



HOEFLON®

Klantverhalen

Hoeflon. Good job.

In gesprek met

Appie van Beek

Hijzen in het Nauw

Appie van Beek is de eigenaar van Hijzen in het Nauw. "Samen met een mooi team zijn we elke dag op pad om met de Hoeflon minihijskranen mooi werk te leveren."

Hijzen in het Nauw

Hijzen in het nauw verhuurt minihijskranen, zowel bemand als onbemand. Het bedrijf heeft ook nog een aantal autolaadkranen waar ook hijswerkzaamheden mee worden uitgevoerd. De hoofdtak ligt bij de verhuur van minihijskranen. Hijzen in het Nauw is gevestigd in Veenendaal en het een kantoor in het Duitse 'Heben in der Enge' in Erfstadt.

De start met Hoeflon

Appie maakte als zzp'er al veel gebruik van Hoeflon minihijskranen bij zijn werk voor Van Pommeren Las & Montage. "Wij huurden weleens minihijskranen in voor projecten. In 2012 waren er heel weinig minihijskranen. We hadden een project in Oegstgeest waar we trappen moesten hijsen. We dachten dat we het wel in één dagje konden doen. Uiteindelijk kregen we het diezelfde dag niet klaar en we konden de kraan niet nog een dag huren. Het is een paar keer gebeurd dat we stad en land af moesten bellen voor een andere kraan." Na veel bezoeken aan Hoeflon in Barneveld besloten Leendert van Pommeren en Appie van Beek hun eerste C10 Minihijskraan en de Dolly D12 aan te schaffen. Omdat deze niet voor de volledige 100% konden worden ingezet, werd besloten om een B.V. op te richten en deze producten ook voor verhuur aan te bieden.

"We kregen de eerste C6 in april 2014. In 2015 kochten we de tweede kraan en het is een beetje losgebarsten rond 2018. Op dit moment hebben we ongeveer 20 Hoeflon kranen."



Stijgende vraag

In 2014 bloeide de economie op en er was sprake van een groeiende markt. Eerder zag je bijna geen minihijskranen. "Al snel merkten we een grote behoefte aan minihijskranen en nog steeds zien we een groeiende vraag. Ook nu merken we dat voor sommige mensen in de bouwwereld een minihijskraan een onbekend fenomeen is.

Onze eerste C10 ging heel Europa door. Er was gewoon heel weinig aanbod. We groeien nog steeds door in totaaloplossingen en zien in Duitsland nog zeker een forse groeimogelijkheid. Er zijn veel meer verhuurders bijgekomen, maar nog steeds kan iedereen de kranen verhuren."

Waar worden onze machines zoal voor ingezet?

"Hoofdzakelijk voor glas en staal. We trekken ook steeds meer naar de industrie toe.

Bij de industrie en fabrieken in Nederland valt nog veel te winnen. Veel mensen weten ook nog steeds niet dat er minihijskranen zijn. We hijsen ook veel betonnen trappen en hebben daar hulpgereedschap voor aangeschaft."

Elektrische minihijskranen

"Het elektrische is het helemaal. Het werkt echt zoveel fijner. Eerder stond je bijvoorbeeld in een sportzaal. Je moest meer moeite doen om goed te kunnen communiceren. Want niemand heeft zin om iedere keer van boven naar beneden te lopen. Dit is echt goud. Daarbij is het ook veel veiliger en niemand raakt geïrriteerd. Ongelukken gebeuren denk ik vaak door communicatieproblemen. Ik ben 100% voor elektrische minihijskranen.

We merken ook wel dat klanten de machine echt om het duurzame willen. Sommige bedrijven willen ook 100% CO2 vrij bouwen."

“De manier van schakelen met elkaar, de uitstekende service en het meedenken met ons als afnemer zorgen ervoor dat wij ons volledig op ons werk kunnen focussen.”

De toekomst van Hijsen in het Nauw

Ik wil mijn focus helemaal op kwaliteit leggen. Gewoon net een stapje verder gaan voor de klant. We willen als bedrijf meer groeien in het onbemande gedeelte en het volledig ontzorgen van onze klanten, waar echt behoefte aan is. Ook willen we graag Duitsland laten groeien. Hier zal de nodige aandacht in gaan zitten.

