



Zware tijden voor Heatweed tonen aan dat het uiteindelijk om service draait

Een stormachtige groei van Heatweed en Wave op de Nederlandse markt. Maar is die wel duurzaam?

Recent werd bekendgemaakt dat Heatweed Technologies GmbH in Reutlingen uitstel van betaling heeft aangevraagd. Voor dit vakblad aanleiding om verder te graven. Wat is er aan de hand, en zal Heatweed wel of niet van de markt verdwijnen?

Auteur: Hein van Iersel

Eén ding is duidelijk: het uitstel van betaling is niet verleend aan het Scandinavische bedrijf Heatweed AB, maar aan een van de twee Duitse vennootschappen van het Heatweed-concern: Heatweed Technologies GmbH, die onder andere de verkoop aan de Nederlandse markt en het voormalige Europese hoofdkantoor van Heatweed in Veenendaal onder zich had. Dit bedrijf is de joint venture die werd opgericht toen Max Holder en Heatweed Scandinavië het bedrijf Wave Weed Control in 2017 overnamen. Het uitstel van betaling, of *Insolvenz* in goed

Duits, betreft ook niet Heatweed DACH, dat verantwoordelijk is voor de verkoop aan Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland.

In dit artikel schetsen we de opkomst van Wave Weed Control en Heatweed Technologies, maar ook – in ieder geval voor zover het Nederland betreft – de teloorgang. In Nederland ging het Heatweed duidelijk al langer minder voor de wind. Veel dealers beëindigden hun samenwerking met Heatweed en kozen voor andere merken, zoals Waterkracht. Dat lijkt extra zuur voor Heatweed, omdat deze aanbieder vroeger

Voor de totstandkoming van dit artikel zijn enkele tientallen mensen geïnterviewd. Een aantal daarvan gaf aan dat zij alleen anoniem geciteerd of geparafraseerd wensten te worden. Deze mensen zijn bekend bij de redactie en hebben hun bijdrage vóór publicatie onder ogen gehad voor een controle op feitelijke onjuistheden. Verder is het artikel herhaaldelijk aangeboden aan Martin Haas (ex-Max Holder) en aan Max Holder. Van deze partijen hebben wij geen (inhoudelijke) reactie ontvangen.

een groot deel van de Heatweed- en daarvoor de Wave-machines bouwde. Cecilie Ruud van Heatweed Scandic herkent en erkent het verhaal over de neergang van het dealernetwerk: 'Wij waren niet in staat om de Nederlandse markt goed te servicen. Dat is bijzonder, zeker gezien het feit dat we daar een eigen vestiging hadden. Dat was onze fout en ik begrijp welke



consequenties dealers daaruit trekken. De afgelopen winter was onze focus erop gericht om dit te verbeteren.'

Veel eigenaren en veel ambitie

Het verhaal van Wave en Heatweed begint met het bedrijf van Peter van de Haar in Wekerom. Aan het begin van deze eeuw positioneerde dit bedrijf zich als de Nederlandse uitvinder van de heetwatermethode om onkruid te bestrijden. Van de Haar introduceerde een verbeterde versie van een heetwatermachine uit Nieuw-Zeeland, de Waipuna. Aanvankelijk ging Van de Haar de markt op met een aantal gemeentelijke reinigingsdiensten als Dar, irado en Fryslân Miljeu. Met de wind in de rug dankzij wetgeving die minder ruimte liet voor het chemische middel Roundup, nam Van de Haar alle aandelen van deze semi-overheidsinstellingen over en leek het Wave op alle fronten voor de wind te gaan. Maar omdat het groenvoorzieningsbedrijf van Van de Haar in die jaren slechter draaide, werd dochter Wave Weed Control te koop gezet. De Duitse investeerder Packinvest nam het bedrijf in 2014 over en gaf de dagelijkse leiding aan Erik Bretveld. De overname kwam strategisch op het juiste moment. Veel Europese markten stonden op het kantelpunt om van chemisch bestrijden over te gaan naar mechanisch bestrijden, en heet water was een van de kanshebbers om die strijd te winnen. In ongeveer drie jaar tijd pompte Bretveld de omzet op van 2,5 miljoen euro tot een bedrag iets onder de 10 miljoen euro. Dat laatste cijfer wordt overigens betwist door Cecilie Ruud

van Heatweed. Volgens haar zou de werkelijke omzet dichterbij de 8,5 miljoen euro liggen. Hoe dan ook, het achterliggende doel (zoals van elk private-equityfonds) was om het bedrijf zo snel mogelijk klaar te stomen voor verkoop aan een nieuwe eigenaar. Volgens Ruud is dat een kortzichtige visie, omdat je dan volume prefereert boven focus op het product.

