

EN STÆRK BRANCHE MED LANGE TRADITIONER

transport

I DANMARK



Detaljerne bremser konvojerne

**Røde seler holder
omkostningerne nede**

TV-trucker har vokseværk

Kære læser

Det er med stolthed, at vi her kan præsentere dig for vores nye magasin:

TRANSPORT I DANMARK

Vi går i magasinet helt tæt på transportbranchens hverdag med inspirerende artikler, der har fokus på drift, optimering, udvikling og tendenser. Og vi håber, at du oplever et aktuelt og relevant magasin, som du kan orientere dig i.

INDHOLD

Leasing-tendenserne i forandring	4
Leaser alt fra lastbiler til gaffeltrucks	5
Detaljerne bremser konvojerne	9
Røde seler holder omkostningerne nede	10
TV-trucker har vokseværk.....	12

UDGIVER
JS Danmark A/S

SALG OG PRODUKTION
JS Danmark A/S

UDGIVET
Sommer 2016



Gå direkte til online-
magasinet her

JS Danmark har bestræbt sig på at udøve en effektiv kontrol med rigtigheden af de oplysninger, som indeholdes i denne brochure. Måtte der mod forventning være fejlagtige informationer i publikationen, kan JS Danmark ikke gøres økonomisk ansvarlig herfor.



Tør du udfordre os på din næste opgave?

- ✓ Køleanlæg
- ✓ Overvågning
- ✓ Presenning
- ✓ Dekoration
- ✓ Trailer
- ✓ Lift

KH Onestop A/S tilbyder et samlet koncept til transportbranchen. Med dette koncept kan vi tilbyde salg og reparation af køleanlæg, opbygning, lakering, service, lifte, presenninger, dekoration samt flådestyring.

Padborg:	73 30 25 00
Brøndby:	43 25 31 00
Århus:	76 10 50 20
Vejle:	79 43 24 00
Taulov:	63 10 61 00
Erritsø:	88 52 89 90
Hjørring:	73 30 25 25

Samt landsdækkende mobilservice og samarbejdspartnere



Vogn-opbygning	Storvogns-Lakering	Trailer-service	Flåde-overvågning	Sækko Design	Sækko Presenning	Læssebag-smæk	Thermo King køleanlæg

Sønderjylland/Fyn:

Jan Kristensen
jkr@knudhansen.dk – 22655660

Midt- og Nordjylland:

Carsten Schulz
cs@knudhansen.dk – 22655617

Sjælland:

Carsten Larsen
cl@knudhansen.dk – 22655618

Leasing-tendenserne i forandring

Fokus på drift og fleksibilitet gør, at forandringens vinde blæser over leasing-markedet. Fokus rettes fra ejerskab til finansiel eller operationel leasing på grund af de driftsmuligheder og fleksibilitet, leasing indeholder.

Af Martin S. Hansen

”Leasing har altid været en vigtig finansieringsmodel i den danske transportbranche, og det er bestemt ikke blevet mindre de sidste par år. Men vi ser, at de forskellige leasingmodellers popularitet er i forandring. Hvor de ældre generationer af vognmænd fokuserede meget på at opnå ejerskab af deres materiel, ser vi nu, at de nyere vognmandsforretninger går nye veje og i højere grad vælger operationel leasing.”

Sådan fortæller Carsten Fisker, som er salgschef inden for lastbilleasing hos Nordania. Han fortæller, at det er mulighederne for fleksibilitet og fokus på drift og konsolidering af forretningen, som gør, at mange vognmænd kan leve uden ejerskabet over bilen eller traileren.

”Leasing skaber fleksibilitet og ro. Uanset hvad der sker, kan man komme af med sit materiel. Desuden kan man lave en sæsonbestemt leasingaftale, hvis man ved, at man har lav aktivitet på sine biler i vintermånederne. Så betaler man lidt mere i de måneder, hvor der er høj indtjening grundet stor aktivitet på bilerne, mens man så sættes ned i lea-

singydelse, når det bliver vinter – det kan være et godt værktøj til en stabil økonomi.”

Nogle virksomheder vokser sig til transportbehov

Carsten Fisker fortæller, at Nordania ikke blot skræddersyr leasing til den etablerede transportbranche, men også forsøger at være sparringspartner for eksempelvis grossist- og produktionsvirksomheder, der har et transportbehov. En række grossist- og produktionsvirksomheder har en bevidst strategi om selv at forestå indhentning af råmaterialer i forbindelse med produktion og forarbejdning samt salg af disse. Men da det ikke er virksomhedens kerneforretning, har den heller ikke umiddelbart kompetencerne til at drive en transportafdeling.

”Her kan Nordania bistå med rådgivning, og med en fleet management-aftale kan vi også hjælpe med at supportere valg af materiel, facilitere indkøbsprocessen, stå for dækskifte og service og generelt skabe et helt klart overblik over virksomhedens udgifter til logistik og transport,” fortæller Carsten Fisker, som mener, at Nordania gør meget ud af ikke kun at være en organisation med fokus på salg.



Nordania Leasings leasingtyper:

- Finansiel leasing - her betaler du ganske enkelt for brugsretten, mens leasing-giver ejer udstyret. Du indestår selv for restværdien. Dette er den mest hyppige form for lastbilleasing
- Operationel leasing - i modsætning til finansiel leasing er det Nordania, der indestår for restværdien på udstyret
- Fleet management - mulighed for bl.a. at få service, brændstoftkort, udskiftning af dæk og forsikring med i leasing-aftalen

”Vi går først og fremmest efter at hjælpe vores kunder til at drive en god forretning ud fra en klar strategi. Vi har i vores organisation meget kompetente medarbejdere, som har en lang erfaring fra branchen, eksempelvis fra forhandlerleddet og branchen generelt. De kender derfor branchen indgående og kan dermed give en rådgivning, som er unik for vores kunder. Jeg tror på, at det er medvirkende til, at vi er markedsledende.”



Vi tilbyder opbygninger til både store og små biler.

Til de store med produktnavnet **IGLOOCAR** og til 3500 kg biler med produktnavnet IsoVAN.