De toekomst in met Hoeflon

Bij Hijsen in het Nauw is men in ieder geval erg tevreden over de samenwerking met Hoeflon: “De manier van schakelen met elkaar, de uitstekende service en het meedenken met ons als afnemer zorgen ervoor dat wij ons volledig op ons werk kunnen focussen. Door deze factoren blijven wij ook in de toekomst machines bij Hoeflon afnemen”, aldus Appie van Beek.



Hoeflon. Good job.

In gesprek met

Mike Ekkel Mammoet

Mike Ekkel is binnen Mammoet Nederland werkzaam als Regiodirecteur Noord. Mammoet werkt wereldwijd maar is binnen Nederland actief in drie verschillende regio's: Noord, West en Zuid. "We hebben alles in huis: van engineering tot aan projectmanagement."



Mammoet

Mammoet is een Nederlands bedrijf dat is gespecialiseerd in het hijsen en transporteren van objecten, op land en op zee. Mammoet is wereldwijd actief en is inmiddels een gevestigde naam dankzij haar vele jaren aan ervaring, kennis en gebruik van geavanceerde equipment. Het bedrijf is actief binnen verschillende sectoren, waaronder industrie, petrochemie, civiel en maritiem.

De start met Hoeflon

"We zijn bij Hoeflon terechtgekomen vanwege een installatieproject. Een minihijskraan was de beste oplossing om dit project uit te voeren. Zelf hadden we deze toen niet in ons bezit en vanwege de duur van het project is destijds besloten om tot aanschaf over te gaan. De eerste machine, een C10, werd geleverd in 2018."

Waarom Hoeflon?

Mike: "We hebben vooral voor Hoeflon gekozen vanwege het elektrische aspect en het bedieningsgemak. Met name in het type werk waar wij deze kranen voor inzetten is een verbrandingsmotor vaak uit den boze. De behoefte naar meer en grotere types Hoeflon groeide als snel en toen de C30e op de markt kwam, was het besluit snel genomen. In 2019 werd de eerste C30e afgeleverd. Daarna hebben we meerdere Hoeflon machines afgenomen, maar ook huren we nog vaak machines in. Verder hebben wij onlangs de Multitool aangeschaft. Hier hebben we al diverse klussen mee uitgevoerd en het is een mooi verlengstuk op ons Hoeflon assortiment."

**"De producten zijn
gebruiksvriendelijk en bij
calamiteiten is Hoeflon goed
bereikbaar."**

Waar worden onze machines zoal voor ingezet?

De Hoeflon machines worden bij Mammoet vooral ingezet binnen onze divisie 'Mammoet Industrial Services'. Hiervoor verzorgen wij logistieke verplaatsingen van objecten onder een dak of in een vaak krappe omgeving. Hierbij moet je denken aan fabrieksverhuizingen, installeren van complete machinelijnen of losstaande machines. Ook hebben we wel eens een compleet orgel in een kerk verplaatst. Eigenlijk is ons niets te gek of te uitdagend."

Pluspunten van de machine

Wij gebruiken de Hoeflon machines om de opdracht van de klant op een veilige, slimme en efficiënte wijze uit te voeren. Onze klanten zien dat de toepassing van dit soort producten een toegevoegde waarde is van Mammoet en daarmee dus ook van Hoeflon. Er zijn vaak wel alternatieve mogelijkheden, maar daar kleven ook veel nadelen aan en dat komt met name de veiligheid niet ten goede."

Elektrisch

"Ik vind het een hele goede ontwikkeling dat alle machines van Hoeflon emissievrij zijn geworden. We merken bij de klant dat de wens voor emissievrij werken zeer groot is. Dit is vooral vanwege het duurzame aspect maar in bijvoorbeeld de foodindustrie is het belangrijk dat er geen schadelijke stoffen vrijkomen tijdens de werkzaamheden. Ook het geluidsniveau van een elektrische kraan is een groot pluspunt en heeft een positief effect op de werkomstandigheden van onze werknemers."

Service

"We hebben gekozen voor een service- en onderhoudscontract. Als er zich plotseling problemen voordoen kunnen we stilstand niet permitteren."

Het contact

"We hebben goed contact met de medewerkers van Hoeflon. In het verleden werden de kranen voornamelijk in de civiele wereld en bouw gebruikt en wij gingen ze juist inzetten binnen de industrie. Daardoor liepen we in het begin ook wel tegen wat uitdagingen aan, maar samen zijn we daarin tot goede oplossingen gekomen."

