

Jan van der Zanden: ‘Het succes heeft ons momenteel even ingehaald’

Heatweed Technologies GmbH behaalt bijna dubbele groei in 2018

Heatweed Technologies GmbH draait overuren, want het kampt met een luxeprobleem: het succes heeft het bedrijf momenteel even ingehaald. Het bedrijf heeft in 2018 zijn groei bijna verdubbeld sinds de introductie van het allernieuwste ‘kindje’, de onkruidbestrijdingsmachine Heatweed Mid 3.0.

Auteur: Santi Raats

Uiterlijk werkt als magneet

Volgens Jan van der Zanden, die op het Veenendaalse nest van Heatweed Nederland is teruggekeerd vanuit Dibo, is uitstraling niet onbelangrijk: ‘Het uiterlijk van de machine heeft op beurzen een soort magneeteffect. Alle andere machines hebben een pragmatische uitstraling. Het beroemde Noorse industriële ontwerpteam Eker Design zit achter het uiterlijk van de Mid 3.0. Wat blijkt: wanneer mensen bij de machine staan, kijken ze met hun handen. Ze voelen hoe gestroomlijnd hij is en hoe het materiaal aanvoelt. Daarna doen ze de kap open en zien ze dat alles er slim en compact in is opgeborgen, maar ook dat je overal goed bij kunt voor service.’

Verkoop weer in eigen hand

De druk zit op de ketel, mede doordat Heatweed recentelijk de verkoop voor Nederland weer heeft overgenomen van machinefabrikant en reinigingsspecialist Dibo. Gelukkig is die klus nu, zo vlak voor de aanvang van het seizoen, geklaard door Van der Zanden, die vorig jaar de overstap maakte naar Dibo en nu weer bij Heatweed in Veenendaal werkt.

De Belgische onderneming Dibo was in december 2017 de aangewezen partij voor de fabricage, assemblage en verkoop van een deel van de Heatweed-machines. Dibo produceert nog altijd de handmachines, maar verkoopt deze dus niet langer. De werktuiggedragen Heatweed-machines worden in Noorwegen gemaakt. Er is een verschil van inzicht over de manier van verkopen. Van der Zanden legt uit: ‘Je ziet in de praktijk dat reiniging en onkruidbestrijding dichter naar elkaar toe kruipen. Maar de partijen die erin werkzaam zijn, hebben altijd hun roots in ofwel reiniging, ofwel onkruid, en daartussen zie je cultuurverschillen. De reinigingswereld verkoopt op een andere manier. Een reini-



Jan van der Zanden

gingsmachinespecialist houdt een machinedemonstratie en geeft uitleg over de technische kenmerken. Bij Heatweed verkopen we echter geen machine, maar een methode. We moeten uitleggen dat de machine het onkruidplantje niet direct doodt, maar dat je het plantje moet uitputten door een combinatie van heet water, vegen en borstelen, en dat je op tijd moet beginnen. In het glyfosaattijdperk was men gewend om in mei te spuiten als de onkruidplant vol-groei was; nu moet men veel eerder van start gaan met de onkruidbestrijding. Het bestrijdingsregime ziet er op details elk jaar anders uit, afhankelijk van de weersomstandigheden. Je moet geduld hebben en rust inplannen in plaats van op het laatste moment naar het onkruid te kijken, zoals dat in het spuittijdperk kon.’

Weinig verandering

Volgens Van der Zanden hebben beide partijen geen centje pijn, nu de kaarten opnieuw zijn geschud. Hij zegt onverstoort: ‘Er is totaal geen sprake van animositeit, integendeel. Er verandert feitelijk ook niet zo veel. De klanten zullen er weinig van merken, alleen dat we de verkoop nu vanaf een andere locatie doen. Het is makkelijker om vanuit deze thuisbasis te schakelen, zowel op het gebied van exotenbestrijding (daarvoor hebben we onze specialist Huub Hiddema) als met onze partners in het

 Veenendaal

 Heatweed Nederland

**‘Met een korte aanbestedings-
periode stimuleer je geen
innovatie en kwaliteit’**

*Jan van der Zanden bij de hypermodern vormgegeven
Heatweed-onkruidbestrijdingsmachine*



Heatweed Technologies GmbH, eigendom van Max Holder en Heatweed Scandinavië, heeft de breedste lijn van onkruidmachines in de markt. In 2016 nam het bedrijf Wave over en in december 2017 ging het samenwerken met Dibo, fabrikant en leverancier van machines. Daarbij nam Heatweed de onkruidverwijderingsmachine Weedkiller van Dibo over. De nieuwste onkruidbestrijdingsmachine is de Heatweed Mid 3.0, ontworpen door het industriële ontwerpteam van de racewagen Koenigsegg, de Hydrolift-speedboot en de Stokke-kinderwagen.



Aardoom Hoveniers is het oudste hoveniersbedrijf in Nederland, maar ook een van de eerste heatwateronkruidbestrijders in Nederland. Het bedrijf heeft begin april een Mid 3.0 aangeschaft.

invasieesoorten-reductieprogramma.' Het bedrijf lijdt naar zijn verwachting geen imago-schade door deze verandering. 'Maar goed', zegt Van der Zanden, 'helemaal zeker weten doe je niets, natuurlijk.'

