

Roordink Actueel

Koninklijke Oosterberg al jaren
blij met goede buurMAN

40 JAAR



Onze eChampion
Richard Kramer
over de stap naar
zero emissie

Roordink opent
deuren nieuwe
vestiging
in Apeldoorn

MAN TGE als
slimme stap
tussen bestelbus
en truck

EEN TRANSITIE DIE VRAGEN OPROEPT

Enkele jaren geleden durfden we nog rustig tegen elkaar te zeggen: "Als ik elektrisch wil rijden, ga ik wel naar de kermis." Er waren zelfs bumperstickers met deze uitspraak in omloop.

Wat is de wereld in sneltreinvaart ongelofelijk veranderd op dat gebied! We zitten volop in de transitie naar elektrisch vervoer. Een transitie die veel vragen oproept. Hoe financieer ik dit proces? Heb ik voldoende elektriciteit en zo niet, hoe snel krijg ik dat dan voor elkaar? Wat zijn de wensen van mijn opdrachtgevers en zijn ze bereid ervoor te betalen? Kortom, hoe ziet mijn toekomst eruit?

Voor ons als dealer geldt dit evenzeer. Ook wij moeten grote investeringen doen, onder andere in apparatuur en opleidingen. Hoe ziet het verdienmodel van een dealer er in de toekomst uit als we op termijn geen olie en filters meer hoeven te vervangen?

Wij mogen ons gelukkig prijzen dat MAN voor elektrische voertuigen écht de beste oplossingen biedt. Een elektrische trekker leveren met een actieradius van rond de 500 km met een normale wielbasis van 3,75 meter en daardoor een evenredige verdeling van de aslasten, doet op dit moment geen enkel ander merk ons na.

Begin volgend jaar zullen we een demo MAN eTruck beschikbaar hebben zodat u dit zelf kunt ervaren. Inmiddels hebben we ook een elektrische ISUZU D-Max ter beschikking.

Gelukkig leveren we ook nog volop verbrandingsmotoren en daar zullen we écht nog wel een poosje mee doorgaan. Met onze nieuwe demo's met D-30 motor halen we fantastische resultaten qua brandstofverbruik, wat voor een aantal klanten al de aanleiding geweest is om één of meerdere MAN's te kopen, al dan niet voor de eerste keer.

Aan uitdagingen geen gebrek de komende tijd, maar dat houdt het ook interessant en spannend. We denken graag met u mee!

Hartelijke groet,
Jan Dunnink
Commercieel directeur



INTERVIEW MET RENÉ LEISINK EN GERTJAN Koninklijke Ooste

Koninklijke Oosterberg is een van de grootste groothandels voor elektrotechniek in Nederland en bedient met haar 21 vestigingen klanten zoals elektriciens, beveiligings- en industriële installateurs. Deze worden vanuit een imposant distributiecentrum in Apeldoorn beleverd. MAN is al bijna tien jaar lang vaste partner als het om het wagenpark gaat. Met meer dan zes voetbalvelden aan magazijnen (43.000 m²) is Koninklijke Oosterberg een opvallende verschijning op bedrijventerrein De Ecofactorij in Apeldoorn. Waarbij gezegd moet worden dat de omvang van het bedrijf minstens zo indrukwekkend is als de historie.

Het begon in 1893 met orgels en piano's, die oprichter Willem Oosterberg vanuit Zutphen met paard en wagen naar concertgebouwen vervoerde. De handel breidde zich later uit met met radio's, televisies en huishoudelijke apparatuur. Het echte specialisme 'elektrotechniek' ontstond in de jaren '70, toen installatiematerialen aan het assortiment werden toegevoegd. Halverwege de jaren '80 veranderde de markt en sindsdien focust zich volledig op de elektrotechniek, wat de opmars betekende voor het huidige succes.

In de afgelopen decennia groeide Oosterberg uit van een



René Leisink: "Op tijd meebewegen met de markt heeft ons altijd groei gebracht."