IGLOOCAR DANMARK APS

Lindbjergparken 127
6200 Aabenraa

Tlf.: 25 98 99 96
www.igloocar.dk

Leaser alt fra lastbiler til gaffeltrucks

Antallet af leasing-aftaler stiger, og de danske vognmænd leaser i stigende grad køretøjer både til vejene og til lageret.

Af Martin S. Hansen

Leasingudbyderen SG Finans oplever, at mange danske vognmænd har fået øjnene op for, at leasing kan skabe stabile forretningsmuligheder for en lav ydelse.

"De tider, hvor virksomhederne shoppede rundt efter den billigste rente på en finansiering, er ovre. Det lave renteniveau kan simpelthen ikke retfærdiggøre denne shoppen rundt, og i stedet oplever vi, at mange transportvirksomheder samarbejder med et eller to større leasingselskaber," fortæller Head of Industrial Equipment & Transport hos SG Finans, Peter Englev.

SG Finans tilbyder leasing af lastvogne og andet transportmateriel, eksempelvis gaffeltrucks. For begge områder gælder, at ønskerne til finansieringen har ændret sig efter finanskrisen.

"Hvis vi kigger på eksempelvis gaffeltrucks og warehouse trucks, har vi i tiden efter 2008 og 2009 oplevet et ønske om finansiering med mere fleksibilitet. Det betyder, at en større del af transport- og logistikvirksomhedernes flåde er finansieret kortvarigt, så kunderne med en relativt kort frist kan skære i omkostningerne, hvis en ny krise melder sig," siger Peter Englev, der oplevede leasingmarkedet stige mere end 20 % i 2015. ♦



EUROPART ER EN AF DE FØRENDE FORHANDLERE I DANMARK

EUROPART leverer reserve- og tilbehørsdele til erhvervskøretøjer, busser og specialkøretøjer – i alle kategorier. Derudover tilbyder EUROPART også sine primære kunder inden for lastbilværksteder, spedition og administratører af vognparker et bredt udvalg af værkstedsudstyr:

- Værksts- og driftsudstyr
- Fastgøringsteknik
- Arbejdssikkerhed
- Og meget mere til den daglige drift ...

FØLG EUROPART PÅ FACEBOOK – SE OGSÅ DE NYE KATALOGER OG BROCHURER PÅ WWW.EUROPART.NET/DK



EUROPART DANMARK A/S

Kokmose 14
6000 Kolding
+45 7010 0080

Industrivej 9
6330 Padborg
+45 7467 3737

Mineralvej 31
9220 Aalborg Ø
+45 9810 4280

Dalgårdsvej 4
8220 Brabrand
+45 8626 0900

Taksvej 34
7400 Herning
+45 9720 9070

Ventrupvej 26 – 28
2670 Greve
+45 4369 0180



Kontant afregning dæmper sygefraværet

En transportvirksomhed i Horsens har taget kontante midler i brug for at komme sygdom og materielskader til livs. Læs her om det bemærkelsesværdige resultat efter blot tre måneders testperiode.

Af Martin S. Hansen

Udgifter til reparationer, ressourcer til rekruttering af nye chauffører og lønudgifter til chaufførafløsere ved sygdom. Udgifter som disse kan de fleste vognmænd nikke genkendende til. I transportselskabet Agerbo Transport & Logistik i Horsens har de for nylig taget et kontant initiativ i håb om at kunne flytte nogle midler fra afløserløn, rekruttering og skader til nogle lidt sjovere kasser – som investering, efteruddannelse eller julefrokost.

”Jeg har tidligere i min karriere oplevet chauffører, som melder sig syge mandag og tirsdag, og når de så kommer på arbejde om onsdagen, er der absolut intet at mærke på dem. Da jeg for ni måneder siden skiftede til Agerbo Transport & Logistik, talte jeg med den øvrige ledelse om, at nu måtte vi forsøge noget nyt for at mindske udgifter til skader og sygdom,” fortæller kørselsleder Henrik Rasmussen.

Ledelsesgruppen besluttede at indføre en lodtrækning, som skulle foregå den første fredag efter afslutningen på hvert kvartal.

”Vi trækker lod om 10.000 kr. fordelt på to puljer. 5.000 kr. til puljen med chauffører,

som ikke har lavet skade på deres materiel, og 5.000 kr. i puljen med chauffører, som ikke har haft en sygedag i kvartalet. Og hvis man kører pænt og holder sig rask, kan man naturligvis være i begge puljer.”

Stadig OK at melde sig syg

Henrik Rasmussen introducerede konkurrencereglerne på et fredagsmøde for tre måneder siden, hvor han kunne fortælle, at hvis konkurrencen havde været gældende i det netop overståede kvartal, ville der kun være hhv. tre og fem ud af firmaets cirka 35 medarbejdere i de to puljer.

Siden er tre måneder gået, og i starten af juni var det så tid til den første lodtrækning. Men før det afsløres, hvor mange der var med, forholder kørselsleder Henrik Rasmussen sig til, om man ikke presser sine medarbejdere til at sætte sig i bilen med influenza, når man laver konkurrence, hvor man kun kan deltage ved nul sygedage i kvartalet.

”Nej, det er stadig sådan, at hvis man er syg, så er man syg. Og man kan som leder kun indføre den slags tiltag, hvis man er i tæt dialog med sine chauffører og er opmærksom på, hvordan det bliver taget imod. På vores arbejdsplads fokuserer vi lige så

meget på godt sammenhold og trivsel for den enkelte som på kontante bonuser. Så den kontante gulerod kan ikke stå alene, men skal naturligvis følges op af et holistisk menneskesyn. Det er vi meget opmærksomme på.”

Tredobling af deltagerne

Fredag den 3. juni var det tid til den første trækning, og værkstedsregningerne og fraværssedlerne blev grundigt gennemgået, da det var dem som afslørede, hvor mange der var med i de to puljer. Resultatet var forbløffende for Henrik Rasmussen.

