

BASTA

BASTA WORDT UITGEGEVEN DOOR BAS TRUCK CENTER

NR.37 WINTER 2017/2018



GIANT BY TOBROCO
ONBEGRENSDE
MOGELIJKHEDEN

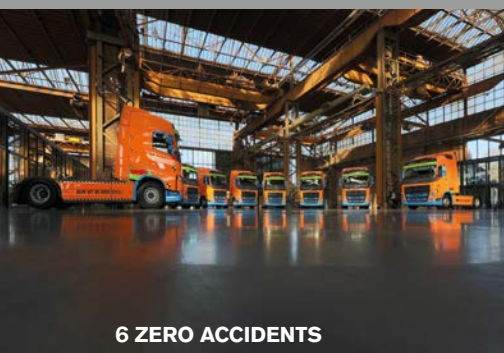
W.E.G. BARTEN DEN BOSCH BV

**RESPECT
VOOR ELKAAR**

SAFETY TRUCK
ZERO
ACCIDENTS

INHOUD

NR.37 WINTER 2017/2018



6 ZERO ACCIDENTS



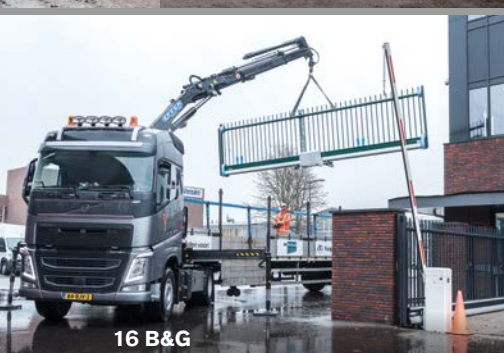
8 BEN KLASSEN



10 W.E.G. BARTEN DEN BOSCH B.V.



13 NIEUWE KLANTEN



16 B&G



19 TEVI AGENTUR



21 MILON



22 LUCIUS AUTOTRANSPORT



24 BAS DRIVER



26 BAS RENT



ECONOMISCHE VOORSPOED

Met groeicijfers die op het niveau zijn van voor de crisis, lijken we op weg naar economische voorspoed. De tijden zijn echter veranderd en misschien niet eens meer vergelijkbaar met destijds.

Een verdergaande digitalisering, zoals bijvoorbeeld de big data die voortkomt uit bestanden, maar ook steeds meer vanuit sensoren die informatie opslaan en uitwisselen, groeit exponentieel. Kijk naar uw planning en het proces daaropvolgend, zoals het geven van opdrachten aan chauffeurs en de administratieve afhandeling. Dit is het laatste decennium totaal veranderd. Wij zien een enorme kansrijke evolutie om samen met onze klanten slimme dingen te doen met deze data door bijvoorbeeld het koppelen van IT-systemen. Hiermee kunnen we enorme efficiency bereiken en zelfs onvoorziene stilstand voorkomen middels het voorspelbaar maken van reparaties.

Een voorbeeld van een succesvolle transitie is B&G waarover u kunt lezen in deze editie van de BASTA. Zij zijn van een traditionele producent van hekwerken omgevormd tot aanbieder van terreinbeveiliging. Zij monitoren 24/7 de toegang tot terreinen voor hun opdrachtgevers. Het is een meer to the point klantbehandeling. Dit geldt ook voor onze flexibele huurvloot. Tijdig signaleren waar en wanneer u behoefte heeft aan extra capaciteit en routinematig zorgen dat u het krijgt.

We krijgen meer en meer informatie, waarmee we, als we er zorgvuldig mee omgaan, toegevoegde waarde kunnen creëren binnen de gehele supply chain waarin u een coördinerende rol vervult. Wat zeker zal blijven is de menselijke factor. Oog voor elkaar en voor datgene waarmee we elkaar verder kunnen helpen met als ultieme doel; gezamenlijk succes in een gezonde balans tussen rendement en maatschappelijke ambities.

Ik wens u alvast heel prettige feestdagen en een succesvol maar bovenal gezond 2018.

Bas van Heertum



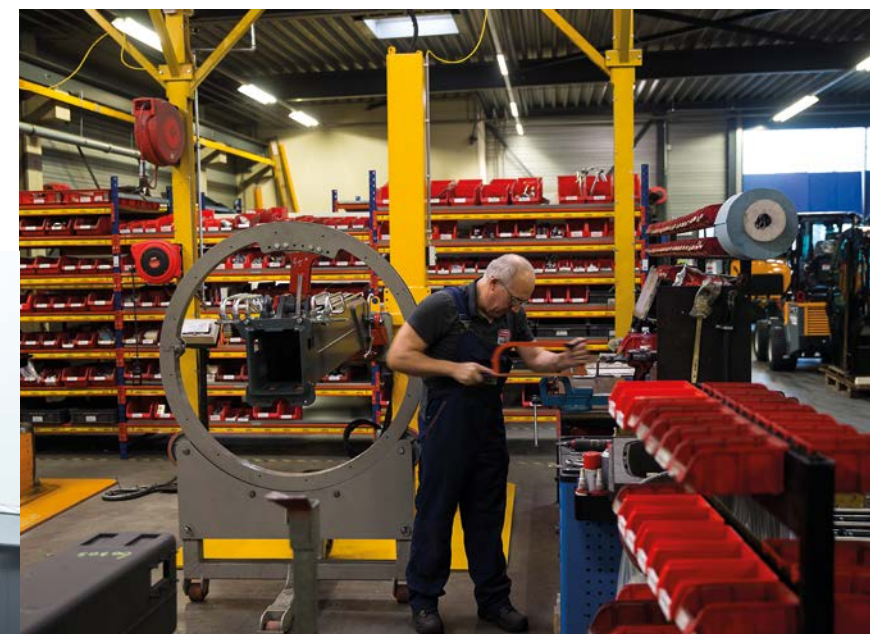
BAS TRUCK CENTER B.V.
Postbus 85, 5460 AB Veghel - Doornhoek 4041, 5465 TD Veghel
Tel.: 0413 37 16 00 - info@bastruckcenter.com - www.bastruckcenter.com

GIANT BY TOBROCO



ONBEGRENSDE MOGELIJKHEDEN

Tobroco-GIANT is fabrikant van GIANT Skid-steer laders, wielladers, verreikers en aanbouwdelen. Het Nederlandse bedrijf heeft een toonaangevende plaats veroverd in het segment tot 75 pk. Innovatie en kwaliteit gaan hand in hand in Oisterwijk. →



'We kennen de verschillende markten door en door, zo kunnen we ons succes behouden en uitbreiden'

We spreken 1996 als Toine Brock zijn eerste bemester produceert. Wat er daarna gebeurt is een jongensboek. Tobroco - Toine Brock Constructie – ontwikkelt zich in twintig jaar tot een toonaangevende fabrikant van Skid-steer laders, telescoopladers, wielladers en verreikers. Vandaag de dag biedt Tobroco-GIANT een van de breedste portfolio's in de industrie met een totaal van 38 verschillende modellen. De totale productie is inmiddels meer dan 2.500 eenheden per jaar. De producten worden geëxporteerd naar veertig landen. "We hebben dit kunnen bereiken door state-of-the-art technologie, continue innovatie, maar ook door de beste componenten van Kubota, Bosch Rexroth en Comer te combineren", aldus Toine Brock.