HELDER rberg blij met goede buurMAN

klein, regionaal familiebedrijf tot een landelijke speler, waar op dit moment meer dan 400 mensen werken. Directeur Logistiek René Leisink, die ooit als stagiair het bedrijf binnenkwam, heeft de snelle ontwikkelingen van dichtbij meegemaakt. "De groei heeft er altijd in gezeten. Vooral door steeds op tijd mee te bewegen met de markt, groeien we elk jaar in marktaandeel. Zo werd onder meer logistieke dienstverlening voor derden opgepakt, maar kwamen er ook allerlei specialismen bij." Eigen transport is een bewuste keuze, legt René uit. Met een vloot van 44 MAN-voertuigen verzorgt het bedrijf zowel de last mile vanaf de vestigingen als de nachtbevoorrading vanuit Apeldoorn. "Voor een groot deel met eigen transport en met eigen chauffeurs. Die maken echt het verschil in de beleving van de klant. De betrokkenheid van onze mensen is een belangrijk onderdeel van de kracht van dit bedrijf."

Het wagenpark zelf is de verantwoordelijkheid van hoofd transport Gertjan Helder. "De eerste lichter MAN's dateert uit 2016", vertelt hij. "Hier kwam MAN als beste uit de bus bij een vergelijking. Toen we er dit jaar opnieuw een tender uit wilden doen, was André Hietland (accountmanager bij Roordink Bedrijfswagens) mij voor. Hij deed ons een heel goed voorstel en in mei hebben we 17 nieuwe MAN's besteld."

Wat de doorslag geeft bij de keuze voor MAN en daarmee

Roordink Bedrijfswagens? "Dat we nagenoeg burens zijn is wel een heel groot voordeel en maakt het schakelen heel makkelijk. Daarnaast beschikt MAN over een landelijke serviceorganisatie. Onze auto's in Leeuwarden rijden veel meer kilometers dan die in Den Haag. Door auto's te wisselen van vestiging kunnen we de kilometerbalans goed houden binnen de leasecontracten. Maximaal flexibel dus."

Ook Gertjan is zeer te spreken over het serviceniveau van 'buurman' Roordink Bedrijfswagens, dat op hetzelfde bedrijventerrein zit. "Erg luxe natuurlijk dat je zo even langs kunt rijden als er wat is, maar de dingen worden ook altijd meteen opgepakt. Ook op zaterdag en dat is natuurlijk helemaal ideaal. Daarbij is André Hietland voor ons een vertrouwd gezicht. Hij begrijpt goed wat we willen en geeft tijdig advies als er veranderingen zijn. Vooral dat meedenken richting de toekomst is belangrijk: de elektrische bus in Utrecht rijdt inmiddels als pilot en we onderzoeken of we een elektrische trekker moeten aanschaffen. Daarnaast moeten we richting 2030 aan binnenstedelijke eisen voldoen. Ik moet zeggen dat André daar bovenop zit. En dat is ook nodig. Want de branche is onderhevig aan veel veranderingen. Je weet lang niet altijd waar je goed aan doet. Dat er dan bij Roordink Bedrijfswagens iemand is die ons bedrijf en de markt goed in de gaten houdt, is erg prettig."



Richard Kramer: "Wij kijken samen met klanten waar zero emissie nu al kan en waar een efficiënte diesel nog de juiste keuze is."

RICHARD KRAMER OVER DE HAALBAARHEID VAN DE ENERGIETRANSITIE

De eerste stap naar zero emissie

Bij Roordink Bedrijfswagens houden we de ontwikkelingen in mobiliteit al jaren scherp in de gaten. Richard Kramer, eChampion en specialist zero emissie bij Roordink, helpt bedrijven om stap voor stap over te gaan naar emissievrij rijden. Praktisch, betaalbaar en toekomstgericht.

"De overgang naar zero emissie is geen sprong in het diepe", vertelt Richard. "Het is een traject dat je samen doorloopt. Mijn rol is om klanten te helpen begrijpen wat er vandaag al mogelijk is, welke keuzes financieel interessant zijn, en hoe we een plan kunnen maken dat werkt in de praktijk."

Kosten en techniek in beweging

De timing is volgens Richard duidelijk. "Door het Europese emissiehandelssysteem (ETS2), hogere accijnzen op diesel, de kilometerheffing en tol in het buitenland, zal brandstof de komende jaren flink in prijs stijgen. Daardoor wordt elektrisch of waterstof rijden niet alleen belangrijk voor toegang tot emissievrije zones, maar ook financieel steeds aantrekkelijker. In sommige gevallen is het zelfs al kostenneutraal of voordeliger dan diesel. De prijzen kunnen onderling enorm verschillen."

