



# ‘Heatweed heeft een bewezen machine, en wat mij betreft ook een bewezen organisatie’

## Heatweed weer op koers, volle kracht vooruit

**Van de Haar Groep werkt met een grote vloot Heatweed-machines. Het bedrijf stond zelf aan de wieg van de ontwikkeling van een voorloper van de Heatweed-machines. Peter van de Haar weet dus waarover hij het heeft, als hij zegt: ‘Heatweed heeft een bewezen machine in huis en heeft zich inmiddels ook als organisatie bewezen.’**

Auteur: Karlijn Santi Raats

### Nieuwe Heatweed Mid-e

Heatweed heeft hard aan de weg getimmerd en laat dat blijken door daden. Eindgebruikers en dealers laten weten zeer tevreden te zijn met de kwaliteit van de machines en de service. Nieuwe ontwikkelingen zijn ophanden. Het team wordt versterkt met een nieuwe key accountmanager voor de Benelux, die in januari gepresenteerd zal worden.

Cecilie Ruud, mede-eigenaar en business development director bij Heatweed, laat weten dat Heatweed binnenkort met een nieuwe machine in de Mid-serie komt: ‘Heatweed introduceerde in 2015 al zijn eerste elektrische machine in de vorm van de Heatweed Mini. In 2021 komt Heatweed met drie nieuwe elektrische modellen, waaronder de Mid-e. De nieuwe elektrische

Heatweed-machine uit de Mid-serie beschikt allereerst over een 8,0 uur-lithiumionaccu, waarmee je acht uur non-stop kunt werken zonder te hoeven opladen, en verder een geïntegreerde automatische temperatuurregulatie (ATR), om een 100 procent stabiele temperatuur te garanderen van 99,2 graden Celsius. Daarnaast heeft de machine een capaciteit van 2.800 m<sup>2</sup> per dag en wordt deze geleverd met de wereldwijd gepatenteerde Heatweed Broadflow-onkruidlansen van 45 cm en 60 cm, naast de lansen van 20 cm en 30 cm. Alle Heatweed-machines hebben ook een hogedruklans.’

### Kwaliteit en lage TCO

Naast de nieuwe ontwikkelingen die van de R&D-band komen rollen, zet Heatweed vol

in op kwaliteit en een zo laag mogelijke *total cost of ownership* voor de klant, ook al zijn de Heatweed-machines niet direct de goedkoopste in de markt. Ruud verklaart: ‘Dat klopt, de Mid-serie is een beetje duurder dan de meeste andere modellen in dat segment, maar de capaciteit van de Mid-serie is dan ook hoger. Onze Sensor-serie is goedkoper dan vergelijk-



De Heatweed Mid-e

bare oplossingen in de markt. Maar het belangrijkste om te weten is dat wij over het algemeen niet direct de goedkoopste zijn omdat wij ons puur richten op kwaliteit, de laagste kosten per vierkante meter en de laagste *total cost of ownership*. Door de hoge kwaliteit en machinecapaciteit van de Heatweed-machines krijgen klanten over de lange termijn genomen de meeste waar voor hun geld. Op deze manier besparen overheden geld. Heatweed vindt het belangrijk om bij te dragen aan de rendabele uitgave van publiek geld.'

### Opnieuw begonnen

Heatweed heeft fouten gemaakt in 2018 en 2019; dat is inmiddels wel bekend. Interessanter is de vraag hoe het is gelukt om weer volle bak te kunnen inzetten op hoge kwaliteit en een zo laag mogelijke *total cost of ownership*. 'We zijn zo ver gekomen door kritisch naar onszelf te kijken, de input van onze dealers in alle 29 landen ter harte te nemen en daarvan te leren', aldus Ruud. 'We zijn van onder af aan opnieuw begonnen. Dat is een goede oefening in nederigheid en in het houden van een *open mind*. Ook hebben we extra producten ontwikkeld waarmee onze eindgebruikers nog lagere kosten per vierkante meter kunnen behalen en beter kunnen presteren', aldus Ruud. 'We blijven voltijds investeren in nieuwe technologie en upgrades. We zien ook dat de markt heel blij is met de Multi S en Multi M-trailers in onze machine-portfolio; ze krijgen ook voet aan de grond in Nederland. Deze kwaliteitsproducten worden ontworpen en gemaakt door Dibo. En met de software en ATR-temperatuurstabilisator van Heatweed neemt het marktaandeel in Europa toe.'

### Trouwe dealer

Bruntink Machinehandel in Voorst is leverancier en onderhoudsbedrijf voor bos-, tuin-, park-, en golfbaanmachines, evenals transportvoertuigen, onkruidmachines en reinigingsmachines. Het is een familiebedrijf dat sinds 1986 bestaat. In 2011 ging het over van vader op zoons André en Johan. Lag bij vader de nadruk op golfbaanonderhoud, zijn zoons trokken het openbaar groen erbij en dus ook de onkruidbestrijding.

