

Pon

in bedrijf



STERK IN MAATWERK,
tailor-made by Pon



NO GUTS, NO GLORY:
innoveren is vooruitzien



**NUCHTERHEID EN
DOORZETTINGSVERMOGEN,**
al ruim een eeuw
drijvende kracht achter Pon



“Het mooiste is als je een plotseling opgetreden probleem snel hebt opgelost. Dan zijn sommige klanten zó blij, dat ze je wel een knuffel kunnen geven.”

Pon in bedrijf



Pon in bedrijf

Als je zoals Pon merken mag vertegenwoordigen die ieder in hun eigen klasse tot de top behoren, dan scheidt dat verplichtingen. Fabrikanten én klanten mogen van ons dan veel verwachten.

Het is de kracht van het familiebedrijf Pon Holdings, dat ‘onze mensen’ daarbij centraal staan. Mensen die voor u als klant klaar willen staan en iets extra’s willen betekenen. Die begrijpen dat wij er niet zijn voor alleen een transactie met de klant, maar voor een langdurige relatie. Tenslotte koopt u bij ons equipment, auto’s, trucks etc., die bijvoorbeeld onderhoud behoeven of waarvoor u een goede financiering en verzekering wilt. Die u misschien het liefst tegen vaste kosten voor reparatie en onderhoud inzet zonder verder risico voor u. Het is aan ons om dit soort meerwaarde te leveren, zodat u topmaterieel kunt inzetten tegen gunstige totaalkosten.

Zoals vaak in het bedrijfsleven kwam een klant van een van onze merken op het idee onze diensten, die hij zeer waardeerde, ook voor onze andere merken te vragen. Hij wilde graag verschillende producten van ons afnemen in een gezamenlijke aanpak. Daar waren wij eigenlijk niet op ingericht, omdat iedere werkmaatschappij ‘zijn eigen broek ophield’. Inmiddels is er een goede samenwerking tussen onze werkmaatschappijen op gang gekomen om in de toenemende vraag voor Pon-brede verkoop te kunnen voorzien. Iedere klant vraagt daarbij zijn eigen specifieke aanpak, die hij dan ook van ons ontvangt.

Om onze klanten een beter idee te geven van wat Pon zoal in huis heeft om – waar de klant dat wenst – onze diensten eventueel gebundeld aan te bieden, hebben wij dit magazine samengesteld. Hierin leest u meer over de breedte van ons servicepakket. Het is aan u daaruit een keuze te maken. Onze mensen zullen u daar graag behulpzaam bij zijn.

Henk Rottinghuis,
Voorzitter Directie Pon Holdings B.V.

4 De wereld van Pon

6 Zelfkennis

Met nuchterheid en doorzettingsvermogen is Pon uitgegroeid tot een toonaangevende handelsonderneming, in Nederland én daarbuiten.

14 Passie

De grootse passie van Pon. Ook in zoets zakelijk als fleetsales en leasing.

19 Maatwerk

‘Tailor-made’ oplossingen dankzij de juiste partners, precisiewerk en vakmanschap.

26 Verovering

Hoe je nieuwe markten, wegen of braakliggend terrein verovert, en de wereld een klein beetje naar je hand zet.

32 Service & comfort

Het gemak van een financiële partner die dezelfde taal spreekt.

38 Avontuur & ondernemerschap

Met nieuwe activiteiten van MAN en Powerhouse demonstreert Pon succesvol ondernemerschap in optima forma.

44 Ambities waarmaken

De drijvende kracht achter ieder succes – bij Pon en haar klanten.

48 Samen werkt

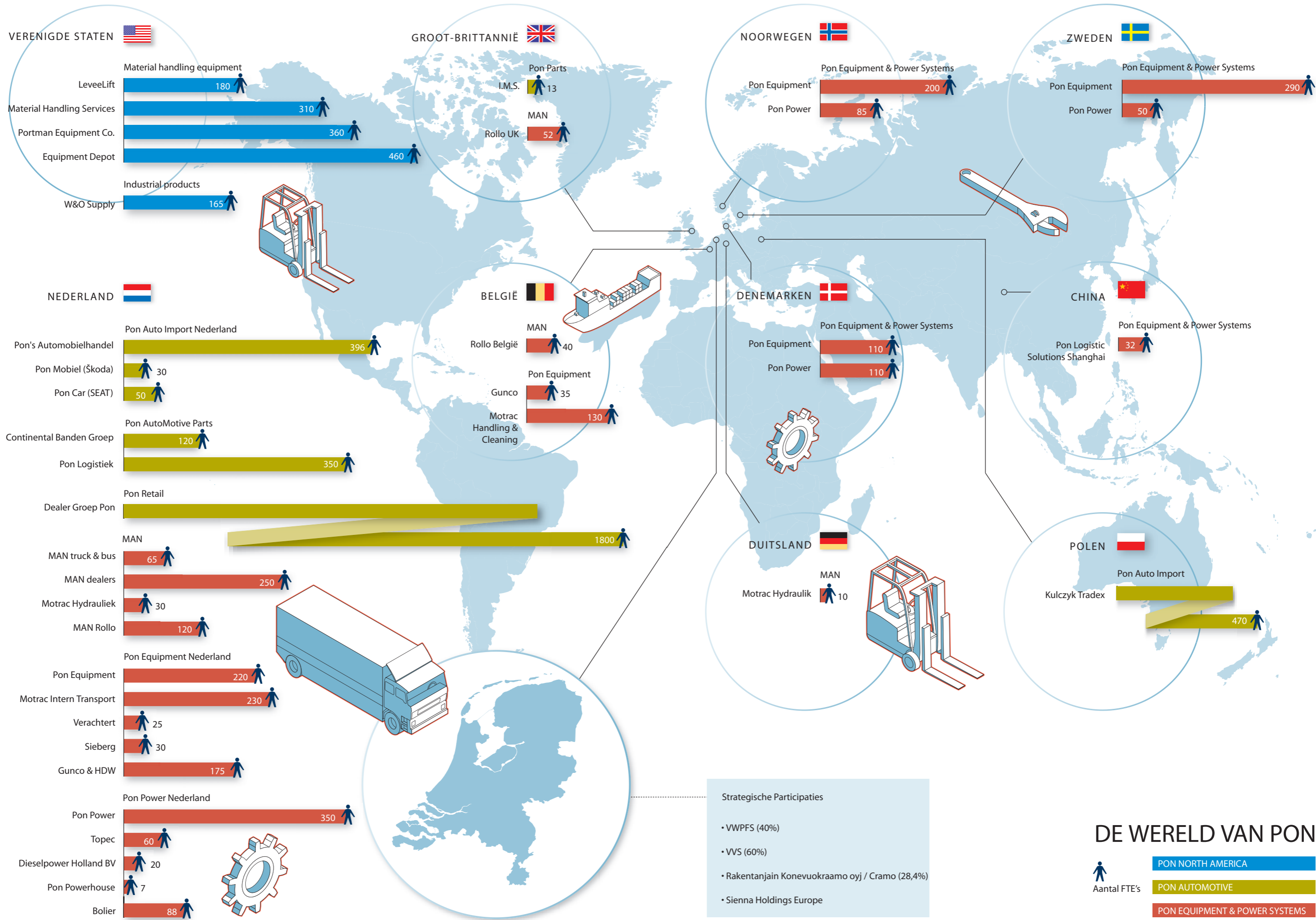
Veel werkmaatschappijen van Pon werken al intensief met elkaar samen om de klant totaaloplossingen te bieden.

54 Veiligheid

Veel eigenschappen van Pon-producten staan in het teken van deze primaire behoefte.

60 Mobiliteit & vrijheid

Klanten van Pon over hun eerste meters.



NUCHTERHEID EN DOORZETTINGSVERMOGEN RODE DRAAD IN PON-HISTORIE

Als er één woord is dat als een rode draad door de geschiedenis van Pon loopt, dan is het wel 'doorzettingsvermogen'. Die volharding, gekoppeld aan oog voor de klant, slim koopmanschap en een grote mate van zelfkennis, heeft ervoor gezorgd dat Pon in ruim een eeuw tijd kon uitgroeien tot een toonaangevend handelsconcern.



Met beide benen op de grond



"We zijn er voor onze klanten, niets meer en niets minder"

Wijnand Pon

Pon Holdings bestaat momenteel uit ruim vijftig werkmaatschappijen, die wereldwijd actief zijn op uiteenlopende terreinen. Zou Mijndert Pon dat hebben durven dromen, toen hij in 1898 in Amersfoort een winkel in naaimachines, tabak, sigaren en huishoudelijke artikelen begon? Een harde werker, die zijn beide zonen Ben en Wijnand al vroeg de fijne kneepjes van het ondernemerschap bijbracht. Wijnand Pon is altijd trouw gebleven aan de filosofie van zijn vader: "Goed luisteren en goed communiceren, dáár draait het om in onze business. Eigenlijk is het niets anders dan met je beide poten op de grond blijven staan – dát is de Pon-cultuur. Iedereen die dat begrijpt, kunnen we gebruiken."

Mobiliteitsconcern in wording

Dit credo bracht het familiebedrijf Pon louter vooruit-

gang. Vanaf het moment dat Mijndert Pon in de jaren twintig de importrechten van Opel verwierf – eerst voor fietsen, later ook met auto's – ging het hard. Samen met zijn beide zoons legde hij een solide basis voor een floreerend mobiliteitsconcern. De crisis van de jaren dertig en de Tweede Wereldoorlog dreigden die ontwikkeling te dwarsbomen. Maar het tij keerde op 8 augustus 1947 toen Ben Pon het Nederlandse importeurschap voor Volkswagen in de wacht sleepte. Ben Pon deed dit overigens op een zeer creatieve manier; hij leende een Engels officierspak om de fabriek die onder Engelse supervisie stond binnen te komen. De Volkswagen Kever leverde een belangrijke bijdrage aan de Nederlandse mobiliteit en het particuliere autobezit. De betaalbare en praktische Volkswagen-bus – ontworpen op basis van een schets van diezelfde Ben Pon – bleek een uitkomst voor onderne-

mend Nederland, en met de groei van de verkopen groeide ook het dealerbestand. Aanzien kreeg Pon door de import van Porsche. De sportwagens worden al sinds 1949 door Pon naar Nederland gehaald, waarmee het de langst bestaande Porsche-importeur ter wereld is.

Van auto's tot scheepsmotoren

Het verkrijgen van het Audi-importeurschap in 1974 markeerde de oprichting van holdingmaatschappij Pon Beheer, met als eerste werkmaatschappijen Pon's Automobielhandel en de Dealers Financierings Maatschappij (DFM). In de jaren tachtig gaat het vervolgens in sneltreinvaart. Pon Holdings vervangt Pon Beheer en krijgt het officiële importeurschap van Continental-banden – die de familie Pon dan al 31 jaar lang verzorgt – maar ook die van MAN truck & bus. Door voortdurend alert te blij-



Mijlpalen

1895	1898	1900	1917	1920	1928	1931	1936	1947	1949	1951
Inschrijving in Kamer van Koophandel	Mijndert Pon opent winkel in Amersfoort	Importeurschap Opel (fietsen)	Openering nieuw winkelpand, importeurschap Opel (fietsen met hulpmotor)	Start handel in auto's (Ford en Opel) en Continental-banden	Officieel importeur Opel automobielen	Oprichting Pon's Automobielhandel door Ben en Wijnand Pon Importeurschap van Adler	Importeurschap Continental en Federal	Importeurschap Volkswagen voor Nederland	84 verkooppunten voor Volkswagen, importeurschap Porsche	Nieuw onderkomen aan de Arnhemseweg in Leusden



ven op interessante marktpartijen die het concern kunnen versterken, verwerft Pon Holdings ook waardevolle bedrijven in nieuwe markten. Met de overname van Motrac Intern Transport en MAN Rollo, bijvoorbeeld, wordt Pon een speler van formaat op de markt van vorkheftrucks, scheepsmotoren en hydraulische techniek.

Over de grenzen

De groei zet zich in de jaren negentig onverminderd voort, waarbij ook het buitenlandse avontuur niet wordt geschuwd. Belangrijke overnames zijn die van het Belgische S.A. Somali (1993), het Poolse Kulczyk Tradex (1995) en het Amerikaanse Zy-Tech Global (1997). Daarmee krijgt Pon Holdings vaste voet op buitenlandse bodem, met vestigingen in België, Engeland, Polen en Noord-Amerika. Ook in eigen land zijn er strategische overnames. Het beursfonds Geveke wordt in 2003 aangekocht. Het vormt de basis voor het huidige Pon Equipment & Power

Systems (Caterpillar), dat zich in diverse Europese landen (o.a. Scandinavië) de specialist mag noemen op het gebied van motoren en zwaar materieel.

Niet te ingewikkeld doen

In een tijdspanne van ruim een eeuw is het familiebedrijf Pon uitgegroeid tot het huidige concern. Maar ondanks die enorme expansie overheerst in alle geledingen de nuchtere handelsgeest. Een 'down-to-earth'-houding, die kernachtig wordt omschreven als "niet kletsen maar poetsen". Onder de inmiddels achtduizend medewerkers, waarvan er zo'n drieduizend in het buitenland werkzaam zijn, heerst een voelbaar 'wij-gevoel'. Dat maakt dat de Pon-medewerkers elke dag met een zekere trots aan het werk gaan. Doordrongen van de woorden van Wijnand Pon: "We zijn er voor onze klanten, niets meer en niets minder." En: "Je moet vooral niet te ingewikkeld doen, dat past niet bij Pon."



"Eigenlijk is het niets anders dan met je beide poten op de grond blijven staan, dát is de Pon-cultuur"

Wijnand Pon



Vooraf de grote, gele machines van Caterpillar spreken tot de verbeelding

1968	1971	1974	1975
500.000 Volkswagens in Nederland	Opening nieuw hoofdkantoor in Leusden	Importeurschap Audi	800.000 Volkswagens in Nederland



1980	1986	1990	1992	1998
Oprichting Pon Holdings, importeurschap MAN trucks & bus	Oprichting Pon Car (SEAT-importeur)	Overname Transmark Groep (o.a. mobiele communicatie en automotieve producten)	Oprichting Pon Mobiel (Škoda-importeur)	Oprichting Pon North America

2003
Overname Geveke, oprichting Pon Equipment & Power Systems Scandinavië



2005
Oprichting Pon Logistic Solutions Shanghai China
Overname Bolier Nederland

zelfkennis

BREDE ACTIVITEITEN PON HOLDINGS HEBBEN ÉÉN GEMENE DELER

Waarde toevoegen in de keten



Veel Nederlanders zullen Pon uitsluitend associëren met de import van Volkswagens. Dat is echter slechts één activiteit van de groep Pon Automotive. Maar daarnaast zijn er ook nog Pon Equipment & Power Systems, MAN Nederland, Volkswagen Pon Financial Services en Pon North America. Een rondleiding door Pon Holdings anno nu.

Een eerste blik op het organigram van Pon Holdings toont al meteen de grote diversiteit van activiteiten van Pon. Toch vertonen de werkmaatschappijen meer overeenkomsten dan verschillen. De producten sluiten qua aard, kwaliteit en organisatie nauw bij elkaar aan. De distributie in een brede afzetmarkt en de aftersales staan centraal. En er is nóg een aspect dat alle Pon-huizen bindt: het toevoegen van waarde in de keten van de fabrikant naar de klant.

Pon Automotive

De eerste groep, Pon Automotive, spreekt bij veel

Nederlanders tot de verbeelding. Vooral door de import- en dealeractiviteiten voor Volkswagen, Volkswagen Bedrijfswagens, Audi, Škoda, SEAT en, niet te vergeten, Porsche. Maar ook de import van banden, lichtmetalen wielen, accu's en overige onderdelen door de Continental Banden Groep en de import van SAF trailerassen en diverse truckonderdelen via SAF Benelux vallen onder Pon Automotive. De dienstverlening is niet alleen gericht op de logistiek, maar omvat ook breed ondersteunende activiteiten richting het dealernetwerk. Onder andere op het gebied van marketing, training, automatisering, sales en aftersales en business management.

Pon Equipment & Power Systems

De tweede grote groep binnen Pon Holdings is Pon Equipment & Power Systems. Hieronder valt ook Motrac, leverancier van Linde heftrucks en magazijnvoertuigen en magazijninrichting van het merk Link 51. Motrac staat in de top drie van aanbieders op het gebied van intern transport en onderscheidt zich door het bieden van totaaloplossingen en het garanderen van de laagste operationele kosten per pallethandeling. Gunco is een van de grootste verhuurondernemingen van heftrucks, verreikers en hoogwerkmaterieel, terwijl ook het dealernetwerk van Caterpillar in Nederland en Scandinavië onder Pon Equipment & Power Systems valt.

