



Iconische Wave-heetwatertech- niek vindt onderdak in Friesland: Weedwinner 3.0 kiest voor beheerst ondernemerschap

Niet de machine, maar het concept bepaalt het succes in de praktijk en het rendement

LUISTER
DE PODCAST





Willem Hellinga

in 2014. Na het wegvallen van de fabrikant Heatweed lag zijn rol vooral bij het op niveau houden van de sourcing, ofwel in normaal Nederlands de onderdelenvoorziening. Hij zorgde ervoor dat de complexe, vaak specifieke onderdelen beschikbaar bleven. Daarmee bleef het technisch hart van de machines intact, ook toen nieuwbouw niet meer mogelijk was. 'Ik hoor dat zo vaak van aannemers dat ze met een Heatweed-machine gewoon goed geld kunnen verdienen,' zegt Van de Haar.

Sourcing

De beschikbaarheid van onderdelen was en is cruciaal om bestaande machines inzetbaar te houden. Veel componenten zijn niet standaard en vragen specifieke kennis van leveranciers en assemblage. Door die sourcing, de onderdelenvoorziening, overeind te houden, kunnen machines bij aannemers en gemeenten blijven draaien, ook toen er geen fabrikant meer was. Ook machines die al tien of meer jaar oud zijn, worden dankzij die hulplijn nog dagelijks intensief ingezet.

Praktijkervaring als fundament

Aan de gebruikerskant lag de verantwoordelijkheid bij verschillende mechanisatiebedrijven. Willem Hellinga was als directeur van DEM bv verantwoordelijk voor het operationeel houden van een grote vloot Wave- en Heatweed-machines, zowel verkoop- als huurmachines. Dat gebeurde via onderhoud, service en refurbishment. DEM was daarin niet de enige partij. Ook andere mechanisatiebedrijven, waaronder Bruntink in Voorst en D.T.H. Mechanisatie in Hendrik Ido Ambacht, hielden machines bij klanten draaiende en borgden zo de inzetbaarheid in de praktijk.

Volgens Hellinga is het belangrijk dat de techniek op de juiste manier wordt gepositioneerd.



Henk van de Haar

'Je moet deze machines niet verkopen als *gewoon een machine*'. Er zit een concept achter. Als je dat snapt, als dealer én als aannemer, dan blijft het fantastische techniek, die in mijn visie nog steeds de laagste prijs per vierkante meter kan garanderen.'

Getrapte herintroductie met Weedwinner 3.0

Met Weedwinner Sensor Series 3.0 wordt die opgebouwde kennis nu ingezet voor nieuwbouw. De machine is gebaseerd op de vertrouwde Wave 2.0, maar technisch aangepast op punten die in het verleden gevoelig bleken. Componenten zijn robuuster uitgevoerd, de machine is beter toegankelijk voor onderhoud en lichter gebouwd. De basis blijft herkenbaar, maar met doorontwikkelingen op basis van jaren praktijkervaring. Compleet nieuw daarbij is dat de machines als optie ook geschikt zijn voor heetwaterinnam. Weedwinner focust hiermee op een realistische CO2-reductie, dat is waar de markt om vraagt.

De herintroductie gebeurt bewust beheerst. In 2026 willen Van de Haar en DEM vier compleet nieuwe machines bouwen. In 2027 moet dat aantal worden verdubbeld. De markt lijkt daarvoor aanwezig. In Nederland zijn al offertes uitgebracht en er wordt gekeken naar Scandinavië en de Duitstalige landen. Geen snelle opschaaling, maar gecontroleerd ondernemerschap, met service en kennis van de techniek als uitgangspunt.

Na het verdwijnen van Wave en Heatweed leek de sensorgestuurde heetwatertechniek voor onkruidbeheersing langzaam uit beeld te raken. In de praktijk bleef de techniek echter overeind, dankzij partijen die zorgden voor onderhoud, onderdelen en kennisbehoud. In Friesland krijgt de iconische techniek nu een nieuwe fase. Onder de naam Weedwinner Sensor Series 3.0 bouwen DEM Leeuwarden en Wave-oldtimer Henk van de Haar verder aan de machine.

Auteur: Hein van Iersel

Henk van de Haar was bij zowel Wave als Heatweed verantwoordelijk voor de productie en stond met zijn team aan de tekentafel van de Wave 1.0 in 2004 en later de Heatweed 2.0



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!