



## Geef gebruik van gewasbeschermingsmiddelen het juiste gewicht

In nog veel gevallen wordt het gebruiken van gewasbeschermingsmiddelen gezien als een tussen-dooractiviteit, en wordt dit ook zo gewaardeerd op de factuur. Nochtans kan iemand die op een veilige, professionele manier gewasbescherming toepast, hiervoor een evenredige, correcte vergoeding vragen.

---

*Bart Verelst, consulent tuinaanleg*

Het toepassen van gewasbeschermingsmiddelen heeft in de tuinaanleg een specifiek karakter. Bij land- en tuinbouwers worden gewasbeschermingsmiddelen opgenomen in de totale productiekost van de groenten, planten of fruit. Tuinaanleggers zetten meestal gewasbeschermingsmiddelen in op vraag van de klant of ad hoc, om de penibele conditie van één of meerdere planten te verbeteren.



## Geen à la minute handeling

Deze acties moeten mee verrekend worden op de factuur, maar dit valt nog te veel tussen de plooiën. In veel gevallen wordt spuiten tegen onkruid gezien als een tussendooractiviteit. Tussen alle snoei-, zaai- en plantwerken door, haalt de tuinaannemer snel de rugsproeier boven om in een mum van tijd – waar nodig – onkruidverdelger te spuiten. Dat snelle, impulsieve karakter van de handeling, heeft een invloed op de vraagprijs. Wie een actie benadert als een vlugge à la minute handeling, kan niet verwachten dat er een respectabel bedrag tegenover staat.

## Communiceer met de klant

Het is zaak om de inzet van gewasbeschermingsmiddelen naar de échte waarde te schatten: als een volwaardige opdracht waar kennis, voorzichtigheid en accuraatheid mee gemoeid is.

Als voorbeeld nemen we de casus van de bruin wordende coniferen haag. Een klant meldt dat zijn haag afsterft door luizen. Als tuinaannemer ga je ter plaatse. Je eerste opdracht is om de correcte diagnose te stellen.

Verklaar de haagplanten niet meteen dood als ze nog gered kunnen worden. Sporadische verbruining kent verschillende oorzaken én oplossingen. Als blijkt dat er over grote oppervlakten té vaak onder het groeipunt gesnoeid is, zullen gewasbeschermingsmiddelen niet helpen. Als het gaat om fragmentarische bruine plekken en je ziet bijvoorbeeld schildluizen, dopluizen, kommaschildluizen ... kan je dit de klant tonen.

## Kom samen tot een beslissing

Verduidelijk het probleem en stel mogelijke oplossingen voor. Bied zowel conventionele als biologische toepassingen voor en geef van beide opties de voor- en nadelen. Als de beslissing gevallen is, leg je de gevaren uit die het product met zich meebrengt. Een signaal van vakkenis en voorzichtigheid kan zijn dat je een rood-wit lint aanbrengt in een wijde boog rond de te behandelen planten. Op die manier is iedereen in de omge-

## “Neem je tijd om de gepaste kledij aan te trekken.

ving zich ervan bewust dat er een ‘gevaarzone’ is. Men zal afstand houden én in het bijzonder kinderen erop wijzen dat ze niet in de buurt mogen komen.

## Toon dat je jezelf beschermt

Bescherm in de eerste plaats jezelf. Door alle beschermingsmaatregelen in acht te nemen en hier veel aandacht aan te besteden, beseft de klant dat je je taak ernstig neemt. Neem je tijd om de gepaste kledij aan te trekken: beschermende kledij, handschoenen, bril, laarzen ... Laat duidelijk zien hoe belangrijk je nauwkeurige dosering vindt. Verzoek mensen, kinderen en (huis)dieren om op een respectabele afstand te blijven. Voer je opdracht met de nodige precisie uit.

## Beëindig je taak zorgvuldig

Het beëindigen van een spuitopdracht is minstens even belangrijk als het beginnen. Behandel overtollig spuiwater op een correcte manier. Sla het op in een gemerkte bidon en verwerk het thuis in een biofilter. Ontkleed je op een correcte manier. Sla wegwerphandschoenen op in een daartoe bestemde container. Reinig alle gereedschappen die in aanraking geweest zijn met chemische producten.

## Laat een verslag achter

Bezorg je klant een document waarop staat welke behandeling je uitvoerde. Noteer nauwkeurig welke planten je behandelde zijn tegen welk probleem. Vermeld de gebruikte dosissen. Schrijf de datum erbij, zodat je weet wanneer je eventueel een tweede behandeling moet uitvoeren. Op het document meld je de bedrijfsgegevens van de uitvoerder, net als het nummer van het antigifcentrum en de hulpdiensten.

## De zes regels samengevat

Om een op een lucratieve wijze spuitopdrachten uit te voeren, zijn er zes regels waarmee je rekening dient te houden.

1. Stel samen met de opdrachtgever het probleem vast.
2. Kies samen met de klant de meest geschikte behandeling.
3. Bescherm jezelf.
4. Bescherm anderen en de omgeving.
5. Toon nauwkeurigheid en kennis van zaken.
6. Laat voldoende informatie achter.

## De afrekening

Wie snel tussendoor de rugsproeier op de rug neemt en in een paar minuten de spuitwerken uitvoert, kan geen gedetailleerde rekening opmaken. Als je als tuinaannemer zulke opdrachten met de nodige ernst en geduld uitvoert, krijgen deze werken een groter gewicht, en kan dit ook zo in de afrekening naar voor komen. Als je duidelijk informeert, toon je kennis van zaken en mag je dit advies aanrekenen. Hetzelfde geldt voor het gebruik van aangepaste kledij. De tuinaannemer die in doordeweekse T-shirt vlug even de haag sproeit, zal niet hetzelfde respect afdwingen dan wanneer diezelfde tuinaannemer uitgebreid de tijd neemt om zijn voorzorgen te nemen.

## Gedetailleerd document is bewijs van de nodige ernst

Naast de overdracht van kennis, is algemene sensibilisering iets waar de hedendaagse klant op rekt. Als je een gedetailleerd document achterlaat, bepaalt dit enerzijds mee de afrekening. Anderzijds zal dit document leiden tot nieuwe klanten. Een document dat aantoonst dat je als een specialist te werk gaat, wordt al eens getoond aan burens, vrienden en familie die met soortgelijke problemen te maken hebben. Ook zij zullen sneller iemand kiezen die de handelingen met de nodige ernst uitvoert. ■