



Foto: Gijs Schoneville

Wim Zandvoort repareert een spuitmachine in zijn werkplaats met spuitwand: "Daar is veel vraag naar."

Vakkennis

"Veel verfgroothandels zijn, naar mijn mening, slechts doorgeefluik voor spuitapparatuur en hebben zelf te weinig kennis van deze machines. Daardoor komt het voor dat de schilder meestal niet het juiste advies krijgt als hij op zoek is naar een specifieke pomp", stelt Zandvoort. "Gevolg is dan dat het met deze machine geleverde spuitwerk tegenvalt. In het ergste geval komt de machine daarna in de werkplaats te staan en wordt vervolgens niet of nauwelijks meer gebruikt en dat is zonde van het geld."

In zijn bedrijf zal dat, volgens hem, niet gebeuren. "Doordat wij veel kennis van zaken hebben, kunnen wij onze klanten een machine op maat adviseren. We hebben een speciale spuitwand in de zaak, waar we demo's geven en schilders zelf laten oefenen. Dat werkt prima. Koopt een klant een spuitmachine, dan gaan we de eerste keer als extra service kosteloos mee naar een werk om hem met deze nieuwe machine op weg te helpen. We blijven hen ook daarna graag ondersteunen."

Volgens Zandvoort moeten schilders tegenwoordig meer dan ooit bij de hand worden genomen. "In de branche lopen veel

mensen rond die min of meer bij toeval in het vak zijn gerold en in feite de basisvakkennis missen om zich vak-schilder te mogen noemen. Ze hebben vaak onvoldoende kennis van verf, ondergrondherkenning en missen het inzicht voor het vak. Ik heb er klanten bij die veel moeite hebben met calculeren. Het komt regelmatig voor dat ik dat voor hen doe bij een project. Nee, de gemiddelde vakkennis van een schilder ligt momenteel niet hoog."

Service

Het dienstenaanbod van de Rijssense grossier is breed. "Mijn vader en ik repareren en onderhouden zelf alle merken spuitapparatuur. Door deze service weten zowel kleine als grote schildersbedrijven uit de regio ons te vinden. We verhuren ook spuitmachines. Verder geven we op verzoek graag spuitcursussen en -workshops. Dit kan op locatie of bij ons in de zaak", zegt Bart Zandvoort. De laatste jaren wordt Zandvoort senior ook vaak gevraagd als adviseur, om bij bedrijven applicatie-afdelingen (spuiterijen) op te bouwen, automatisering toe te passen en personeel op te leiden. "Ja, we hebben de boel flink aan de gang. Ons bedrijf draait als een trein." •

ONDERWIJS

Wim Zandvoort, ooit zelf docent, heeft veel kritiek op het schilderonderwijs dat, volgens hem, hier en daar behoorlijk achterloopt. "Hoe is het in vredesnaam mogelijk dat de meeste schildersopleidingen nog steeds niet of nauwelijks les geven in moderne spuitapplicatie met airless spuitinstallaties? Waarom wordt de schilder van de toekomst opleiding onthouden die hij/zij zo nodig heeft? Spuitapplicatie moet juist een prominente plek in het lesrooster krijgen, want het is het heden en de toekomst. Leid leerlingen op volgens de hedendaagse normen. Laat ze desnoods specialisten inhuren om deze lessen te verzorgen. Ik heb bij het ROC in mijn regio onlangs nog aangeboden gastlessen te geven over spuitapplicatie, maar daar is tot op heden nog niet op gereageerd. Dat zegt genoeg."