Van compacte pick-up tot zware trekker, Roordink heeft inmiddels een breed assortiment aan zero emissie voertuigen. "Neem de ISUZU D-Max 4x4, nu ook volledig elektrisch. Die heeft 1.000 kg laadvermogen en 3.500 kg trekgewicht. Dat kan geen enkele andere elektrische pick-up in de markt. Daarnaast leveren we batterij-elektrische trucks van 12 ton tot zware trekkers, met 2, 3 of 4 assen en zelfs waterstofversies voor inzet tot 90 ton treingewicht. Onze merken MAN en ISUZU bieden fantastische producten. Er komt nog meer aan: eind 2026 introduceren we de nieuwe ISUZU N-serie, een lichte

vrachtwagen van 3.500 tot 7.500 kg, leverbaar in diesel én elektrisch."

Stap voor stap verduurzamen

Toch benadrukt Richard dat de overstap niet van vandaag op morgen hoeft. "Het is een illusie om in één keer volledig te verduurzamen. Wij kijken samen met klanten waar zero emissie nu al kan of waar een efficiënte diesel nog de juiste keuze is. De nieuwste motoren van MAN en ISUZU zijn schoner, zuiniger en goedkoper in gebruik. Zo kun je verantwoord doorgroeien richting emissievrij." Daarbij denkt Roordink ook mee over laadinfrastructuur, via vaste partners die gespecialiseerd zijn in laadoplossingen voor trucks en bestelwagens.

Advies, subsidies en nieuwe kansen

"Wij helpen klanten met advies over voertuigen, kosten en subsidies, maar vooral met inzicht in de praktijk. Wat betekent elektrisch rijden voor jouw routes, laadtijden en totale kosten? Die rekensom maken we samen. Vaak blijkt dat de overstap eenvoudiger is dan gedacht." Richard ziet dat de markt sterk verandert: "Bedrijven die jarenlang met een twee-merkenbeleid werkten, kijken nu anders. Zero emissie verandert de spelregels. Wij merken dat klanten onze kennis en eerlijke aanpak enorm waarderen en wij veel nieuwe klanten mogen verwelkomen. Dat vertrouwen motiveert enorm." Bij Roordink draait het om partnerschap, vertelt hij. "We willen niet alleen voertuigen leveren, maar vooral meedenken in de transitie. Uiteindelijk is dat waar we het verschil maken: praktische kennis, toekomstgerichte producten en persoonlijke begeleiding. Zero emissie is geen verre toekomst. Het is iets waar je vandaag al mee kunt beginnen. Wij helpen graag om die eerste stap te zetten."



Nieuwe generaties inspireren

We delen graag onze kennis met de volgende generatie. Zo ontvingen we bij Roordink European Truck & Trailer Care in Holten leerlingen uit klas 1 havo/vwo voor een kijkje achter de schermen tijdens een scholenbezoek. En we waren aanwezig op Techniek Tastbaar in Rijssen, een techniekevent voor jongeren van 10 tot 15 jaar.



Onze collega's hadden een actief programma samengesteld. Leerlingen leerden het verschil tussen diesel- en elektrische motoren. Ze konden ook een trailerbouwplaat in elkaar zetten. Wie weet welke toekomstige collega's we tijdens deze events hebben geïnspireerd tot een carrière in het mooie vak van de truck- en trailertechniek!



Werkplaats in Barneveld is klaar voor waterstoftrucks

De werkplaats van Roordink Bedrijfswagens in Barneveld krijgt een grondige upgrade om waterstoftrucks te kunnen onderhouden. Met nieuwe veiligheidsvoorzieningen, aangepast gereedschap, extra trainingen en aanvullende maatregelen zorgen we ervoor dat ons team volledig is voorbereid op het opbouwen en onderhouden van waterstoftrucks.

MAN Xperience Days dit jaar met een koninklijk tintje

Ons verkoopteam was samen met klanten aanwezig op drie dagen vol informatie, innovatie én proefritten bij Paleis Soestdijk. Van zero emissie elektrische en waterstoftrucks tot de nieuwe superzuinige MAN TGX D30 PowerLion: iedereen kon zelf ervaren wat MAN te bieden heeft. In workshops bespraken we de nieuwste innovaties én actuele onderwerpen zoals vrachtwagenheffing en VECTO.



Zelf de D30 of D-Max EV ervaren? Boek een demo!