De toekomst van Mammoet

Mike ziet Mammoet Industrial Services de komende jaren alleen maar groeien. "Er is veel behoefte aan een partij als Mammoet die dit soort type werk op een juiste wijze kan invullen. Daarin zijn we vooral het verlengstuk van de klant. Mammoet heeft alle disciplines die nodig zijn in huis. Je moet dan denken aan engineering, projectmanagement, transport, kranen en montage. Wij kunnen op dat vlak iets bieden wat uniek is in de markt."

De toekomst met Hoeflon

"We zijn zeer tevreden over de samenwerking met Hoeflon. Het assortiment is gebruiksvriendelijk en bij storingen of calamiteiten is Hoeflon goed bereikbaar. Ook de ontwikkeling die Hoeflon doormaakt past bij de ambities van Mammoet", aldus Mike.



In gesprek met

John de Rooij Nijborg Staal

John de Rooij werkt al 16 jaar als monteur bij Nijborg Staal. "Sinds 1,5 jaar doe ik montage met de Hoeflonkraan. Eerst deed ik het zwaardere constructiewerk. Al het tilwerk doet de kraan nu."

Nijborg Staal

Bij Nijborg Staal maken we alles wat met staal te maken heeft. We gaan pas weg als de klant tevreden is. Bij Nijborg Staal werken ruim 40 medewerkers. Het bedrijf is 40 jaar geleden begonnen als boerensmid in Renswoude. In de loop der jaren zijn we enorm gegroeid."

De start met Hoeflon

"Wij huurden al regelmatig een Hoeflon in via een andere klant van Hoeflon. Zodoende hadden we de minihijskraan steeds meer in gebruik. Op een gegeven moment wilden we er toch graag zelf een aanschaffen. Het werk waarbij we een Hoeflon konden gebruiken, nam toe. We hebben wel naar een ander merk gekeken, maar qua lasttabellen vonden wij Hoeflon het beste. In juli 2021 is de C6e geleverd. Deze C6e kan ook op de kar; het is een hele compacte machine. We hebben ook nog een TC1."

Stijgende vraag

"De vraag naar onze diensten stijgt. Klanten weten inmiddels dat we de minihijskraan hebben. Regelmatig bellen ze ons op voor klussen die ze voorheen zelf deden met een heftruck of kanaalliftje en nu uitsluitend met de Hoeflon. Met deze kraan werkt het sneller en het maakt het werk lichter. In het begin was het nog wennen en stond de kraan af en toe een paar dagen stil. Op dit moment wordt hij echt elke dag gebruikt. Onze machines zetten we in voor klussen door heel Nederland. We hebben veel klussen waarbij we trappen en hekken plaatsen."



Elektrisch

"Wij hebben meteen al de elektrische machine aangeschaft, dus ik weet niet hoe de dieselvesie was. Deze C6e werkt in ieder geval geweldig! Hij doet alles wat hij moet doen. Ik merk bij ons niet echt de vraag naar de kraan vanwege het duurzame aspect. Het is meer het stille werken. Je kunt elkaar beter verstaan. Meestal werken we met twee of drie mensen aan een klus. Het communiceren gaat nu veel makkelijker."

Service

"We hebben gekozen voor een servicecontract. De C6e is onlangs voor de eerste keer gekeurd. De service is goed. Als we wat hadden werden we zo geholpen. Eén keer stonden we stil met de kraan, maar drie kwartier later konden we weer verder."

De toekomst van Nijborg Staal

"We blijven doorgroeien. Je ziet wel dat je steeds meer met het kraanwerk bezig bent. We willen in 2023 nieuwe stappen zetten door middel van nieuwbouw, om ons bedrijf verder klaar te maken voor de toekomst."

De toekomst met Hoeflon

"Ik ben erg tevreden met de machine en het contact met Hoeflon. We zitten ook mooi dichtbij. De machine is elektrisch. Wij hebben op dat gebied geen vergelijkingsmateriaal, maar wat wil je nog meer? Wat ons betreft is het een prachtmachine om mee te draaien."

