



Mail

Editoriaal



Een nieuw jaar, nieuwe uitdagingen

Bij het begin van het nieuwe businessjaar werpen we een blik op de Europese

objectieven van Bridgestone voor de komende maanden en jaren. Het artikel dat daarbij hoort, vat een interview met CEO Takashi Urano samen. Hij legt uit hoe de ontwikkelingen in onze regio verband houden met het onlangs gepubliceerde, strategische plan met wereldwijd marktleiderschap als ultieme doelstelling. Gezien de diversiteit van de Europese markt en het complexe karakter van de transportindustrie, bevestigt M. Urano dat de Truck Point-dealers hier een belangrijke rol hebben. We bekijken ook de nieuwste bandeninnovaties voor onze recentste profielen, die ons moeten helpen om de fabrieksmontage van onze banden te verhogen en over het hele continent meer winterbanden te verkopen. We herhalen ook dat u uw professionele geloofwaardigheid kunt vergroten door uw klanten correct te adviseren over de voor- en nadelen van het herprofilen.

Voor ons succesverhaal trekken we naar Italië, waar mevrouw Susy Marchetti van B.M. Pneumatici haar plaats heeft veroverd in een mannenwereld. Zij bevestigt dat de producten en services van Bridgestone aan de basis liggen van haar succes. Nieuws en evenementen maken de eerste Truck Point-Mail van 2008 compleet. We wensen al onze collega's alvast een tijd van groei en succes toe.

Hirota Migita
Directeur Truck & Bus

Inhoud

Corporate

- Plannen voor Truck Point in 2008 pagina 1
- In het kort pagina 2

Product

- Nieuwste laagprofiel- en winterbanden pagina 2

Dealers

- Dealernieuws pagina 3
- Banden met een vrouwelijke toets pagina 3

Service

- De voordelen van hergroeven pagina 4

Klantenfocus

- Rogers Däck in Zweden pagina 4

Wat brengt de toekomst?

Aan het begin van het nieuwe jaar blikt Takashi Urano, Voorzitter, CEO en President van Bridgestone Europe, vooruit op de perspectieven en plannen voor 2008 en de komende jaren.

M. Urano, hoe ziet u als CEO van Bridgestone Europe de toekomst voor de onderneming in Europa?

TU: Het managementplan van de onderneming bepaalt voor de middellange termijn duidelijke strategische doelstellingen voor Bridgestone als geheel, namelijk 's werelds grootste banden- en rubberproducent worden en tegen 2012 een rendement van 6% hebben op de activa. We zullen hiertoe proberen bij te dragen door middel van fundamentele managementbeslissingen die in het plan zijn uitgestippeld:

- altijd op een hoger niveau mikken door onze productkwaliteit op te voeren, de technische concurrentiekracht te verhogen en de milieuprestaties te verbeteren;
- de toeleveringsketen optimaliseren om de maatschappij producten en services van topkwaliteit te bieden;
- als één wereldwijde onderneming werken, de regionale verkoop en verkoop van gespecialiseerde bandentypes fors uitbreiden;
- de nodige resources en initiatieven aanwenden om een dynamische en strategische organisatie uit te bouwen.

Hoe wordt de productontwikkeling afgestemd op die strategie?

TU: Deze editie van onze nieuwsbrief verwijst naar enkele van de nieuwste bandeninnovaties, waaronder "low profile" banden die perfect inspelen op de vraag naar een hoger laad-

vermogen en -volume. De nieuwe winterprofielen weerspiegelen ons streven naar meer veiligheid en bieden fleetklanten het voordeel dat ze beter beantwoorden aan de verwachtingen van hun klanten, zelfs in de meest barre Europese weersomstandigheden.

Hoe belangrijk is de vrachtwagen- en busmarkt voor BSEU?