”Der var ikke færre end hhv. 10 og 12 medarbejdere i de to puljer, som havde mulighed for at vinde de to gange 5.000 kr. Det var meget overraskende, at tallet var så højt. Vi havde håbet på en stigning, men ikke troet på fordoblinger. Det kan godt være, at tallet er ekstra højt, fordi det er noget helt nyt, men vi havde nogle helt nyansatte chauffører, som er imponerede over, at der er mulighed for en så god bonus hvert kvartal. Så måske er det også et middel til at fastholde den chaufførtipe, som ofte skifter job,” siger Henrik Rasmussen. ❖

Det gode arbejdsmiljø sikrer bundlinjen

Kinco Corporation ApS er en dynamisk dansk handels- og servicevirksomhed etableret i 2002. Virksomhedens formål er salg og service af innovative og fleksible hjælpemidler til transport- og sundhedssektoren, der sikrer effektive arbejdsgange og et godt arbejdsmiljø, som resulterer i en forbedret bundlinje.

"Transportbranchen har de senere år fået øjnene op for, at et godt arbejdsmiljø har en positiv indvirkning på bundlinjen," lyder det fra Søren Sloth, indehaver af Kinco Corporation, som forhandler innovative hjælpemidler i form af mobile trappemaskiner, kørselsramper og tilbehør – alt af høj tysk kvalitet, der gør en stor forskel ude hos kunderne.

"Jeg har efterhånden været i branchen en del år og har de senere år bemærket en stigende interesse hos vores kunder, for at skabe et godt arbejdsmiljø i deres virksomheder – de er nemlig blevet opmærksomme på, at et godt arbejdsmiljø giver tilfredse medarbejdere, der har færre sygedage og arbejder mere effektivt, hvilket skaber succes for deres forretning. Vores produkter både skåner medarbejderen

ved tunge løft og letter arbejdsgangene for den enkelte. Ydermere tilbyder vi løsninger, der kan håndteres af én medarbejder frem for to og dermed hjælpe vores kunder til at skabe en effektiv og rentabel forretning," siger Søren Sloth og uddyber:

"Vores produkter er med til at igangsætte en positiv bølge, der smitter af på hele organisationen, og som har en hurtig effekt på bundlinjen."

Gennemtestet tysk kvalitet

Produkterne er alle godkendte inden for de højeste tyske standarder, der matcher danske krav. Desuden er produkterne gennemtestede og overholder alle DVS-certifikater, som er med til at sikre sikkerheden ved transport og levering hos kunderne. ❖



Kinco Trappemaskiner - Type CARGOMASTER

- skåner ryggen ved transport på trapper
- bruges alle steder, hvor der er tunge løft
- Kinco leverer fleksible løsninger til alle opgaver mellem 0-400 kg

Ramper (0-80 tons)

- til trailere og terminaler
- til montage- og servicebiler
- tysk kvalitet med indbygget høj sikkerhed

En sund investering i medarbejderne...

...holder firmaet kørende

FALCK
SUNDHEDSORDNING
forebygger, behandler og hjælper hurtigt retur

Falck

Læs mere på www.falck.dk/sundhedsordning - eller ring 70 10 20 31



Strategisk placering af lyskilder øger sikkerheden

Autotec har i mere end 35 år specialiseret sig i optimering af lyskilder til transportbranchen, og virksomheden har stor erfaring i at rådgive om produkter og services, der øger sikkerheden på vejene.

Hos Autotec har man siden 2005 tilegnet sig viden og erfaring inden for lyskilder til transportbranchen. Virksomheden har i dag Danmarks største udvalg af produkter inden for lysudstyr og beskæftiger sig med en branche, hvor udviklingen går hurtigt. De orienterer sig derfor bredt for at holde sig opdateret på den nyeste viden, så kunderne kan få dugfrisk og kompetent rådgivning.

”Rådgivning er en af vores absolutte styrker, og vi har brugt årevis på at tilegne os den knowhow og erfaring, vi baserer vores rådgivning på. Vi går op i, hvad produktet skal bruges til og hvor – det er fx ikke ligegyldigt, om køretøjet skal bruges om natten eller om dagen. Derfor bruger vi tid – sammen med kunden – på at afkode behovet, inden vi finder den rette løsning,” siger Erling Vedel, medejer og daglig leder hos Autotec.

Det kræver stor ekspertise og konstant årvågenhed at holde sig opdateret på et marked, hvor nye og bedre produkter løbende bliver udviklet, og hvor lovgivningen kan ændre sig med ganske kort varsel.

”Alle vores produkter er tilpasset nutidens behov og er godkendte i henhold til dansk lovgivning. Fx skal et køretøj, der holder til gene for trafikken være udstyret med et kraftigt blink, der lyser 360 grader og

kan ses i en afstand på minimum fem meter, samt være godkendt i henhold til ”Detailforskrifter for Køretøjer”. Det er naturligvis noget, vi ved og sørger for, at vores kunder bliver informeret om, så de overholder alle regler på området,” lyder det fra Erling Vedel, der sikrer, at kunderne får viderebragt information om lovmæssige ændringer, så snart de er kommet ind fra henholdsvis Vejdirektoratet eller Transport- og Byg-

”**Lyset er alfa og omega, når følgevagte, vejservicevagte, bugseringsvagte, lastvagte mv. færdes i trafikken – det er sikkerheden for at blive set.**”

ningsministeriet. Derudover har Autotec en stor kontakthold til udenlandske samarbejdspartnere, der melder ind, så snart nye, godkendte produkter kommer på markedet.

Skab kontakt til andre trafikanter med lys

Lyset er alfa og omega, når følgevagte, vejservicevagte, bugseringsvagte, lastvagte mv. færdes i trafikken – det er sikkerheden for at blive set.

Ét er, hvad lovgivningen siger, noget andet er, hvordan sikkerheden øges mærkbart med den rette belysning for almindelige trafikanter, heriblandt også cyklister, gående mv. Fx anbefaler Autotec tydelige vejafmærkninger ved afspærring og ved på- og aflæsning af biler, sidemarkeringslygter med indbygget blinklys ved højresving samt lys, der kan supplere hovedadvarselset, der sidder på taget af et køretøj, og som lyser 360 grader.