Stormachtige groei

De stormachtige groei van Wave, gekoppeld aan het voor deze sector enorme marketingbudget van het bedrijf, creëerde aan de ene kant bewondering in de markt en zorgde zelfs voor een 'maggi-effect': het ontstaan van het woord *waven*. Maar het wekte tegelijkertijd naijver op bij collega-fabrikanten, en uiteindelijk ook de nodige groeistuipen. Zeker in de laatste periode voor de overname van Wave door Heatweed en Holder kwamen ook bij deze redactie steeds meer signalen binnen dat Wave-machines wel heel vaak stilstaan en dat de servicegraad op zijn zachtst gezegd niet optimaal is. Cecilie Ruud, mede-eigenaar van Heatweed Scandic, gaat nog een stap verder. In een mail naar de redactie van dit vakblad stelt zij dat Wave in die periode technisch failliet zou zijn en alleen overeind kon blijven doordat haar bedrijf een aantal keren geld overmaakte en extra machines afnam. Erik Bretveld is het daar niet mee eens. Volgens hem was er geen sprake van een technisch faillissement. Bretveld: 'Als Packinvest stonden wij voor de keuze om door te investeren in een doorgroei of anders verkopen. Wij hebben voor het laatste gekozen.'

Dan is het aan de nieuwe eigenaar om verder investeren.'

Ruud noemt dit *pumping up the volume*: je verkoopt veel machines, maar dit gaat ten koste van de marge.

Kwaliteit

Cecilie Ruud vertelt over een eerdere grote order van tien Wave Sensor-machines in die periode: 'Iedere machine had ernstige tekortkomingen.'

Een insider, die dicht op het vuur zat maar contractueel verboden is iets te melden, weet dat de inruilwaarde van Wave- en Heatweed-machines als gevolg van dit soort zaken sterk is gedaald. Zijn stelling: eindgebruikers kopen dit soort machines alleen omdat ze de garantie willen dat ze ze optimaal kunnen inzetten. Als dat om welke reden dan ook niet lukt, daalt de inruilwaarde aanzienlijk. Om dezelfde reden zouden er inmiddels gebruikers zijn die hun oude machines in 2019 en begin 2020 naar andere Europese markten verkochten, omdat ze in Nederland sterk in waarde waren gedaald en de service van Heatweed achterbleef. Dit verhaal wordt door meerdere bronnen bevestigd. Vooral het feit dat Max Holder in de loop van vorig jaar in zwaar weer terechtkwam, lijkt daarmee te maken te hebben.

Holder had het belang om extra toepassingen te realiseren voor zijn werktuigdragers

Cecilie Ruud herkent zich niet in dit beeld: 'Het klopt dat wij de aftermarket niet goed op orde hadden, maar er zijn bijzonder weinig tweedehands machines op de markt en die zijn nog altijd zeer populair.'

Willem Hellinga is directeur van Dem Leeuwarden en was in die tijd Wave-dealer: 'Wij hebben geïnvesteerd in een grote vloot Wave Sensors. Die verhuren we nog steeds. Natuurlijk zaten er fouten in die machines. Dat kon ook



Cecilie Ruud: 'Wij waren niet in staat om de Nederlandse markt goed te servicen'



Cecilie Ruud



Heatweed Scandic



niet anders, want de productie moest binnen een jaar verdubbeld worden. Maar uiteindelijk viel dat allemaal wel mee en ik heb het goed kunnen oplossen met Bretveld.'

Overname

Begin 2017 was het zover: Heatweed Technologies, de belangrijkste afnemer van Wave en daarnaast importeur van Wave in Scandinavië en het Verenigd Koninkrijk, en het Duitse Max Holder GmbH kochten de bedrijfsactiviteiten van Wave Weed Control. De Noren brachten hierbij technische kennis en kennis van de onkruidmarkt in, de Duitsers een groot internationaal netwerk en de op dat moment nog aanzienlijke financiële slagkracht van een groot en gerenommeerd bedrijf. Holder had daarnaast het belang om extra toepassingen en dus verkoop te realiseren voor zijn werktuigdragers.