TU: Het vrachtwagen- en bussegment vertegenwoordigt nu ongeveer 32% van de totale verkoop in Europa en is een cruciaal onderdeel van onze activiteiten. Aangezien transporteigenaren in een erg bevochten segment werken, zoeken ze voortdurend manieren om hun werkingskosten te beperken. Maar de voortdurend stijgende prijzen van grondstoffen en energie verhogen de prijzen van banden onherroepelijk. Dat geldt trouwens ook voor andere leveranciers. De groei hangt dus niet alleen samen met de prestaties van de banden zelf maar met de servicekwaliteit die we kunnen bieden.

In welke richting zal de markt zich volgens u ontwikkelen?

De nadruk op banden die een lange levensduur met een laag verbruik combineren blijven cruciaal, want steeds meer "low-cost-operators" zoeken een plaatsje op de markt. Ook het ecologische aspect zal steeds belangrijker worden, vooral in de meest ontwikkelde landen. Het is dan ook van essentieel belang dat we de voordelen van onze hoogwaardige producten over



"We moeten aantonen dat een deskundig bandenbeheer, waar en wanneer de voertuigen van onze klanten ook rijden, de sleutel is om de zuinigheid en veiligheid te optimaliseren",
Takashi Urano, Voorzitter,
CEO en President van Bridgestone Europe.

hun hele levenscyclus tot uiting laten komen.

Wat zijn uw plannen voor het Truck Point netwerk?

TU: We moeten aantonen dat een deskundig bandenbeheer, waar en wanneer de voertuigen van onze klanten ook rijden, de sleutel is om de zuinigheid en veiligheid te optimaliseren. Daarom implementeren we het accreditingsprogramma 'Truck Point Expert Dealer' met de steun van doorgedreven advies en opleiding om netwerkleden te helpen om door te stoten naar 'het hogere niveau' en om te bewijzen dat ze inderdaad de beste op de markt zijn. Daarnaast geeft onze voortdurende ontwikkeling en promotie van het Total Fleet Management-pakket hen een hoogwaardig instrument dat ze kunnen gebruiken om samen met de klant de efficiëntie van het fleetbeheer te verhogen.

Welke rol kunnen de dealers zelf spelen om de ambitieuze doelstellingen op middellange termijn te halen?

De onafhankelijke dealers zijn onze ambassadeurs op het terrein, onze zichtbare aanwezigheid in heel Europa. Hun professionalisme, hun engagement en hun kwaliteitsimago bepalen uiteindelijk ons succes.



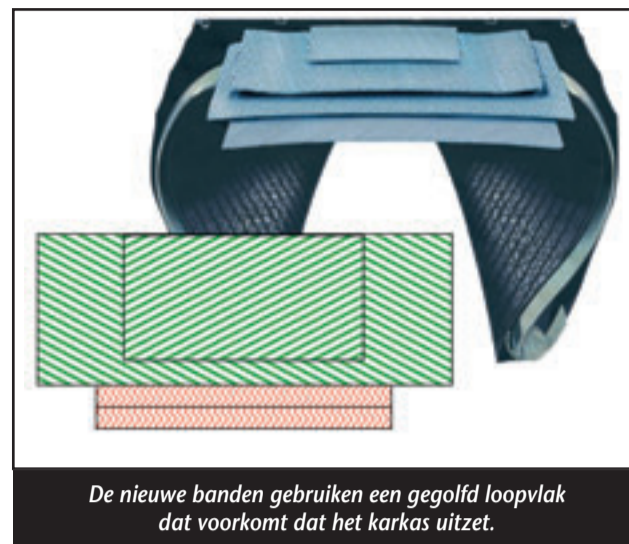
Het Total Fleet Management-pakket geeft dealers een hoogwaardig instrument dat ze kunnen gebruiken om samen met de klant de efficiëntie van het fleetbeheer te verhogen.

Nieuwste producten tijdens BedrijfsautoRAI

Nieuwe banden voor zuinig en winterveilig langeafstandstransport biedt meer kansen om klanten tevreden te stellen.