KONING WILLEM I PRIJS

De groei is er nog lang niet uit. In 2013 werd in Hongarije een lasfabriek opgezet, die halffabricaten levert aan de hoofdvestiging in Oisterwijk. In 2016 werd een vestiging in Amerika opgestart. Anno 2017 liggen er plannen op tafel om de productiefaciliteit in Oisterwijk te verdubbelen en een Experience Center te bouwen, waar Sales en Research & Development worden ondergebracht. Eind 2019 zal de faciliteit in Oisterwijk werk bieden aan ruim vierhonderd medewerkers. Een mijlpaal was de uitreiking van de Koning Willem I Prijs 2016 in de categorie MKB door Hare Majesteit Koningin Máxima. Deze nationale ondernemingsprijs wordt sinds 1958 tweejaarlijks toegekend aan ondernemingen die het beste

ondernemerschap hebben getoond. Het bestuur van de Koning Willem I-stichting sprak zijn bijzondere waardering uit voor de wijze waarop Tobroco-GIANT zich ontwikkeld heeft tot een producent van hoogwaardige (land)bouwmachines en deze wereldwijd exporteert. In juni 2017 volgde een werkbezoek van de Koningin aan het bedrijf.

KLANTSPECIFIEK BOUWEN

Toine Brock kiest bewust voor een allesomvattende aanpak, waarbij de productie in Nederland gecentraliseerd is. "Het gaat ons om kwaliteit. Onze machines hebben een hefvermogen van 750 kg tot 6.000 kg, met motoren van 20 pk tot 75 pk. Alle machines worden op klantspecificatie gebouwd. Wij kennen in die zin geen standaard-producten. Het dakje van een machine dat geëxporteerd wordt naar Noorwegen ziet er totaal anders uit dan de variant die in Spanje gebruikt wordt. Met de aanbouwdelen, zoals grondbakken, puinbakken of bijvoorbeeld veegmachines, is het aantal variaties nagenoeg oneindig. Wij maken per sector de juiste machine. Hoveniersbedrijven hebben een andere machine nodig dan gemeenten of bouwbedrijven. Onze R&D-afdeling is voortdurend op zoek naar nieuwe toepassingen, waardoor ons productenpallet steeds verder uitgebreid kan worden. Dat is een van de redenen om R&D te gaan vestigen in het Experience Center. Zij moeten de vrijheid hebben om te kunnen ontwikkelen, zonder de druk van de fabriek." De machines van Tobroco-GIANT worden volgens de Europese Machine Richtlijnen

geproduceerd. Het is voor Toine Brock een van de belangrijke uitgangspunten. "Daarnaast besteden we veel aandacht aan de kwaliteit van de verschillende onderdelen. Bijvoorbeeld door te werken met Kubota motoren, verreweg de beste motoren in het segment van 20 tot 75 pk. Daarnaast gebruiken we assen en zaken als veiligheidsdaken en hydrauliek met een lange levensduur. Voor onze klanten is dat van groot belang. Het product moet robuust en onderhoudsarm zijn. Daarnaast werken we hard aan ons wereldwijde dealernetwerk, inmiddels zijn er 150 servicepartners. Alleen door onze kwaliteit en onze toegevoegde waarde, we kennen de verschillende markten door en door, kunnen we ons succes behouden en verder uitbreiden."

ALLES KAN

Een goed voorbeeld van bouwen op maat is de onlangs geïntroduceerde G4500-serie, een compleet nieuwe range machines. De machine is een basis die geheel naar de wensen van de klant geconfigureerd kan worden. Zo kan er gekozen worden uit diverse aanbouwdelen zoals een Z-hef, X-TRA of TELE-variant. Daarnaast is er de keuze uit een 50 pk, 66 pk of 74 pk-dieselmotor. Ook wat betreft opties zijn er volop mogelijkheden. Denk hierbij aan de keuze voor een cabine of veiligheidsdak, verhoogde rijsnelheid, airco of een extra contragewicht. "Het is een voorbeeld van ons aanbod, waarbij de klant de gelegenheid krijgt om de machine exact samen te stellen voor zijn werk."

OGEN EN OREN

Voor het transport van de machines heeft Tobroco-GIANT onlangs een Volvo FH 420 6x2 bakwagen en unieke wipkar in gebruik genomen. De vrachtwagencombinatie heeft een totale capaciteit van twaalf machines. "Voor ons is Volvo Trucks een premium merk. Het heeft daarmee de uitstraling die bij ons past. De veiligheidsvoorzieningen van Volvo, de kwaliteit en de zorg voor het milieu zijn belangrijk voor ons. De chauffeurs waren nauw betrokken bij het samenstellen van de truck. BAS Truck Center heeft aan al onze wensen kunnen voldoen. BAS voelde wat dat betreft als thuis komen. Het bedrijf heeft een enorme drive." Het transport speelt zich vrijwel alleen in Nederland af. "Met onze truck beleveren we onze dealers in Nederland. De chauffeurs spelen een cruciale rol in het proces. Zij zijn onze ogen en oren. Ze horen veel in de werkplaatsen van onze dealers, zowel over de machines als de onderdelen. Waardevolle informatie die we vertalen in een nog betere kwaliteit." ■



ZERO ACCIDENTS

De daling van het aantal dodelijke verkeersongevallen lijkt te stagneren. Volvo Trucks' visie is zero accidents. Om dat te bereiken introduceert Volvo de safety truck.

BAS Truck Center zet een unieke demo in de markt. Een echte safety truck, uitgerust met de nieuwste veiligheidsvoorzieningen en herkenbaar aan de 'crash test' kleuren. Volgens een rapport van de WHO (World Health Organization) vallen er jaarlijks wereldwijd 1,2 miljoen verkeersdoden. Het begrip verkeer is hierbij ruim genomen, want voetgangers, fietsers, motorrijders en automobilisten tellen allemaal mee. Dat zijn er omgerekend 3.400 per dag en dat staat gelijk aan tien heel grote vliegtuigen vol mensen die om het leven komen. Het aantal verkeersdoden is onacceptabel. Volvo Trucks zet zich al jaren in om zijn trucks veiliger te maken. Naast aandacht voor passieve veiligheid, het beperken van letsel bij ongevallen zowel voor de bestuurder als medeweggebruiker, richt Volvo zich op actieve veiligheid. Oftewel, het voorkomen van ongevallen door middel van bijvoorbeeld opleidingen en technieken.