Onze nieuwste Demo D30 PowerLion, de ISUZU D-Max EV of een andere MAN truck of bestelwagen zelf ervaren? Plan een proefrit en ontdek hoe ze rijden! Scan de QR-code, vul het formulier in en wij nemen zo spoedig mogelijk contact op om een afspraak in te plannen.





ROORDINK BEDRIJFSWAGENS OPENT NIEUWE VESTIGING IN APELDOORN

‘Team Apeldoorn’ voelt zich welk

Roordink nam in mei dit jaar MAN Dealer Apeldoorn over van MAN Truck & Bus Nederland. Honderd dagen later is de sfeer opvallend positief: de overgang verliep soepel, de lijnen zijn kort en het contact voelt vertrouwd. De medewerkers vatten het simpel samen: “Dit is weer het familiebedrijf waar ik voor tekende.”

Een overname is geen kleinigheid. Toch konden de nieuwe Roordink-medewerkers snel wennen aan de frisse wind die sinds mei 2025 waait op De Ecofactorij 4. Deuren gaan makkelijker open, vragen worden sneller beantwoord en waar processen eerder via vaste structuren liepen, staat nu vooral één principe centraal: als er iets nodig is om klanten snel en goed te helpen, dan wordt dat direct opgepakt. Dat gevoel van directheid en betrokkenheid werkt door in het hele team; van receptie tot werkplaats en van magazijn tot verkoop.

Vestigingsmanager Bert Wagtelenberg ziet in de eerste honderd dagen vooral een verschil in duidelijkheid en zichtbaarheid.



Bert Wagtelenberg

“Collega’s willen gewoon weten waar ze aan toe zijn. Als er een vraag ligt, proberen we het antwoord diezelfde dag duidelijk te krijgen.” Zijn leiderschapsstijl is praktisch: op de vloer staan, schakelen en zorgen dat iedereen verder kan. “Je merkt dat mensen sneller schakelen als de lijnen kort zijn. Geen ingewikkelde trajecten, maar gewoon

kijken: wat is er nodig en hoe regelen we dat?” Volgens Bert draagt die manier van werken direct bij aan de sfeer. “Als mensen plezier hebben in hun werk, merk je dat zodra je binnenstapt. Ik geef mijn geld zelf ook liever uit in een winkel waar mensen het zichtbaar naar hun zin hebben.” Dat plezier komt volgens hem voort uit een hecht teamgevoel. “Hier staat iedereen voor elkaar klaar. Bij een barbecue, maar net zo goed bij een condoleance. Dat zegt veel over deze club.”

Accountmanager André Hietland merkt dat dezelfde directheid helpt bij het bedienen van klanten die specifieke voertuigen nodig hebben. “Je merkt dat dit een familiebedrijf is. Als er iets moet gebeuren, wordt er snel een besluit genomen en ga je door.” Voor bouw- en speciale voertuigen is dat van grote waarde. “Daar kun je echt meedenken: wat is technisch nodig, welke aanpassingen moeten er gedaan worden, hoe ziet de inzet eruit?” Dat Apeldoorn nu onder de vlag van Roordink Bedrijfswagens opereert, maakt het volgens hem overzichtelijker. “Voor klanten is het duidelijker en intern kun je makkelijker samenwerken.”



André Hietland

Aan de receptie ziet Jeroen van Beek dagelijks hoe die korte lijnen uitpakken. Zijn achtergrond als monteur en serviceadviseur helpt hem om snel te schakelen. “Ik hoor vaak van klanten dat ze



kom bij Roordink Bedrijfswagens



Jeroen van Beek

het fijn vinden dat ze vanaf het eerste contactmoment kunnen schakelen met iemand die technische vakkennis heeft. Dat waarderen ze enorm." Het zijn soms drukke dagen aan de receptie. "Zeker op dagen met regen of drukte komt er van alles binnen. Soms komen er drie klanten achter elkaar binnen met verschillende vragen. Dan

helpt het dat we hier binnen de organisatie direct door kunnen pakken, omdat we binnen de organisatie beschikken over alle kennis en kunde die nodig is om de klant meteen verder helpen."

In de werkplaats ziet Gerard Kers dezelfde beweging. "We hadden laatst extra gereedschap nodig voor meerdere monteurs. Offerte aanvragen, even afstemmen en twee dagen later lag het hier." Volgens hem zijn dat precies de schakelmomenten die een werkplaats soepel laten draaien. Zijn dagen beginnen vaak met een planning die al strak is.