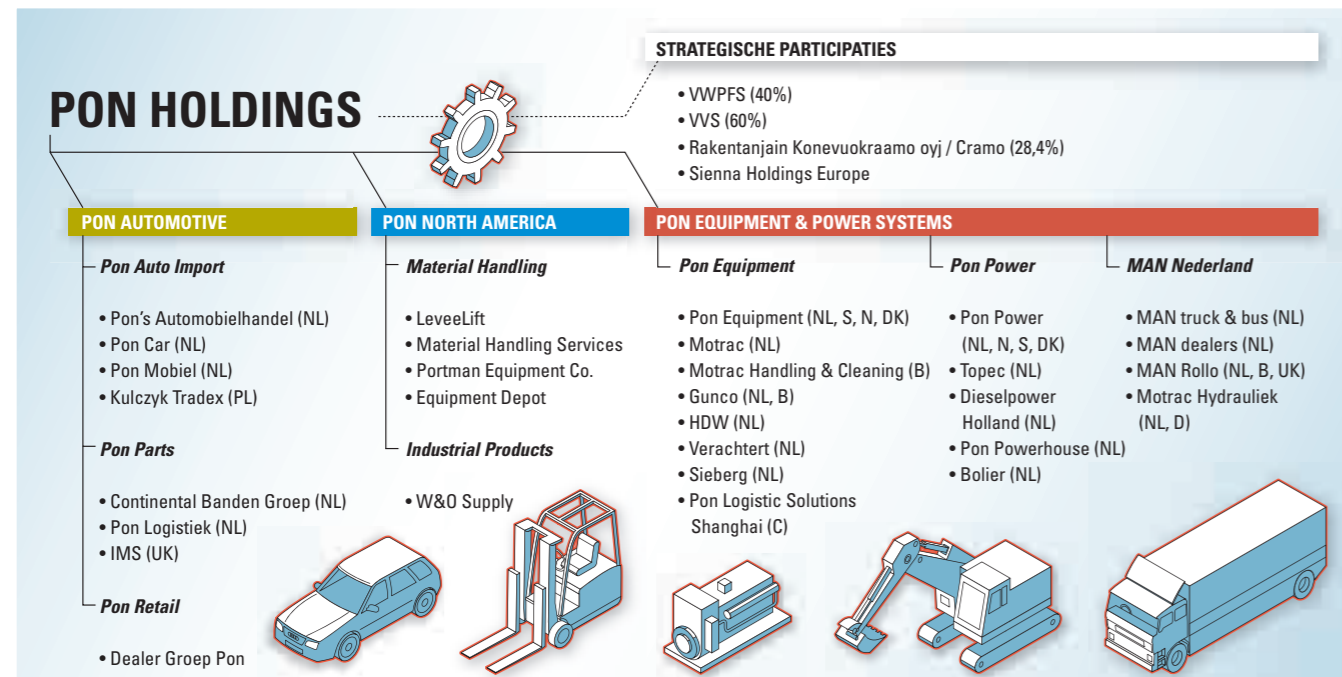
MAN Nederland verzorgt de import van vrachtwagens en bussen, en beschikt met MAN Nederland Dealer b.v. over een eigen dealerbedrijf met vijftien vestigingen. Ondersteunende diensten, zoals leasing biedt MAN Lease, en MAN Rollo is actief op het gebied van scheepsmotoren, warmtekrachtcentrales en compressoren.

Aan de andere kant van de Atlantische Oceaan richt Pon North America zich op intern transportmaterieel en afsluiters voor de marine en de olie- en petrochemische industrie.

Volkswagen Pon Financial Services tot slot biedt een breed pakket aan diensten op het gebied van financiering, leasing en verzekering.



Bij alle Pon-divisies staan de distributie in een brede afzetmarkt en de aftersales centraal



TOEKOMST BIEDT NIEUWE REGELS, MAAR OOK NIEUWE KANSEN

Pon blik vooruit

Snel reageren en alert zijn op nieuwe kansen. Dat kenmerkt de strategie van Pon Holdings voor de toekomst. Het handelsconcern vindt het belangrijk dat haar producten goed op elkaar aansluiten, maar schuwt evenmin nieuwe activiteiten.

Van dat laatste getuigen de strategische overnames van bedrijven op het gebied van Pon Equipment & Power Systems.

Minder afhankelijk

De tweede poot onder Pon Holdings wordt gevormd door Pon Equipment & Power Systems. Het mes snijdt bovendien aan twee kanten, want Pon Equipment & Power

Systems is een divisie met veel groeimogelijkheden, zeker ook in het buitenland. Die blik over de grenzen is belangrijk. Verdere internationalisatie is noodzakelijk met het oog op groei, spreiding van belangen en het slim inspelen op mondiale ontwikkelingen. De activiteiten in Europa en Noord-Amerika worden uitgebreid én er worden verkenningen uitgevoerd in de belangrijke groeimarkten van Azië.



NIEUWSTE PON-ACTIVITEIT SPEELT IN OP GROEIMARKT

Energieverbruiker wordt energieverhandelaar

Een goed voorbeeld van slim inspelen op een groeimarkt is Pon Powerhouse. Met deze jongste Pon-activiteit worden tuinders en telers lucratieve handelaars in elektriciteit.

"Kortgezegd handelt Powerhouse de door tuinders en telers geproduceerde elektriciteit op de markt", legt Dirk Koelewijn uit, Managing Director van Pon Powerhouse. "Nederland is met afstand het grootste land ter wereld als het om kasbouw gaat, en wij hebben een systeem ontwikkeld waarbij we de warmtekrachtinstallaties van CAT – die we via Pon Power leveren – extra aantrekkelijk maken voor de tuinders. We leveren, onderhouden en financieren de installatie voor hen en verhandelen de geproduceerde elektriciteit op de elektriciteitsmarkten. Het is een uniek product, dankzij een unieke samenwerking van twee Pon-divisies. We maken slim gebruik van een kans die de geliberaliseerde energiemarkt heeft gecreëerd." Het IT-systeem van Darset stelt Powerhouse in staat om de beschikbare productiecapaciteit per

tuinder in kaart te brengen en die op de elektriciteitsbeurs te verkopen tegen een hogere prijs. Daarvoor krijgt Powerhouse een vast bedrag per maand en een percentage van de gerealiseerde handelswinst. "Het systeem heeft maar één probleem," vertelt Dirk Koelewijn lachend, "het werkt!" Daarmee doelt Koelewijn op het feit dat de grote energiebedrijven als reactie op Powerhouse vergelijkbare systemen aan het ontwikkelen zijn. De toekomst van Powerhouse ziet er uitermate hoopvol uit, want de behoefte aan flexibele en decentrale elektriciteitscapaciteit zal in Nederland alleen maar toenemen. "Maar we kijken ook over de grens", merkt Koelewijn op. "Het op één na grootste kassuinbouwland is Denemarken, en daar is Powerhouse ook al bezig met een haalbaarheidsstudie. We hopen er in 2006 van start te gaan."

De Cat en de Fox: het Contrast

Een groter contrast is nauwelijks denkbaar. Op het overslagterrein van EMO in Rotterdam sprak Pon in bedrijf met de bestuurder van het met afstand grootste product uit de Pon Holdings-groep – de Caterpillar 990 – en de trotse berijder van een ‘wat compacter’ exemplaar: de nieuwe Volkswagen Fox.

DIRK BOSHOFEN is al bijna een kwarteeuw machinist bij EMO en zichtbaar trots op zijn Caterpillar 990. “Het is de grootste machine die we hier hebben rijden. Leeg weegt hij al 75 ton, en als ik ‘m volaad met kolen – en dat gebeurt meerdere malen per dag – dan komt daar nog zo’n 24.000 kilo bij. Dan ben je dus met bijna 100 ton onderweg. Dat is elke keer weer geweldig, het is mijn lust en mijn leven.”

ROBBERT MUNTENDAM* is tolk bij de douane en was een van de eerste Nederlanders met een Volkswagen Fox. “Ik ben er echt enorm blij mee. Hij is dan wel compact, maar dat zie je er aan de binnenkant niet aan af. Ik speel rugby, dus ik heb, laten we zeggen, forse teamgenoten, maar we passen er makkelijk met z’n vieren in. En al klinkt dat tegenstrijdig, hij is lekker pittig terwijl het verbruik enorm meevalt. Ik rij er makkelijk 1 op 19 mee.”

*De persoon op deze foto is niet Robbert Muntendam.

35 miljard kilo ‘brandstof’ per jaar

EMO staat voor Europees Massagoed Overslagbedrijf, en die naam dekt de ‘lading’ even letterlijk als volledig. Het Rotterdamse bedrijf is – met een opslagcapaciteit van maar liefst zes miljoen ton aan kolen en ijzererts – de grootste droge-bulkterminal van Europa. Het meeste daarvan gaat vanaf de Maasvlakte, waar EMO sinds 1973 is gevestigd, naar Duitsland. Per trein of per boot. EMO heeft een kleine 25 Caterpillar-machines in dienst, van compact tot héél groot; de groot-

ste is de ‘990’. De Cats draaien niet minder dan 4.500 uur per jaar en worden elke twee jaar vervangen. Op jaarbasis verwerkt EMO om en nabij de 35 miljoen ton (dat is 35 miljard kilo...) erts en kolen, waarmee vooral de Europese staal- en elektriciteitsindustrie van ‘brandstof’ wordt voorzien. EMO is een volcontinuubedrijf, dat door een directe verbinding met de Noordzee alle typen vrachtzeeschepen kan bedienen, tot en met de grootste droge-bulkcarrier aan toe.

Het lukt helaas niet altijd, maar meestal wel. Mensen die hun passie volledig in hun werk kunnen leggen, vol toewijding doen wat ze moeten doen, zijn gelukkige mensen. Klanten, maar ook medewerkers van Pon Holdings, vertellen over hun passie.

DE ROL VAN PASSIE IN FLEETSALES & LEASING

“Wij vertalen emotie in ratio”

Passie, in zoiets zakelijks als fleetsales & leasing? In een wereld van kilometrages, kostprijscalculaties, afschrijvingsberekeningen en brandstofvoorschotten lijkt dat uitgesloten. Ray Uiterwaal, General manager Fleetsales & Leasing bij Pon's Automobielenhandel, ziet dat anders.

“Auto's zijn emotie”, opent Uiterwaal. “Het is een cliché, maar hij gaat nog steeds op. De merken die wij mogen vertegenwoordigen, hebben al een zekere passionele werking op hun berijders. Zeker een merk als Audi heeft dat wel in zich, en Porsche natuurlijk. Maar ook bij de andere merken – SEAT, Škoda en Volkswagen – zijn modellen te vinden die het hart van de berijder sneller doen slaan. Veel mensen zijn gewoon trots op hun auto. En het is aan ons om een deel van die passie ook tot uitdrukking te brengen in onze fleetsales en leasing.”

‘Minder-merkenbeleid’

“Zie ons maar als de afdeling binnen Pon die voor alle merken de relaties onderhoudt met grote klanten”, vervolgt Uiterwaal. “Wij proberen bijvoorbeeld bij onze klanten een ‘minder-merkenbeleid’ door te voeren. Bij sommige bedrijven is het wagenpark een soort afspiegeling van de Nederlandse markt. Wij proberen dan met goede argumenten duidelijk te maken dat je veel kunt besparen door het aantal merken te beperken en het beheer in handen van één partij te geven. Het kan ook een zeer positieve werking hebben op de uitstraling van een bedrijf. Als de hele directie bijvoorbeeld Audi rijdt, laat je zien dat je bedrijf staat voor ingetogen dynamiek, stijl en innovatie.” Als voorbeeld noemt Uiterwaal

Miele Nederland. “Soms bepaalt het buitenlandse hoofdkantoor wat er wordt gereden. Het is dan aan ons om op de juiste manier invulling te geven aan zo'n wens.”

Omslag in denken

Volgens Uiterwaal gaat het vooral om een omslag in denken. “Het komt er eigenlijk op aan om de emotie die nu eenmaal aan auto's en autorijden kleeft om te zetten in de ratio die bij fleetsales en leasing hoort. Inderdaad, om de passie vast te houden, ook als het om contracten en iets als kilometrages gaat. Maar uiteindelijk moet je die passie wel onderbouwen met rationele argumenten. Iemand die een Audi A8 wil bestellen, maar dat eigenlijk om redenen van ‘wat zullen m'n klanten daarvan denken?’ niet durft, op het idee brengen om zo'n A8 dan met een milieuvriendelijke en zuinige dieselmotor te bestellen.”

Een belangrijk koopargument is ook de ‘total cost of ownership’, waarover vaak enorme misverstanden bestaan. “Een Volkswagen Passat lijkt aanvankelijk een dure auto, maar in het gebruik blijkt zo'n auto dus helemaal niet ‘kostbaar’ te zijn”, legt Uiterwaal uit. “Niet in de laatste plaats vanwege de hoge inruilwaarde van Volkswagen. Als je alle kosten meetelt, komt er een heel ander financieel plaatje uit.”

“Het is natuurlijk prettig om ook een merk als Porsche te kunnen aanbieden”

Twintig procent marktaandeel

“Een groot voordeel van onze organisatie is dat wij, via onze dealers, rechtstreeks contact hebben met de eindgebruiker. Daarin zit het verschil met een leasemaatschappij, die toch veelal faciliterend te werk gaat. Wij kunnen met ons dealernetwerk net even wat meer doen.” Die benadering werpt zijn vruchten af. Mede met het fleetsalesteam van zestien medewerkers zet Pon Automotive jaarlijks zo'n 100.000 auto's af in de markt; elk jaar een steeds groter groeiend marktaandeel zakelijke verkopen in zowel de lease- als fleetmarkt.

Waardevolle samenwerking

“Pon Fleetsales & Leasing is sinds 1 januari 2005 geherstructureerd, met de medewerkers van alle merken samengebracht op één plek”, vertelt Uiterwaal. “Dat werkt efficiënter en we merken dat klanten het ook prettiger vinden. Het betekent ook dat we makkelijker verder kunnen gaan dan het aanbieden van zakelijke auto's alleen. Zo werken we geregeld samen met MAN zodra je op het snijvlak komt van de zwaarste bestelauto en de lichtste vrachtwagen. En laatst hebben we bij een klant samen met Motrac geoffreerd voor het intern transport. Dan zie je de mogelijkheden die je binnen Pon Holdings allemaal hebt.”

Passie met Porsche

In hoeverre passie nog meer een rol speelt? “Nou, het is natuurlijk prettig om ook een merk als Porsche te kunnen aanbieden”, concludeert Uiterwaal. “Wat dat betreft is de Cayenne erg populair, maar vlak ook de 911 niet uit. Nee, om aantallen gaat het niet, een contract voor twee Porsches is al veel. Maar het heeft absoluut een meerwaarde.”

De juiste producten, partners, precisiewerk en vakmanschap stellen de diverse werkmaatschappijen van Pon Holdings in staat tot het leveren van maatwerk. Op de komende pagina's voorbeelden van 'tailor-made' oplossingen van Pon.

'OP MAAT OP STRAAT' VAN VOLKSWAGEN BEDRIJFSWAGENS

Tailor-made by Volkswagen

Een maatpak zit altijd nét even iets lekkerder dan een confectiepak. En met bedrijfsauto's is het al niet anders. Vandaar dat Volkswagen Bedrijfswagens al in 1994 met het programma 'Op Maat Op Straat' kwam.

Begin jaren negentig waren er enorm veel aanbieders op het gebied van carrosseriebouw", vertelt Warner Wymenga, product-coördinator voor 'Op Maat Op Straat' en Special Products bij Volkswagen Bedrijfswagens. "Vooral de zogenaamde 'aannemersuitvoering' van busjes was erg populair. Er was net een nieuwe Transporter gelanceerd, de T4, en die bleek een enorm succes. Veel carrosseriebouwers wilden daar graag een graantje van meepikken, met als gevolg dat er héél veel soorten aannemersuitvoeringen werden aangeboden. Rechtstreeks via de Volkswagen-dealer, maar met grote variatie in prijs, uitstraling én kwaliteit. De consument zag daardoor door de bomen het bos niet meer, evenmin als de dealer. Bovendien was de aansprakelijkheid vaak slecht geregeld door deze carrosseriebouwers, en was er geen eenduidige garantiebehartiging. Voor Pon redenen genoeg om het aanbod te stroomlijnen."

Cultuuromslag

"Als afnemer van grote aantallen hebben wij veel meer onderhandelingsruimte dan veel kleinere partijen. Het was ook veel makkelijker voor ons om afspraken te maken over eenduidige uitvoeringen, prijzen, garantie, kwaliteit en bijvoorbeeld facturatie. Om die reden is er destijds een tender uitgeschreven voor de dubbele cabine. Dat gaf nogal een



"Als grote afnemer hebben wij veel meer onderhandelingsruimte bij carrosseriebouwers"

cultuuromslag in de carrosseriebouwbranche, want daar had men juist het idee dat de markt helemaal niet zat te wachten op uniformiteit. Maar een aantal carrosseriebouwers schreef toch in, en daaruit is een keuze gemaakt. Het was meteen een succes. In de tender werden aantallen genoemd van 500 stuks, maar dat

aantal werd in het eerste jaar van 'Op Maat Op Straat' al meer dan verdubbeld", weet Wymenga.