KEN DE RISICO'S

Door de inzet van de opvallende safety demo wordt naast aandacht voor de verkeersveiligheid ook bewustwording gecreëerd. Het is een missie die alle weggebruikers raakt, zij moeten zich nog beter bewust worden van de risico's die kleven aan verkeersdeelname. Uit onderzoek van Volvo Trucks blijkt bovendien dat nog veel te veel chauffeurs hun veiligheidsgordel niet gebruiken. De helft van de truckchauffeurs die in verkeersongevallen om het leven zijn gekomen, zou het overleefd hebben als ze hun gordel hadden omgedaan.

VOLVO FH SAFETY DEMO

- Volvo FH 460 of 500 pk
- Standaard voorzien van airbag
- Forward Collision Warning met Adaptive Cruise Control en noodremfunctie
- Lane Change Support
- Bi-Xenon koplampen met statische bochtverlichting
- Orloco Corner Eye

MAAK NU EEN AFSPRAAK VOOR EEN DEMO-RIT
kijk op www.bastruckcenter.com
of bel met uw accountmanager.



Paul Louwers
Service Coördinator

‘Eén aanspreekpunt voor het hele traject’

“Elf jaar geleden ben ik als leerling-monteur begonnen bij BAS in Veldhoven. Na vier jaar had ik mijn diploma op zak en werd ik eerste monteur, waarna ik kon doorstromen naar de functie van Service Coördinator. Een Service Coördinator maakt de vertaalslag tussen de techniek en de commerciële belangen van de klant. Dat betekent dat we de juiste werkzaamheden uitvoeren met het juiste materiaal, tegen de juiste kosten en in de juiste tijd. Daarvoor heb je technisch inzicht nodig, maar je moet je ook kunnen verplaatsen in de klant. Het is mijn uitdaging ervoor te zorgen dat de klant tevreden is met het geleverde onderhoud. Ik begeleid het hele proces, van het aanmaken van de order, deze bespreken met de monteur en ook de communicatie rondom eventueel meerwerk, tot het factureren en nabellen. Zo heeft de klant één aanspreekpunt voor het hele traject. In Veldhoven werken vijf Service Coördinatoren. Als vanzelf krijg je dan een vaste groep klanten en bezigheden. Zo doe ik een deel van de werkplaatsplanning en houd ik me bezig met technisch ingewikkelde voertuigen, zoals mining trucks.”

BAS Truck Center heeft regelmatig ruimte voor talent, en niet alleen in de werkplaats. Kijk voor actuele vacatures op:

www.werkenbijbas.com

BEN KLAASSEN AFTER SALES DIRECTEUR

Ben Klaassen is de nieuwe directeur After Sales van BAS Truck Center en BTS, het dealerbedrijf in Duitsland. “In de eerste plaats wil ik dat onze mensen in een veilige en prettige omgeving kunnen werken. Als zij tevreden zijn, zorgen zij als vanzelf voor een hoge klantentevredenheid.”

Ben Klaassen is gepokt en gemazeld in het transport. Hij heeft in Nederland gewerkt bij TNT en in Duitsland bij Nagel Group. Nu wordt hij verantwoordelijk voor de After Sales activiteiten van BAS Truck Center en BTS. “Ik heb een grote affiniteit met transport en weet als geen ander hoe het is om aan de andere kant van de tafel te zitten. Maar vooraf wil ik constateren dat BAS Truck Center juist een van de dealerbedrijven is waarbij het goed geregeld is. We moeten dan ook spreken over optimalisatie. Meer proactief richting klanten opereren, goed luisteren en zorgen dat we optimale service bieden.”

ADVISEREN EN COMMUNICEREN

Hoewel pas net in dienst heeft hij al kennis gemaakt met alle vestigingen van BAS Truck Center. “Het zijn de fameuze eerste 90 dagen. Wat ik zie is een organisatie met een ontzettend hoge automatiseringsgraad. Informatie wordt vergaard, gedeeld en geanalyseerd. Het nieuwe dealer-managementsysteem is daarvan een van de voorbeelden. Informatie geeft inzicht in hoe een truck presteert, maar ook wat de daadwerkelijke servicebehoefte is. Ook hier komt proactivi-



teit om de hoek kijken. Een van onze belangrijkste taken is dat onze klanten hun opdrachten kunnen uitvoeren. Wij moeten ervoor zorgen dat ze kunnen blijven rijden. De Service Coördinator speelt daarin een belangrijke rol. Hij kent de klant, communiceert met hem over de werkzaamheden die

‘Onze adviesfunctie is van groot belang’

uitgevoerd moeten worden en adviseert over de werkzaamheden die voor de lange termijn kunnen. Mijn ervaring is dat als er transparant wordt gecommuniceerd, er weinig problemen zijn. Het begint te wringen als een klant een factuur krijgt zonder dat hij van tevoren is ingelicht.”

PROACTIEF EN PREVENTIEF

“Ook de adviesfunctie die we moeten vervullen is daarin van groot belang. Als je zaken preventief kunt vervangen, bespaar je de klant overlast. Je moet het waarom echter wel uitleggen. Dat geldt ook voor de manier waarop je dat soort zaken organiseert. In die zin heeft BAS Truck Center alle ingrediënten op orde. Het team heeft de juiste competenties en is klantgericht. Het is een leuke club, die warmte uitstraalt en de wil heeft om het allemaal beter te maken. Wat ik hier zie is een team dat voor elkaar werkt. Ik maak graag de vergelijking met een voetbalteam; het is hecht en gericht op het doel. Dat is ook de reden dat we per klant met een team werken.”

INZETBAARHEID

De klantgerichtheid ziet Ben Klaassen ook terug in de visie van BAS Truck Center. “Het Global Truck Concept speelt een rol in alle activiteiten. Of het nu gaat om onderhoud, preventief onderhoud of banden, de inzetbaarheid van het materieel is het meest belangrijk. Het proces van de klant mag niet verstoord worden.” ■



John de Graaf
Service Coördinator

‘Brug tussen receptie en werkplaats’

“De werkplaats van BAS Veghel heeft maar liefst achttien werkstraten. Om een idee te geven van de drukte hier: er kunnen zomaar zeventig werkorders doorheen gaan op een dag. En of het nu om een grote beurt gaat of om het vervangen van een lampje, het is belangrijk dat de klant snel en naar tevredenheid geholpen wordt. We werken hier met acht Service Coördinatoren en een ploeg van 42 monteurs, in overlappende diensten vanwege de ruime openingstijden. Als Service Coördinator sla ik een brug tussen de receptie en de werkplaats. Dat ik zelf als monteur heb gewerkt, komt me daarbij goed van pas omdat ik voldoende technische kennis heb om met de monteur mee te denken, maar ook de klant te kunnen adviseren over de uit te voeren werkzaamheden. Naast communicatief vermogen is er trouwens nog een belangrijke eigenschap die je als Service Coördinator absoluut niet kunt missen: stressbestendigheid! Als spin in het web komt er van alle kanten informatie op je af. Toch is de sfeer in het team altijd goed: iedereen gaat er volledig voor, we leren elke dag van elkaar.”