”Alt lys på køretøjer har med sikkerhed at gøre og har til formål at beskytte både chaufføren, de som arbejder ved køretøjet – fx ved en afspærring – og andre trafikanter. Og det gælder både nat og dag. Når jeg færdes på vejene, ser jeg mange gode eksempler på anvendelse af lys, men desværre ser jeg også tilfælde, hvor det kan gøres meget bedre. Enten er belysningen mangelfuld, eller også er placeringen af udstyret ikke optimal. Det rigtige lys er hammevigtigt – jeg kan ikke sige det nok,” siger Erling Vedel. ❖



Læs mere på
www.autotec.dk

Detaljerne bremser konvojerne

Teknologien er allerede gearet til, at lastbilkonvojer i højere grad kan optimere trafikafviklingen, øge trafiksikkerheden og nedbringe brændstofforbruget. Nu mangler alle detaljerne, og det er faktisk dem, som virkelig tager tid, fortæller afdelingsleder i Vejdirektoratet.

Af Martin S. Hansen

I marts 2016 foregik en demonstration af konvojkørsel gennem Europa, som var skabt i samarbejde mellem aktører i forskellige lande, herunder en række større lastbilproducenter. Lastbilerne i konvojen var sammenkoblede, så den forreste bil kunne bremse de bagvedkørende. Testkørslen viste, at selve den teknologiske udvikling faktisk er langt fremme i forhold til at kunne få lastbilkonvojer på de danske motorveje.

Andreas Egense, afdelingsleder i Vejdirektoratet, var en af dem, som stod i spidsen for den del af konvoj-testkørslen, som foregik i Danmark. Han følger udviklingen inden for mere eller mindre selvkørende og sammenkoblede lastbiler tæt og oplyser, at flere forskellige parter er interesseret i at få lastbilkonvojer på vejene.

"Vognmændene kan eksempelvis spare udgifter til brændstof, hvis bilerne kører i

konvoj. Forbruget kan nedbringes med 6 %, hvilket jo også er til gavn for miljøet. Desuden kan konvojerne på flere punkter være en fordel for medtrafikanterne og samfundet som helhed, fordi vi kan få afviklet trafikken bedre, når lastbilerne kan køre tættere."

Lastbiler vil være i front for udviklingen

Trods forskellige aktørers velvilje vil der dog stadig gå en rum tid, før konvojerne fylder det danske trafikbillede.

"Producenterne skal bevise, at teknologien er sikker og kan fungere i praksis. Der er flere situationer, hvor konvojer også kan skabe udfordringer i forhold til den øvrige trafik," siger Andreas Egense, som også fortæller, at reglerne og de konkurrerende virksomheder skal være i samme gear.

"Man skal blandt producenterne og lastbilejerne finde ud af, hvordan disse konvojer kan skabes i praksis. Optimalt set kan kon-



vojer sammensættes af biler fra forskellige producenter, fra forskellige vognmænd og med forskellige teknologisystemer. Og så er der behov for at se på reglerne og den måde, de håndhæves." Andreas Egense tror dog på, at lastbilerne bliver mere automatiserede.

"Det er sandsynligt, at vi først vil se udbredelsen af den selvkørende teknologi blandt lastbiler. Lastbiler er langt dyrere og kører langt mere end almindelige biler. Bl.a. derfor vil man få mere ud af at investere i teknologien i lastbiler. Jeg tør ikke sige, hvornår de kommer – måske om 5 år og måske først om 10."

VOGNTILBUD FRA BATO

Se meget mere værktøj og vogne på www.batonordic.dk



ProfTool

**Værktøjsvogn
7 skuffer, 468 dele
værktøj i 6 skuffer.**

BaTo 9137-468

**KAMP.
8999,-**

Vejl.
15999,-

**KAMP.
15999,-**

Vejl.
25999,-





468 dele



**Værktøjsvogn
14 skuffer 506 dele
værktøj i 14 skuffer.**

BaTo 9145-506

506 dele

**Design din egen vogn på www.vogndesigner.dk,
så får du en vogn, som passer præcist til dit behov!**

Priser excl. moms

Røde seler holder omkostningerne nede

- og sparer millioner på sikkerhedsfokus

Dansk bryggerigigant indgik i 2013 et samarbejde med Rådet for Sikker Trafik om sikker erhvervskørsel. Med en række enkle værktøjer, som nu er grundigt integreret i transportafdelingens hverdag, er der nu sparet over to mio. kr. - samtidig er trivslen blandt medarbejderne vokset.

Af Martin S. Hansen

Hver dag myldrer Carlsbergs flåde af grønklædte lastbiler ind og ud af adressen på Bohus Boulevard – et af Carlsbergs tre danske logistikcentre. Træder man ind på området, vil man kunne opleve, at project manager Ib Kristensen fra en position midt på pladsen spejder op mod førerhuset for at få øjenkontakt med en chauffør, som er på vej ud med varer. Chaufføren ved, hvad det drejer sig om, og han trækker den røde sele frem mod forruden for at signalere, at den naturligtvis er på.

Situationen illustrerer det fokus, som Carlsberg de seneste år har rettet mod sikkerhed for både egne chauffører og medtrafikanter. Projektets start går tilbage til 2012, hvor Rådet for Sikker Trafik (RFST) indbød danske virksomheder til projektet Sikker Trafik Erhverv, hvor de kunne modtage rådgivning og få hjælp til at udarbejde konkrete mål for netop deres tilgang til sikkerhed.

"Allerede siden 2010 har vi haft alkoholåb og fartdæmpere i vores biler, så samarbejdet med Rådet for Sikker Trafik lå lige til højrebænet. Vi tænkte, at det kunne være

en fin måde at fortsætte en god udvikling på," fortæller Ib Kristensen fra Carlsberg Supply Company.

Ikke raketvidenskab

Carlsbergs ledelsesgruppe inden for transport og logistik udviklede derefter en målsætning om at øge trafiksikkerheden for både Carlsbergs ansatte, virksomhedens biler og medtrafikanterne.