Doorslaand succes

'Op Maat Op Straat' moet volgens Wymenga worden gezien als een leveringsprogramma van Pon aan de dealerorganisatie. Daarbij worden halffabrikaten omgebouwd tot een compleet voertuig en regelt Pon alles. "Het voordeel voor de dealerorganisatie en de eindgebruiker is dat wij de onderhandelingen met de ombouwer voeren, en een auto leveren die volledig beantwoordt aan de wensen van de klant. De mogelijkheden zijn vrijwel onbeperkt. Wij kunnen, door het grotere volume, betere inkoopcondities bedingen, en daarnaast garanderen we ook een bepaalde mate van exclusiviteit voor Volkswagen. Het programma is een doorslaand succes. Het feit dat de concurrentie nu aanstalten maakt om het concept te kopiëren, zegt genoeg."

'Op Maat Op Straat' – de voordelen

- Rentekosten tijdens ombouw zijn voor rekening importeur
- Transport voertuig wordt geregeld door importeur
- Eén rekening van voertuig, inclusief ombouw
- Eén aanspreekpunt voor garantie, service, etc.
- Uniformiteit in prijs, product en kwaliteit
- Geen extra administratieve handelingen bij de dealer
- Goede documentatie geregeld door importeur en leverancier
- Centraal geregelde, versnelde afgifte typegoedkeuring (dubbele cabines en vans)

"Met al onze merken vertegenwoordigen we een kwart van de markt in Nederland. Als ik naar het Pon-gebouw rijd en ik zie, over de weilanden heen, de merkvlagen wapperen, dan doet me dat elke keer wel wat."

maatwerk



The sky is the limit

Door de grote hoeveelheid partners en specialisaties in het 'Op Maat Op Straat'-programma is *the sky* werkelijk *the limit*. Een aantal opvallende creaties.

- In opdracht van een grote telecomaandbieder is een Volkswagen LT tot een zogeheten 'ondersteuningswagen' omgebouwd. Voorzien van twee twintig meter lange, uitschuifbare antennes, wordt dit voertuig ingezet op plaatsen waar tijdelijk of permanent geen netwerk aanwezig is. Op popconcerten of tijdens Koninginnedag, bijvoorbeeld.
- Op Schiphol rijdt een aantal Volkswagens Transporter rond, omgebouwd tot 'trekker-met-oplegger', speciaal voor bagagekarrenvervoer.
- Het chassis van een Volkswagen LT biedt mogelijkheden te over. Zo heeft energieleverancier Essent op basis van de LT een aantal hoogwerkers laten bouwen voor onderhoud aan de elektriciteitsmasten.
- Overbekend zijn natuurlijk de gele Wegenwachtauto's. Aanvankelijk reed de ANWB-hulpdienst met Golfs Variant, maar die worden gaandeweg vervangen door op maat gebouwde Tourans.



Maatwerk in optima forma

MAN Nederland en de MAN-dealers bieden samen met MAN Lease, een uitgebreid scala van maatwerkoplossingen aan op het gebied van financiering, leasing en onderhoud. Door de brede ervaring in de transportbranche maakt MAN Lease b.v. een passend financierings- alsmede verzekeringsvoorstel waarin het gebruik van de

MAN-truck centraal staat. Zo biedt bijvoorbeeld de WA/cascoverzekering de zekerheid het materiaal tegen de boekwaarde van het leasecontract te verzekeren. In geval van totaal verlies wordt dan de waarde van het leasecontract vergoed, en niet, zoals gebruikelijk, de dagwaarde.



Maatwerk in ziekenvervoer



Ambulances zijn over het algemeen afgeleide versies van bestaande auto's. Logischerwijs leidt dat al gauw tot compromissen. Een samenwerking tussen Terberg Specials en Volkswagen Bedrijfswagens levert echter begin volgend jaar een fraai staaltje maatwerk op: een 'tailor-made' ambulance.

Een ambulance is een lastig te bouwen auto. Vrijwel alle fabrikanten die ze leveren, gaan uit van een bestaand model – een stationcar of een bestelauto – en bouwen op die basis vervolgens een voertuig dat zieken en gewonden kan vervoeren. Daardoor zijn sommige ambulances te groot of te zwaar of zijn er problemen met de vering of de ruimte aan boord. Dat bracht de projectgroep Ambulancezorg Nederland ertoe om samen met Terberg onderzoek te doen naar de ambulance van de toekomst. Daartoe werden eerst de problemen in kaart gebracht die de huidige gebruikers van ambulances ervaren.

Werkplek volgens arbowet

Adjunct-directeur Ben Poot van Terberg legt uit: "De belangrijkste criteria waren ruimte, comfort, een hoge in- en uitstap en de stahoogte. Daarbij komt nog dat de vering erg belangrijk is. Nederland ligt vol met verkeersdrempels, en die zijn voor ambulances extra lastig. Verder moesten we het gewicht in de gaten houden en hadden we te maken met de arbowetten. De cabine van de ambulance is immers een werkplek, dus daar gelden regels voor."

Geen enkele standaard auto bleek te voldoen aan de voorwaarden van de projectgroep, dus besloot Terberg Specials er een te gaan ontwerpen. Poot: "We hebben alle auto-importeurs uitgenodigd om in te schrijven, waarbij we een aantal door de projectgroep geopper-

de voorwaarden stelden. De auto moest voorwielaandrijving hebben, er moest een automaat leverbaar zijn en een motor met voldoende koppel. Topsnelheid is niet zo belangrijk bij een ambulance, trekkracht des te meer. Er schreven veel merken in, en uiteindelijk hielden we er een paar over. Daarna moesten we het nog hebben over de samenwerkingsovereenkomst, want we wilden wel dat de fabrieksgarantie van de auto overeind bleef. Toen haakten er opnieuw enkele merken af en is de keuze van de projectgroep uiteindelijk op Volkswagen gevallen."

Zugkopf

En zo kwam het dat de Volkswagen Transporter T5 de basis vormt voor de nieuwe ambulance. Daarvan wordt wat de Duitsers de 'Zugkopf' noemen, gebruikt. Dat wil zeggen de cabine van de auto, met de beide voorstoelen, een van de zwaardere Volkswagen-motoren en de automatische versnellingsbak. "Het voordeel van de T5 is bovendien dat hij vrij nieuw is, waardoor we een flink aantal jaren vooruit kunnen", zegt Ben Poot. "En we moesten er natuurlijk voor zorgen dat de achterzijde van de auto dezelfde kwaliteit heeft als de voorkant. Voor de inrichting van de werkruimte aan de achterzijde is nauw samengewerkt met een afgevaardigde groep ambulancemedewerkers. Er is letterlijk gezegd: 'Zeg maar hoe groot je werkplek moet zijn en hoe die moet worden ingedeeld'. En daar kwam dus vooral de wens van een lage instap en een flinke stahoogte naar voren. Daarnaast hebben we gezorgd voor een zeer efficiënte inrichting met een goede gewichtsverdeling, luchtvering op voor- en achteras, en gordels op alle zitplaatsen, dus ook in de cabine. Inmiddels zijn we aan het proefrijden en de eerste reacties zijn enorm enthousiast."

Het resultaat is een 'tailor-made' ambulance, die begin 2006 wordt geïntroduceerd op de Nederlandse markt. Maar wat Terberg Specials betreft blijft het daar niet bij, er wordt ook nadrukkelijk gelonkt naar het buitenland.

Ambulances in Nederland

In Nederland rijden zo'n 750 ambulances rond. Die staan op 190 locaties en zijn verdeeld over 51 ambulancediensten. Tot nu toe werkten deze diensten samen via CPA's (Centrale Post Ambulancevervoer), maar de nieuwe organisatievorm heet Regionale Ambulance Voorzieningen (RAV). Er wordt gestreefd naar 24 RAV's in Nederland.

Maatwerk als spel

SAF is de spil waar het om draait, zeggen ze bij SAF Benelux in Barneveld. Daar valt weinig op af te dingen. Zelfs letterlijk niet. Want SAF levert de hoogste technologie in schijfgeremde assen voor trailers en aanhangers. Over maatwerk gesproken.

"Tachtig procent van onze omzet wordt gerealiseerd in schijfgeremde assen", vertelt general manager Jan Boer van SAF Benelux. "En we gelden als de marktleider in innovatie en technologie. We zijn bijvoorbeeld de enige leverancier die garantie durft te geven op breuk van de remschijf." Een as is volgens hem vrijwel altijd maatwerk. "Ja, daar gaan we heel ver in. We zeggen in principe altijd ja, maar de order moet nog wel een beetje in verhouding zijn. Vergelijk het maar met iemand die bij een fabrikant van personenauto's een auto bestelt van tien meter lang en drie meter breed. Zo'n auto kan die fabriek natuurlijk best maken. Maar als je er maar twee wilt hebben, dan gaan ze een paar miljoen euro per stuk kosten. Dan is het geen haalbare kaart. Zo redeneren wij ook een beetje."

Uitdaging

Het is een sterk punt dat SAF Benelux en bandenimporteur Continental



buren zijn op het bedrijfsterrein in Barneveld. "Dat synergetisch effect is enorm, want we zitten bij dezelfde klanten. Wie assen nodig heeft, heeft ook behoefte aan banden", zegt Jan Boer. En SAF spint behoorlijk garen bij het feit dat Nederland een belang-

"Specifiek, puur maatwerk, dat is een uitdaging"

rijk productieland is voor getrokken materieel. Alle Nederlandse trailerbouwers zijn belangrijke klanten. De meeste gelden als 'volumeklanten' die grote orders plaatsen, maar er zijn ook bedrijven die als specialist gelden en zodoende zeer specifieke wensen hebben. Vragen naar asconstructies waaraan SAF toch vrijwel altijd tegemoet kan komen. "Dat is soms heel specifiek, puur maatwerk", besluit Jan Boer. "Maar dat is tegelijkertijd ook de uitdaging. Het is elke keer weer mooi als het toch lukt."

Continental-band bespaart op lange afstand

Uit een analyse van de verkoop van het type truckbanden ten opzichte van de vervoerde tonnen vracht (in tonkilometers), blijkt een opzienbarend verschil. Zo is 73 procent van de verkochte banden bedoeld voor regionaal transport tegen 11 procent voor internationaal transport. Regionaal verkeer vervoert echter slechts 74 miljard tonkilometer, terwijl het internationaal verkeer 307 miljard tonkilometer voor zijn rekening neemt, respectievelijk 20 en 80 procent van het totaal. "De keuze van het juiste bandentype kan dus duidelijk worden verbeterd", verklaart Edwin van Erp, Divisie Manager Bedrijfswagenbanden namens Continental Banden Groep.

"Een 40-tonner trekker/oplegger die jaarlijks 200.000 kilometer aflegt, zou met de huidige brandstofprijzen jaarlijks tot € 2.000,- kunnen besparen door om te schakelen naar de nieuwe Continental-banden voor internationaal transport, de HSL1 en HDL1 Eco Plus. Deze banden hebben een lagere rolweerstand en zijn speciaal ontwikkeld voor internationaal transport. 16% van alle zware Europese vrachtwagens is expliciet actief in het internationaal transport, en de verwachting is dat dit tot 2008 nog met 2,8 procent per jaar zal toenemen. In een groeiend marktsegment is er dus extra besparingspotentieel voor fleetowners", concludeert Van Erp.





Op LPG langs de lange Lindelaan

Een mooi staaltje maatwerk van Motrac Intern Transport, een onderdeel van Pon Equipment & Power Systems. Reden veel van de geleverde Linde-heftrucks tot nu toe op dieselmotoren, door het wettelijk verbod op ‘binnendieselen’ tot 4 ton hefcapaciteit mogen deze heftrucks nu niet meer in gesloten ruimtes rondrijden. Motrac vond de oplossing in LPG. De Volkswagen-motoren van de Linde-heftrucks zijn geschikt voor het rijden op autogas, wat ze niet alleen schoner, maar ook een stuk stiller maakt. De jongste Linde-heftrucks uit de 39X-range zijn bovendien voorzien van een geveerde vooras en bovenliggende neigcilinders, waardoor het comfort van de chauffeurs er met sprongen op vooruit is gegaan.



Maatwerk van Motrac

Bij de vervanging van de oude huurvloot stapte Van Uden Food-express af van pallettrucks met opklapplateau. De logistiek dienstverlener uit Haften sloeg samen met Motrac en Linde een nieuwe weg in.

“We moesten op zoek naar nieuwe trucks, omdat onze oude huurvloot nodig aan vervanging toe was”, vertelt Eric Molle, manager Warehousing en Packing bij Van Uden. “Bij de keuze hebben we gelet op veiligheid en productiviteit”, vult collega Frans Riedijk aan. “Maar ook de beschikbare batterijcapaciteiten hebben we meegewogen. Bovendien wilden we graag alles uit één hand.” De concepten en specificaties van Motrac bleken uiteindelijk het beste te passen bij de wensen van de dienstverlener. Echt maatwerk dus.

Zo bleek bijvoorbeeld dat er, ondanks de intensieve inzet, geen wisselbatterijen nodig zijn. Dankzij krachtige 500 Ah-batterijen met zuurcirculatie en hoogfrequentladers is er voldoende capaciteit om een 16-uurs inzet te waarborgen. “En dat scheelt een hoop, zowel financieel als voor de continuïteit van het proces, en bij het beperken van schades”, weet Riedijk.

“Ook onze medewerkers is gevraagd hun mening te geven”, vertelt Molle. “Hun betrokkenheid bij de keuze voor nieuwe trucks verhoogt immers de acceptatie.” De medewerkers hebben tijdens een demotraject verschillende trucks getest en gelet op zaken als bediening, remmend vermogen, snelheden, comfort en ergonomie. “En ook daar kwam Linde als beste uit de bus. Daarom

hebben we voor het laad- en losproces voor de Linde T20 SF gekozen en worden voor het orderpicken de Linde T20 SP's ingezet.”



verovering

Hoe verover je een markt? Of nieuwe werkterreinen? Hoe maak je van niets iets en hoe zet je de wereld – al is het maar een klein beetje – naar je hand? In dit hoofdstuk komen verschillende veroveraars aan het woord en brengen we hun veroveringen in beeld.

A2 OP DE SCHOP

Terrein veroveren

De A2, van Amsterdam naar Maastricht, is de belangrijkste en langste noord-zuidverbinding van ons land. Een drukke verkeersader, waar op meerdere plaatsen elke dag lange files staan. Dat is ook het ministerie van Verkeer & Waterstaat niet ontgaan, en dus wordt er op diverse plekken gewerkt aan verbreding van de weg. Tussen Amsterdam en Utrecht-Noord, bijvoorbeeld, geven kilometers lange zanddijken aan waar straks de verbrede A2 komt te liggen. Dat zand ligt daar een aantal jaren om de slappe veenbodem te laten inklinken, zodat de grond niet verzakt als de weg er eenmaal ligt. Maar ook zuidelijker wordt er gewerkt. Bij Utrecht komt een spectaculair ondergronds tracé, waarbij

Leidsche Rijn wordt verbonden met de rest van de stad. Verderop, tussen Oudenriijn en Everdingen, wordt gestudeerd op mogelijkheden voor verbreding. De rondweg van Den Bosch krijgt vier rijstroken per rijrichting, op het traject naar Eindhoven komen spitsstroken en datzelfde gebeurt in het diepere zuiden, ter hoogte van Kerensheide. Het zijn stuk voor stuk projecten die een enorme voorbereiding vergen, voordat de grote asfalteringsmachines hun werk komen doen. De Caterpillars van Pon Equipment en de op alle wielen aangedreven trucks van MAN zijn onmisbaar bij deze mammoetklus. Zij nemen het immens zware grondwerk voor hun rekening, veroveren het ruwe terrein.

DE ZWARE JONGENS VAN VAN DER VLIST

Verovering van de weg

Met 25 vestigingen in zo'n twintig landen is het Nederlandse Van der Vlist een grote speler in de sector speciaal- en zwaartransport. Verovering van de weg in driekwart eeuw. Mede dankzij materieel van Pon.

Iedere weggebruiker kent ze, die grote vrachtwagens van het speciale en zware transport. Trailers met af en toe meer dan honderd wielen, waarop enorme generatoren, opslagtanks, grondverzetmachines of ander groot materieel worden vervoerd. Wegreuzen van soms wel 350 ton, die vaak worden geëscorteerd door speciale begeleidingsauto's, opgetuigd met de nodige oranje zwaailichten.

Generator voor Honduras

Een bekende naam in het buitengewone transport is de firma Van der Vlist uit Groot-Ammers, vijfhonderd medewerkers sterk. Hun werkterrein: de wereld. De hele wereld? "Jazeker," vertelt directeur Dirk van der Vlist, "op dit moment verzorgen we bijvoorbeeld een transport in Ethiopië en vervoeren we een enorme generator naar Honduras. Die generator is opgehaald bij de fabriek, wordt door ons naar onze eigen haven in Moerdijk vervoerd, daar samen met de vrachtauto op een schip geladen, over zee vervoerd en in Honduras naar zijn eindbestemming gebracht. We verzorgen echt het hele traject."