De nieuwste langeafstandsbanden van Bridgestone – R249 (stuurass), M749 (aangedreven as) en R168 (trailer) – vallen erg in de smaak bij transporteurs door hun duurzaamheid, hun gelijkmatige slijtage en hun laag verbruik.



De nieuwe banden gebruiken een gegolfd loopvlak dat voorkomt dat het karkas uitzet.

profielen, maar ook een nieuw gegolfd loopvlak dat voorkomt dat het karkas tijdens het gebruik uitzet. Dat vertaalt zich in een aanzienlijk betere controle van de krachten die de bandafdruk vervormen en versterkt de weerstand tegen onregelmatige slijtage. Tegelijk vergroot het ook de levensduur en de duurzaamheid en maakt het de banden meer geschikt voor herprofilen en loopvlakvernieuwing.

Het assortiment wordt uitgebreid met zes nieuwe maten: 315/60, 295/60 en 385/55 in de R249-serie, 315/60 en 295/60 in M749 en 385/55 in R168.

Winterassortiment completer

Twee nieuwe banden met extra lange levensduur maken het assortiment compleet dat zowel de zwaarste Scandinavische omstandigheden als de gematigde winters in de rest van Europa het hoofd biedt. De W958 stuurband voor extreme omstandigheden wordt beschreven in ons Scandinavisch dealerartikel op pagina 4.

Die wordt aangevuld met de W990-band voor de aangedreven as, die de M788 stuurassband aanvult met een tractie en grip die volledig op normale winteromstandigheden zijn afgestemd.

Stijging met 30%

De nieuwe W990-band combineren de uitstekende winterprestaties van zijn voorganger met een 30% langere levensverwachting door gebruik te maken van de nieuwste rubbersamenstellingen.

De "convex" antislipblokken zorgen voor een betere verdeling van de contactdruk, minimaliseren onregelmatige slijtage en verbeteren de tractie en remmen, terwijl de zigzaggende groefrand voorkomt dat sneeuw zich opstapelt. ©

De nieuwste innovaties in het vrachtwagen- en busassortiment van Bridgestone werden voorgesteld op 'The European Road Transport Show' in Amsterdam (21 oktober – 3 november 2007) en zijn nu reeds beschikbaar voor uw klanten in Europa.

Laagprofielbanden verhogen laadvermogen

Laagprofielversies van de huidige langeafstandsbanden voor stuur-, aangedreven en trailerassen maken een lagere platformhoogte en dus een hoger laadvolume mogelijk. Dankzij het lagere gewicht van de banden kan men bovendien het nuttige laadvermogen in dezelfde mate opvoeren. Een ander voordeel is dat het lagere zwaartepunt ook het weggedrag lichtjes verbetert en aangezien de banden minder brandstof verbruiken, daalt ook de kostprijs/km.

De nieuwe maten gebruiken niet alleen de topcombinatie van design en technologie van de bestaande R249-, M749- en R168-



De Bridgestone W990, band voor de aangedreven as vormt een aanvulling voor de M788, band voor de stuurass en biedt tractie en grip die aan minder strenge weersomstandigheden zijn aangepast.



De Bridgestone W958, band voor de stuurass hoort bij de bestaande W970, band voor de aangedreven as en zorgt in extreme omstandigheden voor uitstekende stuurkarakteristieken en wegligging.

IN HET KORT

© Op 13 september legde Bridgestone Europe de eerste steen op de bouwplaats voor de nieuwe fabriek van Stargard in het Poolse Szczeski. Ruim honderd gasten woonden de ceremonie bij en luisterden naar speeches van Takashi Urano, de CEO van Bridgestone Europe en van de Ambassadeur van Japan, de gouverneur van de "West Pomeranian" regio, de onderdirecteur van het Poolse Informatie- en Investeringsagentschap en de Burgemeester van Stargard. De fabriek zal bus- en vrachtwagenbanden voor de Europese markt produceren. De eerste banden zullen begin 2009 worden geproduceerd en de fabriek zal ongeveer 750 mensen tewerkstellen.