Wave wordt Heatweed

De nieuwe eigenaren gingen voortvarend te werk. De naam Wave werd ingeruild voor Heatweed. En het opvallende design van de nieuwe Heatweed MiD 3.0 moest in 2018 het visitekaartje worden om de markt mee te bestormen. Met deze ambitie verhuisde ook de productie van veel Heatweed-machines in 2019 naar Noorwegen en werd de Nederlandse vestiging in Veenendaal gesloten. Op de Nederlandse markt viel vooral op dat het aantal dealers sterk afnam en dat concurrenten als Empass en Waterkracht meer voet aan de grond kregen. Verder kwam in de anderhalf jaar na de overname een einde aan de samenwerking met assemblage- en productiepartners als Waterkracht en Ales. Deze rol werd overgenomen door het Belgische bedrijf Dibo, dat een

deel van de machines ging produceren en zelfs gedurende korte tijd de verkoop van Heatweed in Nederland ter hand nam.

Een van die voormalige dealers is Dem in Leeuwarden. Hoewel het bedrijf sinds september 2019 geen Heatweed-dealer meer is, staat Heatweed nog wel dominant op zijn website vermeld. Willem Hellinga van Dem Leeuwarden: 'Ik ben niet vertrokken bij Heatweed vanwege het product. Verre van dat: ik ben fan van het product. Mijn vertrek heeft veel meer te maken met andere zaken. Heatweed wilde de hele wereld veroveren, maar de Nederlandse thuismarkt werd verwaarloosd.'

Holder

Ook in Duitsland ontwikkelden de zaken zich razendsnel. Het Max Holder-concern had zich de ambitie gesteld om in luttele jaren de omzet en het aantal te verkopen machines te verdubbelen. Die ambitie was duidelijk te hoog gegrepen, want in 2019 nam het bekende Duitse bedrijf Andreas Kärcher de Max Holder-groep over. In het persbericht dat Kärcher ter gelegenheid van deze acquisitie uitbracht, staat vermeld dat Andreas Kärcher zich inkoopt in Max Holder. Dat lijkt een understatement van jewelste. Holder zou op dat moment op de rand van de afgrond hebben gestaan en kon niet meer aan zijn verplichtingen voldoen. Kärcher zou al vanaf het begin hebben aangegeven geen interesse te hebben in de aandelen Heatweed Technologies GmbH. Dat zou overigens weinig te maken hebben met het bedrijf Heatweed als zodanig, maar meer met de bedrijfsfilosofie van Kärcher om zaken zelfstandig op te pakken. Volgens Cecilie Ruud zouden deze Holder-aandelen in Heatweed Technologies GmbH daarom allereerst zijn aangeboden aan

Heatweed Scandic, maar had zij dit aanbod afgeslagen. Daarop werden de vijftig procent aandelen die Max Holder in Heatweed had, doorgestoten naar twee voormalige eigenaren, Martin Haas en Ralf Stockar. Een van hen was in maart 2020 verantwoordelijk voor het aanvragen van de surseance.

Sexy design

Een insider, die niet met naam en toenaam in dit artikel genoemd wil worden, vertelt niet verast te zijn door het nieuws over de surseance. Hij ziet vooral de technische knowhow en de ambitie van het Noorse Heatweed als oorzaak: 'Verbeterpunten aan de machines werden niet goed uitgevoerd. Ze dachten het allemaal wel zelf te kunnen en hebben de materie onderschat. En ze legden te veel nadruk op een sexy design.' In zijn visie is het cruciaal dat ze ten eerste een cashflow-probleem hadden doordat ze in 2018 geen machines konden leveren vanwege technische problemen, en ten tweede dat ze met de upgradings van de machine een te duur product voor de markt maakten. Cecilie Ruud legt uit dat haar bedrijf de Mid Series niet meer in het portfolio had door de beëindiging van de samenwerking met productiepartner Waterkracht. Die moesten dus opnieuw ontwikkeld worden. Het duurde – aldus Ruud – achttien maanden om een compleet nieuwe machine te ontwikkelen, te testen en in productie te nemen. Dat is snel, en het zou vergelijkbaar zijn met andere bedrijven. Volgens Ruud had haar bedrijf in 2018 juist goed gedraaid: 'Een omzet van 8,3 miljoen euro en een portfolio van in totaal vijf verschillende machines die verkocht konden worden.'