"Vi ville integrere enkle værktøjer, som alle kunne se idéen i. Vi fortalte medarbejderne, at vi havde en række konkrete forventninger til dem. Sikkerhedsselen skulle på hver gang, ingen håndholdt telefon, og vi vil ikke se noget papirusseri under kørslen," siger Ib Kristensen, der erkender, at det kan lyde formynderisk, men at han har brugt lang tid på at forklare formålet med tiltagene, så alle chauffører forstår det og kan bakke op om det.

Han fortæller også, at han nu føler sig i bedre dialog med mange chauffører, fordi han i højere grad snakker med dem i løbet af dagen og i en positiv stemning følger op på deres rutiner. Og chaufførerne smiler, mens de gennem ruden viser, at selen sidder, som den skal.

"Tidligere var det med skader på vores biler ikke noget, vi talte om. Det skete jo, hvis det skete, og så fik vi det repareret. Nu har vi italesat det, og for chaufførerne er der faktisk gået sport i ikke at få skader – og dét er altså noget, som kan ses på bundlinjen. Siden 2013 har vi nedbragt vores udgifter til reparationer på vores 160 biler med over to mio. kr."

Et helt tåbeligt macho-stunt

Ib Kristensen opfordrer andre transportselskaber til at sætte lignende fokus på sikkerhed, da fordelene er åbenlyse. Selv har han gjort selen til sin personlige kæphest, og det har virket. En spørgeundersøgelse indikerer, at 95 % af chaufførerne altid bruger sele.

"Sådan var det ikke før 2013. Her kunne jeg tit opleve, at en chauffør ankom i sin personbil med sele på – for så at sætte sig over i lastbilen og køre ud med varer uden sele. Det vidner jo om, at der i branchen findes en eller anden macho-ting omkring brug af sele, hvilket jo er helt tåbeligt. Det kunne man som vognmand eller køreleder godt slå et slag for i andre virksomheder."



Sikker Trafik Erhverv

Carlsberg var en af flere danske virksomheder, som var med et i pilotprojekt, der indledte hovedprojektet Sikker Trafik Erhverv. Den store mængde viden, der kom ud af pilotprojektet, er nu tilgængelig i form af rådgivning, sparring og vidensdeling, risikoprofil af medarbejdernes trafikadfærd, skabelon til retningslinjer for trafiksikkerhed samt mulighed for deltagelse i Rådet for Sikker Trafiks nationale kampagner.

Søg mere viden på www.sikkertrafik.dk/erhverv, hvor du finder:

- Vidensbank med inspiration fra flere forskellige virksomheder
- Webbaseret medarbejderundersøgelse med trafikadfærd
- Overskuelig skabelon til at arbejde med retningslinjer for trafiksikkerhed
- Deltagelse i Rådet for Sikker Trafiks nationale kampagner

Du er også velkommen til at kontakte Sikker Trafik Erhvervs projektleder på mail erhverv@sikkertrafik.dk eller på telefon 39163939.



Flere gevinster ved trafiksikkerhed



Erfaringer fra de seneste års samarbejde med danske og udenlandske virksomheder viser, at der er flere gevinster ved at arbejde med trafiksikkerhed. Det kan være med til at forebygge alvorlige personskader i trafikken. Der kan også være penge at spare for virksomheder, hvis de arbejder målrettet med de ansattes adfærd i trafikken. I Rådet for Sikker Trafik hjælper vi meget gerne virksomhederne i gang med dette arbejde. Det er i vores fælles interesse, at medarbejderne kommer sikkert hjem fra arbejde."

Maria Bryld Hansen, Projektleder, Sikker Trafik Erhverv

TV-trucker har vokseværk

Det er gået stærkt for den unge sønderjyde Hans-Christian (HC) Sønnichsen. Efter mindre end to år som selvstændig fletter den 28-årige vognmand flåden med sin tidligere arbejdsgiver, vognmand Henning Sejer. HC har skabt sin succes med en kombination af hårdt arbejde, næse for en god handel og evne til at opbygge relationer.

Af Martin S. Hansen

Hans-Christian Sønnichsen – bedre kendt som HC – begyndte sit liv i transportbranchen som lastbil-mekaniker. Men da de fleste vognmænd holder deres biler på vejen i dagtimerne, kunne HC først skrue i bilerne om aftenen og i weekenderne.

”Jeg blev træt af, at det udelukkende var nat- og weekendarbejde. Så jeg slog til, da en af de kunder, jeg reparerede for, lod mig køre en af hans biler. Det var hos Henning Sejer, som jeg kom til at lære meget af. Han lærte mig blandt andet at spotte en god handel,” fortæller HC.

Har kæmpet for kundernes tillid

I 2014 blev HC selvstændig vognmand, og han fik hurtigt succes. Netop som han nåede at købe sin anden lastbil, kom han med i tv-programmet ”De unge truckere”, som

blev vist på DR i foråret 2016. Her blev han kendt som den unge sønderjyde, der ud over at fragte gods fra A til B også kunne spotte en god handel.

”Det var noget, jeg tog med mig fra mit samarbejde med Henning, og som jeg selv har videreudviklet meget. Jeg opkøber store mængder af eksempelvis beton, grus eller asfalt, for det kan blandt andet landmændene hernede bruge, når de skal lave veje eller gårdspladser. Når jeg slår til på et stort parti, så kan jeg få det til en god pris, og dermed kan jeg også tilbyde mine kunder en rigtig god pris,” fortæller HC, som altid har været opmærksom på, at tillid og troværdighed skal drive værket, når man primært kører i sit lokalområde.

”Jeg har opbygget en god kundegruppe inden for både transport og handel, fordi jeg er fair. De første år skulle mine kunder lige se mig an, men nu kan jeg mærke, at jeg har deres tillid, og det er dejligt.”

HCs evner til at spotte en god handel gør også, at han altid har materialer at fylde bilerne op med. Dermed er han mindre sårbar, hvis fragtdorderne ikke vælter ind.

Gør det, der fungerer

Generelt søger HC at drive den bedste forretning ved at fokusere på det, som virker for ham.

”Jeg har frem til nu fravalgt at have en hjemmeside, og så bruger jeg alt krudtet på Facebook, som jeg opdaterer flere gange om dagen. Mine kunder ved, at jeg poster nyheder om tilbud på materialer der, så der sker handlerne ofte helt af sig selv. Jeg sparer dermed tid og penge på udgifter til en hjemmeside,” fortæller HC.