BAS Truck Center heeft regelmatig ruimte voor talent, en niet alleen in de werkplaats. Kijk voor actuele vacatures op:

www.werkenbijbas.com



RESPECT VOOR ELKAAR, DE OPDRACHTGEVER EN HET MILIEU

Barten is een onderneming die zich bezighoudt met grondverzet, riolering, terreinverharding en sloopwerk. Door de jarenlange ervaring levert het bedrijf toegevoegde waarde en zit graag aan tafel bij de start van een project. Wil Barten: "Juist dan kunnen we met onze ervaring processen versnellen en kosten besparen."

Barten is een platte organisatie. In lijn met de filosofie van Wil Barten, eigenaar en directeur. "Mensen zijn voor mij gelijk. Binnen de organisatie hebben mijn mensen een grote mate van eigen verantwoordelijkheid." Het typeert het bedrijf. Als we even later foto's maken op de werf, wordt door medewerkers met liefde gesproken over de onderneming. Trots op het werk dat ze uitvoeren en ook zuinig op het materieel. De mensen van Barten dragen zorg voor elkaar en het werk. "Als de mensen met een glimlach naar hun werk komen, is dat een geluksmoment. Ik kan faciliteren, uiteindelijk moeten zij het doen. We hebben een familiebedrijf dat sterk leunt op respect. Respect voor elkaar, voor de opdrachtgever en voor het milieu. Belangrijk is ook de veiligheid. Van materieel tot onze processen, alles is erop gericht dat onze mensen weer veilig thuiskomen."

GEZONDE ONDERNEMING

Barten bestaat sinds 1954. Theo Barten begon met een GMC, een dumptruck. In 1965 trad zoon Wil bij zijn vader in dienst en werd de eerste kraan gekocht, een Atlas 602 op een Ford-trekker. "Zo is het begonnen. We verrichtten grondwerk voor aannemers in en rond 's-Hertogenbosch. Pas in 1968 kwamen de eerste werknemers in dienst. En in 1986 nam ik het stokje over van mijn vader. Ik ben nu 52,5 jaar aan de gang. We zijn er met de mensen in geslaagd een gezonde onderneming neer te zetten, gespecialiseerd in grondverzet, riolering, terreinverharding, sloopwerk en ondersteunende diensten als het leveren van grond- en bouwstoffen, transport, puinrecycling, materieelverhuur en containerverhuur. Het is een totaalpakket aan diensten."

ACTIEVE SAMENWERKING

De crisis in de bouw trof ook Barten. "Het was een lastige tijd, waarin we mensen hebben moeten laten gaan. Misschien was werk niet eens zo het probleem, maar wel de prijzen. Dat ijlt nog steeds na, want ook op dit moment zijn de prijzen nog niet op niveau. Het wordt langzaam beter." Barten zoekt actief samenwerking op met marktpartijen om in

een zo vroeg mogelijk stadium de ervaring en kennis in te kunnen brengen en een zo optimaal mogelijke oplossing voor de opdrachtgever uit te kunnen werken.

KIJKEN NAAR DE INZET

Die kennis is ook terug te vinden in het materieel. Er wordt gekeken naar wat nodig is, om vervolgens een truck op maat te configureren. "Onze laatste aanwinst is een Volvo FMX 8x4 met een star tandemstel. Een truck die we echt op de TCO (Total Cost of Ownership) hebben gespecificeerd. Het belangrijkste is natuurlijk dat je kijkt hoe de truck wordt ingezet. We kwamen van een 6x6, maar we weten dat met name het werk in de grote zandbanen afgenomen is. We hebben onze vragen bij BAS Truck Center neergelegd en zij kwamen met deze oplossing. Ook hadden zij de regie bij de opbouw van het containersysteem. Met deze configuratie hebben we een nuttig laadvermogen van 21 ton. We hebben een goede keus gemaakt. De truck is voorzien van Volvo Dynamic Steering, wat ondanks het starre tandemstel toch een goede manoeuvreerbaarheid geeft. Bovendien is de automatisch schakelende versnellingsbak echt een enorme innovatie. En belangrijk is ook dat het brandstofverbruik laag is." →



Wil Barten

'De kernactiviteiten van Barten richten zich op een duurzame samenleving'

De kernactiviteiten van Barten richten zich op een duurzame samenleving. Hierbij staan MVO en 'social return' vanzelfsprekend centraal. Om veiligheid en gezondheid te waarborgen, wordt deze aanpak ondersteund met investeringen in innovatieve technieken en processen om de milieubelasting, omgevingshinder en CO₂-uitstoot tot een minimum te beperken. "De Volvo FMX is een voorbeeld. Ook voor een volgende investering gaan we daarom met BAS aan tafel."

LANDELIJK IN HET NIEUWS

Op de werf wordt onder andere slooppuin gerecycled tot gecertificeerd beton- en menggranulaat. Het is een van de kernmerken van het bedrijf. Een van de meest in het oog springende opdrachten was de opdracht om het op 27 februari 2016 ingestorte pand aan de Markt 31/33 in 's-Hertogenbosch op te ruimen. Het hoekpand aan de Markt was ingestort als gevolg van verbouwingswerkzaamheden door de winkelier. Op bewakingsbeelden van een tegenovergelegen apotheek

is te zien hoe het pand als in slow motion instort. "Wij kregen de opdracht van de gemeente om zo spoedig mogelijk een veiligheidsplan te schrijven om het ingestorte gebouw op een veilige wijze en zonder omgevingshinder te verwijderen. Naar aanleiding van ons plan hebben wij vervolgens de opdracht gekregen van de pandeigenaar om de ravage op te ruimen. Plankje voor plankje is alles verwijderd. De vrijgekomen materialen zijn gelabeld en naar een tijdelijke opslag getransporteerd waar diverse onderzoekspartijen het materiaal hebben geïnspecteerd. Het is een van de opdrachten waar we onze expertise konden tonen." ■

W. Ketelaars Bestratingen en Groenvoorzieningen, Moergestel

Met een team van 50 medewerkers verricht W. Ketelaars alle werkzaamheden op het gebied van civiele- en cultuurtechniek, zoals bestratingen, riolering en groenvoorziening in heel Nederland. Het bedrijf voert een actief MVO- en CO₂-beleid om bij te dragen aan maatschappij en milieu. Onlangs schafte directeur-eigenaar Wim Ketelaars zijn eerste Volvo-truck aan. Het betreft een hydraulisch geveerde Volvo FMX 460 8x6 widspread met XX-high chassis-hoogte. Deze containerwagen met autolaadkraan kan voor alle voorkomende werkzaamheden worden ingezet.

"Zowel het merk Volvo Trucks als BAS timmeren flink aan de weg, we kwamen bij hen terecht door goede ervaringen van collega's. De communicatie verliep soepel, ondanks de complexiteit van het voertuig. No-nonsense en afspraken nakomen, dat is een prettige manier van zaken doen."



Wim Ketelaars



Tiest van Puijenbroek



Cevotrans Transportbedrijf, Oisterwijk

"We zijn goed geholpen bij BAS: een enthousiaste verkoper met een duidelijk verhaal. De gunstige TCO gaf de doorslag. Naast een goede aanschafprijs hebben we een onderhoudscontract afgesloten voor acht jaar, zodat we ons over ongeplande stilstand geen zorgen hoeven te maken."

