



Er zit goud in onkruid

Duitse investeerder neemt meerderheidsaandeel in heetwaterpionier Wave Weed Control

Enige tijd geleden werd heetwaterpionier Wave overgenomen door PackInvest. Tijd dus voor een interview met de gaande en komende man: Peter van de Haar, ceo van de Van de Haar Groep, en Erik Bretveld, de nieuwe ceo van Wave. Is er zo veel geld te verdienen in onkruid-beheer dat investeerders zelfs uit Duitsland overkomen?

Auteur: Hein van Iersel



Wave Weed Control positioneert zichzelf als de uitvinder van de heetwatermethode in Nederland. Hoe komt dat en wat is daar de achtergrond van? Inmiddels meer dan tien jaar geleden wilde de gemeente Ede haar onkruidbeheer verduurzamen en investeerde in een voor Nederlandse begrippen totaal nieuwe en onbekende machine uit Nieuw-Zeeland, de Waipuna. Een machine die op de folder beloofde dat hij onkruid op verhardingen te lijf zou gaan met stoom. Het bleek niet zo'n goede aankoop. De mannen van Van de Haar gingen met de machine aan de slag, maar al na twee uur bleek het apparaat niet te werken. Natuurlijk wisten de techneuten van de Wekeromse aannemer de machine aan te passen, maar toen er vervolgens nog een paar keer een storing optrad, leek het handiger om opnieuw te beginnen. Onder het motto 'een beetje uit Nieuw-Zeeland en een beetje veel uit Wekerom' werd de Wave geboren, die – anders dan de inspiratiebron van down-under – met heet water werkte.

**'Het investeringsniveau
van de machines an sich
is niet belangrijk.
Het gaat om kosten
per vierkante meter'**

Deze machine bleek al gauw een goede greep. Natuurlijk waren er duizenden één kinderziektes die overwonnen moesten worden, maar langzaam werd de machine beter en ging de capaciteit omhoog. In het begin van deze eeuw werd niet de machine als zodanig verkocht, maar werd de dienstverlening als licentie aangeboden. Dat kwam vooral doordat De Punt, het bedrijf dat later werd overgenomen door ISS, in aanraking kwam met de machine. Andere gebruikers van het eerste uur waren een aantal gemeentelijke vuilophaaldiensten: Dar uit Nijmegen, Omrin uit Friesland en Irado uit Vlaardingen/Schiedam. De technische gangmakers waren echter de techneuten binnen het bedrijf Van de Haar, en dan vooral Arie en zoon Henk van de Haar. Alle bovengenoemde partijen waren op een gegeven moment zelfs aandeelhouder van Wave. De Punt verkocht zijn aandelen toen het onderdeel werd van ISS; de drie vuilophaaldiensten verkochten hun aandelen enkele jaren geleden.

Die periode was misschien wel de meest succesvolle van het nog jonge bedrijf. Wave Weed Control stapte af van het licentiemodel en ging de machines gewoon verkopen. Maar het bedrijf nam in 2011 en 2012 ook een voorspong op de concurrentie door de introductie van de Sensor Series 2. Een van de problemen met de heetwatertechnologie is dat de watertank in zekere zin de capaciteit bepaalt. Door de machine te voorzien van een sensor werd deze niet alleen veel energievriendelijker, maar ging de capaciteit ook met forse stappen vooruit. De machines met een sensor spuiten alleen heet water als ze onkruid bespeuren en niet, zoals de concurrentie, over de volledige werkbreedte.

Het succes van Wave Weed Control ging jammer genoeg niet op voor de rest van de Van de Haar-bedrijven. De prijzen in het openbaar groen stonden en staan onder druk en het bedrijf moest alle zeilen bijzetten. In 2013 werd zelfs over een van de bedrijven van de groep het faillissement uitgesproken.

