

# Druk op onderhoud?

*Wordt er in de economische crisis bespaard op onderhoud en onderdelen?*

Hoe gaat het bij de distributeurs van graafmachines en wielladers met hun werkplaats- en onderdelenomzet over 2012? Is die hoger of lager? Wordt onderhoud uitgesteld? Een rondje langs de importeurs maakt het één en ander duidelijk.



De eindconclusie: de crisis heeft gevolgen voor het onderhoud en de service. Machines draaien door minder werkaanbod minder uren en dat betekent dat er meer maanden tussen de onderhoudsbeurten zitten. Dat betekent jaarlijks minder onderhoudsuren in alle werkplaatsen: bij de importeurs en de dealers, maar ook bij de zelfseleutelaars. Daardoor verschuift ook de economische levensduur van vijf jaar naar tegenwoordig zeven jaar. Dan staat er nog steeds tussen de 8000 tot 10.000 uur op de klok. Cumelabedrijven met een eigen werkplaats waren overigens al gewend om 10.000 uur met een laadschop of kraan te draaien en de importeurs die wij spraken, zien dat oplopen tot 12.000 uur of meer. Dat levert extra onderdelenverkoop op, zeker van oudere modellen.

## Onderdelen duurder

“De huidige machines kunnen die langere periodes aan”, meent één van de importeurs. “Vroeger leefde bij klanten een diepgeworteld idee dat bij 10.000 uur de pompen van een kraan aan de beurt waren. Toch al snel € 8000,- en daardoor een extra impuls om de machine bij 8000 uur in te ruilen. Want stel je voor dat ook de zwenkmotor de geest zou geven. Weer € 4000,-. Klanten wilden bovendien toch al een nieuwe, want dat straalde succes uit bij opdrachtgevers, de machinist kreeg zijn zin en een jonge kraan met een hogere restwaarde was interessant bij inruil. Die tijden zijn echt voorbij.”

Een andere importeur ziet vooral de leeftijd van zijn laadschoppen oplopen en hij hoort klanten zeggen dat ze er zeker 18.000

uur mee willen werken. “Waar in 2008 de machine na vijf jaar was afgeschreven naar een restwaarde van vijftien tot twintig procent weten klanten dat er voor een zesde, zevende en achtste jaar maar weinig meer af te schrijven is”, zegt hij. Het is dus niet zo vreemd dat de verkopen van machines na vier jaar crisis nog niet aantrekken.

## Laptop als klantenbinder

De importeurs die we spreken, hebben verschillende verhalen en verklaringen. De één ziet een daling in de onderdelenverkoop, terwijl een ander de verkoop via de balie ziet stijgen of meer werkplaatsomzet maakt. “Dat heeft vaak te maken met jongere machines met schonere motoren, die eens per jaar aan de laptop moeten. Vaak zijn die verkocht onder verlengde garanties, tot vijf jaar, en dan is onderhoud door de merkdealer een must. Daar zit bij ons een stijging van het aantal werkplaatsuren in.”

Een andere importeur merkt dat eindgebruikers afschrijving, onderhoud en reparaties tegenwoordig heel rationeel afwegen. “Een extra reparatie voor bijvoorbeeld een zwenkmotor weegt al snel op tegen de afschrijving op een nieuwe bandenkraan of een rups...”

## Automotive als voorbeeld

Iemand vertelt dat de machinefabrikanten hun strategie afkijken van de automotive-sector. “Onderhoudsintervallen voor personenwagens zijn opgerekt naar 30.000 kilometer en dat

worden er straks 50.000. Dat lijkt klantvriendelijk, want door al die elektronica, die fijne filters en kwaliteitsolie - beslist niet goedkoop - kom je minder vaak in de werkplaats. Maar je komt wel, want het onderhoud is niet zelf te doen. Alles moet aan de computer. Zo is het ook in het grondverzet. Zeker de nieuwere machines, met roetfilters en longlife-olie, kunnen niet meer volledig door eindgebruikers zelf worden onderhouden. Voor ons betekenen die langere garantietermijnen dat we er klanten mee winnen en dat we ze langer vasthouden. Goed voor onze werkplaatsomzet."

### Elk voordeel heeft...

En de kosten voor onderhoud, stijgen die dan ook? Ook daar is men eerlijk: "De werkplaatstarieven zijn nauwelijks gestegen. Elektronica zorgt er ook voor dat je storingen snel kunt opsporen en machines snel goed afstelt. Maar onderdelen zijn duurder, omdat het rondom de motor gecompliceerd is geworden. Het komt allemaal heel nauw en een foutje kan grote gevolgen hebben."

En de onderdelenprijzen? Die lopen flink op. "Vroeger betaalde je voor vier verstuivers € 1800,-. Tegenwoordig kost zo'n set € 6000,-." Hij kijkt even vooruit in de tijd: "Bedenk ook dat je na 4000 tot 6000 uur een roetfilter vervangt, omdat het dan niet

langer op de machine kan worden geregenereerd. Een aantal fabrikanten biedt een ruilsysteem, in andere gevallen betaal je rond de € 5000,-. Daarmee kom je alleen voor het roetfilter al op ongeveer € 1,- per draaiuur..."

### Restwaardes hoger

De importeurs zien dat de zelfsleutelaars meer en meer gebruik moeten maken van hun werkplaatsdiensten. "Straks zit alles aan de laptop en ben je garantietechnisch verplicht om het onderhoud door een erkend bedrijf te laten uitvoeren." Zijn er ten slotte ook nog positieve geluiden voor eigenaren van wielladers en graafmachines? Machines worden in deze tijd ook technisch minder snel afgeschreven en jongere machines houden langer een hoge restwaarde. De restwaarde van 50 procent van een graafmachine na twee gebruiksjaren (2008) is inmiddels 'gestegen' naar meer dan 65 procent, zeker voor A-merken. Ook op langere termijn - na vijf jaar - is de restwaarde hoger en blijft het langer interessant om te repareren en te onderhouden.

*Tekst:* **Michiel Pouwels**

*Foto:* **CUMELA Communicatie**