Cevotrans is het transportbedrijf van Unilin, producent van isolerende dakelementen en isolatieplaten. Deze volumieuze bouwproducten worden bij de tussenhandel, bedrijven en bouwplaats afgeleverd met behulp van 38 tautliners met kooiaap en open opleggers. Transportmanager Tiest van Puijenbroek breidde het wagenpark laatst uit met een Volvo FH 460 4x2 trekker, waarmee het totaal aantal trekkende eenheden op dertien komt.



BAS PARADE



INTELLIGENTE BEVEILIGING

In een decennium heeft B&G een transitie doorgemaakt van 'hekken-producent' naar partner op het gebied van terreinbeveiliging. Een noodzakelijke transformatie omdat ook hier connectiviteit, regulatie en efficiency een grote rol spelen.

{ 'We kunnen op afstand en 24/7 zien
wat er aan de hand is met een poort' }

B&G behoort tot de grootste hekwerkfabrikanten van Europa. Het bedrijf is gespecialiseerd in de beveiliging van terreinen. Arthur van der Graaf, Managing Director: "Er heeft een belangrijke verschuiving plaatsgevonden. Nog steeds produceren wij hekwerken, zowel voor onze eigen projecten als onder white label. Maar daar waar tot in de jaren negentig alles maatwerk was, hebben we nu veel standaard-producten, die samen maatwerk voor onze opdrachtgevers opleveren. Om in deze markt echt waarde te kunnen toevoegen heb je namelijk een bepaalde schaalgrootte nodig. Wat we leveren heeft alles te maken met security, van toegangscontrole tot doorstroom-bevorderende slagbomen en bedieningscomponenten als apps."

MEEDENKEN FACILITEREN

B&G, dat 55 jaar bestaat, beleefde als producent van hekwerken een hoogtepunt eind jaren zestig tot en met de jaren tachtig. In de jaren negentig was er verval. Het familiebedrijf werd onderdeel van investeringsmaatschappijen. Totdat in 2009 Arthur van der Graaf het bedrijf overnam. "Ik wilde ondernemen en kende het bedrijf van een eerdere reorganisatie. We hebben de ziel teruggebracht in B&G,

strategische keuzes gemaakt over productie en visie ontwikkeld over de sector waarin we werkzaam zijn. Nu zijn we weer een laagdrempelig familiebedrijf, waarbij we grote waarde hechten aan het meedenken. Eigenlijk willen we in alle lagen van het bedrijf ondernemerschap."

PLUG & PLAY

Terreinbeveiliging is veel meer dan het plaatsen van een hek. De beveiliging moet aansluiten bij de activiteiten van het bedrijf en de eisen die er gesteld worden. Het is een markt die snel verandert en die steeds verder moet aansluiten op het proces van de opdrachtgever. Een goed voorbeeld van de veranderende markt is de Speed-Liner, een moderne schuifpoort. Het is de snelst openende schuifpoort in Europa – 90 centimeter per seconde - en volledig van aluminium. "Hier zie je de kracht van B&G. Snelheid is bij toegang van belang. Het is de combinatie van een laag gewicht met geïntegreerde geleidingswielen die deze poort zijn snelheid geeft. We passen een Plug & Play principe toe, waarbij alles al geassembleerd en getest wordt in onze productie-faciliteit. Dat maakt het mogelijk snel te plaatsen op locatie op de →

'Snelheid is bij toegang van belang'



vooraf geplaatste fundering. De logistiek is simpel: het complete product wordt met onze trucks, uitgerust met kraan, op de plaats van bestemming gebracht en geplaatst. De puntjes op i worden gezet door onze installateurs. Omdat alles van tevoren al is ingeregeld, gaat dat slechts om een kleine controle en oplevering aan de klant."

FOOD DEFENSE

Eén van de markten waarin B&G succesvol is, is Food Defense. Deze certificering is nodig voor export naar Amerika en Rusland. Dit stelt hoge eisen aan de beveiliging van de bedrijfsprocessen, soms is het zelfs voorwaarde om te mogen leveren. "Het is van oorsprong Amerikaans, waarbij auditors regelmatig bedrijven bezoeken. Je ziet nu een opmars in Europa, certificaten als IFS, HAACCP, SQF 2000 en ISO 22000 worden namelijk uitgebreid met toegangseisen. Terreinbeveiliging en toegangscontrole behoren tot instrumenten om aan Food Defense te kunnen voldoen. Wij hebben daarom de Food Defense Security Scan in het leven geroepen, waarin we de zogeheten Critical Defense Points in kaart brengen. Op basis hiervan kunnen we

dan een oplossing aandragen. Het is een van de zaken waarmee we ons bezighouden, we kunnen ook een doorstromingsanalyse maken. Je ziet bij veel logistiek dat er stroperigheid optreedt juist bij de toegangscontrole. Door te kijken naar het proces en slimme oplossingen in te zetten kunnen knelpunten in de doorstroming worden voorkomen. Dat kan met een snelle poort, maar ook met de manier waarop de toegang geregeld wordt, bijvoorbeeld met zaken als kentekenherkenning. Door onze kennis kunnen we toegevoegde waarde bieden en intelligentie aanbrenge door processen te automatiseren."

CONNECTIVITEIT

Connectiviteit speelt inmiddels ook een rol bij de projecten die B&G uitvoert. De systemen moeten betrouwbaar zijn. "We bieden de klanten SLA's (Service Level Agreement) waarbij we bijvoorbeeld hun toegang monitoren. We kunnen op afstand zien wat er aan de hand is met bijvoorbeeld een poort, dat doen we 24/7. Bij een kleine storing kunnen we samen met de opdrachtgever snel tot een oplossing komen. Voor sommige opdrachtgevers hebben we hier op locatie in Best een complete en ingeregelde reservepoort staan. Bij een echte calamiteit kunnen we dus zeer snel het terrein weer afsluiten."

TRANSPORT ALS VERLENGSTUK

Het eigen transport van B&G speelt een cruciale rol in de levering en plaatsing, maar ook bij calamiteiten. Het bedrijf heeft zes eigen trucks, waaronder vier Volvo's. De laatste twee zijn Volvo FH 420 4x2 trekkers met Effer-kraan. De vloot bestaat verder uit vijftien trailers. "Bijna het hele wagenpark is Euro 6. We kiezen bewust voor het milieu en willen zo schoon mogelijk rijden. Het past in ons streven het milieu zo min mogelijk te belasten en sluit aan bij onze certificering CO₂ Prestatieladder niveau 5. Onze chauffeurs hebben meegedacht over het materieel en de manier waarop de opdrachten worden uitgevoerd. Kwaliteit is daarin belangrijk, dat geldt voor de truck en voor onze relatie met BAS. De trucks passen bij ons kwaliteitsimago en BAS Truck Center in de manier waarop we ons bedrijf hebben georganiseerd." ■

PUBLIEKSTREKKER OP WIELEN

Wie 25 november op de Renault Trucks Ambassadeursdag was, kon hem van dichtbij bewonderen - de nieuwe Renault Trucks T High 4x2-trekker van Tevi Agentur.

