

Knoppert Vorkheftrucks denkt mee met Tri-Ergon

Investeringspreiden met financial leasing

Tri-Ergon BV en Knoppert Vorkheftrucks doen al ruim 25 jaar zaken met elkaar. De kunststofverwerker uit Zeewolde en het Puttense bedrijf hebben in die tijd een speciale band opgebouwd. Een band, die gebaseerd is op wederzijds vertrouwen en gunning. Begrippen die in de huidige tijden van crisis en wantrouwen een echo uit een verleden lijken.

Kasper Maes

Wie op zoek is naar een nieuwe heftruck, begint met het opragen van verschillende offertes. Daarna kiest hij de leverancier die qua prijs en kwaliteit als beste uit de vergelijking komt. In Zeewolde doen ze dat anders. Toen de accu van de vorkheftruck van Tri-Ergon vorig jaar de geest gaf, twijfelde directeur Ronald van Vliet geen moment. "Ik ben niet eens op zoek gegaan naar een alternatieve leverancier en heb niets vergeleken. Waarom zou ik, als onze huisleverancier gewoon goed is?". Die huisleverancier is het Puttense Knoppert Vorkheftrucks, 'totaalleverancier' van nieuwe en gebruikte vorkheftrucks en magazijntrucks (Toyota en BT).

Heftruck

De relatie tussen Zeewolde en Putten gaat terug tot begin jaren tachtig. Van Vliet: "Na de oprichting van ons bedrijf moesten we op zoek naar een heftruck. We spuitgieten hier kunststof onderdelen voor bijvoorbeeld de bouw, de meubelindustrie en de verwarmingsbranche. De grondstof voor de kunststof producten zijn granulaatkorrels die in zakken worden aangeleverd. Met 55 zakken per pallet praat je al gauw over 1300 kilo per lading. Een vorkheftruck is

dan onmisbaar." De eerste vorkheftruck werd gekocht bij de firma Knoppert, en wel bij de vader van de huidige eigenaar Theo Knoppert.

In de loop der jaren versleet Tri-Ergon diverse heftrucks, maar de leverancier bleef dezelfde. Knoppert: "Vorig jaar waren de accu's van de vorkheftruck versleten. Tri-Ergon heeft toen meteen contact met ons opgenomen en om advies gevraagd. We zijn om de tafel gaan zitten en hebben een aantal opties voorgelegd, waaronder nieuwkoop en een leaseconstructie." Vorkheftruckleverancier Knoppert heeft vaker met dit bijltje gehakt. "Wij zijn regionaal heel sterk en richten ons met name op Midden-Nederland. We hebben veel MKB-bedrijven als klant en vinden een hechte band erg belangrijk. Als je een goede kwaliteit en service levert, gaan mensen niet snel bij je weg. Zo hebben wij Tri-Ergon meteen geheel kosteloos van een vervangende vorkheftruck voorzien. Ook denken wij met onze klanten mee, om het maandbedrag dat ze aan de vorkheftrucks kwijt zijn zo laag mogelijk te houden", aldus Knoppert. Van Vliet beaamt dat: "Hoe je het ook bekijkt, zo'n vorkheftruck is eigenlijk een noodzakelijk kwaad. Je hebt hem nu

eenmaal nodig, maar ik zou mijn geld veel liever in een nieuwe spuitgietmachine steken. Ik wil dus zo min mogelijk kwijt zijn aan een nieuwe vorkheftruck."

Financial lease

Na het overleg tussen de twee bedrijven kwam leasing als beste optie uit de bus - financial leasing, om precies te zijn. Het leaseaanbod van Knoppert bestaat uit full-operational lease en de financial lease. Knoppert legt uit: "De full-operational variant is vooral interessant voor bedrijven met een grote overslag van goederen waarbij de heftrucks continu en intensief worden gebruikt. Verzekering, vervanging, onderhoud en reparatie zijn dan volledig afgedekt. Zo'n constructie is echter voor een bedrijf als Tri-Ergon niet interessant." Inderdaad, de heftruck in Zeewolde wordt sporadisch gebruikt voor het uitladen en intern transport van de pallets met granulaatkorrels.

Restwaarde

Daarom koos directeur Van Vliet voor de financial lease. Daarbij betaalt de firma de nieuwe Toyota elektrische heftruck (type 7FBMF25, capaciteit 2500 kg, hefhoogte 4300 mm) in maandelijkse termijnen binnen vijf jaar af. Tri-Ergon zorgt zelf voor het onderhoud en de verzekering. Van Vliet: "Door deze leaseconstructie kan ik de investering spreiden, want zo'n heftruck is qua kosten te vergelijken met een forse middenklasser. Elk jaar breng ik een vijfde van de nieuwwaarde in mindering op mijn winst. Na vijf jaar is de restwaarde van de heftruck nog steeds aanzienlijk. Dus, als ik zou willen, kan ik er nog aardig wat voor terugkrijgen. Omdat de heftruck nieuw is, heb ik de eerste jaren lage onderhoudskosten." Op de vraag of de economische crisis de reden was voor de keuze voor de leaseconstructie luidt het antwoord van Van Vliet: "Nee, het was gewoon



Na overleg tussen Theo Knoppert van Knoppert Vorkheftrucks (l) en directeur Ronald van Vliet van Tri-Ergon kwam financial leasing als beste optie uit de bus voor de kunststofverwerker

een afweging tussen weer een nieuwe vorkheftruck kopen of er dit keer een leasen. Leasen bleek uiteindelijk de beste optie voor ons bedrijf."

Veiligheid

Natuurlijk heeft Tri-Ergon ook overwogen om de accu van de oude vorkheftruck te laten vervangen. De kunststofverwerker besefte echter al snel dat het niet alleen om de kosten gaat. Van Vliet: "Afgezien van het feit dat de kosten van vervanging op een gegeven moment niet meer opwegen tegen de ouderdom, moet je ook kijken naar de veiligheid en arbo-wetgeving." De tijd dat een chauffeur 'gewoon even van de heftruck afstapte', is voorbij. Veiligheid staat ook in Zeewolde voorop, dus gaat het alarm af als de Toyota niet op de handrem staat. "Het blijft een gevaarlijk ding, zo'n vorkheftruck. Dus kun je maar beter een up-to-date model hebben dat aan alle veiligheidsvoorschriften voldoet. Het welzijn van onze werknemers is mij heel wat waard. Dat heeft zeker ook een rol gespeeld bij onze keuze voor een nieuwe heftruck." 'Veiligheid gaat boven alles' - alweer zo'n wijsheid waar andere sectoren een voorbeeld aan kunnen nemen. ■

