



# Empowerment voor Heatweed tijdens pandemie

'Hun focus heeft zijn vruchten afgeworpen'

**Heatweed heeft een paar stormachtige jaren achter de rug. Cecilie Ruud, medeoprichter en business development director van de Heatweed Group in Noorwegen, wil in dit artikel vooruitblikken. 'Tijdens de coronaperiode hebben we bergen verzet om op volle kracht te komen. Daar hebben we bewust de tijd voor genomen. Heatweed is nu klaar om nieuwe mensen voor Nederland aan te nemen; de gesprekken zijn in volle gang.'**

Auteur: Karlijn Santi Raats

Ruud vertelde in eerdere artikelen over de uitdagingen die het bedrijf tegenkwam bij het betreden van de Nederlandse markt. Een van de grootste daarvan was het opzetten van hun eigen productie van de XL- en Sensor-serie; dit met de bedoeling om op te schalen en om de kleinere machines zelf te kunnen ontwikkelen. 'Mocht er iemand denken dat Heatweed Technologies met stille trom aan het vertrekken is, dan heeft die het mis.' Ruud lacht: 'Het kan natuurlijk ook wishful thinking zijn van de concurrent.'

Ruud bekijkt de situatie met een helikopter-blik: 'Een buitenlandse markt betreden is nooit appeltje-eitje. Al helemaal niet als je de enige niet-Nederlandse leverancier bent in een niche binnen een bescheiden groeiemarkt. In deze markt kent iedereen elkaar; de leveranciers zijn tweedegeneratie-bedrijven en hebben 45 jaar of langer de tijd gehad om productie, systemen en distributie op te zetten en hun bedrijven te laten groeien. Het is logisch dat het tijd kost om te landen. Feitelijk zijn wij een bedrijf dat drie

jaar actief is in Nederland. Daarvoor begon Wave in Nederland pas te groeien vanaf 2013. Toen Heatweed Wave-importeur werd, verkocht Wave in vier landen. Vandaag de dag verkopen we in 20 landen en aan het eind van dit jaar in 22 landen. Maar groei omwille van de groei is niet het doel; onze groei is een strategische keuze en een leerproces waar de klanten in onze huidige markten voordeel uit halen.'

Heatweed Technologies moest de productie noodgedwongen in eigen hand nemen, maar dat heeft ook kansen geboden, volgens Ruud. 'We hebben het aantal garantieclaims op onze aangebouwde machinemodellen drastisch teruggebracht naar minder dan 1 procent. Dit jaar, tijdens de coronacrisis, hebben we de gelegenheid aangegrepen om ons bedrijf te reorganiseren en onze organisatie te verbeteren. Daarbij is de kern van ons personeelsbestand en dealernetwerk intact gebleven. We hebben ook flink geïnvesteerd om ons magazijn met reserveonderdelen volledig te bevoorraden. Dit was een leerpunt uit het verleden, een fout die we nooit

meer zullen maken.'

Tijdens de coronalockdown heeft Heatweed hoofdvertegenwoordigers aangenomen in de DACH-regio. 'Dit gaan we ook doen in de andere Europese regio's. Het grappige is dat het nu beter lukt om multitalenteerde mensen met een brede ervaring aan te trekken dan voorheen. Deze week komen er twee kandidaten op sollicitatie voor de Benelux-regio. We zijn dankbaar dat mensen Heatweed een aantrekkelijk bedrijf vinden om voor te werken.'

De afgelopen maanden heeft Heatweed zich gefocust op groei en op het ontwikkelen van

**'We hebben bewust de tijd genomen om orde op zaken te stellen'**

een persoonlijkere relatie met klanten in zijn belangrijkste markten. Ruud vertelt: 'Vanaf 2017 werden alle activiteiten en medewerkers in de DACH-regio aangestuurd door de voormalige CEO van Max Holder, terwijl ik me richtte op de andere markten. Nu hebben we tijd en middelen geïnvesteerd in het opbouwen van onze eigen relatie met de DACH-markten. Onze focus heeft nu al zijn vruchten afgeworpen in de vorm van verschillende nieuwe dealers in Duitsland en een Oostenrijkse importeur met een compleet dealernetwerk.'