Dat Bruntink dealer zou worden van de heetwater-onkruidbestrijdingsmachines, stond al vroeg vast. De familie stond in nauw contact met de ontwikkelaars van de heetwatermachine waarvan de Heatweed-machine een



Links Johan Bruntink, rechts André Bruntink (Bruntink Machinehandel)

doorontwikkeling is: Van de Haar Groep. Het begon ermee dat de vader van André en Johan Bruntink en de ooms van Peter van de Haar zo'n twintig jaar terug al een duidelijke visie hadden omtrent chemievrij onkruidbeheer. Ze bedachten samen de eerste heetwater-onkruidbestrijdingsmachine voor de Nederlandse markt, gebaseerd op een machine uit Nieuw-Zeeland die werkte met heet water en schuim, de Waipuna. Van de Haar Groep ontwikkelde de machine en bouwde deze in 2001.

Van de Haar: 'Mijn ooms pasten vroeger alle machines die wij gebruikten naar eigen wens aan. De heetwater-onkruidmachine was daar het resultaat van. We hebben de machine een tijd voor onszelf gehouden onder de merknaam Wave, maar hebben hem op een gegeven moment verkocht. In 2017 kocht Heatweed Technologies Wave over. Zo veranderde onze rol van machinefabrikant/leverancier in klant.' Johan vertelt: 'We waren al servicepartner voor Van de Haar toen die de heetwatermachines nog in eigen beheer had. Toen Van de Haar Groep de heetwatermachine in 2011 commercieel ging produceren, zijn wij meteen ingestapt en dealer geworden, mede omdat we ook dealer van Holder zijn en daar een mogelijkheid voor samenwerking lag.' Johan vervolgt: 'Al die jaren zijn we trouw gebleven aan de machine. Heatweed heeft zich door tegenslagen moeten vechten. Je kunt als dealer een schip in nood verlaten, óf proberen om het schip met zijn allen te laten keren. Dat hebben we gedaan, want we geloven in het product. De machine heeft een constante hoge temperatuur en is nog steeds dé heetwater-onkruidbestrijdingsmachine in de markt. We hebben onze klanten

op een creatieve manier tevreden gehouden. Inmiddels ligt het Heatweed-schip alweer op koers en vaart het volle kracht vooruit. Wij hebben zelf veel onderdelen op voorraad en specialistische onderdelen komen bij bepaalde leveranciers in Nederland vandaan. Als we onderdelen uit Zweden nodig hebben, zijn ze er altijd binnen twee dagen. Dat gaat prima; de klanten zijn tevreden.'

### Markontwikkeling

De broers klagen niet over de verkoop van de Heatweed-machines in 2020. Johan Bruntink: 'We hebben twee Heatweed Sensor 2.0-machines verkocht en zo'n tien Heatweed Mid- en Mini-machines. Tot september deed zich geen terugloop in de verkoop voor. Het lastige van deze periode is echt te wijten aan de coronacrisis.' Bruntink Machinehandel is de eerste helft van de coronacrisis zonder kleerscheuren doorgekomen en hoopt dat het crisistijd snel keert. Het bedrijf zet in op groei en heeft fors geïnvesteerd in service, onder meer in het wagenpark met een nieuwe serviceauto en vrachtauto. Ook wil de onderneming de bedrijfslocatie op korte termijn upgraden met nieuwbouw. Daarnaast is per december 2020 bij Bruntink Machinehandel een nieuwe commerciële medewerker aangenomen, Frits van Dorland. Hij heeft zijn roots in de reinigingsmachines en gaat zich ontfemen over de reinigings- en onkruidmachines. Johan: 'Behalve voor het verwijderen van onkruid zijn de Heatweed-machines ook te gebruiken voor reinigingswerkzaamheden. Je kunt met de Heatweed-methode bovendien desinfecteren, wat in deze coronaperiode natuurlijk bijzonder actueel is.'





Peter van de Haar (Van de Haar Groep)



Cecilie Ruud (Heatweed)

Ruud verwijst naar een Heatweed-publicatie in Stad en Groen van februari 2020: 'Heatweed heeft een methode voor desinfectie met heet water van chirurgische instrumenten openbaar gemaakt, met als doel dat kleine aannemers enigszins aan het werk kunnen blijven door openbaar meubilair, speeltoestellen, bushokjes, winkelwagentjes en ingangen van winkels, apotheken en ziekenhuizen en dergelijke te desinfecteren tegen Covid-19 en zo nog wat geld te verdienen. De methode voldoet aan de ISO-standaard, na overleg met verschillende gezondheidsorganisaties. De kennis is verspreid onder zowel klanten als concurrenten om de maatschappij breed ten dienste te kunnen staan.'