Die generator is een product van MAN, en daarmee is meteen de naam genoemd van een van de leveranciers van Pon

Holdings. "Wij hebben inderdaad MAN-trucks in onze vloot," bevestigt Van der Vlist, "maar we gebruiken nog veel meer Pon-producten en doen ook op een andere manier zaken met Pon. Zo rijdt er in de haven van Moerdijk onder andere een 48-tonns hefruck van Gunco, terwijl de firma Van der Vlist ook een groot aantal Audi's en Volkswagens heeft rijden."

75-jarig bestaan

Andersom werkt Van der Vlist ook regelmatig voor Pon Holdings. Zowel Gunco, HDW en Caterpillar maken regelmatig gebruik van de logistieksspecialisten uit Groot-Ammers.

In driekwart eeuw – het bedrijf vierde in 2005 het 75-jarig jubileum – heeft Van der Vlist zijn sporen wel verdiend. Begonnen als transportonderneming, heeft het bedrijf het dienstenpakket inmiddels flink uitgebreid. Wereldwijd kunnen complete logistieke trajecten worden uitgerold, en naast een internationaal wagenpark heeft Van der Vlist in Moerdijk een eigen, voor zeeschepen bereikbare terminal, terwijl er ook faciliteiten zijn voor opslag, overslag en specifieke bewerkingen.

Van der Vlist heeft de beschikking over een zeer uitgebreid en gevarieerd wagenpark. Teletrailers, diepladers, eurotrailers

en modulaire opleggers; het staat allemaal ter beschikking. Een gedeelte van de wagens staat op de thuisbasis in Groot-Ammers, maar het bedrijf heeft door heel Europa eigen vestigingen. Van Italië tot België, van het Engelse Hull tot het Poolse Poznan en van Spanje tot in Rusland en de Oekraïne. De meeste van deze locaties bieden tevens de mogelijkheid tot opslag van transportgoederen. Ook elders in de wereld is Van der Vlist actief; het bedrijf heeft in elk geval vaste vertegenwoordigers in Indonesië, Honduras en Argentinië. In Nederland is Van der Vlist, naast in Groot-Ammers en de haven van Moerdijk, te vinden in Assen, Rijssen en Born.

Spectaculair

Dirk van der Vlist moet lachen als hem wordt gevraagd naar het spectaculairste transportstaaltje. "Eigenlijk zijn ál onze transporten spectaculair, we zijn trots op elke klus die we doen. En nee, er zijn eigenlijk geen grenzen aan wat je kunt vervoeren. We hebben ooit voor de aanleg van de HSL de grootste tunnelboor ter wereld moeten vervoeren. Die was álles tegelijk: groot, zwaar, lang, breed, hoog. Dan kies je zorgvuldig je traject, deels over de weg, deels over het water. En ja, er staat altijd wel iets in de weg. 'Kunstwerken' heet dat, in de taal van wegbeheerders. De ene keer is dat een verkeersbord, maar soms ook een heel

viaduct. En soms is er niet eens een weg; we hebben onlangs een enorme windmolen naar Italië vervoerd. Die moest ergens in de bergen worden neergezet, maar dat was op een plek waar eigenlijk alleen een karrenpad naartoe voerde. Dan wordt er dus speciaal voor ons een weg aangelegd. Dat is toch wel spectaculair."

Geen onderaannemers

Dirk van der Vlist is onderdeel van de derde generatie die aan de leiding staat van het familiebedrijf. En hij praat met een zekere trots over zijn bedrijf. "We hebben ons in 75 jaar tijd ontwikkeld tot een van de sterkste spelers in de Europese logistiek. Ja, je kunt

zeggen dat we aardig 'op weg' zijn. Eén van onze sterkste punten is dat we het hele vervoersconcept in één hand houden – dat is vrij uniek in deze bedrijfstak. Wij werken zonder onderaannemers. Op een auto van Van der Vlist – al rijdt 'ie in Argentinië – zit een chauffeur van Van der Vlist. Dat maak je niet zo gauw mee. Maar dat is de kwaliteit die wij nastreven."

"Er zijn eigenlijk geen grenzen aan wat je kunt vervoeren"





"De verscheidenheid in dit werk is enorm, geen enkele dag is hetzelfde. De ruimte die je krijgt om jezelf te ontplooiën, geeft me heel veel voldoening."

PON EQUIPMENT VERANDERT PROBLEEM IN SUCCESFACTOR

Tweede leven voor gebruikte CAT

Jonge gebruikte machines kun je als probleem zien. Maar ook juist als kans om er een geheel nieuwe klantenkring mee aan te boren. Dat is de benadering van Pon Equipment, die er nieuwe markten mee verovert.

In opmerkelijk korte tijd – sinds 1 januari 2005 – zijn 'Rental' en 'CAT Certified Used' bij Pon Equipment uitgegroeid tot begrippen. Voor jonge gebruikte machines worden vooral in Nederland klanten gevonden, en een groeiend aantal ondernemers heeft ontdekt dat het huren van een machine soms aantrekkelijker is dan aanschaf. Volgens Bas Calis, Manager Rental en Used bij Pon Equipment, is het snelle succes van zijn business unit een soort optelsom.

"We hebben in feite het productenpalet naar de klanten toe vergroot", aldus Calis. "Kijk, de marges op nieuwverkoop zijn niet enorm. Dus zijn we gaan kijken of we niet zélf in de verhuur en in de verkoop van gebruikte machines konden stappen. Verhuur is voor sommige bedrijven een uitkomst. Zeker als je machines niet volcontinu in bedrijf hebt is het prettig dat ze niet voortdurend op de balans drukken. In onze rental fleet wordt gebruikgemaakt van nieuwe machines, die echter meestal iets minder uren draaien. Dat maakt ze weer aantrekkelijk om ze gebruikt te verkopen. En dat doen we dan via het CAT Certified Used-programma."

CAT voor prijs van B-merk

Met dat programma richt Pon Equipment zich op een nieuwe groep klanten: ondernemers die gewend zijn nieuwe machines te kopen van een andere, goedkopere aanbieder. "Voor hetzelfde geld kunnen ze dan bij ons een échte Caterpillar kopen, waar we ook gewoon garantie op geven en die volledig meedraait in ons serviceprogramma", vertelt Calis. "En daar is zéker een markt voor. Veel fabrikanten zijn narrow-minded; uitsluitend bezig met verkoop van nieuw. Zij zien gebruikte machines als een probleem. Maar dat is het niet. Integendeel zelfs, wij zien het als een káns."

Essent

Klanten blijken verder vol lof over het feit dat ze bij Pon Equipment alles op één adres vinden: de machines zelf, service, onderdelen en financiering. Maar er zijn ook klanten die nog veel meer onder de paraplu van Pon Holdings schuilen. "Wat dat betreft kunnen we veel



leren van Essent", meent Calis. "Essent heeft één contract en één contactpersoon voor de auto's van Volkswagen Bedrijfswagens, de vrachtwagens van MAN, de Linde-hefrucks van Motrac en de bouw-machines van Caterpillar. Alles op één rekening per maand. Dat is wat klanten weten te waarderen. En of er nou iets is met een auto, of ze willen nieuwe graafmachines bestellen; ze bellen met één contactpersoon die het allemaal voor ze regelt. Echt toegevoegde waarde. En geef ze bij Essent eens ongelijk; ál het werk wordt ze uit handen genomen en ze kunnen zich richten op hun core business."

service & comfort

Hoe onderscheidt een organisatie zich in service? Door altijd nét een stapje harder te lopen of iets meer te bieden dan de concurrentie. En dat is een comfortabele gedachte.

Het comfort van specialisatie

Kim van Rooyen is Marketing Manager bij DFM, de financieringsmaatschappij van Volkswagen Pon Financial Services (VWPFS). Een gesprek over de comfortabele kanten van een financiële groep met een autohart.

DFM maakt deel uit van VWPFS. Vijf letters die voor nogal wat activiteiten staan.

"Ja, Volkswagen Pon Financial Services is een groep van werkmaatschappijen die allemaal inhoud geven aan diensten op het gebied van financiering, verzekering en leasing. Hierbij onderscheiden we de zakelijke markt – business to business –, de consumptieve markt – business to consumers – en de leasemarkt. We bedienen dus alle schakels in de bedrijfskolom. Door ons in te leven in de behoeften van elke klantgroep bij iedere Pon-divisie kunnen we op maat

gesneden financiële producten en diensten aanbieden. Er ligt wat dat betreft al een stevige basis met de bedrijven binnen Pon Automotive. Maar ook binnen Pon Equipment & Power Systems werken we samen aan verbreding en uitbreiding van ons aanbod."

Wat is de kracht van VWPFS binnen Pon Holdings?

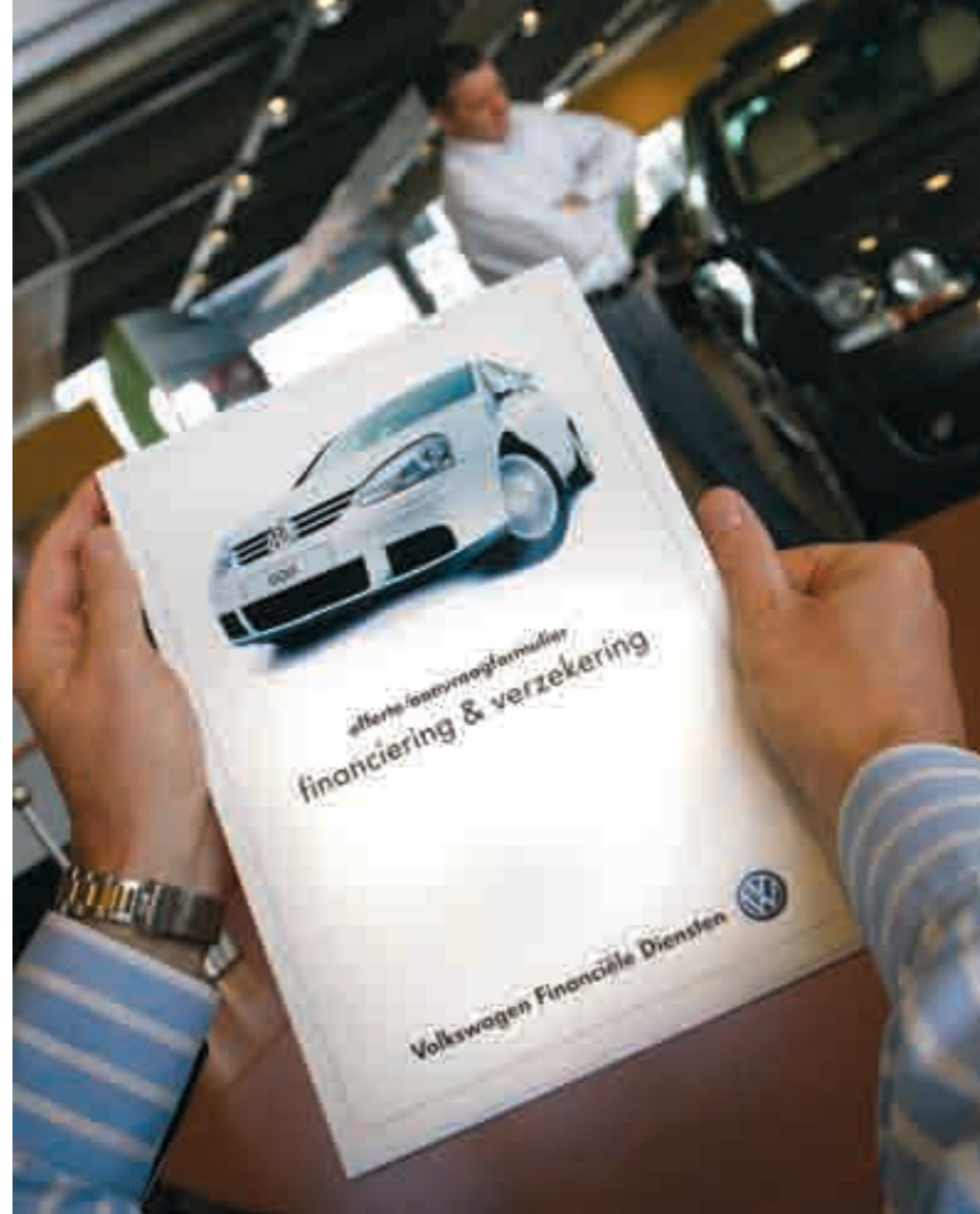
"We noemen het de 'captive' – onlosmakelijke, zeg maar – driehoek die we samen met de importeur en de dealer vormen. Binnen deze logische samenwerking worden alle wensen van de klant ingevuld. Dus niet alleen een auto, maar ook de ondersteunende diensten van dealer en importeur en de mogelijkheden om te verzekeren, financieren of leasen. En we bieden ook zakelijke dienstverlening voor dealers en leasemaatschappijen. Onze focus ligt op continuïteit: de handel moet kunnen doorgaan. Voor alle disciplines binnen het dealerbedrijf heeft VWPFS eigen producten. De financiering van de occasionvoorraad is nu eenmaal iets heel anders dan het afsluiten van een hypotheek of verzekering voor een bedrijfspand."

Wie zijn de aandeelhouders?

"Naast Pon Holdings is Volkswagen Financial Services AG sinds eind 2003 onze aandeelhouder. Een goede stap van Pon Holdings om de goede banden met Volkswagen te intensiveren. Het stelde VWPFS in staat om in Nederland het Volkswagen Bank Filiaal Nederland op te richten. Alle zaken rond particulieren en MKB-berijders worden nu door Volkswagen Bank geregeld. In nauwe samenwerking met dealerbedrijven wordt door de inzet van financierings- en verzekeringsproducten de aankoop van een auto vergemakkelijkt en de loyaliteit van de klant versterkt."

Is DFM ook vergelijkbaar met een bank?

"DFM heeft geen bankstatus, maar dat hoeft ook niet. DFM biedt alle financiële diensten die nodig zijn voor de automotive-sector. Voor veel dealers is het prettig dat ze met één partij zaken doen. Zeker omdat DFM/VWPFS een partij is met een autohart. We zijn een organisatie die de autowereld met zijn specifieke kenmerken



"Een Audi-klant die voor een Audi-verzekering kiest, heeft geen eigen risico als hij voor reparatie naar de Audi-dealer gaat"



begrijpt en er zijn aanbod op heeft afgestemd. Goedbeschouwd werken we onafhankelijk van de importeur, maar we hebben tegelijkertijd wel weer een goede band met die importeur. En onze producten zijn volledig toegespitst op de autobranche, net als de verzekeringsproducten van VVS. Met hen werken we nauw samen, omdat we dezelfde doelgroep bedienen. Bij allebei staat de zakelijke klant centraal. Een financieel specialist en een verzekeringspecialist kunnen elkaar goed aanvullen. De overeenkomst is dat we specifieke expertise hebben in de automotive-branche. Je praat over hetzelfde, hebt aan een half woord genoeg om elkaar te begrijpen. Dat is heel comfortabel voor onze klanten."

In hoeverre is de naam Volkswagen bindend?

"Binnen de consumentenmarkt hebben we specifieke diensten ontwikkeld voor de merken op de gebieden waarin wij expert zijn. Zo is bijvoorbeeld de merknaam 'Volkswagen Financiële Diensten' specifiek voor Volkswagen. Zoals je ook 'Audi Financial Services' hebt. Dat noemen we 'captive'-producten; merkgebonden financierings- en verzekeringsproducten. Enerzijds vergroten we hiermee de merkbeleving en anderzijds proberen we door intensieve samenwerking met de dealer te helpen bij het halen van de doelstellingen. Dat doen we voor alle Pon-merken, waarbij het comfort 'm zit in de unieke voordelen. Een voorbeeld is de Audi-verzekering, die geen eigen risico kent bij reparatie door de Audi-dealer."

Hoe verhouden het nieuwe Volkswagen Leasing en DutchLease zich tot elkaar?

"Er is zeker een verschil tussen Volkswagen Leasing, dat sinds oktober 2005 officieel op de markt is, en DutchLease. Volkswagen Leasing is een merklease-formule; de showroom van de dealer is het verkooppunt. De leasediens zijn volledig toegespitst op de diverse merken als Volkswagen, Audi, SEAT en Škoda, waardoor de herkenbaarheid voor de klant in de showroom wordt vergroot. DutchLease zoekt als universele leasemaatschappij op eigen kracht klanten. Ook hier zie je dat we in de klantenkolom op zoek gaan naar niches, klantgroepen waaraan we op basis van onze kennis en kunde iets kunnen toevoegen. DutchLease heeft overigens goede werkafspraken met Pon-bedrijven op het gebied van bijvoorbeeld schade en de levering van auto's."

Wat vinden klanten prettig aan de diensten van VWPFS?

"Die betrokkenheid – het 'ingevlochten' zijn in de autobranche – is een sterk punt van VWPFS. We maken het regelmatig mee dat bedrijven bij ons klant worden en binnen de kortste keren zeggen: 'Dat hadden we veel eerder moeten doen'. Over het algemeen hebben we trouwens zeer loyale klanten. We zijn al met al zo'n veertig jaar actief, en er zijn klanten die er al veertig jaar bij zijn."

