

cabine rond maakt, maar het gaat ten koste van de veiligheid. Bovendien zijn de kosten veel hoger als je het raam moet vervangen.”

Een truck verkopen is één ding, zegt Ronald. Maar bij Bakker Heftrucks vinden ze het belangrijk om ook na een aantal jaar nog steeds onderdelen te kunnen leveren. Soms duurt het bij andere merken erg lang voordat je nieuwe originele onderdelen hebt. Onze klanten verwachten dat problemen dezelfde dag of de volgende ochtend worden opgelost. Daarom verkopen we producten waar we zelf achter staan en waar we in de toekomst service op kunnen bieden.”

ONDERHOUDSPAN

Ze hebben het geprobeerd bij Bakker Heftrucks, goedkope merken leveren, omdat de markt er nou eenmaal om vroeg. Maar al snel kozen ze weer voor kwaliteit boven de laagste prijs. Ronald: “Tijdens de financiële crisis werd er veel reparatiewerk gedaan. We groeiden met het aantal monteurs. Er werd weinig verkocht en bedrijven werkten door met oudere machines. Tegenwoordig willen bedrijven weer investeren in een nieuwe truck. Met de productiebedrijven waarmee Bakker Heftrucks zaken doet gaat het al heel lang goed, aldus Yvonne. “We maken vooraf een onderhoudsplan. Daarbij houden we rekening met allerlei factoren. De een heeft meer servicebeurten nodig dan de ander. Dat heeft te maken met de omgeving waarin de apparatuur wordt gebruikt. Een stoffige omgeving vraagt bijvoorbeeld om meer onderhoud.” Ronald: “Onze monteurs adviseren ook actief om het voor de klant zo rendabel mogelijk te maken. Als je iets eerder komt blijft het bij het vervangen van slijtdelen. Te laat komen betekent dat er meer vervangen moet worden en dat leidt tot onnodige kosten. Klanten waarderen het als we dat kunnen voorkomen. We kunnen het verschil precies voorrekenen. We monitoren het gebruik, onderhoud en reparaties. Daar kunnen we een uitstekend advies mee opbouwen.”

RIJKE HISTORIE

In het Amerikaanse Clark heeft Bakker Heftrucks een goede partner gevonden. Het bedrijf produceert heftrucks sinds 1917. Yvonne haalt een boek tevoorschijn waarin de rijke geschie-

denis van Clark is beschreven. Op historisch beeldmateriaal is de ontwikkeling van de heftruck in de afgelopen eeuw te zien. Een foto toont een elektrische heftruck uit 1941. Yvonne: “Clark was ook de eerste die heftrucks naar Europa bracht. Na de oorlog, tijdens de wederopbouw werd er een fabriek in Duitsland opgericht. De voorzieningen zijn er erg goed voor elkaar. Alle technische boeken zijn bewaard gebleven.” Ronald: “Het is een fabriek met bijna 100 jaar ervaring met een no-nonsense aanpak en goede ondersteuning. We treffen wel eens een klant met een machine van ruim veertig jaar oud, die op zoek is naar onderdelen. Het gebeurde onlangs nog. Het duurde even, maar er kwam wel degelijk een ventielenblok voor een heftruck uit 1973. Die klant was de koning te rijk, want zijn truck kon blijven rijden.”

REGIO VERGROOT

De overeenkomst met Clarks is uitgebreid. Bakker Heftrucks verzorgt sinds kort ook de verkoop voor het midden van het land. Ronald: “We kunnen een volledig programma bieden, tot en met golfkarretjes aan toe.” Ronald prijst de heftrucks van Clark om hun eenvoud. “Zo min mogelijk toeters en bellen, daar staan deze machines om bekend. Het is een werktuig

waar je een klus mee moet doen. In een bedrijf moeten er vaak veel verschillende mensen mee kunnen rijden. Dan moet je het zo eenvoudig mogelijk houden, met mechanische hendels. De heftrucks zijn voorzien van de nieuwste technologie met AC motoren en 180 gradenbesturing, maar er zit geen overbodige luxe op. Daarmee onderscheid Clark zich. “Andere trucks worden alleen nog maar geleverd met storingsgevoelige minihendels. Dat is voor een gebruiker die met handschoenen aan op de truck zit niet handig.”

GROTE VOORRAAD

Ten opzichte van de onderdelen van andere merken zijn die van Clark vriendelijk geprijsd, volgens Ronald. “Als een verhuurde truck hier terugkomt wordt hij opgeknapt en eventueel als gebruikte machine verkocht. Dan is het fijn als de originele onderdelen betaalbaar zijn. Met Clark is dat geen probleem. Klanten die machines huren willen graag een totaalprijs per maand. Voor grote bedrijven is het interessant om daar de begroting op te baseren. Clark geeft vijf jaar garantie op zijn machines. Dat nemen we mee in de prijs.” Het onderdelenmagazijn van Clark bevindt zich in Purmerend en Duisburg. Ook de nieuwe ►



Bakker Heftrucks verkoopt en verhuurt machines die je bij het doorsnee heftruck-bedrijf niet vindt.