



# Mail

## Editoriaal



### Bevoorrechte partner

De taak van een fabrikant zoals Bridgestone is niet alleen om banden te ontwikkelen en te leveren. Vandaag de dag moet hij ook de transportprofessional helpen om zijn dagelijkse businessactiviteiten te beheren. En dat beperkt zich niet tot enkele standaardantwoorden, integendeel. Ze hebben behoefte aan op maat ontwikkelde oplossingen die inspelen op hun specifieke behoeften, waar ze zich ook bevinden in Europa. Om dat te realiseren hebben we uitermate efficiënte programma's ontwikkeld zoals 'Total Fleet Systems' voor fleetoplossingen, 'Total Tyre Management', een professionele bandenservice als onderdeel van Truck Point, en 'Total Retread Systems' (nu online beschikbaar) voor de bandenvernieuwingsector. Deze oplossingen vormen samen een stevige basis voor een gezonde relatie met onze klanten onder de paraplu van 'Total Fleet Management'. Bovendien zal Bridgestone in 2006 alles in het werk stellen om haar positie als bevoorrechte partner van de transportprofessional te verstevigen. In die positie zult u als leden van het Truck Point netwerk een sleutelrol spelen.

Gerry Duffy  
Directeur Truck & Bus

## Inhoud

### Corporate

pagina's 1 - 2

- Nieuw imago voor Bridgestone services
- Paul Sheehan, Truck Point Manager UK
- Website loopvlakvernieuwing

### Dealers

pagina 3

- Fedi Gomme - Truck Point in Italië
- Nieuws

### Transport Nieuws

pagina 4

- Het LKW Maut-effect
- Stockholm heeft eigen filebelasting

### Banden

pagina 4

- Bespaar brandstof & geld

## "Total truck and bus package"

# Nieuw imago voor Bridgestone services

Bridgestone lanceert een nieuw, geïntegreerd en compleet fleetaanbod onder de nieuwe handelsnaam "Bridgestone Total Fleet Management" die de verkoop en de service van vrachtwagen- en busbanden omvat.

Om de Truck Point dealers in Europa aan een groter marktaandeel te helpen, heeft Bridgestone een overkoepelend concept gelanceerd: Bridgestone Total Fleet Management. Die naam heeft betrekking op een complete waaier aan producten en diensten voor de professionele transportsector. Dat kwam tot uiting in de opvallende stand op de BedrijfsautoRAI 2005, waar de meest verkochte producten en diverse innovaties werden uitgesteld. Kwestie van de klanten te overtuigen van het totaalconcept van het Bridgestone aanbod, bestaande uit vier duidelijk omlijnde en enkele bijkomende onderdelen:

#### Total Fleet Systems

Oplossingen op maat voor grotere wagenparken. Dit onderdeel richt zich op nationale en internationale transporteurs en dekt het volledige bandenbeheer, inclusief controle, onderhoud, fleetinspectie, rapportage van de voornaamste prestatie-indicatoren, contracten op basis van prijs/km en centrale facturatie. Deze dienst wordt ondersteund door het hard/softwarestelsel "T.I.M." (Tyre Inspection Module) en de uiterst geavanceerde internetfaciliteiten voor een efficiënt, flexibel en papierloos beheer van bandenslijtage en kosten.

#### Total Tyre Management

Staat voor "Professionele bandenservice" in heel Europa en op elk moment. Dat weerspiegelt de kracht van het Truck Point netwerk dat momenteel ruim 2.000 centra in 21 Europese landen omvat en 24/24 uur Europese pechservice verleent via Service Europe. De klemtoon ligt daarbij op kwaliteitsnormen, ondersteund door de Bridgestone training en dealer-audits.

#### Total Retread Systems

Beheert de kosten en de vernieuwing van het loopvlak van uw Bridgestone banden. Dit onderdeel bouwt verder op de onlangs aangekondigde bandvernieuwingsservice, die banden met een nieuw loopvlak onder de merk-



Met het concept "Total Fleet Management" hoopt Bridgestone zijn Truck Point dealers in Europa aan een groter marktaandeel te helpen.

naam Qualitread op de markt brengt. Het benadrukt de toegevoegde waarde en een service op maat die de hele levenscyclus van het product meegaat.