© De European Automobile Manufacturers' Association (ACEA) publiceerde onlangs cijfers over het aantal inschrijvingen van bedrijfsvoertuigen in juli en augustus 2007 voor Europa en de EVA-landen (IJsland, Noorwegen en Zwitserland). Volgens de cijfers is het aantal inschrijvingen van vrachtwagens van meer dan 16 ton in juli 2007 met respectievelijk 23% (22.874 voertuigen) gestegen ten opzichte van 2006 en 31% (25.387) gestegen in augustus 2007 ten opzichte van 2006. De markt is sinds mei 2007 aan het groeien dankzij het gunstige economische klimaat.



© De Europese Commissie bevestigde dat het wegtransport haar leiderspositie in de transportsector heeft behouden met een marktaandeel van 44% van het goedertransport. Spoorwegtransport is slechts goed voor 10%. Deze wijze van transport speelt echter een veel belangrijkere rol in de nieuwe lidstaten zoals Estland, Letland en Litouwen, waar de spoorwegen 30% van het vrachtovervoer voor hun rekening nemen. De jongste tien jaar is het wegtransport met 101% toegenomen in Polen, met 117% in Spanje en met maar liefst 212% in Ierland.

Denemarken

Truck Point-conferentie in Denemarken

Bridgestone Denmark hield haar jaarlijkse Truck Point-Meeting in september 2007 in de stad Vejle. De hele afdeling Truck & Bus was aanwezig, inclusief General Manager Kenneth Saust en Truck Point-dealers uit het hele Deense netwerk (50 Truck Points). De Deense Truck Point-Manager Torben Nielsen onthulde markcijfers met betrekking tot de truckverkoop, Truck Point-activiteiten, enz. Daarna werden de serviceprijzen voor 2008 besproken en vastgelegd. Vervolgens kregen de dealers een overzicht van de nieuwe Europese prestatieniveaus voor services, een inleiding over de nieuwe auditvorm en informatie over Bridgestones verwachtingen voor de implementatie ervan. Tot slot bracht Technisch Manager Jørgen Konnerup de dealers op de hoogte over de nieuwe generatie M749-, R249- en R168-banden en de nieuwe winterbanden.

Finland

Truck Point-dealer meeting in Finland

De herfstmeeting van de Truck Point-dealers van Bridgestone Finland vond eind augustus plaats in het congrescentrum Paviljonki in Jyväskylä. Er waren 22 deelnemers. De dag begon met informatie over het Truck Point-concept, waarbij het belang van de dealerservice en het netwerk in Total Fleet Management werd aangestipt. Het tweede onderwerp op de agenda was de voorstelling van nieuwe producten in de sector van de vrachtwagen-, bus- en landbouwbanden. In het laatste onderdeel van de officiële meeting werd de brochure Brandstof Besparen voorgesteld, met erg nuttige tips over hoe vloten hun brandstofverbruik kunnen beperken. Die brochure kunnen de Truck Point-dealers gebruiken in hun fleetcontacten.



Frankrijk

Meer business voor de dealers

De campagne "Sell-out" die in het hele netwerk van Truck Point France werd georganiseerd, liep van 18 juni tot 31 juli 2007 en had de volgende doelstellingen:

- Het positieve elan dat Bridgestone France de laatste maanden geniet voortzetten en aanmoedigen;
- De Truck Point-dealers helpen om meer verkoop te genereren door het assortiment vrachtwagenbanden van Bridgestone voor te stellen aan potentiële klanten;
- Het idee van 'deel uitmaken van een netwerk' en de toegevoegde waarde daarvan voor de vrachtwagensector promoten;
- Eindgebruikers meer bewust maken over het bestaan van Truck Point.

