

Hoogwerker is vaak sneller en goedkoper

# 'ER WORDT VEEL onnodig

▼ Schilder Gert Molenaar laat zien hoe hij vanaf één positie de hele nok van een huis kan bereiken.



Velen hikken tegen de investering aan, maar een schilder die het werk er voor heeft en zijn kostprijs kent, komt uiteindelijk bij een compacte hoogwerker uit. Dat is de overtuiging van Jan van der Meer van Hinowa Nederland. Volgens hem is een omslagpunt in de markt nabij. "Er hangt nog veel werk in de lucht."

## ZIJWAARTS BEREIK TELT

Gert Molenaar Schilderwerken in Huizen is na vijf jaar trouwe dienst alweer toe aan de tweede Hinowa hoogwerker. Onlangs werd een exemplaar met een giek lengte van 14 meter ingeruild voor de Goldlift 17.80 IIS, wederom gespoten in de eigen bedrijfskleuren. "Vooral het grotere zijwaartse bereik, tot 8 meter, is voor ons van belang", legt Gert Molenaar uit. Samen met zijn vader, en een enkele zzp'er in het hoogseizoen, zet hij het werk rond. "Wij doen hoofdzakelijk particuliere huizen in Het Gooi. Met deze giek kun je de hele nok van een huis pakken zonder de hoogwerker te verzetten. Desnoods ga je over het dak heen, dankzij de vrij bedienbare Jip. De bak is ook draaibaar, zodat je altijd evenwijdig aan het schilderwerk staat."

Molenaar zou niet meer zonder een hoogwerker kunnen. "Magnifiek. Je moet even aan zo'n nieuwe machine wennen en leren omgaan met de afstandsbediening, maar wat een gemak. En de kwaliteit van het schilderwerk op hoogte is ook beter omdat je er altijd goed voor staat. Mijn vader zit al vijftig jaar in het vak, maar die zegt: Dit hadden we vroeger moeten hebben."



# dig gesteigerd'

“De meeste schilders vragen, als ze over een hoogwerker nadenken, direct wat zo’n machine kost. Fout. Je moet kijken wat je met zo’n machine kunt verdienen.” Aan het woord is Jan van der Meer, die samen met Ruud Brug (technische dienst) en Gerard Post (accountmanager) het hart van Hinowa Nederland vormt. Hij verbaast zich over het ontzettend kleine percentage schilders dat over een compacte hoogwerker beschikt. “Er wordt veel onnodig gesteigerd. Een hoogwerker inzetten, is vaak sneller en goedkoper. En één man kan de was doen. Daarom zijn het ook relatief veel kleine schildersbedrijven die de compacte hoogwerker al hebben ontdekt. Een 14 meter machine neem je ‘s avonds gemakkelijk mee naar huis en op de aanhanger vraagt de stalling nog geen 4,5 bij 1,8 meter.”

## WERK BINNENHALEN

Wie eenmaal een hoogwerker heeft, zet deze in en haalt er werk mee binnen, is de ervaring van Brug. “Alleen een dakkapel schilderen, laten schilders anders vaak lopen; het loont niet de moeite enkel daarvoor te steigeren. En wat te denken van slecht bereikbare achtergevels van huizen met een uitbouw of schuurtje? Met de bak eraf zijn de dimensies van het rupsvoertuig 79 cm breed en 1,98 cm hoog. Daarmee kun je door elke standaard deur. Feit is dat je met een compacte hoogwerker zeker 85 procent van het werk kunt bereiken.”

## OMSLAGPUNT

Volgens Van der Meer is het wachten op het omslagpunt dat de markt zelf een

hoogwerker dicteert. “De eerste schilders die overstapten op een hoogwerker, pakten de winst. Zij offereerden voor een steiger, maar maakten de kosten voor de inzet van een hoogwerker. ‘Lucht’ dat straks uit de prijzen verdwijnt; dan moet men wel met een hoogwerker offereën, anders kan een schilder qua prijs niet meekomen en verliest hij een opdracht. Dezelfde cyclus hebben we gezien bij de minidumpers voor de hoveniers. Velen wilden er eerst niet aan. De prijs van een kruiwagen, toen nog 80 gulden, werd afgezet tegen de investering voor een minidumper van 20.000 gulden. Nu werkt geen hovenier meer zonder, omdat het kostprijs technisch anders niet uitkan. En dan heb ik het nog niet eens over de arbeidsverlichting.”

## KOPEN OF HUREN

De eeuwige vraag is: kopen of huren? Volgens Van der Meer is het antwoord simpel: “Neem een machine met een giek van 14 meter, het meest verkochte model in de schildersbranche. Die kost bij ons rond de 40.000 euro. Als je voor een dergelijke hoogwerker drie dagen per maand werk hebt, dan kun je al beter kopen dan huren; dat laatste kost circa 750 euro per maand. Voor een lager bedrag per maand heb je echter al de rente, afschrijving en onderhoud van een hoogwerker gedekt. De eerste twee jaar komt daar normaliter alleen de verplichte jaarlijkse keuring á 200 euro bij. Daarna begint pas groter onderhoud. En vergeet niet, bij een schilder slijt een hoogwerker nauwelijks; na vijf jaar is de machine meestal nog circa 40 procent



▲ Ruud Brug (links) en Jan van der Meer van Hinowa Nederland: “Er hangt nog ontzettend veel werk in de lucht.”

van de aanschafwaarde waard.”

Zoals gezegd, is de meest verkochte machine onder schilders de 14 meter uitvoering, bij Hinowa bekend onder de naam Goldlift 14.70. Deze hoogwerker heeft een maximaal zijdelings bereik van 7 meter op nog 7 meter hoogte met 120 kilogram in de bak. Veel schilders die al gewend zijn met een hoogwerker te werken, ruilen deze machine momenteel echter in voor de Goldlift 17.80 IIS met een maximaal zijdelings bereik van 8 meter op 9 meter hoogte en nog 7 meter zijdelings op 11 meter hoogte.

## AFSTANDBEDIENING

IIS staat voor de nieuwste generatie Goldlift. Deze machines zijn voorzien van een aantal nieuwigheden. Onder andere een radiografische afstandsbediening (handig bij het op de aanhanger rijden) en het met één druk op de knop automatisch (ont)stempelen en waterpas zetten. De draaicirkel van de giek bedraagt 360 graden (was 270 graden) en het toerental van de Honda-motor wordt automatisch aangepast aan de beweging en dus de gevraagde olieopbrengst. Niet alleen minder lawaai, maar ook een stuk zuiniger qua brandstofverbruik. Wie nog stiller wil werken zonder uitlaatgassen, kan kiezen voor de uitvoering met het lithium accupakket. Duurder, maar volgens Van der Meer de toekomst. “Zeker als je veel binnen moet werken.” Bij een storing kan Hinowa Nederland via internet op de machine inloggen om op afstand een diagnose te stellen. Sinds kort is ook de Goldlift 14.70 in IIS uitvoering leverbaar. •