De allermooiste klus

John heeft het in ieder geval erg naar zijn zin tijdens zijn werk met de C6e. "De allermooiste klus is de eerste klus die we met de C6e hebben gedaan. Toen stonden we midden in de Gazellefabriek. Er moesten allemaal bestaande kolommen uitgehaald worden en nieuwe kolommen terug worden gezet. We hebben een loopbrug door de hele fabriek gemaakt. Dat was meteen al een grote klus van drie weken werk. En daarbij: wanneer sta je middenin een Gazellefabriek? Je komt op plekken waar je normaal niet komt."

NIJBORG STAAL

**“Wat wil je nog meer?
Het is een prachtmachine
om mee te draaien.
Je komt op plekken waar
je normaal niet komt.”**

Hoeflon. Good job.

In gesprek met

Joke Schepers TTGlas

Joke Schepers is mede-eigenaresse van het glaszetbedrijf TTGlas. Samen met haar partner Gerard verricht ze verschillende glaswerkzaamheden. "We zitten 24 uur op elkaars lip. Overdag doen we dezelfde werkzaamheden. 's Avonds kookt Gerard en zit ik achter de computer."



TTGlas

TTGlas levert en monteert diverse soorten beglazing. Van dubbel en enkel glas tot bijzondere toepassingen. "We hebben eerst samen in een glasfabriek gewerkt. Hier waren we bezig met het produceren en het snijden van glas. Wij wilden graag het glas monteren en zijn daarom in januari 2006 voor onszelf begonnen. Onze eerste klant was onze ex-werkgever."

"We houden van de mentaliteit van de medewerkers. Natuurlijk vonden we de vele mogelijkheden van de machine ook een groot pluspunt."

De start met Hoeflon

"In het begin huurden we heel vaak kranen in. Het glas wordt steeds zwaarder en groter. Zonder kraan was dit niet meer te doen. We hebben in 2012 een beurs bezocht. Daar kwamen we Gert tegen. We hebben toen de allereerste C1 (toen nog C601 genaamd) gekocht. In 2017 zijn we overgegaan naar een C6 en hebben we de C1 verkocht."

Waarom Hoeflon?

We hebben een bezoek aan het pand gebracht. Gert had een goed technisch onderbouwd verhaal. We houden van de mentaliteit van de medewerkers. Hoeflon geeft je als klant altijd het gevoel welkom te zijn. Als we de kraan brengen voor onderhoud en keuring dan worden we vriendelijk en behulpzaam benaderd door de monteurs. Op ons komen de medewerkers over als een hecht team dat met beide benen op de grond staat en altijd op zoek is naar innovatie. Natuurlijk vonden we de vele mogelijkheden van de machine ook een groot pluspunt."

Stijgende vraag

"We merken dat de vraag naar onze werkzaamheden stijgt. Het gaat dan vooral om veel klussen waarbij we dubbel glas moeten plaatsen. Ook vervangen veel mensen hun enkel glas door dubbel glas, vanwege de stijgende gasprijs en de subsidie. Omdat er zoveel werk in de glaswereld is, hebben we uiteindelijk een eigen Hoeflonkraan aangeschaft."

Elektrische machines

"De techniek wordt steeds beter. Ik vind het een pre dat alle Hoeflonkranen elektrisch zijn. Al die uitstoten zijn ook niet goed. Een elektrische machine werkt super; lekker stil en geen dieselgeur!"

Service

"Wij hebben een servicecontract. Onze machine gaat jaarlijks naar de servicewerkplaats voor onderhoud. Omdat we op de bouwplaats staan is dit van belang."

De toekomst van TTGlas

"Ik denk dat we over vijf jaar wel iets minder werken. Misschien ons meer gaan focussen op werk waar je de kraan voor kan gebruiken in plaats van het glas echt met de hand te monteren."

De toekomst met Hoeflon

"Ik ben zeer tevreden met en over Hoeflon. We hebben goed contact. Als er wat is kunnen we service goed bereiken en het wordt altijd snel opgelost. Hoeflon is een sterk bedrijf met een mooie visie. Ze gaat met de tijd mee."



In gesprek met

Pieter Dolfsma Dolco verhuur

Dolco Verhuur is gevestigd in Kampen, Epe en Elburg. Dolco Verhuur is de specialist op het gebied van het verhuren van machines. Pieter Dolfsma is eigenaar van Dolco Verhuur. "We zijn een klein bedrijf, maar wel groot in kranen."

Dolco Verhuur

Dolco is verhuur in de breedste zin. We zijn een klein bedrijf, maar wel groot in kranen die bediend mogen worden zonder hijsbewijs. Groot ten opzichte van concullega's.