Hans Gilbers



Waterkracht

Waven

Erik Bretveld, van 2014 tot eind 2016 ceo van Wave, wijst eveneens op de torenhoge ambitie van de Noren. In het interview met de nieuwe eigenaren Cecilie Ruud en Johan Rud, dat in Stad + Groen nummer 1 van 2017 werd gepubliceerd, worden weliswaar geen exacte omzetdoelstellingen genoemd, maar wordt de lat verder op alle fronten hoog gelegd. Volgens dit interview zou ceo Cecilie Ruud binnen een half jaar het veld ruimen om plaats te maken voor een nieuw aan te trekken ceo, die de internationale uitgroei zou moeten realiseren. Onder leiding van Bretveld was veel aan branding gedaan en was 'waven' een begrip in de markt geworden. Na de verkoop veranderde de naam Wave van de ene op de andere dag in

Heatweed – volgens Bretveld zonde vanwege de opgebouwde naamsbekendheid. Daarnaast weet Bretveld de problemen aan het feit dat ook concurrenten niet hadden stilgezeten. Een duidelijk voorbeeld daarvan is Hans Gilbers van het bedrijf Waterkracht. Waterkracht produceerde tot eind 2017 handmachines en leverde die aan Wave en later aan Heatweed. Inmiddels maakt het bedrijf van Gilbers zelf een werktuigdragende heetwateronkruidmachine. Deze machine werkt op basis van cameratechnologie, een methode die cruciaal verschilt van de sensortechnologie van Heatweed. Gilbers verwacht dat Heatweed Technologies in Reutlingen uiteindelijk failliet zal gaan en dat er dan een soort herstart zal plaatsvinden vanuit Heatweed Scandinavië. Ruud staat anno 2020 nog altijd achter de keuze om het bedrijf om te dopen. Volgens haar had Wave naamsbekendheid in een beperkt aantal landen; Heatweed zou bekend zijn in een veel groter aantal landen.

Fan

Gelukkig heeft Heatweed nog steeds fans op de Nederlandse markt. André Bruntink van Bruntink Voorst is naast DTH in Hendrik-Ido-Ambacht een van de twee overgebleven dealers. Beide zijn daarnaast ook dealer van Holder. Bruntink ziet de constante hoge temperatuur

als de grote kracht van Heatweed en noemt het dé machine in de markt. Bruntink heeft een geschiedenis van tientallen jaren met Heatweed en was al servicepartner in de tijd van Peter van de Haar. Een belronde onder een aantal eindgebruikers laat overigens zien dat Heatweed en Wave als product nog steeds veel goodwill hebben. Een eindgebruiker zegt letterlijk: 'Er zijn veel nieuwe aanbieders op de markt gekomen, maar niets komt in de buurt van Heatweed als het gaat om capaciteit. Ik heb het idee dat de service nu weer wat beter loopt; die was erg slecht. Ik had vier Heatweed Sensors nodig om er drie lopende te houden. Alleen door onderdelen van de ene machine op de andere te monteren, bleef het werken. Het probleem zat hem niet zozeer bij Heatweed, maar vooral bij de onderdelenlevering door Holder.'

Onenigheid

Cecilie Ruud, ceo van Heatweed Scandic, verklaart de surseance vooral door onenigheid tussen de twee partners over het herstructureren van het bedrijf. Ruud zou voorstander zijn van een eenvoudigere bedrijfsstructuur, waarbij geen ruimte was voor de sales company die Heatweed Technologies GmbH in haar visie is. Dat lijkt bijzonder. Toen Max Holder en Heatweed Scandinavië de bedrijfsactiviteiten

Bruntink ziet de constante hoge temperatuur als de grote kracht van Heatweed en noemt het dé machine in de markt



Peter van de Haar



Erik Bretveld

van het oude Wave kochten, werden alle voormalige Wave-activiteiten ondergebracht in Heatweed Technologies GmbH in Reutlingen, dat een vestiging had in Veenendaal. Cecilie Ruud omschrijft dit bedrijf, dat nu onder surveillance is, consequent als een *sales company*, waarbij alle rechten en patenten bij Heatweed Scandic zouden zijn ondergebracht. Dat lijkt voor een buitenstaander een bijzondere constructie, omdat op die manier een van de beide aandeelhouders eigenlijk buitenspel staat. Cecilie Ruud verklaart dit als volgt. Max Holder zou onvoldoende fondsen hebben om te investeren in de ontwikkeling en productie van de Heatweed MiD 3.0, maar ook in de productie van de Heatweed Sensor en de Heatweed XL. Daarom was afgesproken dat de rechten, patenten en het intellectueel eigendom werden verkocht aan Heatweed Scandinavië. Een mogelijke aantijging dat haar bedrijf op deze manier de andere aandeelhouder zou benadelen, werpt Cecilie Ruud verre van zich. Door de breuk met Ales en Waterkracht moesten ten eerste nieuwe machines ontwikkeld worden en moest er ten

tweede geïnvesteerd worden in het opzetten van de productie van deze machines in Noorwegen. Max