#### Total Tyre Range

Omvat "hoogwaardige banden voor hoogstaande prestaties", zowel in termen van duurzaamheid als qua kostenbeperking, voor alle vrachtwagen- en bustoepassingen. De twee hoogwaardige producten die onlangs werden gelanceerd (de R249 voor stuurbanden en de R168 voor trailergebruik) worden binnenkort nog aangevuld met een nieuwe langetandstand die later dit jaar wordt gelanceerd en daarmee de vernieuwing van het topassortiment afrondt.

## Krachtige ondersteuning

"Inhoudelijk brengt geen van deze aspecten iets nieuws voor onze collega's van

Truck Point," bevestigt Jean-François Vignal, Senior Manager van Bridgestone Europe, afdeling Truck & Bus Marketing. "Wel belangrijk is het feit dat we ze kunnen samenbrengen om ze voor te stellen in de vorm van begrijpelijke, op maat gemaakte pakketten die aan de behoeften van de (grote én kleine) transporteurs voldoen.

We ondersteunen onze dealers in het begin van dit jaar ook met een nieuwe brochure, reclame en andere promotionele activiteiten. De campagne wint nog aan belang met de lancering van een nieuwe versie van T.I.M. Bovendien zullen we de boodschap nog versterken met een prominente aanwezigheid op de IAA in Hannover in september van dit jaar. Dat alles zou Bridgestone en Truck Point extra bekendheid moeten geven en dat kan onze verkoopvooruitzichten alleen maar ten goede komen."

# Functiebeschrijving



## Paul Sheehan, Truck Point Manager UK Oude rot, nieuwe rol

Vorig jaar vervoegde Paul Sheehan zich bij Bridgestone als Manager van de Britse Truck Point afdeling. Met zijn aanzienlijke ervaring zal hij een waardevolle bijdrage kunnen leveren aan onze groei op deze overontwikkelde markt.

### Welke ervaring heeft u in de transportsector?

**Paul Sheehan:** "Ik ben 20 jaar geleden aan de slag gegaan bij een ander bandenservicebedrijf voor vrachtwagens en bussen. Ik heb eerst in de werkplaats gewerkt en ben daarna doorgeroeid. In 1998 was ik Area Manager en amper twee jaar later werd ik gepromoveerd tot Area Operations Manager voor vrachtwagens. De kans om het hele nationale netwerk van Bridgestone te managen, lijkt me een opwindende nieuwe uitdaging."

### Heeft u bepaalde doelstellingen die u met het netwerk wilt bereiken?

**P.S.:** "Aangezien ik nog maar net deel uitmaak van het netwerk, is het misschien nog wat te vroeg om de toekomstplannen uit de doeken te doen. Ik heb onlangs kennis kunnen maken met mijn Europese collega's tijdens de januarivergadering in Rome en ik kijk ernaar uit om van hen te leren."

Het spreekt voor zich dat we de pan-Europese richtlijnen van Bridgestone zullen volgen om het netwerk meer te harmoniseren. Op korte termijn zullen we proactieve prestatie-indicatoren ontwikkelen om op basis daarvan de prestaties van het netwerk te optimaliseren. Daarnaast zullen we ook de onlangs gelanceerde 'fleet launch meeting' filosofie verder uitwerken, waarbij we een nieuwe klant en de geselecteerde Truck Point dealer bij elkaar brengen om ervoor te zorgen dat beide partijen vanaf het begin perfect weten wat er binnen de overeenkomst vereist is en hoe men de beste resultaten kan behalen. Zo kunnen we vanaf het begin een duidelijke en open communicatie verzekeren."