Het uitermate krachtige instrument, inclusief drie verschijningen in het magazine l'Officiel des Transporteurs en de publicatie van 30.000 brochures verdeeld over alle Truck Point-leden, bood de klanten een voordeel van 240 EUR bij aankoop van 12 nieuwe vrachtwagenbanden van Bridgestone. Met deze actie bereikten we ruim 300 gebruikers en verkochten we 2.500 banden in amper 40 dagen.



Italië

Brivio & Viganò

Bridgestone Italy heeft een overeenkomst afgesloten om banden te leveren volgens een kilometercontract voor de vloot van Brivio & Viganò, een transportbedrijf uit Usmate Velate in de provincie Milaan. Deze onderneming werd opgericht in 1980 en is een van de Italiaanse marktleiders op het gebied van voedingstransport voor de grootdistributie. Het wagenpark telt 51 vrachtwagens, 52 trekkers en 57 trailers en de bandenkeuze is dan ook van strategisch belang voor het financiële beheer van de onderneming. Brivio & Viganò heeft gekozen om zijn banden bij Bridgestone te bestellen omdat Bridgestone het complete Total Fleet Management-pakket aanbiedt: banden, pechservice 24/24 en 7/7, loopvlakvernieuwing, enz., stuk voor stuk overgoten met de kwaliteitsservice van het Truck Point Dealer-netwerk.



Succesverhaal

Banden met een vrouwelijke toets

In 1995 richtte Susy Marchetti B.M. Pneumatici op, dat uitgroeide tot een van de grootste verkoop- en serviceondernemingen in de streek van Veneto. Sinds 1997 worden er Bridgestone-banden verkocht en in 1999 werd B.M. Pneumatici een Truck Point-dealer.

In de Italiaanse wereld van de vrachtwagenbanden worden de verkoop en service nog steeds gedomineerd door mannen, maar ook in deze sector beginnen steeds meer bekwaame en vastberaden vrouwen een onderneming op te zetten. Een van die pioniers is zeker Susy Marchetti, de oprichtster en directrice van B.M. Pneumatici srl in Vicenza. Ze stichtte de onderneming in 1995, maar had al heel wat ervaring in de sector want ze komt uit een familie met een grote naam in de bandenwereld. "Het is nog steeds geen gemakkelijke sector voor een vrouw want je moet altijd meer dan een man bewijzen dat je weet waar je mee bezig bent. Een vrouw in het kantoor kan, maar in de werkplaats is er nog altijd heel wat wantrouwen. En ik weet waarover ik spreek, want van beroep ben ik een vulkaniseerder," aldus Susy Marchetti.

benadrukt dat we uiterst gespecialiseerd personeel en een maximale beschikbaarheid van ons assistentieteam verzekeren. Die strategie werpt haar vruchten af, zowel wat nieuwe als trouwe klanten betreft. Zo hebben we een 24-uurservice en zijn we steeds bereid om een klant te helpen, zelfs als hij zich buiten onze commerciële invloedsfeer bevindt." De servicedienst van B.M. Pneumatici werkt met onderhoudscontracten van een jaar of een kortere periode voor klanten die in de tussenseizoenen van type banden moeten veranderen. In veel gevallen werkt de onderneming op het terrein van de klant met een van de vijf mobiele bedrijven. Ze legt zich ook toe op de volledige verwerking van gebruikte karkassen en doet daarvoor een beroep op een internationaal hergebruik- en recyclagesysteem.



In 1995 stichtte Susy Marchetti B.M. Pneumatici.

Haar technische vaardigheden en scherp businessinzicht hebben de onderneming in Vicenza tot een van de grootste bandenleveranciers voor middelgrote en grote vrachtwagen- en busondernemingen in het noordoosten van Italië gemaakt. "Er woedt een hevige concurrentiestrijd die de prijzen vaak naar beneden duwt. We hebben echter altijd

De onderneming heeft een grote werkplaats in de buurt van Treviso en twee magazijnen voor nieuwe en gebruikte banden. B.M. Pneumatici verkoopt al Bridgestonebanden sinds 1997 en werd in 1999 als een van de eerste Italiaanse ondernemingen Truck Point-dealer. "Het is heel belangrijk om deel uit te maken van een internationaal erkend

netwerk, vooral nu er zo'n brede keuze aan operatoren is. Onze klanten selecteren ondernemingen die het volledige bandenbeheer op zich nemen en er is ook nog een grote vraag naar professionele leveranciers die 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar zijn," besluit ze.

