



‘De cirkel is rond: met deze hogedrukreinigers zijn we marktdekkend’

Hako rolt Oertzen-hogedrukreinigers uit in landbouwmechanisatie, scheepvaart- en automotive-industrie

Hako BV uit Andelst, fabrikant van straatreinigers, terreinonderhoudsmachines, multifunctionele voertuigen en indoor-reinigingsmachines, heeft een nieuw merk in zijn stal: Oertzen. Het gaat om hogedrukreinigingsmachines voor de commerciële en industriële sector.

Auteur: Karlijn Santi Raats

Moederbedrijf Hako Group, in 1948 opgericht door Hans Koch (vandaar de afkorting Hako), staat in het Duitse Bad Oldesloe. Tegenwoordig is Hako vertegenwoordigd in 65 landen. Vorig jaar kocht het moederbedrijf het 25 km verderop gelegen Duitse bedrijf Von Oertzen over. Productmanager Eric Jacobi: ‘Von Oertzen produceert al vijftenzestig jaar professionele hogedrukreinigers. De normen voor de productie zijn hoog. Het moederbedrijf had nog geen hogedrukreinigers in het assortiment en bij Von Oertzen was geen opvolging. Aangezien de twee bedrijven al goede burens waren, was een huwelijk snel beklonken.’

Heet en koud water, elektrisch en mobiel
Reiniging van straten en straatmeubilair is de

specialisatie van Hako. In deze traditie passen de hogedrukreinigers uitstekend, volgens Jacobi. ‘Een Oertzen is robuust. Je kunt er uren achter elkaar mee werken. Hij reinigt perfect en heeft een lange levensduur. Oertzen heeft onder meer een professionele warmwater-hogedrukreiniger, de HighPower, die 1300 liter per uur levert en een werkdruk van 200 bar heeft. Hiermee kunnen oliën, vet en hardnekkig vuil worden verwijderd. Het instapmodel, de industriële koudwater-hogedrukreiniger E312 Profi, is energiebesparend. Deze levert 640 liter per uur en heeft een druk van 170 bar.’ ‘Het grootste onderscheidende punt van Oertzen is de robuustheid. Zo’n machine gaat echt jarenlang mee’, aldus Jacobi. ‘En waar hogedrukreinigers van de concurrent ophouden bij

500 bar werkdruk – wat al heel veel is – gaat een Oertzen door tot 1000 of zelfs 2500 bar. Deze hoogste druk heeft het effect van een snijbrander en mag alleen toegepast worden door vakkundig geschoolde mensen.’ Jacobi lacht: ‘Daar gaat een boer of aannemer niet mee werken; dan spuit hij zijn trekker of machine niet schoon, maar doormidden.’

Een ander uitzonderlijk product in het Oertzen-assortiment is het model E334. Dit is een elektrische hogedrukreiniger op 400 volt, die 2000 liter water per uur geeft. Jacobi: ‘Als je de kraan opent, heb je feitelijk een bezem in de hand; zoveel water en hoge druk geeft deze reiniger. Je kunt er bijvoorbeeld een complete hoop mest mee verplaatsen.’

Ook de Oertzen-Hot Box is volgens Jacobi een bewonderenswaardig product. ‘Mensen die geen warm water tot hun beschikking hebben, kunnen dit oplossen met deze Hot Box. De Oertzen-Hot Box is een dieselgestookte warmwatermodule, die eenvoudig tussen de koudwater-HD-reiniger en de spuitapparatuur gekoppeld kan worden. De Hot Box kan met diverse hogedrukunits worden gecombineerd

en heeft een waterdoorvoer van 540 – 1380 liter per uur. De maximale werkdruk die je hierop kunt aansluiten, bedraagt 250 bar. Als er meer druk gewenst is, kan dat ook met een Hot Box die 500 bar aankan. Deze brander verwarmt het koude water tot een constante temperatuur van 95 graden.'

De warmwater-hogedrukreinigers van Oertzen zijn dieselgestookt, dus bij binnen werken is ventilatie of een afzuigkanaal vereist. Maar dat geldt voor praktisch iedere warmwater-hogedrukreiniger die niet elektrisch is. Bijna alle Oertzen-koudwatermodellen zijn ook als mobiele versie leverbaar, waarbij ze voorzien zijn van een brandstofmotor op benzine of diesel.

Oerdegelijk

De machine is eenvoudig in zijn degelijkheid. Hij heeft een stalen frame en is voorzien van vier grote wielen, waardoor hij goed over ruw terrein verplaatst kan worden en tegen een stootje kan. Er hoeft niets gedemonteerd te worden tijdens het onderhoud; men kan overal direct bij. Er is zo min mogelijk gebruikgemaakt van elektronica. 'Want elk knopje kan kapotgaan. Op de Oertzen zit een startknop of een trekkoord en je kunt meteen aan de slag door het handvat in te knijpen. Bij de warmwatermachine kun je vooraf nog wel de temperatuur instellen.'