### Welke indruk heeft u tot nu toe over de troeven van Truck Point in het Verenigd Koninkrijk?

**P.S.:** "Met 270 dealercentra, ondersteund door mobiele technici op satel-



"Truck Point is de grootste onafhankelijke dienstverlener voor de commerciële transportsector in het VK," zegt Paul Sheehan, de nieuwe Truck Point Manager in het Verenigd Koninkrijk.

lietlocaties in het hele land, is Truck Point de grootste onafhankelijke dealerservice voor de commerciële transportsector in het VK. Bridgestone zorgt voor een sterke ondersteuning op het gebied van signalisatie, werkmateriaal en herkenbare (veiligheids) kleding. Zo kan het netwerk een sterk professioneel imago uitbouwen in de ogen van onze fleetklanten. Het merk wordt nog gepromoot bij grote transporteurs. Tel daarbij nog ons ambitieus verkoopplan voor 2006 en onze bewustzijns campagne en de positieve

perceptie kan er alleen maar op vooruitgaan. We organiseren regelmatig vergaderingen met de grotere transporteurs over aspecten zoals serviceniveaus, wachttijden, administratieve procedures, naleving van het beleid en aspecten met betrekking tot gezondheid en veiligheid. De feedback van deze contacten geeft aan dat klanten uitermate tevreden zijn over onze dienstverlening. Ik kijk ernaar uit om daarop voort te bouwen." ©

## IN HET KORT



© Bridgestone Europe bevestigt haar volledige steun te verlenen aan het Europese charter over de verkeersveiligheid. Dit charter werd opgesteld in januari 2004 en is een van de voornaamste initiatieven die de

Europese Commissie heeft genomen om het aantal verkeersdoden op de Europese wegen tegen 2010 met de helft terug te dringen. Als toonaangevende bandenfabrikant beschouwt Bridgestone veiligheid als een onderdeel van haar bedrijfsfilosofie. De voornaamste bijdrage van Bridgestone is de 'Think before you Drive'-campagne (eerst denken, dan rijden), een drie jaar durend project in samenwerking met de FIA Foundation. "Banden behoren tot de veiligheidsaspecten die mensen het meest over het hoofd zien," aldus Minekazu Fujimura, voorzitter, CEO en president van Bridgestone Europe. "Ons onderzoek toonde aan dat slechts twee op de vijf consumenten maandelijks hun bandenspanning controleren en dat slechts één op de drie elke maand de profieldiepte van zijn banden nakijkt. Eén op de vijf controleert geen van beide." Meer informatie over het Europese charter over de verkeersveiligheid vindt u op de volgende website: [http://europa.eu.int/comm/transport/roadsafety/index\\_nl.htm](http://europa.eu.int/comm/transport/roadsafety/index_nl.htm)



© Een panel van deskundigen uit de Spaanse auto-industrie heeft de Bridgestone R249 radiaalband voor de stuurax uitgeroepen tot 'Band van het jaar 2006' in de categorie industriële voertuigen. Het is het zeventende jaar dat deze prijs wordt uitgereikt. De winnaars worden gekozen door een groep van ruim 50 onafhankelijke professionals, van bandentechnici en distributeurs tot vertegenwoordigers van de media en leden van verschillende verenigingen. In de fel bevochten klasse 'industriële voertuigen' eindigde de R249 vóór al zijn concurrenten. Voor de ontwikkeling van de R249 voerde Bridgestone een groot aantal tests uit in negen landen, waaronder Spanje. Zo konden we garanderen dat de R249 beantwoordt aan alle verwachtingen geïdentificeerd in de loop van het langdurige onderzoek waaraan bijna 1.000 Europese vrachtwagenparken deelnamen.



© In januari jl. bereikte de bandenfabriek van Bridgestone Europe in het Noord-Franse Béthune de mijlpaal van 200 miljoen stuks. De 200 miljoenste band is een 18-inch model uit het hoogwaardige Potenza RE050-personeelwagengamma. De Béthune-site, die aanvankelijk eigendom was van bandenfabrikant Firestone, startte met de productie van banden in juni 1961. In 1988 werd de fabriek door Bridgestone overgenomen. Vandaag is het met een personeelseffectief van 1.500 mensen de grootste werkgever van de stad.