Verklaring voor succes

Zo kwam het succes van vorig jaar ook redelijk onverwacht. 'Vanaf begin 2016 worden er alternatieve bestrijdingsmethoden toegepast in de praktijk vanwege het wettelijke verbod op glyfosaat. We zijn de afgelopen jaren volop actief; we zijn er altijd van overtuigd geweest dat de heatwatertechniek zal doorbreken. We zijn koploper op het gebied van heatwatertechniek, vooral met een constante hoge watertemperatuur. Voor mijn gevoel neigt de markt inmiddels meer naar heat water dan naar andere alternatieve methoden; dat hebben we mee. Maar het was moeilijk te voorspellen wanneer we de vruchten van onze inspanningen konden plukken.'

Op tijd aanbesteden

Van der Zanden ziet duidelijk waar nog winst te behalen is: 'We zullen profiteren van al het werk dat we in 2018 achter de schermen hebben verricht op het gebied van service en aftersales bij de dealers. In de markt valt nog winst te behalen uit een denkomslag in de lengte van het aanbesteden. Op zich is het een prima ontwikkeling dat regiegemeenten werk uitbesteden met aangescherpte en verbeterde beeldkwaliteitsbestekken, maar er wordt vaak aanbesteed voor korte periodes van een of twee jaar, waarbij de laagste prijs leidend is. Daarmee stimuleren opdrachtgevers geen innovatie en kwaliteit. Als je als

GEBRUIKERSERVARING VAN HET OUDSTE HOVENIERSBEDRIJF VAN NEDERLAND

Dio Sofronas, van Hofleverancier en oudste hoveniersbedrijf van Nederland, Aardoom Hoveniers (226 jaar oud!): 'Al ruim voor het glyfosaatverbod volgden wij de ontwikkelingen over alternatieve onkruidbestrijding. Reeds in mei 2011 kochten we een Mid 2.0 (toen nog Wave). We vinden de heatwatermethode doeltreffend en weinig nevenschade gevend. In sommige gevallen combineren we de heatwatermethode met maaien en of borstelen. Na acht jaar met de Mid 2.0 te hebben gewerkt, hebben we een Heatweed Mid 3.0 aangeschaft. We zien duidelijk dat de machine is doorontwikkeld: hij is compacter, en heeft een hogere capaciteit door de hogere hoeveelheid water. Hij is ook gebruikersvriendelijker geworden, doordat je minder hoeft in te stellen. De temperatuur wordt automatisch ingesteld. Op een schermje aan de zijkant van de machine, brandt een rood licht, totdat het water de juiste temperatuur heeft bereikt, dan springt het op groen. Je wilt natuurlijk de onkruid plant koken en niet watergeven. We kunnen er voorlopig weer tegenaan.'

opdrachtgever kiest voor een uitbestedingsperiode van drie jaar, plus een mogelijke verlenging van twee maal twee jaar, is het voor de aannemer de moeite waard om te investeren in machines en in een methode.' Daarmee bedoelt Van der Zanden dat de heatwatermethode het beste ingezet kan worden in combinatie met borstelen en vegen. Het duurt volgens hem enkele jaren voordat de behandeling met heat water, vegen en borstelen blijvend loont. 'Ook zijn de aannemer en de hele keten erbij gebaat als tenders niet op het laatste moment worden uitgeschreven. Ik zag er afgelopen week nog een paar voorbijkomen, vlak voor de aanvang van het seizoen. Als je aan het einde van het seizoen, aan het einde van de zomervakantie, een goed bestek in de markt zet, dan kan iedereen op tijd zijn machines regelen en hoeft niemand te stressen. De aannemer begint dan niet met een werkachterstand en riskeert geen boetes doordat hij niet aan het beeld kan voldoen.'

Huur

Van der Zanden snapt dat hoveniers en groenverzoeken soms even moeten broeden op de vraag hoe zij de boel het beste kunnen organiseren met de heatwater-onkruidbestrijdingsmachine. 'Ik verwacht dat steeds meer partijen het komende jaar een machine gaan huren, zodat ze er rustig vertrouwd mee kunnen raken en kunnen berekenen hoe ze ermee moeten werken. Kleine kraantjes waren 25 jaar geleden ook nog taboe onder hoveniers, uit angst om niet te kunnen concurreren met de grote kraanbedrijven. Inmiddels ziet elke hovenier een goed businessmodel in een klein kraantje en heeft iedereen er een. Zo is het ook met de heatwatermachine: even omschakelen in je manier van werken en organiseren, maar daarna is alles al snel logisch en vanzelfsprekend. Met de heatwatermachine kun je ook reinigen, beter dan met koud water

onder hoge druk. Daar kan men van klein tot groot bedrijf ook zijn businessmodel op afstemmen.'

Toekomst

Heatweed blijft wel vooruitkijken: 'We streven naar meer continuïteit door het hele jaar door te produceren. Je ziet altijd seizoensinvloeden in de productie; in augustus is het minder druk in de groenwereld, waardoor de productie bij ons ook minder is. We willen de orderaantallen nu planmatiger verwerken in de productie. Daarvoor proberen we begrip te kweken bij de klant; die mag met een voorloop- of huurmachine werken tot aan de levering. Planmatig produceren geeft stabiliteit. Dit zijn voortschrijdende inzichten; groeistuipen horen er nu eenmaal bij.'

'Heatweed-hotspots' blijven vooralsnog de Scandinavische landen, de Benelux, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland en Frankrijk. In 2018 kwamen Italië, Spanje en Portugal erbij; die markten wil Heatweed gaan ontginnen.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/29226/jan-van-der-zanden-heatweed-nederland-het-succes-heeft-ons-momenteel-even-ingehaald