"Dan denk je al: dit wordt krap en dan rijden er nog meer auto's binnen die er



Gerard Kers

eigenlijk niet bij passen. Maar aan het einde van de dag is het toch klaar." Rond kerst en oudjaar is dat al helemaal zo. "Dan brengen twintig bedrijven tegelijk hun auto. Dat hoort erbij."

Ook in het magazijn merkt Erik Barendse dat het werk overzichtelijker wordt. "Je geeft iets door en het wordt dezelfde dag nog opgepakt. Geen lange overleggen, maar gewoon oppakken en door." Zijn werk draait om snelheid en schakelen met werkplaats en receptie. "Als de receptie het druk heeft, neem ik de telefoon over. Als ik het druk heb, doet iemand anders dat. Klanten krijgen direct iemand te spreken die iets kan." Hij vindt het vooral prettig dat collega's letterlijk dichtbij zitten. "Als ik een technische vraag heb, kijkt de werkplaatschef meteen mee. In hetzelfde gesprek heb je het antwoord." Volgens hem past die laagdrempelige samenwerking bij de regio.



Erik Barendse

Voor Bert is de conclusie na honderd dagen helder: duidelijkheid en zichtbaarheid maken het verschil. "Als je intern snel en duidelijk communiceert, merk je dat buiten meteen." Hij ziet hoe de vestiging stap voor stap meer vertrouwen en stabiliteit uitstraalt, precies wat volgens hem nodig is. "Deze club is jong, gedreven en betrokken. Als je dan de ruimte krijgt om praktisch te werken en snel te schakelen, ontstaat er vanzelf een vestiging waar klanten graag binnenstappen."

TWENTS FAMILIEBEDRIJF ACHTERES TRANSPORT KIEST VOOR MAN

‘We willen bij de kopgroep horen’

Met 112 chauffeurs, 45 vrachtwagens en een eigen melkveehouderij is Achteres Transport een gezond groeiend familiebedrijf. Het bedrijf uit Daarle nam onlangs de eerste MAN TGX in gebruik.

Vader Gerrit en zoons Patrick en Jeroen vormen het hart van de Twentse onderneming. In de loop der jaren bouwden ze een hechte klantenkring op, met als hoofdmoot het transport van brood richting supermarkten. Het ambitieuze familiebedrijf staat allerminst stil: terwijl achter de loods het nieuwe kantoor in aanbouw is, ligt op het terrein inmiddels ook een laadstation voor elektrische trucks. “We hebben 850 zonnepanelen en een batterij van 250 kilowatt”, vertelt Patrick. “Met een slim systeem leveren we stroom terug als de prijzen hoog zijn, en laden we als het goedkoop is. We willen klaar zijn voor de volgende stap. De techniek verandert snel, maar wij willen bij de kopgroep horen.”

Een belangrijke rol speelt de recente keuze voor MAN. In september leverde Roordink de eerste nieuwe MAN-truck af, een tweede bakwagen is in bestelling. De ervaringen zijn positief. “Voor ons is betrouwbaarheid alles”, vertelt Patrick. “Onze wagens moeten rijden, dag in dag uit. MAN biedt niet alleen kwaliteit, maar ook een goed totaalpakket qua service, onderhoud en brandstofverbruik.”

Achteres werd door accountmanager Kees Balt van Roordink op MAN gewezen, vertelt Patrick. “Een oude bekende van ons. Het vertrouwen in de persoonlijke relatie was doorslaggevend, maar we waren ook benieuwd naar de prestaties van MAN.” De nieuwe TGX is volledig naar wens uitgerust, met een grote brandstoftank van 1.340 liter. “Vaak moeten tanken is tijdrovend en irritant”, geeft Roy aan, die als chauffeur dagelijks plaatsneemt achter het stuur van de MAN. Ook op zijn verlanglijstje: cruise control en een goedwerkende automaat. “Ik rijd regelmatig in België, en daar heb je veel drempels en slechte wegen. Comfort is dan belangrijk. Ik heb er nu een maand in gereden en ben heel enthousiast. Het rijdt lekker en het is goed en vlot schakelen.”