## Tool

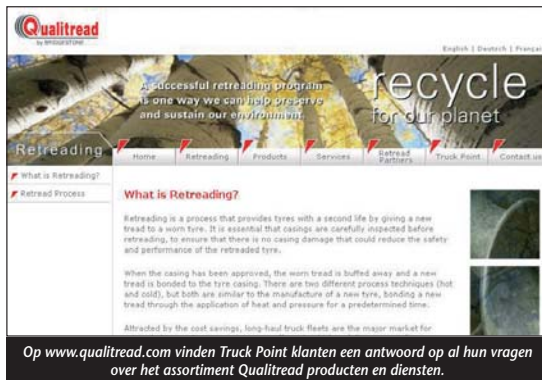


## Website loopvlakvernieuwing Qualitread gaat online

**Bridgestone lanceerde onlangs een website over "Qualitread by Bridgestone", de service die banden van een nieuw loopvlak voorziet. De website is bedoeld als bron van informatie voor Truck Point leden en transporteurs.**

Truck Point klanten vinden een antwoord op al hun vragen over het assortiment Qualitread producten en diensten door in te loggen op de nieuwe website: [www.qualitread.com](http://www.qualitread.com)

De site geeft een overzicht van het volledige assortiment door Bridgestone ontwikkelde "koudvernieuwing" banden met een nieuw loopvlak en informeert mensen over de productiefaciliteiten van



Op [www.qualitread.com](http://www.qualitread.com) vinden Truck Point klanten een antwoord op al hun vragen over het assortiment Qualitread producten en diensten.

Bridgestone zelf en die van de nauwgezet geselecteerde partners voor de productie van loopvlakken en machines. De website benadrukt welke economische, ecologische en veiligheidsvoordelen er verbonden zijn aan het systeem dat professioneel gecontroleerde karkassen combineert met de meest technologisch geavanceerde loopvlakken. De focus op superieure kwaliteit wordt onderstreept door het slangenimago en de slogan "New skin, new tyre" die ook centraal staat in de Qualitread reclame-campagne.

"Banden een nieuw loopvlak geven, is een sleutelaspect van onze ondersteuning voor transporteurs," aldus Jean-Francois Vignal, Senior Manager van Bridgestone Europe, afdeling Truck & Bus Marketing. "De website bevestigt reeds onze belofte om dit onderdeel van onze business uit te bouwen. Als volgende stap zullen we deze activiteit nog nauwer verbinden met de andere aspecten van het 'Bridgestone Total Fleet Management'." (zie artikel op pagina 1)

©



•• UK ••

**Succesvolle Truck Point Meetings.** Bridgestone UK organiseerde nieuwe nationale Fleet Business-meetings voor Truck Point dealers en nationale fletmanagers. Genodigden waren vertegenwoordigers van 3663, Exel Tradeteam en Roadways Container Logistics maar ook het personeel van Truck Point Depot. De ontmoetingen omvatten onder meer voorstellingen van deze nieuwe Truck Point business. De vereisten, verantwoordelijkheden en prijzen voor elke partij binnen de klantenrelatie werden duidelijk bepaald en goed genoteerd. Langetermijnspanningen en investeringen in Truck Point werden beloofd, want we realiseerden onze doelstelling om Bridgestone producten binnen de nationale fletbusiness te onderhouden in een gerespecteerd netwerk. Heel wat Truck Point dealers waren verheugd om dankzij hun partnerschap met Truck Point te kunnen delen in de centraal gefactureerde nationale fletbusiness.



•• UK ••

**Verhoogde steun voor Truck Point.** Door nieuwe contracten in de wacht te slepen voor de Truck Point dealers in het Verenigd Koninkrijk, ging ook de steun voor diverse Truck Point initiatieven en dealerprogramma's omhoog. Het merk Truck Point bereikte een nieuw hoogtepunt in het laatste kwartaal van 2005. Heel wat Truck Point dealers profiteerden van de mogelijkheid om de uithangborden van Truck Point Depot te combineren met die voor bestelwagens en de nieuwe Truck Point werkkledij. Zo kan men een professionele bedrijfsidentiteit uitstralen en tegelijk de onafhankelijke dealerstatus behouden.