Uitrol

Hako is druk bezig met het opzetten van een dealernetwerk voor zijn hogedrukreinigers, met name in de landbouwmechanisatie, scheepvaartindustrie en automotive-industrie. De zeven Hako-vertegenwoordigers nemen de Oertzen-hogedrukreinigers mee in hun gamma, naast de veeg- en schrobmachines. Het opbouwen van een dealernetwerk in coronatijd is geen sinecure, net nu in september de regels weer zijn aangescherpt door de tweede golf. Toch vindt Jacobi het een bijzonder leuke uitdaging: 'De landbouwmechanisatie- en scheepvaartsector

hadden wij nog nooit benaderd, maar die hebben we nu toch via een omweg binnengehaald. De boer wiens werktuig een servicebeurt nodig heeft, ziet nu dat zijn dealer ook in Oertzen-hogedrukreinigers doet. Het is de bedoeling dat de dealers een of twee Oertzens hebben staan, zodat ze deze kunnen tonen. Hogedrukreinigers zijn natuurlijk niet hun corebusiness, maar we hopen op een "tamtam-effect".

Exclusiviteit

Jacobi haalt aan dat concurrerende partijen in Nederland allemaal 150 à 175 'wederverkooppunten' hebben, zoals hij dealers noemt. Hako wil dat Oertzen een onderscheidend nicheproduct wordt. 'We richten ons niet op de consumentenmarkt; Oertzen moet niet op elke straathoek verkocht worden.' Met andere woorden, Hako hoopt een selectieve groep dealers voor Oertzen te vinden. Jacobi knikt: 'We zitten nu op negentien wederverkooppunten. Hopelijk zit het mee en kunnen we ondanks de aangescherpte regels tijdens deze tweede coronagolf dealers blijven bezoeken. We zijn tevreden met 25 wederverkooppunten aan het einde van het jaar, eventueel 30. Het jaar erop kunnen we nog uitbreiden naar 35, hooguit 40 wederverkooppunten.'

Dealer aan het woord

Jos Goesten is werkzaam bij Gebr. Bonenkamp, dat zojuist een derde filiaal met een grote showroom in Tiel heeft geopend. Hiermee zijn het landbouw- en het tuin-/parkdeel uit elkaar gehaald, om beter te kunnen voldoen aan de specifieke klantwensen. Sinds dit jaar is Gebr. Bonenkamp Oertzen-dealer. Al twee weken nadat de tuin- en parkdealer Oertzen in huis had, verkocht Goesten een heetwater-minipower van dit merk met 110 bar werkdruk. Een paar weken later verkocht hij er opnieuw een. Goesten vertelt waarom Gebr. Bonenkamp heeft besloten om Oertzen-dealer te worden. 'Het is

al jarenlang een bekend merk, er zit een goede importeur achter en je ziet de kwaliteit van de machine: een goede pomp, een mooi pomphuis, een stevige elektromotor, goede branderhuizen en nette afscherming eromheen.'

Gebruikerservaring

Enrico Schreuders van F&G Verhuur, een machinerverhuurbedrijf en stenenhandel: 'We hebben de Oertzen-minipower aangeschaft voor de reiniging van de Volvo-vrachtwagen die we onlangs hebben gekocht. Hij reinigt als de beste. En ik gebruik hem ook voor allerlei andere reinigingswerkzaamheden; hij is overal geschikt voor.' Michel Schefferlie, werkzaam bij fruitteler P. Verbeek: 'We gebruiken de Oertzen-minipower om de trekker en de spuit mee te wassen. Hiervóór had ik een benzinehogedrukreiniger, maar die werkte met koud water. Sinds mijn stageperiode heb ik altijd gewerkt bij boeren en loonwerkers. Bij het schoonmaken van machines en trekkers heb ik de ervaring dat je met koudwater-hogedrukreinigers vet, vuil en olieresten niet van de machines af krijgt. Daarom heb ik hier intern aangedrongen op de aanschaf van een warmwater-hogedrukreiniger. Ik heb me georiënteerd en verschillende merken bestudeerd. Gebr. Bonenkamp gaf met Oertzen de doorslag. Er zijn weinig andere warmwater-hogedrukreinigers met een 220 V-aansluiting. Oertzen heeft een goede naam en levert kwaliteit; daar betaal ik graag wat meer voor. En de machine doet wat hij moet doen: werkelijk alles wordt weer tiptop schoon; dat bleek in de praktijk onmiddellijk.'



Be social

www.stad-en-groen.nl/article/34503/de-cirkel-is-rond-met-deze-hogedrukreinigers-zijn-we-marktdekkend



Oertzen E 334



Oertzen E240