Nye arbejdsopgaver i nyt selskab

HC havde netop bestilt sin tredje lastbil, da han i sommeren 2016 fik en henvendelse fra sin tidligere arbejdsgiver, Henning Sejer. Det tog ikke længe, før de to tidligere kolleger besluttede at gå sammen. Fra 1. juli 2016 driver de selskabet Sejer og Sønnichsen A/S.

”Vi tror på, at Hennings erfaring og min ungdommelige energi kan skabe en god forretning for os,” griner HC, som dermed også bliver chef for cirka 15 chauffører. Rollen som leder for en større gruppe er derfor også ny for ham. Det ryster dog ikke HC.

”Jeg går nok ’frem på glasskår’ her i starten. Jeg skal lige lære alle medarbejderne at kende igen, og de skal jo vænne sig til, at en tidligere kollega nu er vognmand. Men jeg synes nu, at det allerede går rigtig godt,” siger HC og fortæller, at den nye virksomhed kommer til at fortsætte med det kernefokus, HC kender godt.

”Vi er gode i lokalområdet, så det er fortsat transport, handel og renovationskørsel i den sønderjyske region, vi vil fokusere på. Det passer mig perfekt.”

Fra styrehus til skrivebordet

Med sin nye rolle får HC flere timer bag skrivebordet med handel og koordinering af lastbilernes kørsel. Dermed kan han arbejde hjemmefra, hvilket passer godt med, at han til september bliver far for anden gang.

”Det er jo gået stærkt, siden jeg blev lidt træt af mekanikertjansen. Jeg havde nok ikke troet på, at jeg så kort tid efter ville være en del af en flåde på 12 biler og 15 chauffører. Men jeg glæder mig til udfordringerne.” ♦

Fra 1. juli 2016 driver HC (t.v.) og Henning Sejer selskabet Sejer og Sønnichsen A/S.



Foto: Henrik Ibsen Christensen

En af verdens største udbydere af læssebagsmække

I mere end 40 år har den svenskejede virksomhed Zepro produceret og solgt driftssikre og certificerede læssebagsmække til transportbranchen verden over.



Med kendetegn som høj kvalitet, lang holdbarhed og årtiers erfaring i branchen har Zepro plantet sig solidt på det internationale marked for læssebagsmække. Zepro er en del af den finske virksomhed Cargotec, som er en af de førende internationale leverandører af transport- og lasthåndteringsløsninger til professionel anvendelse. I Danmark har Zepro mere end 200 forhandlere og yder kompetent service 24-7 i hele landet og Europa.

"Vi går absolut ind for kvalitet og god service og kan stå 100 % inde for de produkter, vi leverer, som alle er godkendte og CE-mærket. Liftene er et af bilens vigtigste arbejdsredskaber, som bliver taget i brug mellem 50 og 85 gange dagligt, når gods skal læsses af og på vare-/lastbilen. Fungerer liftene ikke optimalt, kan den påvirke

hele logistikken og forsinke leveringerne og i yderste konsekvens have indvirkning på, at vores kunder lider store tab – og det kan vi jo ikke være vidne til," siger Jacob Skallergaard, salgschef i Zepro.

"Hvis du ikke har et pålideligt servicenetværk, har du ingenting."

Jacob Skallergaard understreger, at regelmæssig service hos et autoriseret Zepro-serviceværksted sikrer, at liftene fungerer optimalt døgnet rundt, året rundt.

Zepro - always behind you

Ud over korrekt montering af liftene, som udføres af uddannede montører, der løbende bliver opdateret på nyeste viden og teknologier, samt regelmæssig service, er det Zepro Danmarks målsætning at have kunden i fokus og levere et problemfrit produkt til opbyggere og slutbrugere. ❖

Over 10 års erfaring med syn af små og store køretøjer hos LB Bilsyn!



LB Bilsyn er en mindre synsvirksomhed, beliggende i Padborg, Tønder og Kolding og med afdelinger i Aabenraa og Toftlund. (Aabenraa og Toftlund kun lastvogne samt store varevogne)

Vi er 9 kollegaer med tilsammen mange års erfaring inden for synsbranchen og med endnu flere år i lastbilbranchen

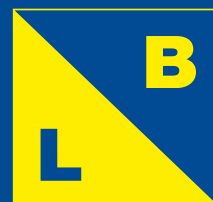
Vi lægger stor vægt på personlig betjening samt fleksibilitet, som vi gerne vil tilbyde Deres virksomhed.

Er Deres lastvogn eller påhængs/sættevogn "strandet", eller kommer De blot forbi Padborg, Toftlund, Kolding eller Aabenraa, er vi i stand til at syne den, uanset om den er belæst eller tom, da vore bremsestande er hydraulisk belastbare.

Ring 74 60 80 00
eller se mere på **www.lbbilsyn.dk**

LBbilsyn^{ApS}

Professionelt syn af alle typer køretøjer





Nyt kølemiddel med halveret GWP-tal

Som dansk eneforhandler af Thermo King-køleanlæg kan KH OneStop nu tilbyde alle danske vognmænd en ny generation af kølemidler med et lavere GWP-tal.

Thermo King har en lang tradition for at være blandt de bedste og mest innovative udviklere af køleanlæg til lastbiler og trailere. Denne udvikling fortsætter med Thermo Kings budskab til markedet om, at der fra 2016 fås køleprodukter med det nye kølemiddel R-452A som standard.

Kølemidlet har samme høje kvalitet som altid – den store forskel er, at GWP-effekten i R-452A er halveret i forhold til eksisterende kølemidler. GWP står for global warming potential og er en måleenhed for miljøpåvirkningen fra anlæggets CO₂-udledning. Resultatet skaber glæde hos Thermo King:

”Hos Thermo King forpligter vi os til at levere klimavenlige temperaturstyringsløsninger”

“Hos Thermo King forpligter vi os til at levere klimavenlige temperaturstyringsløsninger,” lyder det fra Karin de Bondt, vice president og general manager for lastbiler, trailere og busser hos Thermo King i Europa, Mellemøsten og Afrika.