Overtuigd van de kracht van Heatweed

Henri Koolmees is directeur van DTH Mechanisatie in Hendrik-Ido-Ambacht en is een van de twee Heatweed-dealers op de Nederlandse markt. Koolmees: 'Wij zijn in 2013 ingestapt en kennen de geschiedenis van dit merk dus goed. We weten allemaal dat Wave en Heatweed een mindere periode hebben gehad. In deze moeilijke tijd was de makkelijkste weg geweest om net als andere ex-Heatweed-dealers over te stappen. Wij zijn vaak genoeg gevraagd, maar we hebben zelf de keuze gemaakt om bij Heatweed te blijven, omdat we ervan overtuigd zijn dat we nog steeds het beste merk in handen hebben. Heatweed onderscheidt zich in design en gebruikersgemak en heeft de temperatuur onder controle. Wij hebben het volste vertrouwen in Cecilie Ruud en Johan Rud en hun team. Nu zij weer honderd procent van de aandelen in handen hebben, kunnen wij gas geven. De machines zijn uit voorraad leverbaar en ook de onderdelenlevering is weer op peil.'



De door de Noren zelf ontwikkelde Heatweed MiD-serie 3.0. Deze machine werd ontworpen door het bedrijf dat ook supercar Koenigsegg, de Hydrolift-speedboot en de Stokke-kindervan onder handen nam.

Holder had niet de middelen om daarin te investeren. Het patent dat waarschijnlijk het belangrijkste is, dat van de sensor, is begin april 2020 door de insolventieadvocaat te koop aangeboden op veilingwebsite Netbid. De biddengstrijd om dit patent werd gewonnen door Heatweed Scandic.

Dealers

Als we Cecilie Ruud vragen naar het verlies van het grootste deel van de dealers in Nederland, de afgelopen jaren, maakt ze de analyse dat er te weinig aandacht voor hen was. De dealers kregen te weinig *aftermarket service* en er was een eenzijdige focus van het hoofdkantoor op de groei van de afzetmarkten. Bovendien bleek er – aldus Cecilie Ruud – weinig overleg mogelijk met partner Max Holder. Meer mensen die wij interviewden bevestigen de matige samenwerking tussen beide aandeelhouders. Ieder had zijn eigen belangen: Heatweed Scandinavië de belangen van het Scandinavische moederbedrijf, Holder het belang om zo veel mogelijk werktuigdragers in de markt te zetten. Pierre van den Borne is directeur-eigenaar van Dibo en een belangrijke leverancier van Heatweed. Van den Borne drukt zich vooral voorzichtig uit en wil niet in detail treden: 'Laat ik het zo zeggen: ons verleden met Heatweed kende niet alleen hoogtepunten. Maar we hebben er vertrouwen in dat we samen kunnen groeien, om zodoende voldoende machines te kunnen bouwen en verkopen om het verlies uit het verleden te compenseren.'

Vertrouwen

Zijn de ontwikkelingen te herleiden tot te grote ambities bij de overnemende partijen, of speelt de er meer? Iedereen weet het: 'Lang niet elke overname is een succesvolle overname. Helaas bestaan er geen garanties voor een succesvolle overname en komt er altijd een element van vertrouwen bij kijken.' Over vertrouwen gesproken, Cecilie Ruud ziet de toekomst positief in, maar: 'Het zal veel tijd en moeite kosten om het vertrouwen terug te winnen.' Daarnaast heeft Heatweed een nieuwe verkooporganisatie in Ede opgericht, Heatweed Technologies AB. Vanuit deze organisatie zal de Nederlandse markt bewerkt worden en een nieuw dealernet worden opgebouwd. Op dit moment wordt voor de vestiging in Ede een senior accountmanager gezocht.

Heeft dit verhaal een moraal? Wellicht deze: uiteindelijk draait alles om service, en op dat gebied gooien de hoofdrolspelers in dit verhaal, Wave, Heatweed en Max Holder, niet de hoogste ogen. Cecilie Ruud belooft beterschap op dit terrein en begrijpt dat de markt vooral lijkt te denken: eerst zien en dan geloven.



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/32937/zware-tijden-voor-heatweed-tonen-aan-dat-het-uiteindelijk-om-service-draait