WEBASTO TEVREDEN KLANT VAN DUTCHLEASE

'Customer excellent'

Webasto, fabrikant van open daken, airco's en verwarmingssystemen uit Kampen, leest zijn auto's bij DutchLease. Vooral vanwege de bovengemiddelde klantzorg, zegt Roel Kloosterman, algemeen directeur van Webasto.

"We hanteren bij Webasto een soort rangschikking voor vormen van klantzorg die we ervaren, en de hoogste daarvan heet 'customer excellent'. En dat is precies wat we bij DutchLease krijgen. Al meteen vanaf de eerste kennismaking. We waren verrast door de snelle respons op onze vragen, het alert inspringen, meteen terugbellen, de vlotte beantwoording van e-mails. Allemaal dingen waardoor je je als klant gewaardeerd voelt. En toen de tarieven ons ook aanspraken, was de keuze voor DutchLease snel gemaakt", aldus Kloosterman.

Webasto is vooral bekend vanwege de open daken voor auto's, handmatig of elektrisch bediend. Maar de firma levert ook verwarmingssystemen, waaronder standkachels, en airconditioningsystemen. "Webasto staat voor Wilhelm Baier uit Stockdorf, vlak bij München, die zijn bedrijfsnaam geheel fonetisch samenstelde uit twee letters van voornaam, achternaam en plaatsnaam", vertelt Roel Kloosterman. "We leveren open

daken, maar ook verwarmings- en airco-systemen. Die laatste niet voor personenauto's, daar is airco inmiddels te veel af-fabriek geworden, maar bijvoorbeeld wel voor boten. Veel mensen blijken het aircocomfort dat ze thuis en in de auto al hebben, ook op hun boot te willen. Daar leveren wij dan het systeem voor. We zijn met airco's wel actief op de bedrijfsautomarkt, onder andere voor MAN. En voor verwarmingssystemen hebben we een marktaandeel van 100 procent in Nederlandse bussen. Een bus is zo groot, dat je voor de verwarming

ervan geen gebruik kunt maken van de warmte van de motor. Daarom heb je een soort cv-keteltje nodig om de bus te kunnen verwarmen, en dat leveren wij", aldus Kloosterman, die op de Nederlandse vestiging van Webasto leiding geeft aan tachtig medewerkers.

Bij het bedrijf rijden zo'n twintig auto's van DutchLease. "We zijn dus geen supergrote klant, maar dat idee hebben we niet. We worden precies zo behandeld als een grote afnemer. Het grappige was dat, toen we overstapten naar DutchLease, onze vorige leasemaatschappij dat niet eens opmerkte. Pas toen onze controller, onze vaste contactpersoon voor die maatschappij, daar geen auto meer had rijden, kregen ze argwaan. Toen hebben we ze maar verteld dat we twee jaar eerder al van leasemaatschappij waren gewisseld."

Extra warmte voor Volkswagen

Tussen Webasto en Volkswagen bestaat een belangrijke relatie. Webasto in Duitsland levert bijvoorbeeld de verwarmingssystemen voor Volkswagens die voorzien zijn van de nieuwste direct ingespoten dieselmotoren. Roel Kloosterman van Webasto: "De moderne direct ingespoten diesels van Volkswagen gaan dusdanig efficiënt met de brandstof om, dat er te weinig restwarmte is voor een verwarmingssysteem. Dus heb je een extra kachel nodig, en die levert Webasto."

CAREPORT VAN VOLKSWAGEN BEDRIJFSWAGENS

Individuele mobiliteit

Als het gaat om kwaliteit en betrouwbaarheid hebben Volkswagen Bedrijfswagens zichzelf wel bewezen. Maar met het CarePort-programma wordt ook nog individuele mobiliteit geboden.

CarePort is het financiële dienstpakket van de Volkswagen Bedrijfswagen-dealers. Het is een even uitgebreid als uniek programma, dat via verschillende diensten bijvoorbeeld mobiliteitsgarantie (CarePort Mobility), financiering (CarePort Finance) of inruilwaardeggarantie (CarePort Value) kan inhouden. Maar CarePort omvat, via het Safety-onderdeel, ook uitgebreide verzekeringsmogelijkheden en de mogelijkheid tot reparatie- en onderhoudscontracten. Via CarePort Check is het bijvoorbeeld mogelijk om onverwachte kosten uit te sluiten, terwijl het systeem tevens de administratie rondom de bedrijfsauto('s) vereenvoudigt en de mogelijkheid biedt om een bandencontract of vervangend-vervoercontract af te sluiten.

Parkeren per gsm

Maar CarePort staat ook voor scherpe leasetarieven (een voordeel van leasen is dat de bedrijfsauto niet op de balans staat, wat de solvabiliteit ten goede komt), financieringen (met zeer gunstige slottermijnregelingen) en parkeerservice. Waarbij de kosten via de mobiele telefoon worden betaald. Deze CarePort Parkeerservice is nu al beschikbaar in steden als Haarlem, Leiden, Den Haag, Groningen, Nijmegen en Deventer.

Kortom, via CarePort kan de Nederlandse Volkswagen Bedrijfswagenorganisatie de gebruiker letterlijk veel zorg uit handen nemen. Meer informatie over het programma is te verkrijgen bij elke Volkswagen Bedrijfswagen-dealer.



Comfortabel bestellen

Als het om comfort gaat, benaderen bestelauto's steeds vaker personenauto's. Terecht, want bestelauto's worden zeer intensief gebruikt en dan zijn zaken als comfort en bedieningsgemak extra belangrijk. Volkswagen denkt mee met de professionele chauffeurs en introduceert de Caddy met DSG automatische transmissie. De 'Direct Shift Gearbox' is voorzien van een dubbele, hydraulische koppeling, waarbij de versnellingsbak voortdurend de volgende in te leggen versnelling al 'klaar' heeft staan. Dat zorgt voor een uitermate soepel schakelgedrag en – niet onbelangrijk voor de kilometerkostprijs – een significant

lager brandstofverbruik. De Caddy 1.9 TDI is de eerste bestelauto met dieselmotor in zijn klasse die met automaat wordt geleverd. En wát voor automaat...



service & comfort

DE 'LOGISTIC SOLUTION' VAN MOTRAC

Totaaloplossing

De Pon-gedachte 'alles van één aanbieder' gaat ook op voor magazijninrichting. Motrac staat immers niet alleen voor hefrucks, het heeft tevens de 'Logistic Solution'.

'Link 51' is een belangrijk onderdeel van deze logistieke totaaloplossing, naast de Linde hefrucks en magazijnvoertuigen. Link 51 heeft een compleet leveringsprogramma van opslag- en stellingmateriaal, waarmee elk magazijn efficiënt kan worden ingericht. Niet in de laatste plaats omdat een deel van de producten handgemaakt is, wat een zekere flexibiliteit garandeert. Met Logis heeft Motrac een softwareprogramma dat alle logistieke processen kan doormeten en vervolgens aangeeft wat de optimale mix is van mens en materieel in het magazijn. Aan de hand van gegevens als



rijafstanden, lastgewichten en magazijnafmeting worden berekeningen gemaakt die

van grote waarde zijn bij het bepalen van factoren als de hefruckvlootbezetting, de kosten per pallet of de draaiuren van de machines.

De software van Stratos kan overigens een belangrijke bijdrage leveren aan de inrichting van een magazijn. Met Stratos kan virtueel de juiste indeling van de magazijnruimte worden bepaald. Als het dan daadwerkelijk op inrichten aankomt, heeft Motrac tal van specialisten in dienst, die op maat gesneden concepten kunnen presenteren voor elk magazijn. Motrac biedt flexibele concepten door talloze mogelijkheden met lange- en kortetermijnverhuur, evenals leasing van trucks en magazijninrichting.

Is dat magazijn eenmaal operationeel, dan dient het elk jaar te worden onderworpen aan een BMWT-keuring. Ook dát maakt deel uit van het Motrac all-in service-concept; Motrac heeft, goed verspreid over het land, een aantal BMWT-keurmeesters in dienst. Of het nu gaat om rollenbanen, systeemvloeren of een complete magazijninrichting, Motrac biedt de totaaloplossing.

ONGEPLANDE STILSTAND UIT DEN BOZE

Continental EuroService houdt De Rijke mobiel

Theo Nolde, Operations Manager van De Rijke, houdt niet van onzekerheid, en zeker niet als het gaat om de betrouwbaarheid van de voertuigen van De Rijke. Daarom laat hij zijn complete wagenpark altijd volgens strakke onderhoudsschema's onderhouden en worden de banden vervangen zodra ze versleten zijn. Hij beseft dat hij daarmee de uitval door motor- of bandenpech zoveel mogelijk beperkt.

Desondanks is bandenpech nooit volledig uit te sluiten. Daarom is De Rijke aangesloten bij de Continental EuroService, de nummer 1-bandenservice van Europa. Het netwerk van de Continental EuroService bestaat maar liefst uit 5.000 servicepartners in 22 Europese landen. Door vooraf vastgestelde prijzen weet De Rijke, in geval van een pechgeval, vooraf waar hij aantoe is en worden onaangename verrassingen voorkomen.

Door de Continental EuroService leidt een bandenprobleem niet meer tot nerveuze toestanden. Met slechts één telefoontje van De Rijke gaat een heel professioneel apparaat in werking, 24 uur per dag, zeven dagen per week. Automatisch wordt de dichtstbijzijnde EuroService-partner ingeschakeld. Via de centrale wordt De Rijke geïnformeerd over het verloop van de pech-

serviceverlening. De Continental EuroService werkt ook snel, met een gemiddelde interventietijd van ver minder dan twee uur over heel Europa. In de Benelux en Duitsland is de gemiddelde stilstand bij bandenpech zelfs minder dan 90 minuten. Theo Nolde vindt deze service een hele geruststelling. "Je moet bedenken dat één op de tien voertuigen wel een keer per jaar bandenpech heeft. En dan zit je gelijk voor hoge kosten als je niet oppast. Door de EuroService kunnen we zo onze los- en laadafspraken ook beter nakomen, en tenslotte slaap je er ook beter van, zodat je overdag weer fris aan de slag kunt. Dat moet ook wel, want bij De Rijke willen we snel reageren op de wensen van onze klanten. Zodat die de optimale service blijven ontvangen die ze van ons al sinds jaar en dag gewend zijn."



Super(b)deluxe!

Goede zakenauto's zijn representatief, economisch verantwoord en hebben een hoge verwenfactor. De Skoda Superb biedt het allemaal. Ondanks zijn bescheiden prijsstelling biedt de Tsjechische limousine bovendien een aantal comfortfeatures die veel duurdere concurrenten moeten ontberen. Wat te denken van een opbergvak voor de paraplu in het linker achterportier? Of een neerklapbaar luikje in de rugleuning van de rechter voorstoel, waardoor de zitting tot voetenbankje wordt voor de passagier op de achterbank? Luxe ten voeten uit!

avontuur & ondernemerschap

De één noemt het ondernemersrisico, de ander spreekt van avontuur. Maar feit is dat je in het bedrijfsleven af en toe een gokje moet wagen of iets nieuws moet uitproberen in de markt. Over grote, kleine en nieuwe avonturen.



CONNEXXION OP STAP NAAR WATERSTOF

MANNEN op aardgas

Toch vreemd. In een land dat drijft op een aardgasbel, wordt aardgas nauwelijks gebruikt als brandstof voor voertuigen. Toch komt daar langzaam verandering in, zo blijkt uit een nieuw project van vervoersmaatschappij Connexxion en MAN truck & bus.

Eind 2005 heeft Connexxion de eerste van een serie van 85 op aardgas rijdende MAN-streekbussen in gebruik genomen. Ze gaan rijden in de vervoersregio Haarlem/IJmond en volgens Eric Slakhorst, manager procurement bij Connexxion zal dat de trend zetten voor nog meer 'schone' streekbussen. "Aardgasbussen zijn voor Nederland een primeur, maar dat komt vooral doordat het economisch gezien tot nu toe niet interessant was. Zowel de aanschafwaarde als de exploitatiekosten lagen te hoog. Maar onze concessieverlener in het gebied Haarlem/IJmond heeft als wens aangegeven dat we met aardgasbussen gaan rijden, en daaraan hebben we voldaan", aldus Slakhorst. Hij verwacht dat nu er één schaaft over de dam is, er meer zullen volgen.

Stimuleren

Bij Connexxion – met een marktaandeel van 60 procent de belangrijkste speler in het Nederlandse streekvervoer – denkt men vooral dat de overheid die overstap van diesel-aangedreven bussen naar aardgas zal moeten stimuleren. De uitstoot van NOx (fijnstof) van dieselmotoren staat momenteel vooral ter discussie, maar belangrijker nog is dat het rijden op aardgas kan worden gezien als een opstap naar een nóg schonere techniek: waterstof. Volgens Meindert Snoek van MAN truck & bus is zijn bedrijf daar al behoorlijk ver mee. "In de hele discussie over duurzaamheid en het openbaar vervoer ziet men het rijden op aardgas als een voorloper op waterstofaandrijving. Bij de fabriek van MAN in München hebben we

Alternatieve MAN-kracht

- Connexxion heeft 85 aardgasbussen van het type Lion's City CNG besteld en een optie genomen op nog eens 205 stuks.
- De aardgasbussen van MAN scoren uitzonderlijk goed bij de emissie van CO₂, NO_x en roetdeeltjes.
- MAN heeft aan vervoersbedrijven in heel Europa al meer dan 4.000 aardgasbussen geleverd.
- De MAN Lion's City CNG is nauw verwant aan de Lion's City die onlangs is verkozen tot 'Bus of the Year 2005'.
- De divisie bussen van MAN Nutzfahrzeuge AG heeft nu bijna 20 procent van de Europese markt voor het personenvervoer over de weg in handen.
- MAN-bussen met aardgasmotoren zijn opvallend stil, zowel voor inzittenden als de omgeving. Het interieurgeluid ligt in de buurt van de 72 dB(A), het exterieurgeluid bedraagt minder dan 78 dB(A); aanzienlijk stiller dan dieselmotoren.

inmiddels een bus met waterstofverbrandingsmotor rijden, die volgend jaar in kleine aantallen in Berlijn zal worden ingezet. Duitsland is ook vrij ver met aardgasvoertuigen; met name in stedelijke gebieden waar de NOx-uitstoot een issue is, worden ze veel gebruikt. Er rijden nu in Duitsland al vijfhonderd aardgasbussen, maar dat zijn er over een paar jaar zeker duizend."

Rendabel

Volgens Snoek is MAN de sterkste aanbieder van dit moment als het gaat om bussen die geschikt zijn voor alternatieve brandstoffen. "In de hele wereld rijden al vierduizend bussen met MAN-aardgasteknik. Ze vormen het beste alternatief voor diesel. Met waterstof is

MAN wereldwijd de enige aanbieder. En bij aardgasbussen kunnen we als importeur ook meteen een vulstation laten verzorgen. Dat is absoluut een voorwaarde, want aardgas tanken kan nog bijna nergens in Nederland. Vanaf 50 bussen is zo'n eigen tankstation rendabel", stelt Snoek, die voorspelt dat alternatieve brandstoffen steeds belangrijker worden voor bussen. Daarvan is ook Slakhorst van Connexxion overtuigd. "Maar er zijn voorwaarden. Er moet een goede infrastructuur komen met tankstations voor aardgas en uiteindelijk ook voor waterstof. De branche spreekt al veel over aardgas en dat is een sterk punt, maar de stimulerende factor moet toch vooral van de lokale en regionale overheden komen."

LUCRATIEVE ELEKTRICITEITSHANDEL DANKZIJ POWERHOUSE

Van kostenpost naar omzetsbron

Het concept van Pon Powerhouse is even simpel als doeltreffend. Laat tuinders en telers de elektriciteit die ze opwekken maar niet nodig hebben, op de elektriciteitsmarkt verhandelen. Powerhouse maakt het mogelijk. En het werkt.

“Sinds 1 mei 2005 benaderen we tuinders en telers met in feite één geïntegreerd product: het leveren, financieren en onderhouden van een warmtekrachtinstallatie en het verkopen van de geproduceerde elektriciteit”, vertelt Dirk Koelewijn, Managing Director van Pon Powerhouse. “Het komt er in feite op neer dat we de tuinder voorzien van een warmte/krachtinstallatie – een ‘WKK’ in vaktermen. We hebben het dan over een grote gasmotor die drie producten levert die voor een tuinder belangrijk zijn. Stroom, voor de belichting in de kassen, warmte, en CO₂, een restproduct dat vrijkomt bij de verbranding van aardgas en dat als meststof kan worden gebruikt om de groente of bloemen extra te laten groeien.” Zo’n warmte/krachtinstallatie staat niet altijd aan. Op zomerdagen, bijvoorbeeld, is er geen warmte nodig en minder elektriciteit. Nu heeft Pon Powerhouse een systeem ontwikkeld dat de elektriciteitsproductiecapaciteit van een WKK kan ‘vermarkten’ op de elektriciteitsbeurzen. Dat werkt eigenlijk heel simpel. Zoals elk huishouden stroom betreft van het elektriciteitsnet, zo kan een tuinder de stroom die hij over heeft, leveren aan het elektriciteitsnet. Koelewijn: “Bij Pon Powerhouse hebben wij daarvoor een IT-systeem ontwikkeld dat het mogelijk maakt om die elektriciteit aan te bieden en te verkopen. De computertechniek die daarvoor nodig is, is afkomstig van Darset, dat onlangs door Pon is aangekocht, terwijl we dankzij CAT uit eigen huis de WKK’s kunnen leveren.”