### Kennisdeling

Ruud: 'Tijdens de lockdown in Europa was Heatweed bezorgd om de vele kleine aannemers die hun onkruidbestrijdingswerk niet konden uitvoeren. Daarom hebben we uitgebreide tests uitgevoerd op het gebied van desinfectie, in samenwerking met verschillende gezondheidsorganisaties, om er zeker van te zijn dat de theorie veilig uit te voeren is in de praktijk. Vervolgens hebben we onze kennis en literatuur over de Iso-standaard voor desinfectie met heet water van chirurgische instrumenten openbaar gemaakt. Met als doel dat kleine aannemers enigszins aan het werk konden blijven door openbaar meubilair, speeltoestellen, bushokjes, winkelwagentjes en dergelijke te desinfecteren tegen Covid 19 en zo nog wat geld konden verdienen. We kozen ervoor om deze informatie te delen met zowel klanten als de concurrentie. We zagen in de media en via lokale televisiestations dat partijen in verschillende landen, van Portugal tot Noorwegen, hiervan gebruik hebben gemaakt.'

### Sales

De levering binnen Europa gaat nog steeds goed, volgens Ruud. 'We hebben de technologie

## 'Op de Groene Sector Vakbeurs van 2021 vertellen we meer over twee nieuwe elektrische handmachines'

en werkmethode van de sensormachine niet veranderd; die zijn innovatief, effectief, van hoge kwaliteit en duurzaam. De Heatweed Sensor-serie is nog steeds het meest duurzame werkpaard in Europa als het gaat om hoge capaciteit voor chemievrije onkruidbestrijding. In 2016 heeft Van de Haar Groep opnieuw een Holder en een Heatweed Sensor 2.0 gekocht, als aanvulling op zijn uitgebreide Heatweed-machinevloot. De Holder wordt nu vervangen, terwijl de Heatweed Sensor 2.0 er opnieuw vier jaar tegenaan kan. Ik zie dit jaar meer orders voor de Heatweed Sensor 2.0 voorbijkomen dan in elk ander jaar, behalve 2016, toen de regelgeving veranderde. Er zijn op dit moment meer dan 200 Heatweed Sensor-machines aan het werk door heel Europa. We zien een duidelijke toename in de interesse voor deze machine en verwachten dat de verkoop substantieel zal stijgen.' Heatweed leverde begin juli een Heatweed Sensor 2.0 aan Hoek Hoveniers. André Bruntink, eigenaar van Machinehandel Bruntink in Voorst: 'Hoek Hoveniers heeft, na nauwkeurige evaluatie van de verschillende mogelijkheden op de Europese markt, zijn derde Heatweed Sensor-machine aangeschaft om zijn klanten mee te bedienen. De toonaangevende technologie en betrouwbaarheid gaven de doorslag.'

Net als bij andere bedrijven heeft de verkoop bij Heatweed geleden onder de coronalockdown. Maar, stelt Ruud: 'Het heeft ons de tijd gege-

ven om de interesse in de nieuwe Mid 3.0 en het succes ervan te meten. Deze middelgrote onkruidbestrijdingsmachine hebben we zelf ontwikkeld. Het was een zware bevalling, maar hij is geweldig ontvangen. Hij is wat duurder om aan te schaffen, maar de capaciteit is hoger dan van andere machines van dat formaat. Hierdoor vallen de kosten per vierkante meter per dag lager uit en is de machine duurzamer wat betreft zijn gehele levensduur.' Ruud glimlacht: 'En het is natuurlijk meegenomen dat de machine er een stuk mooier uitziet.'