Waar een klein bedrijf groot in kan zijn: de showtrailers van Tevi Agentur zijn ware publiekstrekkers op beurzen, evenementen en roadshows door heel Europa. De trailers kunnen worden uitgeklaapt of uitgeschoven tot bijvoorbeeld ontvangstruimte, podium, studio of, zoals laatst in Bostel, cateringcorner met dakterras. Tevi verzorgt de inrichting en aankleding van de trailers van a tot z, en levert desgewenst ook een promotieteam om gasten te ontvangen of producten en diensten aan te prijzen. De vaste kern bestaat uit slechts vier medewerkers, die zzp'ers en flexwerkers inhuren wanneer het werk daarom vraagt.

LOGISTIEKE LEGPUZZEL

Op het bedrijfsterrein van Tevi Agentur in Heesch staan twee loodsen vol met standbouw materiaal, banners en reclamedoeken. Verder is het leeg op het terrein; de showtrailers zijn allemaal in gebruik. "Het is een logistieke legpuzzel", vertelt mede-eigenaar Henk Heltzel. "We hebben drie trekkers en zes trailers, ga maar na. Vaak kunnen we een trailer op locatie achterlaten, maar het komt ook voor dat het wenselijk is om de hele combinatie te laten staan. We hebben daarom een vaste poule van eigenrijders die onze trailers, ons bedrijf en onze klanten kennen. Een trailer zomaar achterlaten kan natuurlijk niet; die moet

netjes worden neergezet, uitgeschoven en ingericht." Een half jaar geleden besloot Tevi tot de aanschaf van een Renault Trucks T High bij BAS Truck Center in Veghel, na goede ervaringen te hebben opgedaan met een huurtruck. Heltzel: "Twee jaar geleden stonden we voor Renault Trucks op de Dakar Pre-proloog in Valkenswaard. Voor die gelegenheid stond er natuurlijk een Renault Trucks T voor de trailer. Ik vond dat een opvallend mooie truck. Toen kort daarna een van onze eigen trekkers langdurig 'op tournee' ging in Duitsland en Oostenrijk, hebben we dat opgevangen met een gehuurde Renault Trucks T. Die heeft ons positief verrast, vooral qua rijcomfort en brandstofverbruik. De 480 pk-motor is zuinig en biedt voldoende trekkracht voor onze trailers."

SPIC EN SPAN

"Om de exploitatiekosten nog verder te verlagen, hebben de vaste chauffeurs na aanschaf van onze nieuwe T High een Optifuel chauffeurstraining gevolgd." De nieuwe publiekstrekker van Tevi is luxe afgewerkt met lichtmetalen velgen, in kleur gespoten traanplaat en een beugel met LED-lampen. "We maken reclame voor onze klanten, dus het moet er spic en span uitzien", aldus Heltzel. ■

'De trailers worden omgevormd tot ontvangstruimte, podium, studio of cateringcorner'



Henk Heltzel



Veelbelovende en geavanceerde technieken, zoals de verschillende I-Shift softwarepakketten en I-Cruise met I-See, worden vaak niet optimaal gebruikt, meent John Van Sommeren, teamleider Driver Developments bij BAS Truck Center. "Een chauffeur die voor het eerst in jaren in een nieuwe truck stapt, kan alle veranderingen onmogelijk in één keer opnemen, laat staan op de juiste manier toepassen in zijn dagelijkse werk. Dat wordt ondervangen met onze nieuwe dienst Fuel Advice Light. Kort gezegd helpen we hiermee in een zo kort mogelijke tijd, tegen een minimale investering een maximaal én blijvend rendement te behalen."

RIJSTIJL EN BRANDSTOFMANAGEMENT

"Fuel Advice Light is een traject van zes maanden. We starten met de gebruikelijke uitgebreide afleverinstructie. Vervolgens monitoren we de rijstijl van de chauffeur en het brandstofmanagement van de truck zes maanden lang met behulp van Dynafleet. We koppelen wekelijks de resultaten terug en coachen de chauffeur persoonlijk op beter brandstofverbruik. Na twee of drie maanden krijgt hij een rijtraining in zijn eigen truck. Dit is dan meteen goed voor zeven uur praktijktraining, met een e-learning module Behaviour Based Safety of Zuinig Rijden voor het theoretische gedeelte. Na zes maanden evalueren we

MAXIMALE BRANDSTOFBESPARING BINNEN ZES MAANDEN

De cijfers bewijzen het: met de nieuwe Euro 6 step C commonrail-motoren van Volvo Trucks is een significante brandstofbesparing mogelijk. BAS Fuel Advice Light helpt u om dit besparingspotentieel ten volle te benutten.

de behaalde resultaten met de klant. Doordat niet alleen het brandstofverbruik maar de algehele rijstijl wordt gefinetuned, zijn deze resultaten ook op de lange termijn merkbaar door minder slijtage en schades."

DE EERSTE ERVARINGEN

Sander van der Linden, directeur-eigenaar Van der Linden Transport: "We zijn het traject aangegaan met de twintig nieuwe Volvo-trucks die we in 2016 en 2017 hebben aangeschaft. Omdat veel trucks al enige tijd in gebruik waren, is John gestart met een nulmeting en een chauffeursbijeenkomst over het doel van Fuel Advice Light en de verwachtingen over en weer. De reacties op de wekelijkse rapportages en tussentijdse trainingen zijn positief, er wordt momenteel duidelijk bewuster omgegaan met de mogelijkheden om zuinig te rijden. Over een paar weken is het halfjaarlijkse evaluatiemoment, van daaruit kijken we verder." Van der Linden Transport in Waalwijk is specialist in logistiek maatwerk. ■

Minimale investering, maximaal rendement

MEER INFO?

Mail naar info@bastruckcenter.com of bel 0413 37 16 00.

BODEM ONDERZOEK

Bestemmingsplannen, omgevingsvergunningen, bodemsaneringen: voor MILON, onderzoeks- en adviesbureau op het gebied van bodem, ruimte en milieu, is het dagelijks werk.



Thomas van Engelen

Renault Masters volgens eigen ontwerp ingericht

Zoals de meeste bedrijven met groeiambitie ontkwam ook BAS Holding er niet aan om de voorgenomen uitbreidingsplannen in Veghel ruimtelijk te onderbouwen bij de gemeente. MILON werd ingeschakeld om BAS hierin te begeleiden. Een vruchtbare samenwerking die voor BAS resulteerde in de gewenste uitbreiding van het bedrijfsterrein.