Tomaten in het donker

Het is een volledig geïntegreerde dienst richting tuinders. Powerhouse levert de tuinder de warmte/krachtinstallatie, financiert hem via de financieringsmaatschappij van Pon, verzorgt het onderhoud en levert de benodigde software en apparatuur om de machine zo optimaal mogelijk aan te sturen en te benutten. “Wij verkopen in feite de stroom voor de tuinders”, legt Koelewijn uit. “Tomatentelers hebben veelal geen elektriciteit nodig, die gebruiken alleen de warmte en de CO₂. Deze tuinders kunnen in de praktijk nagenoeg al hun opgewekte elektriciteit verkopen. Maar de tuinder die wél elektriciteit nodig heeft om te kunnen belichten, kan op een moment dat er grote vraag is naar stroom besluiten om de tomaten even een aantal uren in het ‘donker’ te zetten, en in die tijd zijn geproduceerde elektriciteit aan het net leveren voor een zeer lucratieve prijs. En dat kan om fikse bedragen gaan: één megawatt-

uur kost gemiddeld zo’n 37 euro om te produceren, maar als er sprake is van een tekort aan elektriciteit, kan de prijs zomaar tien tot vijftien keer over de kop gaan. Dan is het dus wel interessant voor een tuinder om de verlichting een paar uur te doven. Buiten is het immers ook wel eens bewolkt, daar krijgen die tomaten niks van.”

Werk aan de winkel

“Wij verkopen de stroom voor de tuinder en hij deelt mee in de opbrengst van de elektriciteitshandel, afhankelijk van zijn eigen investering”, benadrukt Koelewijn. “Het is bovendien interessant omdat we werken met meerjarencontracten. Zo’n tuinder verbindt zich voor meerdere jaren aan ons en weet dat hij in die tijd geen zorgen heeft om zijn WKK en mee kan delen in de verkoop van de geproduceerde elektriciteit. Tuinders hebben het momenteel niet gemakkelijk en kunnen in feite steeds moeilijker omvangrijke bedragen zelf investeren. Maar met Powerhouse kan het wel. Onze belangrijkste uitdaging bij Powerhouse? Zoveel mogelijk warmte/krachtinstallaties in de markt zetten bij ‘gezonde’ tuinbedrijven en de bijbehorende elektriciteitsproductie vermarkten. We hebben nu in een half jaar tijd al 54 contracten gesloten, maar er zijn nog zo’n vierhonderd tuinders die voor ons product in aanmerking komen. Werk aan de winkel dus!”



“Als er sprake is van een elektriciteitstekort, kan de prijs zomaar 10 tot 15 keer over de kop gaan”

96 prijzen per dag

Elektriciteit wordt in Nederland per kwartier verhandeld. Dat zijn dus 96 elektriciteitsprijzen per dag. De landelijke netbeheerder TenneT beoordeelt en controleert continu de vraag naar en het aanbod van elektriciteit in Nederland. Aanbieders van elektriciteit zijn de traditionele energiebedrijven, maar nu dus ook een organisatie als Pon Powerhouse. Een megawattuur kost gemiddeld rond de 37 euro om te produceren, maar in tijden van elektriciteitstekorten – bijvoorbeeld tijdens warme zomers of wanneer er een centrale uitvalt – kan de verkoopprijs omhoog schieten naar wel zes- tot zevenhonderd euro. Dat zijn dan ook de momenten waarop een tuinder kan besluiten zijn tomaten maar even ‘in het donker’ te zetten.

DFM ook voor ándere merkdealers

DFM verzorgt bedrijfsfinancieringen in de automotive-branche. En daar is ruimte voor nieuw avontuur, vertelt René Huijs, commercieel manager van DFM. "Oók bij de niet-Pon-merken."

"DFM bestaat al sinds 1967, en we mogen inmiddels 80 procent van de Volkswagen- en Audi-dealers en zo'n 60 procent van die van SEAT en Škoda tot onze klanten rekenen. Onze ambitie is om naast de Pon-merken ook andere merken aan ons te binden; dealers van bijvoorbeeld Ford, Peugeot en Renault. We zijn tenslotte een financieringsmaatschappij die gespecialiseerd is in automotive. Wij zijn niet slimmer dan de mensen van de Rabobank of ING, maar we hebben vergeleken met hen het voordeel dat we ons concentreren op één branche. En dat merkt een dealer als hij met ons aan tafel zit", stelt Huijs. Volgens hem wordt DFM ook als een onafhanke-

lijke maatschappij gezien. "De link met Pon geeft eigenlijk alleen maar een positieve spin-off. Andere merkdealers vinden Pon professioneel, degelijk en betrouwbaar. We werken bovendien onafhankelijk van de importeur. De basis bij financieringszaken is toch in eerste instantie vertrouwen – en dat is er."



DE 'CAT COMPACTS' VAN CATERPILLAR

Klein avontuur

Wie aan Caterpillar denkt, denkt aan 'groot'. Enorme graafmachines, immense bulktransporteurs, indrukwekkende verreikers... Stuk voor stuk giganten die tot de verbeelding spreken. Maar Caterpillar doet ook aan klein avontuur.

Nederland is een klein land en de ruimte is beperkt. Daarnaast zijn gemeenten vandaag de dag niet meer zo scheutig met volledige afsluitingen van wegen waaraan gewerkt moet worden. In het kader van zo min mogelijk overlast voor de bevolking, wordt voor aannemersbedrijven de 'werkbare ruimte' vaak erg beperkt gehouden. Los daarvan moet er nog wel eens worden gewerkt op plaatsen waar sowieso weinig ruimte is: stegen, achtertuintjes en smalle kaderanden. Op zulke momenten bewijzen de 'Cat Compacts' van Caterpillar goede diensten. Stuk voor

stuk machines die dan wel compact zijn, maar niettemin bergen werk kunnen verzetten.

Klein maar fijn

Importeur Pon Equipment & Power Systems toont het hele assortiment Cat Compacts op www.catcompact.nl. Van compacte verreikers tot schrankladers en van graaflaadcombinaties tot mini-graafmachines. Allemaal in klein formaat, maar tot veel in staat. En dat ze in een behoefte voorzien, bewijzen de uitstekende verkoopresultaten. Cat Compacts zijn zowel te koop als te huur.

Zwart goud

De racesport leeft volop in Nederland en dat zie je ook terug in het aantal kartbanen, dat de laatste jaren stevig is uitgebreid. Net als in de autosport maakt ook in karting 'het zwarte goud' het verschil tussen pech en podium. ContiTech levert banden voor zowel professionele race- als verhuurkarts, maar ook andere rubberdelen, zoals aandrijfriemen. De banden blinken uit door hun speciale rubbercompound, die zorgt voor een korte opwarmtijd en veel 'kleefkracht'.

Betrouwbaar avontuur

De Dakar Rally is gevaarlijk en veeleisend. Uitrusten is een hele kunst, goed presteren een loodzware opgave. Volkswagen neemt 'Le Dakar' zeer serieus. De ontwikkeling van de Race Touareg waarmee VW op Dakar-succes jaagt, staat nooit stil. In Wolfsburg en tijdens tientallen testdagen wordt hard gewerkt achter de schermen, tijdens de Cross Country World Cup worden nieuwe onderdelen uitgeprobeerd onder wedstrijdcondities. Met succes, want in 2005 won de Volkswagen-equipe Bruno Saby/Michel Périn dit kampioenschap. Volkswagen slaagt er keer op keer in de beste rallyrijders aan zich te binden. Naast Saby (de allrounder die Dakar won maar ook zegevierde in de Rally van Monte Carlo) rijden in de 2006-editie ook Dakar 2001-winnares

Jutta Kleinschmidt en tweevoudig rallykampioen Carlos Sainz met een Touareg naar Dakar.

De laatste versie van Volkswagens offroadmonster is voorzien van een 2,5-liter TDI dieselmotor, die 275 pk levert en een koppel heeft van meer dan 550 Nm.

Uiteraard is er hard gewerkt aan de betrouwbaarheid van de Race Touareg, die de zwaarst denkbare omstandigheden moet overleven. Daar slaagt Volkswagen vooralsnog uitstekend in. Ter illustratie, het allereerste chassis dat Volkswagen voor Dakar ontwierp, de RT01, rijdt nog steeds. Sinds oktober 2003 reed deze oer-Touareg 35.000 kilometer op volle snelheid. Dat is gelijk aan zeven keer de Dakar Rally...



ambities waarmaken

De drijvende kracht achter elk succes is ambitie. Elke ondernemer heeft z'n ambities. In dit hoofdstuk laten we zien hoe Pon Holdings helpt ze te verwezenlijken. Plus: wat zijn de ambities van Pon zelf?

JUMBO ZOEKT DE GROEI IN HET NOORDEN

Elke maand een nieuwe supermarkt

Jumbo Supermarkten heeft op dit moment een marktaandeel van 3,3 procent. Maar de ambitie is om dat in vijf jaar tijd te verhogen naar 6 tot 7 procent. De heftrucks van Motrac spelen hierin een belangrijke rol.

"70 procent van onze omzet wordt gerealiseerd beneden de grote rivieren", vertelt Manager Logistiek Karel de Jong van Jumbo. "De groei zoeken we dus vooral in het noorden. We hebben nu 76 supermarkten, maar we willen elke maand een nieuwe openen."

In het distributiecentrum van Jumbo in Veghel rijden vooral heftrucks, reachtrucks en orderverzameltrucks van Linde rond, geleverd door Motrac. Tot grote tevredenheid

van Jumbo, zegt De Jong. "Het leuke is dat Motrac dezelfde filosofie hanteert als wij als het om klanten gaat. We richten ons allebei op optimale klanttevredenheid, en dat bereik je alleen via de mensen, je eigen medewerkers. En we streven allebei naar de laagste prijs, het breedste assortiment en klantgericht werken, de klant scherp houden. We voelen onze samenwerking met Motrac echt als een partnership, daarin is Motrac bestlist onderscheidend."



BEZORGSERVICE ALBERT.NL WIL JAARLIJKS 30 PROCENT GROEI

Meer boodschappen, meer Volkswagens

Onder de naam Albert.nl bezorgt Albert Heijn inmiddels zo'n vijf jaar artikelen aan huis of kantoor. Dat deze service in een groeiende behoefte voorziet, blijkt uit de cijfers en het ambitieniveau. Albert.nl streeft naar een jaarlijkse groei van 30 procent. Een streven waarin Volkswagen een belangrijke rol speelt.

Het verzorgingsgebied van Albert.nl wordt door Coert de Neve, manager development & support, omschreven als 'ruim de Randstad'. "Zeg maar het gebied tussen Amersfoort, Gorinchem, Brielle en Alkmaar. Daarnaast bezorgen we ook in grote steden als Breda, Tilburg, Eindhoven en Nijmegen." Dat bezorgen gebeurt exclusief met Volkswagens LT, die voorzien zijn van een speciale opbouw. "Eigenlijk een grote bak met lage instap, waar we karren met vier etages in plaatsen. De bestellingen bestaan niet

alleen uit producten uit het Albert Heijn-assortiment, ook artikelen van Gall & Gall en Etos gaan mee", vertelt De Neve.

De ambities van Albert.nl zijn verre van bescheiden. "Tot nu toe zijn we iedere drie jaar in omvang verdubbeld. Die groei zoeken we vooral in ons huidige verspreidingsgebied en in de grote steden. En ja, hoewel we onze auto's zeer effectief inzetten en een steeds hogere beladingsgraad zien, is het evident dat we in de toekomst meer Volkswagens nodig zullen hebben."



RTR BARENDRECHT VERHUURT KOELTRAILERS

Cool vervoer

Met bijna 25 jaar ervaring en niet minder dan 320 trailers is RTR in Barendrecht een belangrijke speler op het gebied van koeltrailerhuur. "En er zit nog steeds groei in", zegt salesmanager Frans de Graaff.

RTR staat voluit voor Refrigerated Trailer Rentals Holland BV. Het bedrijf heeft naast Barendrecht ook nog een vestiging in de havenstad Antwerpen en verhuurt aan de grote en kleine vervoerders speciale trailers die zijn ingericht voor gekoeld vervoer. Veel van die huurtrailers hebben RTR op de zijwanden staan, maar huurders die gebruikmaken van langetermijncontracten kunnen

ook hun eigen naam op de trailer krijgen. En onder alle trailers zitten assen van Pon-dochter SAF Benelux, die de assen gespecificeerd aanlevert. RTR ziet zijn 'cool' business nog steeds groeien, stelt De Graaff. "De afgelopen vier jaar hebben we toch heel wat nieuwe trailers laten bouwen." En wat wordt er dan allemaal vervoerd met de koeltrailers van RTR? De Graaff: "Groente en fruit, vers vlees, diepvriesvlees, verse vis, bevroren vis, bloemen en planten, maar bijvoorbeeld ook medicamenten. Onze trailers zijn zo ingericht dat ze alles aankunnen. Of het nou min twintig of plus vijftien graden moet zijn, alles is mogelijk."



INZET VAN CATERPILLARS BIJ SNIJDER

Continu kwaliteit

Over de hele wereld zijn de grondverzetmachines van het Hoornse Snijder actief. En dan niet van acht tot vijf, maar continu, zegt directeur Ronald Snijder.

"Wij zijn een verhuurbedrijf van grondverzetmateriaal, gespecialiseerd in de natte waterbouw", legt Snijder uit. "We werken veel in het verre buitenland, in opdracht van grote bouwondernemingen. En

omdat we een volcontinubedrijf zijn – soms werken we twee jaar achter elkaar, dag in, dag uit – hebben we behoefte aan goed materieel. In die zin is Caterpillar uiterst betrouwbaar, net als Pon Equipment, trouwens. Prettig, zo'n grote organisatie. Onderdelen zijn altijd beschikbaar en onderhoud kan snel plaatsvinden. Dat is enorm belangrijk, want onze machines moeten zo min mogelijk stilstaan. We hebben al jarenlang een goede relatie met Caterpillar, wereldwijd is het ook een begrip."

Ambities? "Nou, we hebben en houden vooral de kwaliteit hoog in het vaandel. Daarom kunnen we dit werk al zo lang doen. En in feite is elk aannemersbedrijf een potentiële klant voor ons. Zolang het maar om volcontinuprocessen gaat."



BUSSCHER KIEST VOOR CAT

Grondige groei

De firma Busscher uit het Gelderse Puiflijk speelt een belangrijke rol op de markt van compacte-graafmachinerhuur. De producten van CAT sluiten naadloos aan bij de ambitieuze groeiambities van het bedrijf.

Directeur-eigenaar Ronald Busscher is erg te spreken over de Pon-producten. "We hebben vrachtwagens van MAN en we verhuren erg veel compacte machines van CAT. Daar zit echt een perfecte organisatie achter, prima service en uitstekend materieel. We hebben 38 kraantjes in de verhuur, maar onze ambitie voor 2006 ligt op 70 stuks. Een doelstelling die we mede dankzij CAT waarschijnlijk wel gaan halen."

Compacte graafmachines zijn sterk in opkomst, vooral omdat gemeentes steeds minder ruimte beschikbaar stellen voor werkzaamheden. Ging tot voor kort gewoon een hele straat dicht, nu moet alles bereikbaar blijven en moet er dus met kleinere machines worden gewerkt. Busscher: "Die van CAT zijn erg populair en technisch ook dik in orde. CAT is bovendien hard op weg om marktleider te worden op het gebied van compacte kranen, en dat gaat ze lukken ook. Daarvan ben ik overtuigd."

“Het vervullen van de wensen van onze klanten is onze belangrijkste drijfveer. Het komen tot een partnership in business, waarbij we samen met onze klant zorgen dat hij zijn werkzaamheden zo goed en goedkoop mogelijk kan verrichten. In samenwerking met Caterpillar in staat zijn de beste en meest complete oplossing voor de klant-behoefte te bieden. Kwaliteit, klantgerichtheid en creativiteit zijn daarbij essentieel. Hierdoor zijn wij erin geslaagd om bijvoorbeeld binnen de sloopbranche een vooraanstaande positie te verwerven. Niet alleen door het leveren van de beste machines, maar ook en met name door uitstekend onderhouds- en reparatiewerk. Het leveren van echte toegevoegde waarde voor de klant zal onze omzet doen groeien en een positieve margeontwikkeling mogelijk maken.”