Een MAN-bakwagen, een TGM, staat inmiddels in bestelling. Ook voor trailers, koelmachines en laadkleppen heeft Achteres de weg naar Roordink gevonden. Wat Achteres vooral waardeert in de samenwerking met Roordink? “De bereikbaarheid en servicegerichtheid. We hebben hier onze eigen monteur, maar als hij er niet is, dan kun je Roordink bellen”, vertelt Jeroen. “Zo had een chauffeur een defecte laadklep. Ik belde Roordink in Holten en binnen twintig minuten was er een monteur ter plaatse die het probleem verhielp. Onze chauffeur kon weer verder. En zo zien we het graag.”



Chauffeur Roy de Lange, Patrick Fokke en Jeroen Fokke bij de MAN TGX die Achteres Transport onlangs in gebruik nam.



TIMBERSTEEL IN ELBURG GROEIT GESTAAG DOOR MET DRIE NIEUWE MAN TGE'S 'Een bedrijfsbus die past bij hoe wij werken'

De mannen van Timbersteel bouwen dagelijks hekwerken en poorten door het hele land. Strak werk, op tijd geleverd en netjes afgewerkt: dat is waar het bedrijf van Herman Dijkhuizen voor staat. Die lijn trekt hij graag door in zijn wagenpark. "Onze bussen zijn ons visitekaartje. Als je bij een klant aankomt en je trekt de deuren open, moet dat er gewoon goed uitzien. Dat zegt iets over hoe je werkt."

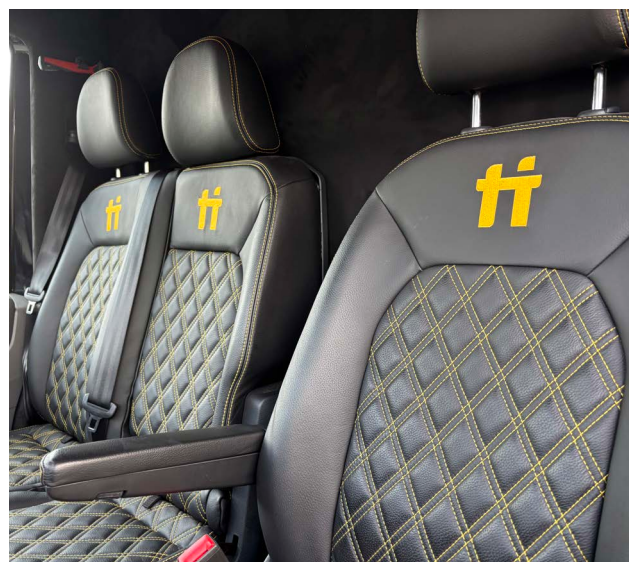
Timbersteel groeide de afgelopen jaren van een eenmanszaak uit tot een modern bedrijf met vijftien medewerkers. In de werkplaats in Elburg worden prefabpoorten en hekwerken tot in de puntjes voorbereid, zodat ze bij de klant in één dag geplaatst kunnen worden. "We werken voor particulieren én bedrijven, maar ook veel op nieuwbouwprojecten voor aannemers en installatiebedrijven. Een strakke planning en betrouwbaar materieel zijn voor ons cruciaal. De klant heeft maar één dag overlast, dat is onze meerwaarde. Dat betekent dat bij ons in de voorbereiding alles moet kloppen."

Tot voor kort reed het team vooral in IVECO. "Prima bussen, maar ik wilde een keer wat anders proberen", vertelt Herman. "We hebben er drie MAN TGE's bijgekocht via Roordink Bedrijfswagens. Die rijden gewoon fantastisch. Qua comfort en uitstraling steken ze er echt bovenuit. Ze voelen als een luxe wagen en zien er strak uit. Zeker aangezien ze mooi compleet zijn opgeleverd, inclusief leren bekleding met logo en stiksel in onze bedrijfskleuren." Ook de monteurs zijn enthousiast. "Ze werken hard, dan vind ik dat ze ook goed materieel moeten hebben. Zo'n nieuwe bus geeft werkplezier. En eerlijk is eerlijk: het staat gewoon netjes voor de deur. Klanten zien meteen dat we serieus met ons vak bezig zijn."

De keuze voor Roordink bleek bovendien een verstandige. "Het contact met Bram de Jongh, ons vaste aanspreekpunt, is

gewoon prettig. Hij denkt mee, is goed bereikbaar en zegt waar het op staat. Geen verkoopverhaal, maar een gesprek van ondernemer tot ondernemer. Dat past bij hoe wij zelf ook werken: eerlijk, direct en zonder gedoe."