•• UK ••

**Europese Truck Point dealers bezoeken Bridgestone UK.** Greg Ward, Directeur van TBR UK en de Business Development Managers van Bridgestone Truck Point, hadden het genoegen om de Europese Truck Point bezoekers te ontvangen in het hoofdkwartier van Bridgestone UK. Truck Point UK was vooral blij om samen met vertegenwoordigers van de Russische, Hongaarse, Nederlandse, Belgische en Ierse markten de troeven van het netwerk te kunnen uitleggen aan potentiële dealers voor de Tsjechische Republiek.



•• Sweden ••

**Ondersteuning voor Truck Point dealers in Zweden.** Bridgestone Zweden heeft nieuwe stappen ondernomen om de Truck Point dealers te ondersteunen. Bridgestone Zweden investeerde daartoe in kleine trailers voor de verkopers, uitgerust met nieuwe banden en vernieuwingsbanden, plus bijkomende materialen om kleine presentaties te houden. Bridgestone Zweden en zijn verkopers zullen alle Truck Point dealers helpen om evenementen zoals fletavonden bij dealers te organiseren en zullen de dealers bij de Truck Points bezoeken. Op die manier willen we transporteurs tonen wat onze banden te bieden hebben. Bridgestone Zweden gebruikte al sinds half 2005 twee trailers, die op heel wat succes konden rekenen. Daarom wordt er in 2006 geïnvesteerd in nog eens 3 bijkomende trailers.



•• Ireland ••

**Nieuwe Truck Point Manager voor Bridgestone Ireland.** Dhr. Andrew Doyle werd aangesteld tot Business Development Manager voor Truck Point in Ireland. Dit is een nieuwe aanstelling binnen Bridgestone Ireland, want de ontwikkeling van Truck Point was tot nu toe in de handen van Frank White, Commercial Products,



Sales Manager. Andrew zal het huidige netwerk verder moeten ontwikkelen en versterken door het programma aantrekkelijker te maken voor transporteurs. Op dit ogenblik zijn er zo'n 55 Truck Point ondernemingen voor de Ierse markt en Bridgestone hoopt dit aantal tegen het einde van het jaar nog lichtjes uit te breiden. Het is de bedoeling om in de eerste plaats de kwaliteit te verhogen. Het netwerk is al aanzienlijk groter dan welk ander netwerk dan ook op het eiland.

"We stellen alles in het werk om transporteurs in Ireland zowel het beste product als de beste service te bieden," aldus Andrew Doyle, die onlangs werd benoemd tot Truck Point, Business Development Manager. In 2006 zal Truck Point vooral werken aan een meer gecoördineerde benadering voor fletzaken met centrale facturatie, prijsstelling en normen. Er zijn ook plannen om dit jaar de herkenbaarheid van het merk Truck Point te verhogen door een groot aantal bestelwagens van onze logo's te voorzien. Een jaarlijkse conferentie zal gebruikt worden om dealers te informeren over de rol die ze zullen moeten spelen in een effectief bandenservicenetwerk en over de voordelen die het succes van dat netwerk voor hen kan meebrengen.

## Dealers

# Fedi Gomme - Truck Point in Italië

### "We bieden een totale mobiliteitservice"

Fedi Gomme uit Tavarnelle in de provincie Florence, is een van de grootste Italiaanse verkopers van Bridgestone banden voor bussen en vrachtwagens. Het geheim van hun succes? Ze volgen een band op vanaf de montage tot en met de recycling. Bridgestone Truck Point is een uitstekende partner in dat proces.

Fedi Gomme is al sinds 1996 lid van het Bridgestone netwerk en werd Truck Point Dealer in 1999. Vorig jaar werd Fedi Gomme uitgeroepen tot Truck Point Expert en de zaken gaan goed...