DTH Mechanisatie in Hendrik-Ido-Ambacht en Machinehandel Bruntink in Voorst hebben het Heatweed-dealerschap voor Nederland ongeveer gelijk opgedeeld: Bruntink bedient het oosten van Nederland, DTH Mechanisatie het westen. Henri Koolmees (29), accountmanager en zoon van DTH-eigenaar Ico Koolmees, vertelt vanuit zijn visie op de markt. Volgens Henri Koolmees heeft Heatweed in zijn regio weinig last gehad van de roering van het afgelopen jaar. Wat hij vertelt, komt erop neer dat de twee overgebleven dealers zich extra inspinnen om aan de vraag te kunnen voldoen. 'Vanuit mijn functie weet ik redelijk welke machines waar worden gekocht. Volgens mijn inschatting mag Heatweed zich nog altijd marktleider noemen in Nederland.' Uitdrukkelijk weerlegt Koolmees de stelling dat Heatweed uit de markt aan het verdwijnen is. 'Wij hebben dit jaar 25 machines verkocht uit ons gehele assortiment. Van Bruntink weet ik de exacte verkoopcijfers niet, maar daar gaat het ook goed.'

### Nieuwe vertegenwoordiging, nieuwe dealers

Om met volle kracht terug te komen, is een goede vertegenwoordiging onontbeerlijk. Sinds mei 2020 is Heatweed Technologies op zoek naar een nieuwe key accountmanager voor de Benelux. Deze persoon zal de stoel in het nieuwe kantoor in Ede bezetten. Ruud: 'Wij zijn de komende drie weken bezig met online sollicitatiegesprekken via Teams. Uiterlijk aan het begin van het vierde kwartaal weten we wie de nieuwe vertegenwoordiger wordt.' Ze wil een misverstand uit de wereld helpen: 'Het is niet zo dat



Johan Bruntink, mede eigenaar of Bruntink Voorst overhandigt de sleutel van de derde Heatweed Sensor-serie aan André Hoek, eigenaar van Hoek Hoveniers.





Heatweed Technologies met hangende pootjes vertrekt. We hebben bewust de tijd genomen om orde op zaken te stellen, om krachtig terug te komen.'

Ruud vervolgt: 'Bij een goede vertegenwoordiging hoort een dito dealernetwerk en competente medewerkers. We zijn op zoek naar een mix van oudere en jongere mensen die onze dealers en hun klanten kunnen ondersteunen en de markt voor Heatweed kunnen opbouwen. We zoeken daarvoor mensen die bereid zijn om door het vuur te gaan met hun competenties, positiviteit en enthousiasme. Maar eerst willen we bewijzen dat onze kwaliteit en service van topkwaliteit zijn en dat al onze klanten tevreden zijn. Pas daarna gaan we ons dealernetwerk verder uitwerken. We begrijpen dat dit tijd kost.'

Koolmees ziet op zich wel uit naar uitbreiding van het dealernetwerk. 'Het servicebereik is voor ons nu heel groot. Landelijke spreiding levert efficiëntere service op. Maar onze servicegraad is er geen haar minder om. Wij hebben een behoorlijke voorraad in ons magazijn en bestellen vanuit het centrale Heatweed-magazijn in Zweden. Onderdelen die daar op voorraad liggen, zijn na één, hoogstens twee werkdagen bij ons. De efficiëntie zit hem in de rijafstanden. Als er een klant in Groningen belt, kunnen we er niet altijd dezelfde dag langs. Met meer dealers erbij kan dat wel.'

Koolmees vertelt dat de rust is wedergekeerd nu de Heatweed-CEO's Cecilie Ruud en Johan Rud sinds februari 2020 weer alle aandelen in handen hebben. Voorheen deelden ze het eigenaarschap van de vestigingen in Duitsland en Veenendaal met de Duitse werktuigdragerfabrikant Holder. 'De lijnen zijn korter. Zij kunnen zich bij Heatweed nu volledig focussen op onkruidbestrijding en de machines daarvoor. Verder is er weinig veranderd. Wij zijn altijd al dealer geweest van zowel Holder als Multihog en dat zijn we nog steeds. Maar de Heatweed-machines kunnen ook worden gemonteerd op verschillende werktuigdragers, zoals Ladog, Hansa, Kärcher, Lundberg, Wille, Unimog en Multicar, om er een paar te noemen.'