Italië

Programma "Trucks always on the road"

Het programma "Trucks always on the road" is het resultaat van de samenwerking tussen Bridgestone en FIA/ACI, dat ook de veiligheids-campagne "Think Before You Drive" ondersteunde. Het is een snelweg-service voor bedrijfsvoertuigen met een MTM van 4,4 ton, die 24 uur per dag en 7 dagen per week beschikbaar is. De service is toegankelijk door contact op te nemen met een Truck Point-dealer en kost 18,34 EUR per voertuig.



Het programma biedt een informatieservice voor het hele nationale Truck Point-netwerk, plus een pechdienst voor de plaatsing van een reservewiel of een gratis sleepdienst. Deze service is wel beperkt tot een keer per voertuig binnen de geldigheidsperiode van de service.

Spanje

Nieuwe chef voor Truck Point Hispania

De aanstelling van Luis Miguel Alvares als chef van het Truck Point-programma vormt een nieuwe uitdaging voor hem binnen Bridgestone Hispania. Aangesteld worden als chef van dit uitgebreide professionele netwerk, is een hele eer. Al de ervaring die hij heeft opgedaan in de vier jaar dat hij voor AgriPoint (dealernetwerk voor landbouwproducten) werkte, zal hem helpen om zijn voorname doelstellingen te realiseren: de middelen van het programma volledig benutten, niet alleen in termen van imago, identificatie en publiciteit maar ook qua opleiding. De uiteindelijke doelstelling: de business van het hele Truck Point-netwerk opvoeren en een kwaliteitssysteem in het verkooppunt opzetten. Nieuwe wagenparken toevoegen aan de 24-uurservice en ideeën verzamelen van onze leden en ze gebruiken om constant te verbeteren, zijn twee van de voornaamste aspecten van zijn werk.



Vandaag de dag is B.M. Pneumatici een van de grootste leveranciers van banden en bandenservices in de Italiaanse regio Veneto.



•• Italië •• Succesvolle Truck Point-Meeting

Van 7 tot 10 juni organiseert Bridgestone Italy de derde nationale Truck Point-conventie. De meeting werd bijgewoond door de eigenaars/managers van de 103 verkooppunten die het Italiaanse netwerk rijk is. Op de eerste dag gaf Commercial Products Director, Davide Viancino, de deelnemers uitleg over de innovaties en doelstellingen van het netwerk en benadrukte hij het belang van een netwerk voor partnerdealers. Op de tweede en derde dag waren er teambuildingactiviteiten, afgewisseld met workshops om de services voor transporteurs te verbeteren.



•• Frankrijk •• Truck Point onderweg

Sinds het begin van 2007 heeft een wagenpark van meer dan 54 nieuwe mobiele ateliers de zichtbare aanwezigheid van Truck Point in Frankrijk verhoogd. Het Franse Truck Point-netwerk zal deze nieuwe voertuigen inzetten als modern uitgeruste ateliers. Vandaag de dag heeft Truck Point France een wagenpark van 147 voertuigen die volledig zijn aangepast aan het merk Truck Point en de bijbehorende bedrijfsidentiteit. In Frankrijk verwijzen ongeveer 600 bandenspecialisten op een of andere manier naar het Truck Point-netwerk. 80 nieuwe concessies hebben het enkel- of dubbelzijdige Truck Point-logo aangebracht.



Herprofileren: help klanten met beslissen

Uw klanten informeren over de voordelen van herprofileren en hen wijzen op mogelijke problemen, is een goede manier om te tonen dat u om hun business geeft.