Elk jaar worden hier twaalfduizend nieuwe banden en nog eens even veel nieuwe vernieuwingsbanden verkocht. Die twee cijfers geven een idee van het volume dat jaarlijks wordt verwerkt door Fedi Gomme, een Toscaanse onderneming die dertig jaar geleden werd opgericht in Tavarnelle, in Val di Pesa, om vrachtwagen- en busbanden te verkopen. Het hoofdkwartier is gevestigd in twee 3.000 m<sup>2</sup> grote werkplaatsen die 25 mensen tewerkstellen. Het interieur is opgesplitst in een magazijn, een verkoopruimte en een technische werkplaats. Maar het echte werk gebeurt buiten, op de terreinen van de klant. Tien mobiele werkplaatsen die zowat elk type bandenwerk aankunnen, rijden voortdurend heel Italië rond. "In Italië merken we een langzame maar constante groei van de transportsector. Wat vrachtovervoer betreft, moeten de kleine eigenaars/chauffeurs steeds vaker het onderspit delven voor de middelgrote transporteurs. In de sector van het personenvervoer geven de grote transporteurs hun behoeften (bandenonderhoud) in de handen van privé-ondernemingen," aldus Giuseppe Zecchi, één van de eigenaars van Fedi Gomme en verantwoordelijke voor geplande onderhoudsservice. "Onze service leveren we voor een vaste prijs per kilometer en past perfect in die trend. We zijn nu tien jaar bezig en zijn geleidelijk geëvolueerd. Maar wie vandaag de dag dezelfde service wil bieden, zal zwaar moeten investeren."

## 5.000 klanten

Wat houdt de service van deze Toscaanse onderneming zoal in? "In de praktijk betaalt de klant voor de banden en hun onderhoud, naargelang het aantal kilometers dat hij aflegt," antwoordt Dhr. Zecchi. Tijdens een



"De relatie tussen prijs, kwaliteit en service vormt de kern van onze verkoopfilosofie. Vanuit dit standpunt is Bridgestone de beste keuze," legt Giuseppe Zecchi uit.

eerste contact met de klant bestudeert de consultant van Fedi Gomme de vereisten om hem daarna het product voor te stellen dat het best aan zijn verwachtingen voldoet. Vervolgens bepaalt hij de kostprijs per kilometer, die de hele levenscyclus van de banden omvat: van het plaatsen van de nieuwe band over het periodieke onderhoud op de terreinen van de gebruiker, de pechservice in en buiten Italië en het verwijderen en vervoeren van de gebruikte band. "Dat heeft heel wat voordelen voor de klant. Eerst en vooral op een operationeel niveau, omdat hij zich niet langer zorgen hoeft te maken over het gewone en buitengewone beheer van zijn banden, zodat hij op dat gebied tijd en werkuren uitspaart. Ten tweede zijn er ook administratieve voordelen, want hij ontvangt slechts één enkele factuur voor het hele wagenpark. Tot slot is hij zeker van een vaste prijs die in verhouding is tot de werkelijke productiviteit van elk voertuig en die wordt berekend op basis van het jaarlijkse aantal kilometers." In heel Italië tekenden al ongeveer 5.000 klanten voor deze regeling, hetzij, ongeveer de helft van de business van Fedi Gomme.

## Gierigheid

Bridgestone heeft bijgedragen tot het succes van deze Toscaanse onderneming door een breed assortiment vrachtwagen- en busbanden aan te bieden in heel Italië. "Bridgestone is een sterke naam bij de beheerders van vracht- en passagierstransport en is dus niet voor niets het meest verkochte merk in de bandenbusiness," aldus Dhr. Zecchi. "Wanneer we een product voorstellen aan de klant, benadrukken we niet alleen de prijs, want gierigheid kan effecten hebben op de prestaties en levensduur van een band. Anderzijds is de duurste band ook niet noodzakelijkerwijs de beste. De relatie tussen prijs, kwaliteit en service vormt de kern van onze verkoopfilosofie. Vanuit dit standpunt is Bridgestone de beste keuze en dat is wat onze klanten het meest naar waarde schatten," besluit de Toscaanse zakenman.

**Spain**  
**Bridgestone levert onderhoudservice voor Transportes Martín.** Bridgestone Hispania heeft via zijn Truck Point netwerk een contract afgesloten met Transportes Martín voor het onderhoud van de banden van de transportonderneming, die uit meer dan 530 voertuigen bestaat.

