



Nerds in weed control

De nieuwe eigenaren achter Wave stellen zich voor: Cecilie Ruud en Johan Rud van Heatweed Technologies

Het gerucht ging al lange tijd door de markt. Marktleider Wave Weed Control stond in de etalage. De geruchten waren verder opvallend eensgezind over de nieuwe eigenaar: dat zou het Duitse Max Holder zijn, misschien niet de grootste, maar wel de beroemdste fabrikant van werktuigdragers. Toen de koop eenmaal was gesloten, bleek de uitkomst toch nog verrassend. De koper was niet alleen het Duitse Max Holder GmbH, maar ook het Noorse Heatweed Technologies.

Auteur: Hein van Iersel

De Nederlandse markt had de laatste jaren een haat-liefdeverhouding met marktleider Wave Weed Control. Enerzijds was er het nodige respect voor de manier waarop Eric Bretveld, met de backing van een club Duitse investeerders, Wave uit de bijna failliete boedel van Van de Haar nieuw leven wist in te blazen. In luttele jaren wist deze investeringsgroep de omzet van Wave Weed Control op te stuwen van enkele miljoenen naar een bedrag

dicht bij de tien miljoen. Maar de private equity-manier waarop Bretveld en zijn investeerders zaken deden, zorgde ook voor weerstand bij de collega-aanbieders. Inmiddels ligt dat allemaal achter ons en is het niet meer belangrijk. En als ik amper een week na de overdacht op bezoek ben in Veenendaal bij de nieuwe eigenaren, staan zij te popelen om met het nieuwe bedrijf aan de slag te gaan. Het belangrijkste verschil met het recente

verleden laat zich door de ceo in een opvallende oneliner samenvatten: 'Wij zijn *nerds in weed control* en willen onze klanten helpen om hun werk beter te doen en geld te verdienen.'

Fiftyfifty

Cecilie Ruud: 'Holder is natuurlijk een veel groter bedrijf dan Wave en Heatweed. Zij zijn actief in 62 landen en hebben een geweldig goed ontwik-



3 min. leestijd

ACHTERGROND

landen, in enkele daarvan zelfs heel succesvol. Tegelijk geldt dat er in veel landen weinig tot niets is gebeurd.' En het is de verwachting dat de rol van chemie bij onkruidbestrijding overal in de wereld wordt teruggedrongen. Dit schept kansen voor bedrijven als Heatweed, temeer nu blijkt dat heet water de belangrijkste technologie aan het worden is. Volgens Cecilie Ruud biedt de nieuwe combinatie van het 'oude' Wave, Heatweed Technologies en Max Holder de beste garantie om die toekomstige groei mogelijk te maken. Heatweed heeft kennis van de onkruidmarkt, Max Holder heeft het internationale netwerk en kennis van de productie van machines en Wave heeft de sensortechnologie en een uitgebreid en doorontwikkeld leveringsprogramma.

Daarom is ervoor gekozen om Wave door te zetten als een joint venture tussen Holder en Heatweed, waarbij beide partijen 50 procent van de aandelen in bezit hebben. Voor de dagelijkse gang van zaken is Cecilie Ruud de ceo. Formeel deelt zij die rol met Andreas Vorig, de ceo van Max Holder GmbH. Een interessante ontwikkeling is daarbij de rol van Max Holder. Wave heeft de afgelopen jaren de banden met achtereenvolgens Multihog en Holder aangetrokken en weer losgelaten. Heatweed wil geen vastomlijnde keuze maken. Multihog-dealers worden nadrukkelijk uitgenodigd om vooral dealer te blijven. Cecilie Ruud: 'Holder gaat vooral voor een verbreding van de markt. Het idee van Holder is: als er meer Heatweed-machines verkocht worden, worden er ook meer werktuigdragers verkocht en dus ook meer Holders. Daarnaast hebben we ook te maken met de voorkeuren van de lokale markt. In Zweden zijn beheerders bijvoorbeeld gek op Wille-machines. Die machines zijn helemaal

afgestemd op het Zweedse klimaat. En zo hebben ook Multihog en Holder hun voordelen.' Of het bedrijf volgend jaar nog steeds in Veenedaal zal zitten, is overigens nog maar de vraag. Volgens Ruud is de locatie van het bedrijf in ieder geval veel te klein, gelet op de wereldwijde ambities. Ook is het zo goed als zeker dat Cecilie Ruud over ongeveer een halfjaar geen leiding zal geven. Haar taak is om het bedrijf samen met echtgenoot Johan Rud een nieuwe push te geven en over een halfjaar over te dragen aan een nieuwe ceo, die de internationale groei moet gaan realiseren.

Netwerk

Een van de dingen die Wave goed heeft gedaan, is bouwen aan een internationaal netwerk. En het belangrijkste bedrijf in deze groep was Heatweed in Noorwegen. Wave verkocht heel goed in Nederland, maar Heatweed misschien nog net iets beter in de vier Scandinavische landen, terwijl de marktomstandigheden daar lastiger zijn. Nederland kent sinds maart 2016 een absoluut verbod op chemie op verhardingen. Voor Finland en Noorwegen geldt dat niet, hoewel ook daar de regels voor chemie steeds strenger worden. Heatweed Technologies is ontstaan als een spin-off van het bedrijf van Johan Rud. Rud heeft vijftwintig jaar ervaring als ondernemer en kent daardoor het klappen van de zweep, onder meer als aannemer in het openbaar groen en als engineer in de industrie. Daarnaast heeft Rud een wetenschappelijke achtergrond als botanist. Ceo Cecilie Ruud is uitermate positief over haar voorganger Eric Bretveld. Zij omschrijft Bretveld als een dromer, een visionair, iemand die de grote

keld kwaliteitsnetwerk. Ze hebben echter niet de specialistische kennis of de focus in huis om sturing te geven aan de internationale uitbouw van Heatweed Technologies. Want dat is natuurlijk de bedoeling. Wave was succesvol in een aantal



Johan Rud



Cecilie Ruud

lijn van het bedrijf goed bewaakt heeft. Tegelijk schroomt ze niet om kritisch te zijn: 'De oude eigenaren waren vooral geïnteresseerd in een nieuwe eigenaar en niet meer primair in het doorontwikkelen van de bestaande technologie.'