GIEL CLAES, ALGEMEEN DIRECTEUR PON EQUIPMENT

“Powerhouse is een jong bedrijf binnen Pon Holdings waar alle ingrediënten die horen bij innovatie en ondernemerschap aanwezig zijn. En dat is ook nodig, want alles wijst erop dat in de huidige geliberaliseerde energiemarkten grote kansen en mogelijkheden zijn voor innovatieve bedrijven die durven te ondernemen. Dat Pon deze kansen heeft onderkend en opgepakt, onderstreept haar karakter als ondernemend en dynamisch handelshuis. Powerhouse heeft de ambitie in alle omstandigheden waarde toe te voegen voor haar klanten door het in- en verkopen van elektriciteit. In dat kader beschouwen wij de kwaliteit en betrouwbaarheid van onze dienstverlening als de belangrijkste waarborg voor een langdurige samenwerking.”

DIRK KOELEWIJN, ALGEMEEN DIRECTEUR PON POWERHOUSE

“Met een breed dienstenpakket en de inzet van specialistische kennis van de vloetmarkt willen wij onze positie op de zakelijke markt versterken en verdiepen. Een sterk gevarieerd model-lengamma in zowel personenauto's als bedrijfswagens, dat naadloos aansluit op de wensen van het bedrijfsleven, vormt hiervoor uiteraard de gezonde basis. De rol van Fleetsales & Leasing, in nauw samenspel met Volkswagen Bedrijfswagens, is om het product aan te vullen met diensten en slimme mobiliteitsoplossingen waarmee we de klant nóg meer maatwerk kunnen bieden.”

BEREND VEENENDAAL, DIRECTEUR PON'S AUTOMOBIELHANDEL

“Motrac staat voor expertise en resultaatgerichtheid. Wij houden overzicht over en geven inzicht in het logistieke proces van de klant, waardoor hij een helder beeld krijgt van wat wij voor hem kunnen betekenen. Door middel van de multifunctionele producten van Linde kunnen wij maatwerk leveren en innovatief zijn naar onze klanten. Dit betekent efficiency voor onze klant en daarmee uiteindelijk een verlaging van zijn logistieke kosten. Met teamwork, Linde en Motrac samen, realiseren wij de ambities van onze klanten.”

BENNART VRIESEMA, ALGEMEEN DIRECTEUR MOTRAC INTERN TRANSPORT

“‘Our Sport is TranSport.’ Deze slogan geeft in slechts vier woorden kernachtig weer hoe de mensen van Continental Banden Groep en SAF Benelux staan in de wereld van het professioneel transport. Topsporters zijn gepassioneerd in het behalen van de hoogste plaats op het erepodium. Continental en SAF zijn toegewijd om ondernemers de beste keuze in banden en assen te bieden. Toegespitst op de door de ondernemer gespecificeerde inzet en om zijn rendement naar het hoogste niveau te tillen. Kortom: Our Sport is TranSport!”

JANNES BOUMAN, ALGEMEEN DIRECTEUR CONTINENTAL BANDEN GROEP

“MAN wil voor haar klanten de leverancier zijn van complete transportoplossingen. Naast een compleet assortiment van innovatieve en zeer betrouwbare voertuigen, waaronder bijvoorbeeld de onlangs tot Truck of the Year gekozen MAN TGL, bieden wij onze klanten een breed pakket diensten op maat. Zoals servicecontracten voor reparatie en onderhoud, en diverse oplossingen voor leasing, financiering en verzekeringen. Hierdoor kan de ondernemer zich concentreren op zijn core business, terwijl MAN de zorg voor zijn wagenpark overneemt.”

BERT VAN HASSELT, ALGEMEEN DIRECTEUR MAN TRUCK & BUS B.V.

“Op basis van de behoeften van Pon-bedrijven en hun klanten bieden we toegespitste financierings-, verzekerings- en leaseoplossingen waardoor zij hun doelen maximaal kunnen behalen. Innovatie en een optimale relatie met de klant staan bij ons centraal. Dat kan ook niet anders in de dienstverlening, waar mensen het verschil maken.”

EGON VAN GEENHUIZEN, DIRECTIEVOORZITTER VAN VOLKSWAGEN PON FINANCIAL SERVICES

samen werkt

Goede samenwerking heeft alleen maar voordelen. Je kunt als bedrijf nu eenmaal niet alles in huis hebben. En dan verschijnt Pon Holdings ten tonele. Met pasklare of aanvullende oplossingen. Een aantal voorbeelden waaruit blijkt dat 'samen' werkt.

PON-DIVISIES VERZORGEN TOTALE MACHINEPARK ESSENT MILIEU

Outsourcing in



Totale dienstverlening onder één en hetzelfde dak. Veel bedrijven roepen het, Pon laat zien hoe het werkt. Bijvoorbeeld in Wijster, bij de grootste afvalverwerkingsinstallatie van Nederland. Essent Milieu profiteert van de totaaloplossing die de werkmaatschappijen van Pon Equipment samen bieden.

afvalverwerking



Essent Milieu zullen velen nog kennen als de VAM, de Vuilafvoer Maatschappij. In grote, groene spoorwagons werd het overgrote deel van het Nederlandse huisvuil in Wijster aangevoerd en verwerkt. Inmiddels is het complex in de midden-Drentse gemeente dus overgenomen door Essent, en samen met de locatie in Moerdijk wordt er jaarlijks niet minder dan vier miljard kilo afval verwerkt. De energie die bij de verbranding vrijkomt, wordt omgezet in warmte en elektriciteit, waarmee op jaarbasis 200.000 huishoudens worden bediend.

Vorig jaar legde Essent bij een MAN-dealerbedrijf de vraag neer of zij belangstelling hadden om hun werkplaats over te nemen. Zo ging het balletje rollen, vertelt Willem Over, vestigingsleider van Pon Equipment in Beilen, vlak bij Wijster. "Die MAN-dealer speelde de vraag door aan Pon en wij zijn vervolgens gaan praten", vertelt Over. "Toen bleek dat Essent eigenlijk alles wilde outsourcen, tot de veegbezems aan toe. Wij hebben toen gekeken hoever we daarin konden gaan en dat bleek ver. In totaal hebben we bij Essent Milieu nu 23 machines in gebruik. Acht MAN-trucks en verder dumpers en hoogwerkers van HDW, heftrucks en verreikers van Motrac en Caterpillars van Pon Equipment. Die worden ingezet op basis van full operational lease, dus inclusief onderhoud, verzekering, brandstof – alles."

Eén factuur

De auto's en machines worden vooral ingezet in het compostingsproces. "Dat is ook veel bewerklijker dan afval", legt Over uit. "Het afval wordt gewoon aangevoerd en verbrand. Maar bij het composteren wordt er gemengd, gedroogd, gemalen en gezeefd. Daarbij zijn onze machines het meest nodig. ICS is een voormalig Pon-bedrijf waar wij nog steeds graag mee samenwerken. Door de black boxes kunnen we precies zien hoe de machines worden gebruikt, hoeveel uren ze draaien en hoeveel ze stilstaan. Dat is weer van belang voor een exacte facturering. Eén keer per maand gaat er – voor het hele machinepark – één factuur naar Essent. Die wordt ver-

"Eén telefoontje tussen beide mannen is voldoende om het in orde te maken"

stuurd door MAN Lease, dat op zijn beurt weer debiteert naar alle Pon-werkmaatschappijen. Het voordeel voor Essent is duidelijk: zij krijgen één factuur in plaats van een heleboel verschillende rekeningen", aldus Over.

Eén telefoontje

"Nóg een voordeel: we hebben één servicecoördinator aangesteld, die contactpersoon is voor Essent. Bij Essent zit precies zo'n contactpersoon, waardoor er korte lijnen zijn. Als er nu iets gebeurt, ongeacht met welke machine, dan is één telefoontje tussen beide mannen voldoende om het in orde te maken."

Het project begon in januari 2005 en loopt naar volle tevredenheid van alle partijen. "Tweemaandelijks wordt het project met Essent doorgenomen. Dan wordt er gekeken of het park voldoende wordt ingezet en of er een machine bij of af moet. "Het is echt een totaalproject", besluit Willem Over. "Dit is de eerste keer dat we als Pon een project op zo'n grote schaal uitvoeren. En het loopt prima. Ook naar het oordeel van Essent. Zij hebben er letterlijk geen omkijken naar."

Synergievoordelen

Bas Calis, Manager Rental & Used bij Pon Equipment, is ervan overtuigd dat een toenemend aantal bedrijven de synergievoordelen van het werken met Pon Holdings zal gaan zien. "Maar ook binnen Pon Holdings zelf moeten we dat meer onder de aandacht brengen. De tijd dat je bij een klant alleen een machine ging verkopen, is voorbij – we kunnen zoveel méér. Als iemand een mini-graafmachine van Caterpillar bestelt, kunnen we er een Volkswagen LT bij leveren die helemaal is afgestemd om dat ding te vervoeren. Dan ga je als klant toch niet meer op zoek naar ander transport?"

“Dat we door de BOVAG in een onafhankelijk onderzoek met het hoogst haalbare aantal van vijf sterren zijn gekwalificeerd, dat is toch wel iets om trots op te zijn.”



HANS HOOGELANDER (PON EQUIPMENT) EN TON VAN STEENSEL (VVS)

Gebruikmaken van elkaars kennis

Hans Hoogelander, Controller bij Pon Equipment, en Ton van Steensel, Manager Concernrelaties van verzekeraar VVS, maken gebruik van elkaars kennis op het gebied van risicobeheersing bij de ontwikkeling van de nieuwbouw in Almere.

VVS Verzekeringen is in de afgelopen 45 jaar uitgegroeid tot de verzekeringsspecialist voor de mobiliteitsbranche. Met een breed pakket aan producten en diensten op het gebied van verzekeren en risicomangement bedient VVS garage- en dealerbedrijven, fleetowners en assurantietussenpersonen. Tevens is VVS de verzekeringsadviseur voor de werkmaatschappijen van Pon Holdings. Pon Equipment heeft bij de ontwikkeling van de nieuwbouw in Almere gebruikgemaakt van de verzekeringskennis van VVS.

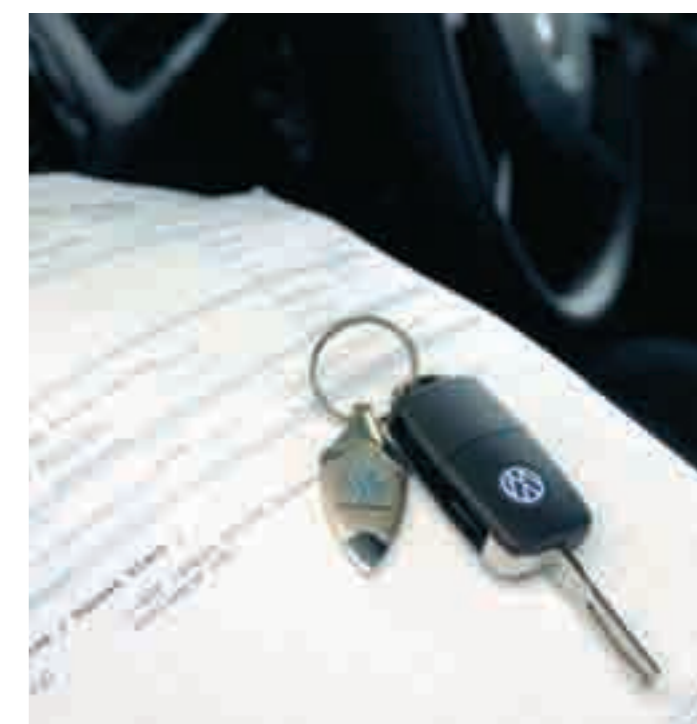
Risico's beperken

“Wij maken dankbaar gebruik van de kennis van VVS”, stelt Hans Hoogelander. “Het is van groot belang dat je bedrijfsrisico's worden beperkt. In zo'n geval doen wij een beroep op VVS Verzekeringen.” VVS Verzekeringen was al in een vroeg stadium betrokken bij de nieuwbouw in Almere. Net voordat de bouw begon heeft VVS de risico's beoordeeld en adviezen gegeven die tijdens de bouw zijn meegenomen. Zo is er een aantal beveiligingsmaatregelen genomen, die zijn afgestemd op de toekomstige uitbreidingen. Hiermee anticiperen we op toekomstige beveiligingseisen van verzekeraars.”

Ton van Steensel vult aan. “Omdat we in een vroeg stadium betrokken zijn, voorkom je verrassingen achteraf. Het is erg kostbaar wanneer je na een aantal jaren op last van verzekeraars de beveiliging moet aanpassen. Maar in dit geval is er goed gebruikgemaakt van de kennis van Pon Equipment over de toekomstige ontwikkeling en de kennis van VVS Verzekeringen op het gebied van verzekeren en risicobeheer. Het is voor alle bedrijven binnen Pon Holdings heel prettig om via VVS een gemakkelijke toegang tot de verzekeringswereld te hebben. Wij zijn in die zin het verlengstuk van de werkmaatschappijen.”

De beste oplossing

“Zie het maar als een voordeel dat we deel uitmaken van een grote groep”, vult Hoogelander aan. Ton van Steensel



“Zie het maar als een voordeel dat we deel uitmaken van een grote groep”

is het daarmee eens, maar heeft nog wel een aanvulling. Het uiteindelijke doel is volgens hem om een optimale dienstverlening te bewerkstelligen, waarbij prijs in zijn optiek wel belangrijk is, maar niet allesbepalend. “Alleen op prijs concurreren, werkt niet. Er zijn meer aanbieders van verzekeringen, dus je kunt het ergens anders ook wel krijgen. Daarom kijken wij bijvoorbeeld ook naar de bijzondere voorwaarden. Bij een leaseofferte kunnen we dan eigen risico uitsluiten of een aantal extra schadevrije jaren toekennen. Kijk, een scherpe offerte heb je nooit helemaal in eigen hand, sommige dingen liggen vast. Maar onze inkoopkracht en kennis van de doelgroep stelt ons in staat om de beste oplossing aan te bieden”, besluit Van Steensel.

SAMEN STERK: AUTO MUNTSTAD EN PON

Schouder aan schouder

Veel clichés blijken te kloppen. 'Samen sterk' is er een van. Door onderlinge samenwerking creëren de werkmaatschappijen van Pon nieuwe kansen voor klanten, en worden oplossingen geboden die voorheen niet mogelijk waren. Robert Janter Veer, bedrijfsdirecteur van Auto Muntstad, kan erover meepraten.

Auto Muntstad heeft zijn activiteiten verdeeld over vijf werkmaatschappijen. De hoofdvestiging is een Volkswagen- en SEAT-dealerbedrijf in de Meern, waar ook Škoda Center Utrecht is gevestigd. Verder heeft Muntstad een Volkswagen Bedrijfswagens-vestiging in Maarsse, en in het centrum van de Domstad zit Audi Centrum Utrecht. Met deze bedrijven wordt 'groot Utrecht' bediend.

Ter Veer: "Het komt neer op de samenstelling van diensten, service en producten die geleverd kunnen worden. En bij Pon Holdings zit daar een goede logica in; ze vullen een aantal opeenvolgende schakels in de bedrijfskolom in. Kijk maar naar de financiële kant: bancaire faciliteiten, verzekeringsproducten, leaseproducten. Daar hebben we altijd met een positief-kritisch oog naar gekeken en we zijn er altijd gebruik van blijven maken. Positief-kritisch omdat het uiteraard wel om een prijs/kwaliteit-verhouding moet gaan die in elk geval marktconform is. Maar daar is altijd sprake van. Op het gebied van geld en verzekeringen biedt de wereld voldoende alternatieven, maar wij streven – net als bij de auto's – naar een restrictief beleid."

Faire propositie

"Wij kiezen er volgens hetzelfde principe voor om vanuit één huis en in één pakket meerdere merken aan te bieden, bij gelijklopende condities. Voor een merkenpalet met Volkswagen, Audi, SEAT en Škoda hoeft je je niet te schamen – daarmee kun je iedereen tevreden stellen. En

"Je moet verder kijken dan puur de prijs"

we hebben voorbeelden van klanten die daar inderdaad toe zijn overgegaan. Die hebben in hun wagenpark alleen SEATs, Volkswagens, Škoda's en Audi's rijden, en doen daarvoor uitsluitend met onze groep zaken. Wij verzorgen dus de levering van de auto's, de leasecontracten, het onderhoud en de verzekering. Alles in één hand; het 'one stop shop'-principe. Daar kun je als wagenpark-

beheerder van zo'n bedrijf enorm veel tijd mee winnen."

Prijs niet het belangrijkste

Ter Veer weet ook dat zijn bedrijf lang niet altijd het goedkoopste is. "Maar dat is ook niet het belangrijkste. De klant wil een faire propositie, en dan moet je verder kijken dan puur de prijs. Als je de indirecte kosten meetelt, ziet het verhaal er heel



"Dat je alles op het gebied van mobiliteit kunt overlaten aan één persoon, is voor een wagenparkbeheerder ideaal"

anders uit. Het feit dat je alles op het gebied van mobiliteit kunt overlaten aan één persoon, bijvoorbeeld, is voor een wagenparkbeheerder ideaal. Wij hebben bij Auto Muntstad één fleetsales account manager die voor de klant hét aanspreekpunt is. Natuurlijk hebben we voor alle merken productspecialisten, en op de leaseafdeling ook adviseurs, maar die vormen de backoffice. De klant stelt zijn vragen aan één iemand. Dat werkt in de praktijk het beste."