Transportes Martín verzorgt bulk- en vloeistoftransport voor bijna alle multinationals in de chemische en petrochemische sector en verdeelt al dan niet gevaarlijke producten op de nationale en internationale markt. Transportes Martín is een vaste waarde op de Spaanse markt die nauw verbonden is met verschillende ondernemingen die zich in wegtransport specialiseren (ESK, Logiberia, Tradilo, enz.).

Deze overeenkomst bewijst nog maar eens dat Bridgestone in staat is om het onderhoud van mega transporteurs op zich te nemen, dankzij de talloze vestigingen en routes in heel Europa en dankzij het professionele Truck Point netwerk. De 150 Spaanse en 1.900 Europese servicepunten leveren een 24-uurservice, 365 dagen per jaar en zowel op nationaal als Europees niveau.

Bridgestone verzorgt al sinds enkele jaren het bandenonderhoud van de grootste Spaanse en Europese mega transporteurs met behulp van het Truck Point netwerk. Een van de voornaamste objectieven is dan ook om contracten af te sluiten met de meest representatieve mega transporteurs in de sector van het goedertransport, zoals Pañalón in 2004 en Transportes Martín nu.

Over het laatste jaar heeft Transportes Martín het onderhoud van alle banden in het wagenpark uitbesteed. Met een totaal van ruim 530 voertuigen die door geheel Spanje verspreid zijn.

Deze overeenkomst werd mogelijk gemaakt door de ervaring van beide ondernemingen in hun respectievelijke sector, de gedetailleerde organisatie van de actie, de technische en menselijke middelen die werden geïnvesteerd en natuurlijk de nauwe samenwerking.



## Het LKW Maut-effect: een stijging in het aantal registraties van vrachtwagens tot 12 ton

In 2005 steeg het aantal inschrijvingen van vrachtwagens tussen 7,5 en 12 ton met 27,7%. Ter vergelijking: het aantal registraties van vrachtwagens van meer dan 12 ton steeg met 1,8%. Dat bewijst dat heel wat Duitse transportoperatoren de 'LKW-Maut'-belasting, die op voertuigen van 12 ton en meer wordt geheven, willen vermijden. Voor de partijen die voor het tolsysteem begonen zijn, is dit de ideale reden om het systeem door te trekken naar alle voertuigen van 3,5 ton en meer.

Als alternatief voor de terugbetaling van de LKW-Maut die door de Europese Commissie werd verworpen, stelt de Duitse minister van Transport Wolfgang Tiefensee voor om de taxen op vrachtwagens af te schaffen. Hij beweert dat het systeem tegen het eerste kwartaal van 2007 in orde zou kunnen zijn en een totale belastingverlaging van ongeveer 125 miljoen euro per jaar zou kunnen opleveren voor de transportondernemingen. Een andere mogelijkheid is dat de Duitse autoriteiten subsidies zouden geven om de aankoop van privévoertuigen die aan de Euro V-emissienormen voldoen te steunen. Een dergelijke subsidie zou kunnen oplopen tot ongeveer 100 miljoen euro per jaar.



## Stockholm heeft eigen filebelasting

Stockholm heeft een tolsysteem ingesteld voor auto's die het stadscentrum in- of uitrijden tijdens de piekuren (6u30 - 18u29). Automobilisten betalen voortaan 10 tot 20 SEK (1 tot 2,1 euro), met een maximum van 60 SEK (6,4 euro) per dag. Alleen taxi's, auto's met een buitenlandse nummerplaat en milieuvriendelijke wagens zijn vrijgesteld van deze belasting. Het tolsysteem scant nummerplaten met behulp van infraroodcamera's. De bestuur-

ders worden aangemoedigd om een transponder in hun auto te plaatsen. Anders moeten ze de filebelasting binnen de vijf dagen betalen bij de bank, diverse winkels of via het internet. De tol werd gelanceerd voor een proefperiode van 7 maanden. In september 2006 zal een referendum uitmaken of het systeem voorgoed moet worden gelanceerd.