Peter van de Haar: 'Wij stonden toen voor de keuze: houden wij Wave binnen de Van de Haar Groep, ook al hoort dit onderdeel niet onze corebusiness, of gaan we op zoek naar een partij die Wave verder kan laten groeien?' Die partij is de Duitse investeerder PackInvest geworden. Een relatief kleine investeerder, met, volgens verschillende bronnen op internet, een oorlogskas van ongeveer 20 miljoen euro. Wave is het tweede bedrijf waarin PackInvest investeert. Het andere bedrijf is de Berlijnse start-up Cleverheads, die in talentpoolbemiddeling doet. Peter van de Haar constateert heel droog: 'Ik ben aandeelhouder gebleven, maar Erik is inmiddels de baas en ik niet meer.'

Gas erop

Bretveld is ten tijde van het interview ongeveer tweeënhalve maand voor Wave Weed Control aan de slag, maar hij is duidelijk het type ondernemer dat van gas geven houdt. Wave Weed Control is inmiddels verhuisd naar een nieuw bedrijfspand in Veenendaal en als Bretveld mij en Peter van de Haar rondleidt door het nieuwe bedrijfspand, blijkt in die korte tijd nog maar weinig bij het oude te zijn gebleven. Zo wordt er druk getekend aan nieuwe modellen om het gamma machines verder uit te bouwen, maar ook de onderdelenleverantie en de productie en assemblage van de machines worden op een nieuwe leest geschoeid. Ook de rest van de

markt lijkt de nieuwe wind die bij Wave Weed Control waait niet te zijn ontgaan. Een concurrent verzucht zelfs tegen dit vakblad: 'Ze waren altijd al actief, maar nu zijn ze wel heel actief.' Bretveld lijkt dat niet te deren: 'Wij kunnen op dit moment meer winnen met de concurrentie dan verliezen. Onze klanten en de markt moeten weten dat heet water de leidende technologie is. Dat is belangrijk.' Bretvelds wensen lijken wat dat betreft in hoog tempo te worden vervuld. Alleen al de laatste maanden zijn twee nieuwkomers met een heetwateronkruidmachine op de markt gekomen. Mantis bracht de Weedheater, een machine die afkomstig is van zijn Franse dealer Cornu. Zelfs Dibo, een machinebouwer die actief is in de reinigingswereld, komt met een heetwateronkruidmachine.

Bretveld lijkt er niet van onder de indruk te zijn: 'Wij concurreren allang niet meer op dat niveau. Waarschijnlijk zijn onze Wave machines de duurste in de markt. Wij moeten echter wel aan kunnen tonen dat we per vierkante meter het goedkoopste zijn.' Om die ambitie nog verder in te vullen, schudt Bretveld in hoog tempo een groot aantal ideeën uit zijn mouw. De technologie van Wave is daarbij leidend, maar zeker niet zaligmakend. Uiteindelijk bepaalt de man op de machine of de potentie van die machine ten volle wordt benut. Bretveld verwacht dat op dit front informatietechnologie zal worden ingezet. Apps en

camera's op de machine helpen de machinist dan om de volle capaciteit uit de machine te halen. Volgens de ceo van Wave is dat onvermijdelijk: 'De markt is zeer concurrerend; wij kunnen alleen verkopen als onze partners scherpere meterprijzen kunnen aanbieden in aanbestedingen waaraan zij meedoen.'

Peter van de Haar: 'Erik Bretveld is inmiddels de baas en ik niet meer'

Voorlopig in ieder geval lijkt Wave de wind mee te hebben. Alleen al in de eerste maanden meldt het bedrijf een verkoopplus van ongeveer 30 procent. De politieke ontwikkelingen zijn daar natuurlijk in hoge mate debet aan, en dan met name het besluit van de overheid om per november 2015 alle chemie te verbieden.

Geen klanten, maar partners

De meest opmerkelijke beleidswissel is de manier waarop Wave Weed Control met zijn klanten wil omgaan. Bretveld: 'Wij hebben ons dealerkanaal in Nederland inmiddels behoorlijk op orde, maar belangrijk is in dit verband het feit dat we een aantal grote aannemers tot premium partners willen benoemen. Dat betekent dat we met deze

partners alle gegevens zullen uitwisselen die samenhangen met de efficiëntie en werking van de machines.'



Erik Bretveld



Peter van de Haar



Rien van der Spek

Kosten per vierkante meter? of geldt wat noodzakelijk is voor instandhouding van de buitenruimte.



Stuur of twitter dit artikel door!
Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-4604