Wagenparkbeheerders vragen vaak of de voordelen van herprofileren (de grotere rijafstand) opwegen tegen mogelijke problemen zoals een lager acceptatieniveau voor karkassen of vroegtijdige gebreken aan de banden. Het antwoord: het proces kan veilig en voordelig zijn vanuit economisch en ecologisch standpunt, vooral voor gebruikers van hoogwaardige Bridgestone banden.

Professionele aanpak

Om te garanderen dat de duurzaamheid van de band niet in het gedrang komt bij het herprofileren, moet het werk worden uitgevoerd door een opgeleide professional, hij kan bevestigen dat het karkas nog minstens 2 mm diep is. Aangezien de gebruiksomstandigheden erg kunnen verschillen tussen transporteurs, is het verstandig om de banden te testen in de normale werkomstandigheden van de gebruiker.

Een rekenvoorbeeld geeft vaak uitsluitend over de kosten en baten. Hieronder gebruiken we standaardwaarden en houden we rekening met een lager acceptatieniveau voor karkassen, wat enkel voorkomt bij een slecht uitgevoerde herprofile-

Kostprijs/km

a. zonder herprofileren

prijs nieuwe band – (karkaswaarde x acceptatieniveau voor karkassen) + (recyclagekostprijs x [1 – acceptatieniveau voor karkassen])
kilometerpotentieel nieuwe band

$$\frac{300 - (30 \times 0.75) + (15 \times 0.25)}{200\,000} = 1.41 \text{ EUR/1000 km}$$

b. met herprofileren

prijs nieuwe band + prijs herprofileren – (karkaswaarde x acceptatieniveau voor karkassen) + (recyclagekostprijs x [1 – acceptatieniveau voor karkassen])
kilometerpotentieel nieuwe band + kilometerpotentieel herprofileren

$$\frac{300 + 35 - (30 \times 0.40) + (15 \times 0.60)}{200\,000 + 40\,000} = 1.38 \text{ EUR/1000 km}$$

Zelfs als we rekening houden met een aanzienlijke lager acceptatieniveau voor karkassen, loopt het voordeel nog op tot bijna 3%. Bovendien beperkt een herprofileerde band het brandstofverbruik dankzij het lagere volume en gewicht. Ook wordt er minder rubber verspild doordat het volledige potentieel van de band wordt benut.

ring of bij schade tijdens het rijden.

- Prijs nieuwe band€ 300
- Herprofileren per band€ 35
- Waarde karkas€ 30
- Kostprijs recyclage€ 15
- Kilometerpotentieel nieuwe band200,000 kms

- Extra kilometerpotentieel dankzij herprofileren40,000 km (20%)
- Acceptatieniveau voor karkassen (zonder herprofileren)75% - 0.75
- Acceptatieniveau voor karkassen (met herprofileren)40% - 0.40

Klantenfocus



De klant in de kijker, het hele jaar door

Al bijna een kwarteeuw biedt Rogers Däck uit het Zweedse Uppsala een antwoord op de bandenbehoeften van zijn klanten als en wanneer nodig.

Roger Gustafsson opende zijn bandenzaak in 1995. "Ik hou ervan mensen te ontmoeten en hun problemen op een professionele manier op te lossen en dan te zien hoe tevreden ze zijn." De meeste klanten zijn bedrijven: zo'n 1.900 transporteurs, boerderijen en aannemers. Hoewel de meeste potentiële klanten al een overeenkomst met een leverancier hebben, wil Roger ze goede herinneringen geven aan Rogers Däck zodat ze in de toekomst nog terugkomen. De meeste klanten zijn uit de regio, maar sommige klanten komen

ook via het Truck Point-netwerk bij hem. En wanneer nodig gebruikt Roger het netwerk om zijn klanten te helpen als ze zich te ver van de zaak bevinden.