### Gebruikerservaring

Aannemer in de buitenruimte Peter van de Haar is niet alleen grootgebruiker, met in totaal acht Heatweed-sensorgestuurde zelfrijdende onkruidmachines en elf handunits, maar weet door zijn vroegere rol als fabrikant als geen ander hoe de Heatweed-machines optimaal zouden moeten werken. Voorheen zou Van de Haar alleen maar Heatweed-machines hebben gekocht om zijn eigen oorspronkelijke machine niet af te vallen, maar dat ligt intussen genuanceerder. 'Ik kijk nu puur naar wat ik nodig heb om het werk goed uit te voeren. Alle acht machines draaien volle bak, want er zijn veel gemeenten waarbij we volgens beeldbestekken werken. Als we dat niet goed en efficiënt doen, kunnen we niet meer met de markt mee en risikerende boetes. Daarom oriënteer ik me naast de Heatweed-machines ook op andere machines. Zo heb ik in 2018 een heteluchtmachine erbij gekocht, omdat ik daarmee op sommige plaatsen beter uit de voeten kon dan met heet

water.' Van de Haar: 'Om het machinepark te verversen en vanwege de steeds vaker gestelde CO<sub>2</sub>-eisen, willen we tussen 2020 en 2025 vijf nieuwe heetwater- onkruidbestrijdingsmachines aanschaffen. Daarvoor heb je én een bewezen machine én een bewezen organisatie nodig. We wachten nog even af hoe de markt zich verder ontwikkelt. Want Heatweed had een bewezen machine, maar nog geen bewezen organisatie. En er waren nieuwe partijen op de markt die wel een bewezen organisatie hadden, maar nog geen bewezen machine. Inmiddels heeft Heatweed zich wat mij betreft als organisatie wél bewezen. Van de machine ben ik sowieso altijd overtuigd gebleven. Desondanks kijken wij de marktontwikkelingen nog even aan, want idealiter zouden er minstens twee partijen moeten zijn die op beide vlakken betrouwbaar zijn, zodat wij als aannemer ons risico kunnen spreiden. Als de ene partij door omstandigheden uitvalt, wil ik verder kunnen met de andere partij en vice versa.'

### Meer partijen

Van de Haar schetst het beeld dat marktpartijen de afgelopen paar jaar druk bezig waren de ander uit de markt te stoten, dan wel dat Heatweed zichzelf weer terug de markt in moest vechten. 'Gelukkig is er de tussentijd veel veranderd. We hebben er het volste vertrouwen in dat de marktrelaties en -verhoudingen volwassen worden in de komende jaren. Dat moet ook: klanten zijn erbij gebaat als marktpartijen naar de klant kijken in plaats van naar elkaar.' Ruud geeft er blijk van dat zij zich nooit gek heeft laten maken. 'Heatweed is blij dat er ook andere leveranciers zijn met duurzame oplossingen op dit vlak. Wij zijn meer collega's dan concurrenten en dat vinden wij een voordeel

voor de klant: hoe meer duurzaamheid in de wereld, hoe beter!'

Van de Haar is bijzonder tevreden met de service van Bruntink. 'Die is simpelweg echt goed. We kennen ze ook al jarenlang. Als er geen oplossing is, zoeken ze naar het best haalbare alternatief. In 2018 en 2019 was er soms frustratie over levertijden van bijvoorbeeld onderdelen, maar we merkten bij Bruntink altijd de wil om het goed te doen. In 2020 liep het allemaal weer goed, zelfs met de coronaperikelen. Nu graag wel volle kracht vooruit met nieuwe ontwikkelingen, want die hebben we nodig!'

### Markt en toekomst

Ruud focust zich voor de nabije en verdere toekomst op breed gedragen duurzaamheid in de Europese overheidsmarkt. 'Nederland loopt voorop in praktijkervaring met chemievrij onkruidbeheer. Het laat zien dat chemievrij beheer en onderhoud het duurzaamst is als prijs en kwaliteit in verhouding staan. Nederland heeft wat dat betreft een voorbeeldfunctie voor andere Europese landen.'

Bruntink stelt zich voor dat de markt zich voor Heatweed verder zal ontwikkelen, aangezien de hele maatschappij steeds meer op zoek gaat naar alternatieven voor chemie. 'Het móet gezegd worden: chemie is gevaarlijk en kan ziek maken. Wij zijn ervan overtuigd dat de volgende generatie met meer en doorontwikkelde duurzame oplossingen komt en dat chemievrij beheer en onderhoud in de toekomst almaar meer draagvlak krijgen.'