Herman waardeert vooral de betrouwbaarheid en service. "Dit zijn nog erg nieuwe bussen, dus er is nog weinig bijzonders mee gebeurd. Maar als er iets is, wordt het meteen opgepakt. Je weet dat ze achter je staan. Die zekerheid telt voor mij zwaar mee. Uiteindelijk wil je gewoon dat je mensen 's ochtends kunnen instappen en dat alles soepel loopt." Voorlopig blijft het bij de drie TGE's, maar uitbreiding ligt in het verschiet. "We groeien rustig door, en dan wil je dat alles klopt, van poort tot bus. Die MAN's passen bij dat beeld: degelijk, netjes en gewoon goed."



Herman Dijkhuizen: "Qua comfort en uitstraling steekt de MAN TGE erbovenuit. Zeker met het gecustomizede interieur."

HET C1-RIJBEWIJS: EEN SLIMME TUSSENSTAP TUSSEN BESTELBUS EN VRACHTWAGEN

Klaar voor de toekomst met de TGE

Steeds meer bedrijven ontdekken de voordelen van het C1-rijbewijs. Ideaal voor bestuurders die regelmatig een zware lading vervoeren, maar waarvoor een vrachtwagen simpelweg te groot of te kostbaar is. Het C1-rijbewijs geldt voor voertuigen tussen 3.500 en 7.500 kilo. Denk aan servicewagens, onderhoudsvoertuigen en lichte distributiewagens.

“Een aannemer, gemeente of storingsdienst zit al snel tegen het maximale gewicht van een bestelbus aan”, vertelt Rob van Gaal, accountmanager en opleidingsadviseur bij Kemp Rijopleidingen. “Een paar extra kilo’s aan gereedschap of schoonmaakmiddelen en je zit er al boven. Met C1 krijg je die extra ruimte, zonder de nadelen van een grote vrachtwagen.”

MAN TGE met C1-rijbewijs

Om goed in te spelen op de vraag, investeren steeds meer rijopleiders in C1-voertuigen zoals de MAN TGE. Zo heeft Rijkschool Roordink in Putten al een MAN TGE rijden, Opleidingscentrum DIBO in Emmen heeft er één in bestelling staan en Rob van Gaal heeft binnen Kemp Rijopleidingen al twee MAN TGE's die speciaal voor de C1-rijopleidingen worden ingezet. Hij lacht: “Voorheen reden we met IVECO's, maar recent werd het dus de TGE. Eén handgeschakelde en één met automaat. Verkoper Richard Kramer heeft goed z'n best gedaan!”

“De MAN TGE is heel toegankelijk”, merkt Rob. “Hij rijdt als een bestelauto, maar biedt het laadvermogen van een kleine truck. Qua model, comfort en bedieningsgemak is hij ook heel prettig in

gebruik.” De voertuigen van Kemp zijn speciaal aangepast aan de C1-richtlijnen, met een eigen opbouw die voldoet aan de vereiste afmetingen en het juiste gewicht.

Maatwerk in opleiding

Kemp Rijopleidingen heeft jarenlange ervaring met C1-trainingen voor zowel particulieren als bedrijven. “Gemiddeld heb je tien praktijklessen nodig”, legt Rob uit. “Het slagingspercentage ligt rond de 80 tot 90 procent voor de theorie en de praktijk.” De opleiding wordt altijd afgestemd op het type voertuig dat de cursist straks gaat besturen. “We bieden altijd maatwerk, want een servicemonteur in een MAN TGE vraagt iets anders dan een camperrijder.”

Het zijn niet alleen opleiders die de waarde van de C1-categorie zien. Bedrijven zelf kijken steeds vaker naar dit segment als onderdeel van hun logistieke strategie. Rob: “Kilometerheffing, elektrificatie, emissiezones: het verandert allemaal. We zien dat organisaties hun transportstromen herzien. Grote vrachten gaan naar een distributiepunt en vanuit daar rijden bestelbussen of C1-voertuigen.”

Klaar voor de toekomst

Bedrijven kunnen met een C1-opleiding hun inzet vergroten zonder onnodige kosten, chauffeurs profiteren van comfort en overzicht, en opleiders spelen in op een groeiende behoefte aan flexibiliteit. Met de MAN TGE heeft Roordink Bedrijfswagens een voertuig in handen dat deze ontwikkeling kracht bijzet: praktisch, betrouwbaar en klaar voor de toekomst.