#### Heatweed Sensor blijft innovatief

Koolmees is zo'n enthousiaste jonge tweede generatie-ondernemer van het soort dat Heatweed

zoekt. 'Hoezo niet meer de *talk of the town*? Wave kwam destijds inderdaad sterk op doordat nog niemand een heetwatermachine had. Inmiddels bevinden we ons in een vervangingsmarkt. Wij kijken vanuit dit nieuwe perspectief. We hebben met Heatweed een ijzersterk merk in handen dat superconcurrerend is. Een behandeling door een Heatweed sensor machine kost minder per vierkante meter dan elke andere methode op de hedendaagse markt, waarbij alle kosten zijn mee berekend. Dat is de reden, samen met de duurzaamheid en betrouwbaarheid van de Heatweed sensor machine, dat dit nog steeds de favoriete machine op de markt is. Koolmees zet de unique sellingpoints op een rij: 'De temperatuur is de belangrijkste factor voor een succesvol resultaat. De Heatweed-machines maken daarom gebruik van het elektronische ATR-systeem, een automatische temperatuurregeling die het water constant op 99,6 graden Celsius houdt. Met een druk op de knop kan de bediener de slanglengte aanpassen van 15 meter naar 30 of 45 meter, zonder warmte te verliezen. Een belangrijk en concurrerend speerpunt is uitgebreide kennis van Heatweed over botanie en invasieve soorten en de R&D op dit vlak. Het invasieve-soorten-programma van Heatweed (*Invasive species reduction program*, ISRP) is uit te lezen via een app op de iPad en is uniek. Nadat de gebruiker de invasieve soorten heeft behandeld volgens het behandelplan van de ISRP-app, rekent het ISRP-programma na invoer van de behandelingsdatum uit wanneer je terug moet komen. Deze app stelt ook rapportages op voor de gemeente of landeigenaar.'

Ruud voegt eraan toe: 'Net als alle nieuwe technologie bevatte de eerste ISRP-versie kinderziektes, aangezien je als ontwikkelende partij van niemand anders kan leren. Op dit moment wordt het ISRP-systeem verder doorontwikkeld, zodat het meer data en invasieve exoten kan bevatten. Het gaat daarbij om de twintig meest voorkomende invasieve soorten in Noord-Europa. Zo kunnen gemeenten hun bestrijding nog nauwkeuriger plannen.'

#### Elektrische versies

Al sinds 2015 bood Wave/Heatweed een elektrische versie van de Mini-serie aan. Deze machine kon via een converter op elektrische voertuigen geplaatst worden. Ruud: 'Toen Heatweed Wave overnam in 2017, hebben we deze machine

Cecilie Ruud, mede-oprichter en business development director van de Heatweed Group in Noorwegen



flink verbeterd op het gebied van capaciteit en prestatie.'

Is het mogelijk om Heatweed-machines in de toekomst nog duurzamer te maken door te besparen op diesel bij het verwarmen van het water? Koolmees knikt. 'Sinds de Groene Sector Vakbeurs in Hardenberg dit jaar werkt de bestaande Mini-serie op accu, waarbij minimaal acht uur op één acculading gewerkt kan worden, zonder dat deze tussentijds opgeladen moet worden. Gezien de duurzaamheidsdiscussie bij overheden zal de vraag hiernaar vast en zeker stijgen.'

Vanuit het hoofdkantoor laat Ruud weten dat Heatweed eind 2020 en in 2021 in totaal twee nieuwe elektrische handmachines op de markt brengt. 'Op de Groene Sector Vakbeurs in Hardenberg op 12 januari 2021 zullen we hier meer over vertellen.'

#### Toekomst

Hoe ziet de toekomst er in Nederland uit voor Heatweed? Ruud: 'Het enige dat telt voor Heatweed, is dat we beter zijn dan gisteren. Elke dag opnieuw. Verder heb ik een rotsvast vertrouwen in chemievrije onkruidbestrijding. De wetgeving is *here to stay*. Zolang er vraag blijft naar milieuvriendelijke oplossingen, zal Heatweed constant hun productlijn blijven verbeteren en zullen we toonaangevende technologie en machines blijven leveren zoals het hoort in onze visie.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.stad-en-groen.nl/article/33749/empowerment-voor-heatweed-tijdens-pandemie](http://www.stad-en-groen.nl/article/33749/empowerment-voor-heatweed-tijdens-pandemie)