Korte lijnen, open communicatie

Als directeur van een dealerbedrijf

heeft Ter Veer vooral contact met de Pon-divisies in Leusden, de importeurs van de diverse merken en met de mensen van VWPFS. "Daar zitten onze meeste relaties, waar we erg prettig mee samenwerken. Korte lijnen, open communicatie en – heel belangrijk – het idee hebben dat je het over hetzelfde hebt. Gezamenlijk optrekt, schouder aan schouder in de markt staat met een gemeenschappelijk belang. De automotive-wereld vraagt toch om een heel gespecialiseerde benadering en ik heb het idee dat we die – mede door de intense samenwerking – kunnen bieden."



veiligheid

Veel producten en diensten van Pon Holdings zijn gericht op veiligheid. Bij auto's, vrachtwagens en bijvoorbeeld bij de machines van Caterpillar is veiligheid een belangrijk onderdeel. Maar veiligheid heeft nog meer betekenissen binnen de Pon-organisatie.

ContiSportAttack

Als er naast snelheid bij motorrijden iets belangrijk is, dan is het veiligheid. Daaraan levert Continental een belangrijke bijdrage met de ContiSportAttack; een band voor supersnelle sportmotorfietsen, waaronder de populaire naked bikes. De SportAttack biedt niet alleen optimale grip op droog en nat wegdek, hij laat ook duidelijk merken waar de grenzen liggen in bochten. En – voor de snelle sportieve rijder een bijzonder veilig punt – de band heeft een opvallend korte opwarmtijd, en levert daardoor snel zijn optimale grip.



Zicht in de dode hoek

Een moment van onachtzaamheid: je haalt je voorligger in op de snelweg. Getoeter en gebaren volgen, een auto in de dode hoek totaal over het hoofd gezien... Audi Side Assist (ASA), dat debuteert op de nieuwe Audi Q7, rekent voor altijd met dit schrikbeeld af.

Sensoren houden voortdurend de ruimte naast en schuin achter de auto in de gaten. Met een knipperend lampje in de buitenspiegel en een geluidssignaal waarschuwt het systeem de bestuurder voor verkeer in de dode hoek. Voorsprong door techniek!



Audi: kwarteeuw quattro

Vierwielaandrijving is een van de belangrijkste bijdragen aan de actieve veiligheid van auto's. Audi demonstreerde al in 1980 haar voorsprong door als eerste Europese automerk vierwielaandrijving toe te passen op personenauto's. Quattro is in een kwarteeuw tijd uitgegroeid tot een begrip. Inmiddels levert Audi het op al haar modellen, en zijn er grote successen mee geboekt in de autosport –

in rally's, maar ook op de circuits. En is quattro in staat gebleken om supersportieve auto's, zoals de befaamde S- en RS-modellen, een extreem goede rijndynamiek mee te geven. Zelf de enorme voordelen op het gebied van veiligheid en dynamiek ondervinden, kan middels de Audi Driving Experience. Kijk voor meer informatie of aanmelding op www.audidrivingexperience.nl.



Toursensatie van Conti

Continental staat vooral bekend als autobandenleverancier; maar weinig mensen weten dat Conti ook de wielwereld bedient. In de Tour de France van 2005 was de nieuwe Continental Edition Pro Limited met de nieuwe Vectran-technologie voor de teams van T-mobile, Crédit Agricole, Saunier Duval en Phonak een revelatie op het gebied van veiligheid en bedrijfszekerheid. Dat de ontwikkelingen bij racefietsbanden even hard gaan als de renners zelf, bewijst het merk met de lancering van de Grand Prix 4000. Dankzij deze zelfde nieuwe Vectran anti-leklaag is deze band duurzamer en veiliger en biedt hij ook nog eens verbeterde stuureigenschappen. Nieuw is bovendien dat de band in diverse kleuren verkrijgbaar is. Kies bijvoorbeeld voor olympisch goud, zilver of brons.

veiligheid



MAN kantelt niet

Sinds de toepassing van de 'elandproef' tijdens veiligheidstests – met in het verleden voor een aantal auto's desastreuze afloop – is vrijwel iedereen bekend met ESP. Het elektronische stabiliteitsprogramma dat het rollen over de lengte-as tegengaat en de auto in noodsituaties simpel gezegd rechtop houdt. Minder bekend is dat dit systeem ook op vrachtwagens wordt toegepast. En die hebben door hun hogere zwaartepunt nog sneller de neiging tot kantelen, zo horen we vrijwel wekelijks tijdens de filemeldingen. MAN heeft het ESP voor zijn vrachtwagens volledig geperfectioneerd. Met name voor vervoer van gevaarlijke stoffen is het van onschatbare waarde, terwijl het tevens als een steun wordt beschouwd voor de chauffeurs in onverwachte situaties. Daarom heeft MAN truck & bus eind 2005 besloten als eerste in de Nederlandse markt dit systeem op te nemen in de standaarduitvoering van trekkers voor Europa.

Continental houdt de winter in zijn greep

Steeds meer automobilisten kiezen in de natte en koude jaargetijden voor winterbanden. Terecht, want winterbanden hebben bij temperaturen onder de 7°C veel meer grip dan exemplaren van het all-weather-type. Continental heeft recent drie nieuwe winterbanden op de markt gebracht, die voor nóg meer veiligheid zorgen in herfstachtige en winterse rijtsituaties: de ContiWinterContact TS800, de TS 810 en de TS 810 S. Die laatste versie is speciaal bedoeld voor gebruik op hogere snelheden; de homologatie geldt voor een snelheid tot 240 km/h. De groeven van de nieuwe winterbanden zijn tot in het kleinste detail asymmetrisch en hebben tot 20 procent meer absorptievermogen, wat een perfecte tractie en dwarsgrip in de sneeuw garandeert. Niet voor niets kwamen de ContiWinterContacts als winnaar uit de bus in diverse bandentests van onder andere AutoBild, de ANWB en de Consumentenbond.



Gepantserde veiligheid

De Security-versies van de Audi A6 en A8 geven het begrip veiligheid een extra dimensie. Hoewel ze uiterlijk identiek zijn aan de standaardversies bieden deze gepantserde Audi's verregaande bescherming tegen aanslagen of scherpshooters. De A6 Security is bestand tegen kogels tot een kaliber van 0.44 (millimeter), de A8 zelf tot 7.62. De A8L W12 quattro Security beschermt zijn inzittenden zelfs tegen handgranaten en andere explosieven. De 4,2-liter V8

met 335 pk van de A6 en de 450 pk sterke 6,0-liter W12 van de A8 helpen hun inzittenden vliegensvlug aan gevaarlijke situaties te ontsnappen. De A8 heeft zelfs een 'nooduitgangstelsel': als de deur niet meer opengaat, kunnen de scharnieren simpelweg worden opgeblazen. Dankzij PAX-banden kunnen de Audi's bovendien zelfs bij volledig luchtverlies nog honderd kilometer doorrijden. Een rijvaardigheidstraining hoort – vanzelfsprekend – bij de aankoop.



Golf de veiligste

De nieuwe Volkswagen Golf is door het Europese testinstituut EuroNCAP (European New Car Assessment Programme) uitgeroepen tot Veiligste Auto van Europa. Volgens het testrapport hebben zowel de inzittenden – volwassenen én kinderen – als voetgangers bij een aanrijding met de meest recente Golf-generatie de grootste kans om het er zonder noemenswaardig letsel vanaf te brengen.



Recht zo die gaat!

Het is zó gebeurd. De chauffeur is even afgeleid of gewoon vermoeid, stuurt ongemerkt naar links of rechts en verlaat zijn rijbaan. Een gevaarlijke situatie dreigt! Dat zal de bestuurder van een MAN-vrachtwagen voorzien van LGS niet overkomen. Die afkorting staat namelijk voor Lane Guard System; een voorziening die voortdurend de koers van de rijbaan vóór het voertuig controleert. Wordt de wegbelijning overschreden terwijl dat niet de bedoeling is – het systeem maakt dat laatste op uit het feit dat de richtingaanwijzer niet wordt gebruikt –, dan klinkt er een geluidssignaal. De chauffeur wordt dus ruim op tijd gewaarschuwd en kan zo de ingezette beweging naar links of rechts corrigeren.



“En als je dan een mooie deal sluit, straalt dat niet alleen af op jezelf, maar ook op al die mensen van Motrac die achter de schermen keihard hebben gewerkt om het te laten slagen.”

mobiliteit & vrijheid

Nuchter beschouwd zijn het natuurlijk producten die de werkmaatschappijen van Pon Holdings leveren. Pas als je de gebruikers aan het woord laat, merk je hoeveel de auto's en het materieel van Pon voor hen betekenen.



ANNEKE HENDRIKS EN HAAR PORSCHE CAYENNE

“Ik zei meteen: Dit is ‘m!”

“Sinds ik m’n Morris Traveller – je weet wel, zo’n oudje met van die houten zijpanelen – heb ingeruild, rijd ik in grote 4x4’s.” Juriste Anneke Hendriks weet dat dat voor haar de juiste keuze is. “Met een gezin en met honden is dat gewoon de meest ideale auto.” Ze rijdt sinds kort Porsche Cayenne en wist al voordat ze er een meter in had gereden dat dit háár auto was. “Ik ging erin zitten in de showroom, ik voelde even hoe dat zat en zei meteen: Dit is ‘m! Ik heb ook de auto genomen die in de showroom stond; zwart met biscuitkleurig leer. Ik was letterlijk meteen verkocht.” Anneke is vol lof over het rijgedrag van haar Cayenne, de prestaties, de ruimte en was helemaal overtuigd toen ze in Friesland haar nieuwe hond ging ophalen. “Een pup met een stamboom, die een naam moest hebben met een C. En wat denk je welke naam die hond al had? Cayenne! Toen wist ik dat het klopte.” Haar zoons, die ze als ‘de kenners’ kenschetst, zijn ook dolenthousiast over de Cayenne. “Die krijgen hem mee op wintersport.”



AAD VAN DER LUITGAARDEN VAN KPN MOBIEL OVER ZIJN VOLKSWAGEN CADDY

“Het is eigenlijk mijn kantoor”

Aad van der Luitgaarden is Supervisor Fieldservice Site bij KPN Mobiel. Maar dat niet alleen: hij is tevens de trotse berijder van de duizendste Volkswagen Caddy van KPN. Een flinke partij Volkswagens als je bedenkt dat KPN iets meer dan drieduizend bedrijfsauto's heeft rondrijden. Dat heeft uiteraard een reden. “Hij bevalt prima”, zegt Van der Luitgaarden. “Ik doe onderhoud en service aan alle zendmasten voor mobiele telefonie, dus ik maak heel wat kilometers. Mijn auto is eigenlijk mijn kantoor, zeg ik wel eens. Het voordeel van de Caddy is dat hij niet te groot is, maar dat ik tegelijkertijd al mijn meetapparatuur en gereedschap prima kan meenemen. En hij rijdt heel comfortabel. Ik kom er overal mee, want die masten staan op de gekste plekken. Boven op kerktorens, ziekenhuizen en kantoorpanden.”



BERT VAN HAASTERE KOOPT JAARLIJKS EEN CATERPILLAR

“Zo’n nieuwe Caterpillar is elke keer weer een feestje”

Bert van Haastere, van het gelijknamige sloop- en grondverzetbedrijf uit Watergang, gemeente Waterland, is een trouw gebruiker van Caterpillar. Hij koopt regelmatig een nieuwe machine, huurt er indien nodig eentje extra bij en laat ook het onderhoud verzorgen door Pon Equipment. Momenteel verricht het bedrijf in Amsterdam sloop- en graafwerkzaamheden voor de Noord-Zuidlijn, waar ook de nieuwe Caterpillar 320C van Van Haastere aan de slag is. “Ik bestel gemiddeld eens per jaar een nieuwe machine en dat is elke keer toch weer een feestje. Zo’n nieuwe Caterpillar is telkens beter dan de vorige, dat is leuk om te zien”, vertelt Van Haastere, die ook bijzonder tevreden is over de MAN-vrachtwagens van zijn bedrijf. “Goeie auto’s, goeie service. Ik heb twee MAN’s, maar ik word net zo goed behandeld als iemand die er dertig heeft.”

ONDERNEMER HAN BAK EN ZIJN AUDI A8

“Het is echt de overtreffende trap in autorijden”

Valse start bij de eerste meters van de Bilthovense ondernemer Han Bak. Hij wilde zijn nieuwe Audi A8 4.2 ophalen bij de dealer, maar kreeg hem nog niet mee. “Er was een klein elektronisch probleempje dat even moest worden verholpen. Ik kreeg een andere Audi mee en een dag later was mijn A8 dan toch klaar. Het werd perfect opgelost en ik kreeg zelfs een heel jaar extra garantie”, aldus de 44-jarige directeur van Verebus Engineering uit Rijswijk, een ingenieursbureau dat met name werkt voor het spoor, Defensie en de industrie. De A8 bevalt Han Bak prima. “Het is een degelijke reisauto, en naar klanten toe niet te overdreven. Ik weet nog dat ik bij de eerste meters dacht: ‘Mooier dan dit hoeft echt niet’. Technisch gezien is het ook een waanzinnig mooie auto, met luchtvering, quattro en die geweldige V8. Het is echt de overtreffende trap in autorijden.”



NIEK DE GROOT EN ZIJN MAN 430 6X4

“Ik voel me thuis”

Niek de Groot (52) begon twee jaar geleden voor zichzelf als zelfstandig ondernemer in rondhouttransport. Vier maanden terug maakte hij zijn eerste meters in een gloednieuwe MAN 430. “Ja, dat was feest. Een nieuwe truck is altijd een feestje. Maar ik moet zeggen dat het nu – vier maanden en veertigduizend kilometer later – nog steeds feest is. Deze MAN past helemaal bij me. Tijdens de eerste proefrit zei ik al tegen mijn vrouw: ‘Ik voel me thuis’.”

De Groot heeft het Oost-Friese Schuilenburg als thuisbasis, maar is uiteraard veel op pad met zijn MAN. “Ja, dat zou niet best zijn voor mijn bedrijf, als ik veel thuis was”, lacht hij. Als we hem spreken zit hij diep in de Duitse bossen, nabij Münster. “Ik transporteer rondhout vanuit de bossen; op de truck zelf en op een trailer. Mooi werk. Zeker met deze auto. Hij rijdt geweldig en ik ben heel blij met het brandstofverbruik, dat is relatief echt heel gunstig.”



BART DE HAAN VAN TALKE NEDERLAND EN DE LINDE REACHSTACKER

“Erg prettig was dat Motrac onze mensen trainde op de machine”

Hij is twaalf meter lang, 4,20 meter breed en weegt schoon aan de haak 75 ton. De nieuwe Linde Reachstacker van Talke Nederland is dan ook een niet te missen voertuig op het terrein van de logistieke dienstverlener uit Moerdijk. “We verplaatsen er containers mee”, vertelt site-manager Bart de Haan van Talke. “Die zijn meestal gevuld met polypropyleengranulaat, korrels die de grondstof vormen voor allerlei kunststofproducten. Die slaan we op voor de klant of we vervoeren ze. De Reachstacker (letterlijk: reikstapelaar) tilt de containers voor ons op of van de vrachtwagens.” De Haan is vol lof over de nieuwe machine, die letterlijk eerder meters maakt dan kilometers. “Nee, afstanden maken we hier niet echt. Erg prettig was overigens dat Linde Motrac onze mensen meteen trainde in de omgang met de machine. Die training was theorie en praktijk in één, en dat heeft enorm geholpen bij de praktische inzetbaarheid.”

“Ik zit op een plek waar alles samenkomt: de producten, de mensen die ze maken en de mensen die ermee werken of ze onderhouden. Het is elke keer weer prachtig als je iedereen tevreden kunt stellen.”



colofon

Pon in bedrijf is een uitgave van:

Continental Banden Groep
MAN truck & bus
Motrac
Pon Equipment & Power Systems
Pon Powerhouse
Pon Fleetsales & Leasing
VW Bedrijfswagens
Volkswagen Pon Financial Services

Concept/realisatie/productie
Readershouse/Hearst

Verantwoordelijk namens Pon Holdings
Bert van Haarlem
Jeroen Soepnel
Ray Uiterwaal

Projectmanager
Jeannette Stavorinus

Hoofdredacteur
Carlo Brantsen

Eindredactie
Pieter Rol

Medewerkers
Fleur Breitbarth, Guus Peters, Lauren Sterk, Han Thoma, Marije Arendsman, Marieke Ghijsen

Beeld
Herman van Heusden, Onno Reeskamp, Ingmar Timmer, Georges van Wensveen

Illustraties
Karin Schwandt

Productie
Mireille van Lelieveld

Art direction/vormgeving
Menno van der Veen

Lithografie
True Colours

Druk
HaboDaCosta, Vianen

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever of auteursrechtbehebenden worden overgenomen of vermenigvuldigd.