Hun uddyber, at kunder med eksisterende anlæg også har mulighed for at anvende

Vendelbo Spedition er det første vognmands-firma, som anvender det nye kølemiddel, R-452A fra ThermoKing.

produktet og dermed kunne markedsføre sig på et øget miljøhensyn:

“Som supplement til de nye enheder har vores kunder også mulighed for at få denne løsning i de eksisterende systemer fra vores uddannede og certificerede teknikere, som udgør branchens mest omfattende salgs- og servicenetværk.”

Glæde hos KH OneStop

Også hos KH OneStops danske hovedkontor vækker nyheden om det miljøvenlige produkt glæde.

“Fra hele transportbranchens interesser er der med rette fokus på, at branchen har så miljøvenlige produkter som muligt til rådighed. En halvering af GWP-effekten er et bemærkelsesværdigt resultat, og det glæder os, at vi kan tilbyde dette produkt til vores kunder, som vælger Thermo Kings løsninger i bilerne og i trailerne,” siger salgs- og marketingchef i KH OneStop, Kristian Hansen. Han opfordrer alle interesserede til at kontakte KH OneStop for mere viden om produktet og kølemidlet. ❖



Kender du os? KH Onestop

- er blandt danske vognmænds mest benyttede leverandører af service, materiel og køl
- tilbyder alt fra opbygning af trailer/bil med køleanlæg og liftmontering til designløsninger, presenningprodukter og lakering
- har syv danske afdelinger og en række mobile serviceafdelinger
- har et internationalt netværk af serviceudbydere, så du som kunde kan få service i hele Europa

Scan QR-koden, og kom direkte til KH OneStops hjemmeside, hvor du kan læse mere om dine muligheder for at fremtidssikre din flåde i dag.



Fleksibilitet, god service og stabilt prisleje

Fleksibel og personlig betjening, drive-in-mulighed og medarbejdere med tung viden fra mange år i branchen kendetegner LB Bilsyn, som i mere end 10 år har serviceret vognmænd med syn af lastvogne mv.



På blot 10 år har LB Bilsyn – med fem afdelinger, hvoraf de fire i Padborg, Aabenraa, Toftlund og Kolding servicerer lastbiler og den femte, i Tønder, syner personbiler – etableret sig solidt på det sønderjyske marked. Strategien er klar: Fleksibel betjening, service døgnet rundt og et stabilt prisleje giver tilfredse kunder.

”Vi gør alt for vores kunder. Vi yder god og personlig service, løser alle former for serviceopgaver, og så har vi haft det samme prisniveau i de godt 10 år, vi har eksisteret. Kunderne skal vide, hvad de får, når de kommer hos os – de skal fx ikke blive overraskede over en stigning i prisen,” siger Lars Nielsen, medejer af LB Bilsyn. Han etablerede virksomheden med kollegaen Brian Hansen – begge har en fortid i Statens Bilinspektion.

Med en strategisk beliggenhed i det sønderjyske – og en afdeling placeret i Padborg

ved indkørslen til Europa – servicerer og syner de dagligt en stor del af de køretøjer, der passerer den dansk-tyske grænse. Ofte skal det gå stærkt, da chaufførerne har en tidsplan, de skal overholde, hvilket kræver erfaring i at løse opgaver – også de komplekse – på hurtig og professionel vis.

”Vores medarbejdere har en kæmpe viden fra en lang erfaring i branchen, hvilket gør at de kan handle hurtigt – også på hastesager. Vi taler altså om folk, der har mere end 20 års erfaring, kender branchen ned til mindste detalje og ved, hvilke krav der stilles til de forskellige vogne. Hos os er det derfor ikke nødvendigt med tidsbestilling. Vi kan syne vognen på den halve time, chaufføren alligevel skal ind og holde pause,” lyder det fra Lars Nielsen.

LB Bilsyn har af Trafikstyrelsen fået tildelt elite-smiley på alle fem afdelinger, hvilket er kvalitetsmålet for firmaet. ♦

KINCO Transportløsninger

Cargomaster **Trappemaskiner**
0 - 400 kg



Ramper til alle formål
0 - 80 tons



Mere info

- www.kinco.dk
 - mail@kinco.dk
 - 96 13 29 29
- Fleksible løsninger

Skån **ryggen** og styrk **arbejdsmiljøet**

Bedre **effektivitet** og **driftsøkonomi**

Nem adgang til hjælp forebygger sygefravær



Enhver virksomhed ved, at gode medarbejdere er den vigtigste ressource. For hvis medarbejderne bliver ramt af sygdom, kan det være svært at få arbejdsopgaverne til at gå op. Det gælder selv for en transportvirksomhed, der har over 50 års erfaring med spedition i hele Europa.

Derfor blev projektleder Jesper Hansen glædeligt overrasket, da han for nylig foretog en rundspørge blandt sine kolleger hos E3 Spedition-Transport A/S i Padborg. Her viste det sig, at en stor del af medarbejderne

havde valgt at benytte sig af virksomhedens seneste investering i deres medarbejdere: En sundhedsordning hos Falck Erhverv.

Med sundhedsordningen får medarbejderne hurtig og professionel hjælp til at tage både små og store skavanker – fysiske som psykiske – i opløbet. Derved reduceres sygefraværet og slitagen på medarbejderne.

"Det var netop fordi, vi gerne ville tilbyde vores medarbejdere forebyggende behandling, at vi valgte løsningen hos Falck Erhverv. Ofte dækker sundhedsordninger

først, når uheldet har været ude, og medarbejderen allerede er blevet syg. Med Hurtig Rask har vi mulighed for at tage den slags i opløbet, før det udvikler sig til sygdom og fravær," siger projektleder Jesper Hansen fra E3 Spedition-Transport.

Ifølge Jesper Hansen er det især den lette adgang til hjælp, der får løsningen til at virke hos E3 Spedition-Transport. Alt for ofte oplever folk, at de har for travlt til at gå til egen læge, og at det er for besværligt at finde rundt i sundhedssystemet.

Medarbejdere vil gerne have hjælp til at tage sygdom i opløbet – men det kræver let adgang til hjælpen.