Als er een tweede aanbieder komt met een sensor zal dat zorgen voor een verbreding van de markt

Waipuna

Net als Wave komt Heatweed voort uit een onkruidmachine uit Nieuw-Zeeland: de Waipuna. Ongeveer vijftien jaar geleden, in dezelfde tijd dat Peter van de Haar, als medeoprichter van Wave, de eerste Waipuna-heetwatermachine op basis van schuim uit Nieuw-Zeeland naar Nederland haalde, kreeg ook Johan Rud in de gaten dat het hier in potentie om een interessante technologie ging. De rest is alweer bijna geschiedenis. De Waipuna bleek in de praktijk behoorlijk tegen te vallen en

het bedrijf ging snel daarna failliet. Terwijl Peter van de Haar besloot om de ervaringen met de Waipuna-machines te benutten om de Wave-machines te ontwikkelen, maakte Johan Rud de keuze om verder te gaan met het Engelse bedrijf dat uit de puinhopen van Waipuna bovenkwam: Weedingtech. Waipuna – en later Weedingtech – verschilt principieel van Wave, doordat naast heet water ook schuim wordt gebruikt. Het marketingverhaal daarachter klinkt als een klok, maar volgens Heatweed Technologies-ceo Cecilie Ruud is de praktijk anders: minder duurzaam door het gebruik van onder andere palmolie, maar vooral ook veel duurder. Ruud: 'De verkoop van het schuim is een echte moneymaker voor de fabrikant. En dat zonder echte toegevoegde waarde.' In 2012 maakte het bedrijf daarom al de overstap van Weedingtech naar Wave, dus nog voordat Wave werd ingelijfd door de Duitse investeerders. Een keuze die voor de buitenwereld niet erg opvallend was, omdat de beide Noorse eigenaren wilden vasthouden aan hun eigen naam en de afgelopen jaren ook hun eigen accenten hebben toegevoegd aan de machines die door het Veenendaalse bedrijf werden verscheept naar Scandinavië.

Accenten

Een deel van die accentverschillen met de bestaande Wave-machines bestond uit fysieke verschillen. Zo introduceerde Heatweed jaren geleden al een systeem dat in staat is de temperatuur van het hete water beter op peil te houden. Deze verbeteringen worden met de nodige spoed geïmplementeerd in de nieuwe Heatweed/Wave-machines die nu verkocht worden. Tussen de regels van de

uitleg van de eigenaar van Heatweed is wel te horen dat de belangrijkste verschillen niet zozeer zitten in het ontwerp van de machine, maar in de manier waarop aannemers en machinisten ermee werken. Heetwatermachines die zijn uitgerust met sensortechnologie zijn technisch hoogstaande machines, waarvoor een gemeente of aannemer diep in de portemonnee moet tasten. Cecilie Ruud: 'Onze ambitie is om nog meer dan in het verleden de partner te worden van onze klanten en deze op allerlei manieren bij te staan om het uiterste uit hun dure machine te halen. Het gaat niet om de investering die gedaan moet worden om een machine te kopen, maar om het *return on investment*.' Over wat dit in de praktijk gaat betekenen, is ceo Ruud nog wat cryptisch. Dat is ook logisch; op het moment van dit interview is de inkt van het overnamecontract van Wave nog kletsnat. Het belangrijkste verschil wordt in ieder geval wel gevormd door de academische kennis die bij de *chief technical officer* van Heatweed, Johan Rud, in het hoofd zit. Veel van de kennis die bij Heatweed aanwezig is, is door de jaren heen ontwikkeld in samenwerking met tal van universiteiten in Scandinavië, de rest van Europa en Noord-Amerika. Wave heeft altijd een unieke positie in de markt gehad. Alleen al in Nederland zijn er een handvol concurrenten op de markt die ook heetwatermachines aanbieden. Het belangrijkste USP was altijd de gepatenteerde toepassing van de sensortechnologie. Dat houdt overigens meer in dan alleen een sensor onder de machines plakken die de heetwaterstroom kan onderbreken. Ik vraag aan Cecilie Ruud wat er waar is van het verhaal dat Waterkracht, het bedrijf dat altijd een deel van de Heatweed-machines in licentie gebouwd heeft, ook met een sensor gaat komen. Ruud: 'Talk is cheap. Dat verhaal bestaat inderdaad en wellicht gaat dat gebeuren, maar het is op dit moment niet meer dan een verhaal. Ik zou dat voor de markt een goede ontwikkeling vinden. Als er een aanbieder komt die, naast Heatweed, ook een sensor- of cameratoepassing kan aanbieden, zal dat zorgen voor een verbreding van de markt. Daarbij geldt natuurlijk dat zij ons patent zullen moeten respecteren.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Stad+Groen.nl/artikel.asp?id=41-6516