MAATWERK VOOR VELDWERK

Milon heeft voor haar werkzaamheden onder meer drie nieuwe Renault Masters. Deze zijn volgens eigen ontwerp van MILON ingericht voor alle vormen van bodemonderzoek. Zo zijn er in de laadruimte gescheiden opbergvakken voor schone en gebruikte grondboren en is er voorzien in een aparte, geïsoleerde ruimte voor

de opslag van grondmonsters. Handig voor het veldwerk zijn ook de watertank met tapkraan en het uitklapbare schrijftafeltje. De basis: een Renault Master L2H2 gesloten bestelbus met 130 pk Euro 6-motor.

CO₂-FOOTPRINT

Thomas van Engelen, projectleider en facilitair beheerder bij MILON: "Met deze Renault Masters bieden we een comfortabele en veilige werkomgeving aan onze medewerkers en verkleinen we, door de zuinige en schone motor met ECO-modus, tevens onze CO₂-footprint. Iets wat perfect aansluit bij ons duurzaamheidsbeleid." Een mooi voorbeeld van wederkerigheid, want zowel MILON als BAS zijn zeer tevreden met de aan elkaar aangeboden diensten. ■



Joachim Lucius

'Werk krijgen is een kunst, werk houden nog veel belangrijker'



KOSTBARE VRACHT

De chauffeurs van Lucius Autotransport zijn eraan gewend veel aandacht te krijgen onderweg. Dat heeft alles te maken met hun bijzondere lading. Van Ferrari's tot rallywagens en van oldtimers tot hypermoderne Tesla's: Lucius is gespecialiseerd in het transport van exclusieve personenauto's.

Sinds Joachim Lucius zich in 2013 toelegde op het transport van luxe en vooral dure auto's, is het snel gegaan. Het wagenpark groeide van twee naar tien trekkers, er is een keur aan auto-opleggers aangekocht en ook moest er binnen een paar jaar worden verhuisd van Veghel naar een grotere locatie in Schijndel. Het geheim? Kwaliteit en maatwerk, volgens Joachim Lucius: "Wij rijden voor fabrikanten, dealers en particulieren door heel Europa om de meest kostbare auto's van A naar B te brengen. Dat kunnen Tesla's zijn die vanaf de assemblage in Tilburg naar de dealers gaan, maar ook wagens die van eigenaar wisselen of rallywagens die naar een wedstrijd gereden moeten worden. Het is heel divers werk, onze chauffeurs zien alle hoeken van Europa."

FLEXPLAN, ECHTE FLEXIBILITEIT

Voor het diverse werk heeft Lucius een even grote diversiteit aan opleggers tot zijn beschikking. "We hebben gesloten en open trailers, van éénladers tot zesladers. Vijftien in totaal en allemaal opleggers,

zodat er eventueel omgekoppeld kan worden als dat beter uitkomt." Wat opvalt is dat alle trekkers een hoge slaapcabine hebben. "We rijden geen bulk, in plaats van een extra auto boven het dak investeer ik daarom liever in meer leefruimte voor onze chauffeurs", verklaart Lucius. Twee jaar geleden deed de eerste Volvo FH Globetrotter XL zijn intrede in het wagenpark, daarna volgden er nog vier. "De flexibiliteit van BAS Rent en BAS Truck Center is daarbij doorslaggevend geweest. We hebben eerst een Volvo FH gehuurd toen de nood hoog was. Dat beviel goed. Vervolgens stelde onze verkoopadviseur de FlexPlan leaseconstructie voor; een soort proefperiode van een half jaar, tegen zeer gunstige voorwaarden. Op basis van die ervaring hebben we nog vier Volvo's aangeschaft. Nog een voordeel is dat we onze opleggers bij BAS in onderhoud hebben. Ook in de werkplaats toont men zich flexibel, eigenlijk is er altijd plaats om de combinaties tegelijkertijd te servicen. Dat kort de stilstand zoveel mogelijk in."

MAXIMALE VEILIGHEIDSMATREGELEN

Voorzichtigheid en veiligheid zijn het hoogste goed in zijn specialisme, benadrukt Lucius. Nieuwe chauffeurs worden uitgebreid gescreend en ingewerkt. "Een representatief uiterlijk is één, maar uiteraard is een bepaalde rust ook belangrijk. Bij het op- en afrijden ontstaat gemakkelijk schade. Daar trainen we de chauffeurs dus op voordat ze alleen op pad gaan. Daarnaast treffen we natuurlijk alle mogelijke veiligheidsmaatregelen voor de chauffeur, het materieel en de lading: de meest uitgebreide veiligheidsoplossingen op de trucks, beveiligde trailers en beveiligde parkeerterreinen."

Ook in de toekomst denkt Joachim Lucius te kunnen blijven groeien. "Maar niet teveel; het belangrijkste is om kwaliteit te blijven leveren. We gaan voor 100% klanttevredenheid. Werk krijgen is een kunst, maar werk houden is nog veel belangrijker!" ■

‘BAS Truck Center heeft alles voor me geregeld’



ANTOON ROMIJNDERS

AL 20 JAAR ONAFGEBROKEN AAN HET WERK

Bouwmaterialen, carwash-producten of materialen voor de automatisering – eigenlijk maakt het Antoon Romijnders niet uit waar hij mee rijdt. Met zijn schuifzeiltrailer is hij van vele markten thuis, wat hem als eigen rijder de afgelopen twintig jaar onafgebroken werk heeft opgeleverd. Afgelopen zomer maakte hij de eerste rit met alweer zijn derde Volvo op rij: een fonkelnieuwe FH 500 4x2-trekker, aangeschaft bij BAS Truck Center in Veghel. “Als jochie reed ik al mee met de veewagen van de familie en zo ben ik in het vak gerold. Na jaren in loondienst ben ik in 1998 voor mezelf begonnen. Ik heb er nog elke dag plezier in. De keuze voor Volvo was niet moeilijk, ook dat is met de paplepel ingegoten. Het is gewoon een superfijne truck met een mooie uitstraling. Ik had na ruim een miljoen kilometer wel moeite om van mijn vorige FH afscheid te nemen, maar ja, Euro 3 werd toch wat te duur op de tolwegen.”

Antoon verwacht ook met zijn nieuwe Volvo FH weer tien jaar te kunnen doen. Reden voor hem om wat meer in te steken op comfort: “Ik ben nu tweeënvijftig, Volvo Dynamic Steering leek me daarom een verstandige investering. Evenals een luchtgeveerde vooras, waarmee het leven onderweg toch een stukje aangenamer wordt. De Volvo rijdt dan ook heerlijk licht en soepel! Het oog wil ook wat, vandaar dat ik traanplaat op het chassis heb liggen en lampen in de grille. Het rode afschermgaas steekt mooi af bij de lak.” Binnenin de cabine wordt duidelijk dat deze chauffeur een strak interieur waardeert. “Geen poespas, maar wel zijn de deuren en het dashboard bekleed met zwart leer. Het rode stiksel komt ook terug in de stoelbekleding. BAS Truck Center in Veghel heeft alles voor me geregeld. Vroeger kwamen wij al bij BAS in Heesch, daarna verhuisden ze naar Oss en nu zit Veghel het meest dichtbij. Ik kom zelf uit Heesch maar ik rij vaak langs Veghel, veel maakt het dus niet uit. Voor vervangend vervoer wordt gezorgd. Vaak is de truck dezelfde avond al klaar. De service is nog steeds top, bij BAS.” ■



TRENDWIJZIGINGEN IN TRANSPORT

BAS Rent heeft een koerswijziging ingezet. Manager Jos Huuskes legt uit hoe BAS Rent, al sinds 1995 een stabiele pijler onder het Global Truck Concept, inspeelt op flexibele capaciteitsvragen binnen de markt voor transport en logistiek materieel.