We hadden eerst een dakdekkersbedrijf waarbij we af en toe machines verhuurden. In 2001 heb ik het verkocht en zijn we ons puur gaan richten op de verhuurmarkt. Dit is in de loop der jaren gegroeid tot wat Dolco nu is. In die tijd kwam onze derde medewerker in dienst en nu lopen we met circa 30 medewerkers."

De start met Hoeflon

"Ik was op zoek naar een compactkraan, maar die was er toen nog niet. Ik ging in 2005 naar de Bauma in München om te zoeken naar iemand die iets had met compactkranen. Er was iemand die mij tipte en zei dat er in Barneveld iemand was die rupsonderstellen had gekocht en daar iets op zou bouwen. Later ben ik op bezoek geweest bij Gert toen hij aan het sleutelen was in een pand waar nog niet eens een dak op zat. Wij waren dus één van de eerste klanten. We hebben toen de eerste machines gekocht en sindsdien elke keer de nieuwere versie aangeschaft."

Waarom Hoeflon?

Er waren destijds nog niet zo veel merken. Er waren meer prototypes, maar dat zag er dan niet uit. Die waren te vierkant, te breed of te lomp. Het was niet zo compact als een Hoeflon. We hebben nog een machine van een ander merk gehad, maar die hebben we later weer verkocht. Die machine was technisch prima, maar we hebben bewust weer voor Hoeflon gekozen omdat dit voor de losse verhuur eenvoudiger in gebruik is."

Stijgende vraag

"Omdat je de kranen veel in de losse verhuur hebt is dat niet echt inzichtelijk. We hebben nooit echt klussen waarbij de kraan heel lang staat. Er is nu weer wat capaciteit over om ook klussen met een machinist uit te voeren.

De profi's komen bij ons meer aan bod dan de zzz'er's. Het komt ook vaak voor dat wij de kranen aan andere klanten van Hoef-

lon verhuren als zij tekort hebben. De klantenkring breiden we nog steeds met kleine stapjes uit. We zijn niet zo actief in de markt met vertegenwoordigers, want door onze opgebouwde naam en expertise raken we de machines toch wel kwijt. De machines worden vaak ingezet voor staalconstructie, glasmontage, machineplaatsing of interne verhuizingen."

Elektrische machines

"Ik vind het heel fijn dat de machines van Hoeflon elektrisch zijn. Ik denk ook dat er veel groei in zit. We merken dat mensen vaak een elektrische machine willen hebben omdat er dan minder lawaai is op de werkplek."

Service

"Het onderhoud van de kranen doen we voor het grootste deel zelf. Omdat we vanaf het begin met Hoeflon meedraaien weten we er het nodige van. Mochten we iets niet weten hebben we een hele korte lijn met de service-afdeling. Zo komen we er altijd wel uit."

De toekomst van Dolco

"Ik zie Dolco niet veel groter meer worden. Misschien dat we het iets anders gaan doen. De kraantak vinden wij heel mooi en de concurrentie wordt steeds groter. Waarschijnlijk gaan we ons daar meer op focussen. Daar zijn we ook al jaren op ingespeeld. Als bedrijf moet je ook genoeg kranen hebben, er is geen tijd meer. Klanten bellen vandaag en hebben morgen een kraan nodig."

Heb je nog een leuke anekdote?

"Van de C10 waren wij volgens mij de gangmaker. Ik zei tegen Gert dat we een grotere moesten hebben. Maar Gert zei dat hij dat niet ging doen. Enkele maanden later belde hij mij op met de boodschap dat hij eraan ging beginnen. We kregen toen natuurlijk wel te maken met wat kinderziekten, maar dan trek je ook met elkaar op om dat te verbeteren."





“Als bedrijf moet je ook genoeg kranen hebben, er is geen tijd meer. Klanten bellen vandaag en hebben morgen een kraan nodig.”

Hoeflon. Good job.

Hoeflon

Zorgeloos aan de slag!

Hoeflon International B.V.

Zwolleweg 2

3771 NR Barneveld, NL

T 0342 400288

sales@hoeflon.com

KVK 66408962

BIC ABNANL2A

BTW NL856539806B01

IBAN NL96ABNA0457114533

[hoeflon.com](https://www.hoeflon.com)