Sneeuwbanden

In Zweden worden vrachtwagens meestal al in de herfst met sneeuwbanden uitgerust. Dan verslijten ze net genoeg om tegen de lente de kenmerken van een nieuwe zomerband aan te nemen. Dat is de filosofie achter de nieuwe Bridgestone W958-band, die wordt toegevoegd aan het W970-assortiment om een uitstekend stuur- en weggedrag op bevroren wegen en in extreme winteromstandigheden te verzekeren. De W958-band doet het uitstekend op sneeuw en ijs. En naarmate ze verslijten, veranderen de kenmerken, waardoor ze gewoon kunnen blijven liggen als een vierseizoenband. Zo moet men ze niet verwisselen in het begin van de lente. Bovendien verlengt de nieuwe samenstelling de levensduur met 20%, waardoor deze band uitermate economisch blijkt. Een revolutionair concept met een kroonstraal, gevormd om de bandafdruk zo vierkant mogelijk te maken, optimaliseert de besturing en grip op bevroren en besneeuwde wegen. De extra stijfheid als gevolg van het rib- en blok ontwerp en de meervoudige verbindingen, resulteert in een gelijkmatigere slijtage. En aangezien het evoluerende profiel meer randelementen heeft in de eerste helft van zijn levenscyclus, zijn de remafstanden tot 10% korter dan bij de beste concurrenten.

De eerst beschikbare maat (315/80 R22.5) zal in de winter van 2008-2009 aangevuld worden met meer W958-maten.

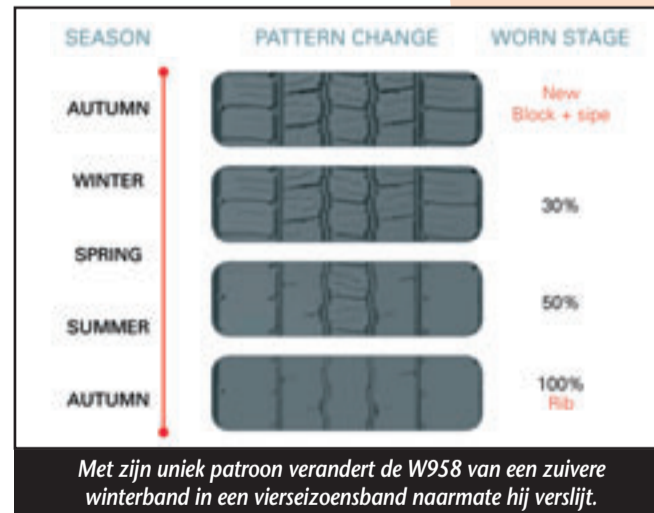
Diepgaande maatregelen

De behoefte aan winterbanden komt elke winter weer tot uiting in de Zweedse havens. Vrachtwagens en trailers uit de zuidelijkere delen van Europa komen er aan land met hun normale zomerban-

den. In de haven zelf is de sneeuw geruimd, maar zodra ze de haven verlaten en de snelwegen oprijden, kunnen ze onmogelijk verder. Dat probleem neemt zo'n grote proporties aan dat de plaatselijke autoriteiten actie moeten treffen om te voorkomen dat de wegen helemaal dichtslibben. In sommige havens maakt men daarom regelmatig gebruik van truck-caravans en sleeptrucks.



Roger Gustafsson: "Het is cruciaal om op drukke momenten goodwill te creëren om door de rustigere perioden te geraken."



Bizar verhaal

In de loop der jaren zijn er al heel wat vreemde dingen gebeurd. Roger herinnert zich nog een klant die een lekke band wilde laten herstellen. "De band was lek en toen ik hem verwijderde, vond ik losse stukjes van beenderen. Ik vroeg of hij misschien een dier had aangereden. De klant zei dat hij een konijn had geraakt. De beenderen van het arme beestje waren door de band gedrongen en ratelden binnenin de band. Dit zou niet mogen, maar het is echt gebeurd."