“Reeds geruime tijd opereerde onze verhuurtak vooral in het verlengde van de dealeractiviteiten, middels inzet van voorloopvoertuigen, vervangend vervoer, en invulling van piekbehoeften. Echter de laatste jaren signaleerden we een aantal duidelijke trends welke de behoefte aan flexibele capaciteit doen toenemen. Ten eerste is er een omslag gaande van eigenaarschap naar gebruiker-schap, mede ingegeven door kortere contractperiodes vanuit opdrachtgevers aan de vervoerders.

Een andere ontwikkeling betreft de inrichting van de eigen vloot van transportbedrijven op basis van minimale in plaats van maximale voertuigcapaciteit. Waarom vasthouden aan een bestaande wagenparkomvang terwijl een deel van de voertuigen slechts een bepaalde

periode van het jaar volledig benut wordt? Wij analyseren in samenspraak met de vervoerder de werkelijke materieelbehoefte gedurende het jaar, brengen de aanwezige overcapaciteit in beeld en zetten de bijbehorende kosten (onder meer afschrijving, operationele beschikbaarheid) af tegen flexibele inzet met lagere brandstof- en tolkosten, en tevens veiligere en comfortabelere voertuigen. Campagnefinanciering is een derde trend die vraagt om een afwijkende aanpak. Intensieve inzet van hoogwaardig materieel gedurende een seizoensactiviteit vraagt om creatieve oplossingen. Voorbeelden hiervan zijn de bietencampagne en het evenementenvervoer. Het is onze uitdaging diverse typen campagnes aan elkaar te koppelen waardoor we flexibiliteit tegen een minimale prijs kunnen bieden. Hierbij bieden onder andere tijdelijke behoeften vanuit bijvoorbeeld mesttransport en vervoer binnen de bouwsector mogelijkheden, maar ook andere sectoren kennen soortgelijke vraagstukken.”

GLOBAL TRUCK CONCEPT

Kern van de aanpak van BAS Rent blijft het Global Truck Concept. “Onze relaties profiteren van de scherpste tarieven, de beste service en het breedste voertuiggamma! Met inkoop (BAS Truck Center en BAS Trucks), after sales service en verkoop (afzet gebruikt



Jos Huuskes

materieel naar ruim 100 landen) hebben wij grip op alle componenten van de Total Cost of Ownership. Met daaraan toegevoegd diensten als transparante managementrapportages en chauffeurscoaching.” Bent u geïnteresseerd in onze aanpak en mogelijkheden? Wij komen graag met u in contact.

Feiten en Cijfers over BAS Rent

BAS Rent heeft een vloot van **130 EENHEDEN** voor verhuur beschikbaar. Hiermee wordt in totaal jaarlijks **12.500.000 KILOMETERS** afgelegd. Er wordt een **UPTIME VAN 99,3%** gerealiseerd. De gemiddelde leeftijd van een eenheid is **25 MAANDEN**.



Jeroen van Ham

EEN LICHTE BEDRIJFSWAGEN NAAR WENS

Om de klant altijd de beste oplossing te kunnen bieden, heeft BAS Truck Center alle diensten met betrekking tot nieuwe en gebruikte lichte Renault bedrijfswagens geïntegreerd in BAS Vans.

Jeroen van Ham, verkoper nieuwe Renault Vans: “De lichte Renault bedrijfswagens bieden voor onze klanten een uitstekende oplossing. Juist de diversiteit aan uitvoeringen maakt het mogelijk de juiste bedrijfswagen te kunnen leveren. Door de integratie van nieuwe en gebruikte lichte bedrijfswagens tillen wij onze dienstverlening bovendien op een nog hoger niveau. Ons team van vijf in- en verkoopadviseurs bundelt een schat aan

ervaring in de bedrijfswagenwereld. Alles bij elkaar opgeteld biedt BAS Vans meer specifieke kennis, een betere én grotere voorraad en kortere levertijden.”

BAS Vans verkocht in 2017 1.200 lichte bedrijfswagens, een stijgingspercentage van maar liefst 250% ten opzichte van vorig jaar. Van Ham: “In Veghel staan continu 250 nieuwe en gebruikte bedrijfswagens op voorraad in allerlei typen en uitvoeringen: bestelbussen, koelwagens, maar ook kippers, paardenwagens en autotransporters. Ook als het gaat om directe beschikbaarheid is met name de Renault Master onverslaanbaar. Daaromheen bieden we allerlei aanvullende diensten zoals gebruikt materieel, inruil, financiering en leasing, op- en ombouw en uiteraard de uitstekende werkplaatservice van BAS Truck Center.”

www.basvans.com



INTRODUCTIE VOLVO FH EN FM LNG

Volvo Trucks introduceert zware trucks die voldoen aan Euro 6 op LNG (Liquified Natural Gas) en bio-LNG. De nieuwe trucks leveren dezelfde prestaties, rijeigenschappen en een vergelijkbaar brandstofverbruik als de dieselmotoren van Volvo. De CO₂-uitstoot van de nieuwe trucks is echter 20 tot 100%

lager dan die van vergelijkbare Volvo FH en Volvo FM dieselmotoren. De nieuwe Volvo FH LNG en Volvo FM LNG zijn beschikbaar met 420 of 460 pk voor zwaar regionaal en internationaal transport. In plaats van een ottomotor met bougie ontsteking, de gangbare oplossing voor voertuigen op gas, worden de

Volvo FH LNG en Volvo FM LNG aangedreven door motoren die gebruik maken van het diesel-principe. Dit betekent dat u kunt kiezen voor LNG zonder in te leveren op rijeigenschappen, brandstofverbruik of betrouwbaarheid. De verkoop start in 2018.

'S WERELDS VEILIGSTE VOLVO



DE VOLVO FH IS DE VEILIGSTE TRUCK die we ooit hebben gebouwd. Met de cabine van de Volvo FH heeft u een reële kans om een ongeval met een stilstaand object te overleven - zelfs bij 80 km/u. We hebben de truck onderworpen aan de **ZWEEDSE VEILIGHEIDSTEST**, de zwaarste die er is. 17 ton druk op het dak en 29,4 kJ inslag aan de achterkant en de A-stijlen. Maar een stevige constructie is niet afdoende als er zich ook vliegende voorwerpen in de cabine bevinden. Daarom hebben we die onderdelen ook uitvoerig getest, steeds weer opnieuw.

Volvo Trucks. Driving Progress