## Bespaar brandstof & geld... en bescherm onze planeet

*Nu de dieselprijzen de pan uitrijzen en politieke en ecologische groepen de druk opvoeren, zijn er redenen genoeg om het verbruik te drukken en de natuurlijke rijkdommen te beschermen. Voor fleetmanagers is dit pure logica en voor de rest van de wereld kan dit een wezenlijke bijdrage leveren aan onze toekomst. Bridgestone geeft praktisch advies.*



Bridgestone beschouwt efficiëntie als een topprioriteit in de ontwikkeling van banden door het positieve effect ervan op het verbruik.

"Als bandenfabrikant bestudeert Bridgestone voortdurend de potentiële troeven van een correcte bandenkeuze en een dito onderhoud," verduidelijkt Simon Masheter, Assistant Manager, Truck and Bus Field Engineering. "Maar er zijn tal van andere factoren die een nog grotere impact hebben. De voornaamste daarvan is, zeker bij lange ritten, het rijgedrag van de bestuurder."

### Een kwestie van stijl

"Ondanks de onbetwistbare voordelen, zijn brandstofbesparende technieken erg moeilijk bij te brengen," bevestigt Simon. "Zuinig rijden kan men leren, maar alles is afhankelijk van de wil van de bestuurder natuurlijk."

Hieronder vindt u enkele basistips die een wezenlijk verschil kunnen uitmaken:

- Houd de toerenteller steeds in de groene zone. Zo benut u het motorkoppel en het vermogen optimaal terwijl u het verbruik tot een minimum beperkt.
- Schakel steeds de hoogst mogelijke versnelling in naargelang de vracht, snelheid en hellingsgraad van de weg.
- Rijd vloeiend en rustig. Vermijd onnodig schakelen.
- Profiteer van de inertie van uw vrachtwagen bij uitritten, rotondes, enz. Zodra u uw voet van het gaspedaal haalt, daalt het verbruik tot 0 liter.
- Was uw vrachtwagen regelmatig. Schone voertuigen zijn aërodynamischer en creëren minder luchtweerstand dan vuile.
- Vermijd onnodig stationair draaien. Een vrachtwagen verbruikt tot 2 liter diesel per uur dat hij stilstaat. Verspilling en ongewenste pollutie dus.
- En uiteraard: controleer regelmatig uw wiel- en asuitlijning en zorg ervoor dat uw bandendruk optimaal is voor elke rit.

### Ook mechanische factoren

Ook van fundamenteel belang is dat transportprofessionals de mechanische specificaties van hun voertuigen afstemmen op het gebruik ervan. Is een motor met 500 pk werkelijk nodig voor alle ritten? Is een automatische versnellingsbak essentieel voor werk op werven? Zijn de versnellingsbakverhoudingen optimaal voor de taak in kwestie?

Met geavanceerde technologieën zoals een computergegeeneerde vracht- en routeplanning, een snelheidsregelaar en satellietnavigatie, kan men het verbruik drukken en brandstof besparen. Ook boordcomputers zijn handige hulpmiddelen om het verbruik te controleren en te beperken.

Aërodynamica heeft een enorme invloed op de prestaties van de modernste F1-bolides maar ook het effect op moderne voertuigen voor de weg mag niet onderschat worden. Extra uitrusting verhoogt vaak het verbruik, vooral als ze slecht geïnstalleerd of onderhouden wordt. Een goede afstelling voor de luchtgeleiders op het dak en de zijkanten van de cabine is een basisvereiste. Men kan echter ook verder gaan door de afstand tussen de cabine en oplegger te beperken (door het vijfde wiel te verplaatsen), langere (en eventueel lagere) opleggers te bestellen of luchtafleiders te plaatsen op hun respectievelijke hoeken.

### De juiste keuze

Bandenkeuze en -onderhoud spelen eveneens een sleutelrol. Sommige transporteurs kiezen ervoor om alles zelf te doen, andere besteden de verantwoordelijkheid uit aan specialisten zoals de dealers van het Truck Point netwerk. Wie voor de laatste optie kiest, krijgt er nog professioneel advies en regelmatige aandacht van goed opgeleide en goed uitgeruste technici bij om te zorgen dat de banden aan de hoogste normen inzake efficiëntie en veiligheid voldoen. En dat vertaalt zich in een lagere kostprijs/km.