Steeds meer rijopleiders investeren in de MAN TGE door de groeiende vraag naar het C1-rijbewijs.



De kracht van zero emissie

Krachtig én duurzaam werken? Dat kan met de volledig elektrische ISUZU D-Max. Een robuuste alleskunner die bewijst dat elektrisch rijden niet ten koste hoeft te gaan van kracht, capaciteit of betrouwbaarheid. Met een laadvermogen van maar liefst 1.000 kg en een trekgewicht van 3.500 kg biedt de ISUZU D-Max Electric prestaties waar geen ander elektrisch voertuig in zijn klasse aan kan tippen.

Of je nu dagelijks met twee of vijf personen de stad ingaat, of met een volle aanhanger op ruw terrein rijdt: de nieuwe D-Max Electric staat klaar! De ideale wagen voor gemeenten, aannemers, natuurorganisaties en iedereen die kracht en duurzaamheid wil combineren.

Zero emissie, maar maximaal inzetbaar

Bij Roordink Bedrijfswagens bieden we inmiddels een compleet assortiment aan zero emissie voertuigen, van klein tot groot. Daarmee kunnen we vandaag al bijna elke mobiliteitsbehoefte invullen: elektrisch, schoon en toekomstbestendig. Wat veel mensen nog niet weten, is dat dieselgebruik de komende jaren flink duurder wordt. Door hogere accijnzen en de invoering van het ETS2-systeem stijgen de kosten aanzienlijk. Elektrisch rijden wordt daardoor niet alleen noodzakelijk voor toegang tot emissievrije zones, maar ook steeds aantrekkelijker in het totale kostenplaatje. Zero emissie, maar maximaal inzetbaar.

Kun je thuis of op de zaak laden? Dan ben je met de elektrische D-Max waarschijnlijk al goedkoper uit. Met de huidige BPM-regels ligt de aanschafprijs verrassend dicht bij die van een dieseluitvoering.

Testen op zwaar terrein

De eerste tests met onze klanten laten zien dat ook de

batterij-elektrische D-Max uitstekend presteert op zwaar terrein en moeiteloos zware aanhangers trekt. Zelfs tijdens veeleisende toepassingen laat hij zien wat echte elektrische kracht betekent. De interesse is groot: de eerste ISUZU D-Max Electric's zijn inmiddels al verkocht aan vooruitstrevende organisaties die klaar zijn voor emissievrij werken, zonder concessies te hoeven doen aan kracht of inzetbaarheid. Afgelopen jaren hebben wij al talloze dieseluitvoeringen van de ISUZU D-Max geleverd aan onder meer Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten, gemeenten, aannemers en Park De Hoge Veluwe. Gewaardeerde partners die vertrouwen op de trekkracht, betrouwbaarheid en terreineigenschappen van de D-Max.



Vraag een demo aan

Benieuwd hoe deze nieuwe D-Max in jouw organisatie past? Neem contact op voor een offerte of plan direct een proefrit. Ervaar zelf de ISUZU D-Max Electric!



ROORDINK

Since 1984

— HÉT BEDRIJFSWAGENCENTRUM —

Roordink een slimme keuze!

■■ advies en verkoop bedrijfswagens

■■ ruime keuze aan occasions

■■ inruiloplossingen

■■ leasing en verzekering

■■ verhuur op maat

■■ servicegerichte werkplaats

■■ onderhoud aan getrokken materieel

■■ transportkoeling

■■ schade afwikkeling

■■ originele onderdelen

■■ carrosserieën op maat

■■ brandstof

■■ 24/7 bereikbaar



■ Zwolle
■ Holten
■ Apeldoorn
■ Barneveld
■ Veenendaal



0342 421 421 ■ info@roordink.nl ■ www.roordink.nl

Colofon

Roordink Actueel is een uitgave van Roordink Bedrijfswagens B.V. Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd zonder toestemming van Roordink Bedrijfswagens B.V. Aan de inhoud van deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend.

Teksten, fotografie, opmaak en drukbegeleiding:
Hiemstra Media Barneveld

Roordink Actueel verschijnt in een oplage van 5.000 stuks. Wilt u ook een gratis exemplaar ontvangen? Stuur dan een e-mail naar marketing@roordink.nl.