”Derfor blev det tit til lidt brok, hvis en medarbejder for eksempel havde ondt i nakken eller ryggen. Men nu, hvor hjælpen er mere tilgængelig, kan vi se, at vores folk er hurtigere til at reagere på eventuelle symptomer.”

Hos Falck Healthcare, der er landets største udbyder af sundhedsordninger, bekræfter forebyggelseschef Regitze Siggaard, at netop adgangen til hurtig hjælp ofte er afgørende for, at medarbejderne bruger en forebyggende sundhedsindsats. Især blandt mandlige medarbejdere oplever Falck Healthcare, at der kommer flere henvendelser, når man gør hjælpen mere tilgængelig.

”Vi havde 30 gange så mange henvendelser i 2015, som vi havde i 2007. Den stigning viser os, at også mændene gerne vil have hjælp til at passe godt på sig selv og forebygge, at de bliver så syge, at de måske mister jobbet. Hvis de altså får let adgang til den,” siger Regitze Siggaard.

”Det er blandt andet ud fra denne viden, at Falck Healthcare arbejder med sundhed og forebyggelse. Øget fokus på at mindske sygefraværet gør nemlig ikke blot en forskel for den enkelte medarbejder – det kan også komme virksomhedens bundlinje til gavn,” påpeger Falck Healthcare's forebyggelseschef.

”Sygefravær er en belastning, både for medarbejderen, men også for virksomhe-

dens økonomi. Derfor er det en gevinst hver gang, vi kan forebygge bare ét sygdomsforløb. Heldigvis ved vi, at hjælpen også bliver brugt, hvis den er der.”

Hos E3 Spedition-Transport har projektchef Jesper Hansen allerede set, at virksomhedens medarbejdere gerne tager imod den udstrakte hånd. Forebyggelse kan være vanskelig præcis at prissætte, men E3 Spedition-Transport er samlet set glade for investeringen i medarbejdernes helbred.

”Den slags er jo svært at sætte op i et regneark. Men vi tror på, at det hjælper,” siger han.

i 48 % af danskere i arbejde har oplevet at have smerter i nakke, lænd eller skulder inden for de seneste tre måneder. Her er Falck Healthcare's råd til at forebygge, at smerter udvikler sig til sygdom:

- **Husk at bevæge dig.** Gå gerne ekstra skridt efter kaffe, og hejs hæve-sænkebordet op flere gange om dagen.
- **Få pulsen op mindst én gang om dagen.** Tag gerne trappen, når det er muligt.
- **Lav strækøvelser.** Med Hurtig Rask har du adgang til fysioterapeutisk rådgivning, så du kan lære, hvilke øvelser der passer ind i netop din arbejdsdag.



Nu, hvor hjælpen er mere tilgængelig, kan vi se, at vores folk er hurtigere til at reagere på eventuelle symptomer.



Trailere specialfremstillet til transport af skinner og sporskifter

Den familieejede virksomhed Brdr. Platz har i mere end 40 år leveret påhængs-, blok- og sættevogne fra anerkendte producenter samt specialbygget lad-, vare- og lastvogne, der matcher kundernes behov. Virksomheden har blandt andet i tæt samarbejde med vognmand Ejvind Hviid og trailerproducenten Doll udviklet to revolutionerende specialtrailere – en, der kan transportere hele sporskifter, og en anden til transport af togskinner.



Alt gennemtænkes ned til mindste detalje, når Brdr. Platz udvikler skræddersyede kvalitetsløsninger til kunderne. Det var også gældende, da de i 2012 fik en forespørgsel på en specialtrailer, der på mere effektiv vis kan transportere sporskifter.

”Alt, hvad vi laver, er i tæt dialog med kunderne, som ofte har forskellige behov. Det var også det, der gjorde sig gældende, da vi udviklede specialtransport til sporskifter. Her fik vi en henvendelse fra en kunde, hvorefter vi gik i gang med en større udviklingsproces, hvor vi inddrog kompetente samarbejdspartnere, hvilket resulterede i en løsning, der har revolutioneret transport af specialprodukter,” siger Jens Erik Platz, som til daglig driver Brdr. Platz med sin bror Jørgen Platz.

At transportere sporskifter var tidligere en større proces med en del forhindringer. Først blev sporskifterne samlet og certificeret hos producenten, for derefter at blive adskilt, så de kunne fragtes fra A til Z. Ved ankomst blev de igen samlet og certificeret inden nedlægning på skinnelægemet – en noget omstændelig men nødvendig proces, da det ikke var muligt at fragte sporskifterne anderledes.

Løsningen, som Brdr. Platz, Doll og Ejvind Hviid kom op med, var en tre-akslet

vippebordstrailer med fjernbetjent og el-hydraulisk vippebord, som kan transportere sporskifter med en længde på op til 14,5 meter og en bredde på op til 4,5 meter, hvilket betyder, at sporskifterne i dag transporteres i ét stykke og med kun én følgebil fra producenten og direkte ud til montering på banestrækningen.

Transport af skinner til Danmarks nye højhastighedsbane

Udviklingen af specialtrailer til transport af sporskifter har ført mange spændende opgaver med sig. Blandt andet transport af skinner til Danmarks nye højhastighedsbane, hvor der nænsomt skal transporteres 38 meter lange skinner med en samlet vægt på op til 40 ton. En udfordring, som Brdr. Platz har løst ved dels at forsyne traileren med tre høje og kraftige udtræksbjælker – og samtidig montere et aftageligt bord på traileren, som er med til at give den en positiv pilehøjde, når skinnerne sættes på.

Omtalen, der har været i forbindelse med specialtrailerne, har medført en stigende interesse fra udlandet, hvor blandt andet Storbritannien har meldt sig på banen i forhold til at få produceret en specialtrailer til transport af skinner til deres næste højhastighedsbane. ❖

BP trailer A/S



BP trailer A/S · Ellehammersvej 2 · 6100 Haderslev · Tlf.: +45 7322 1800

Fax: +45 7322 1808 · CVR-nr. 42149314 · E-mail: info@bplatz.dk · www.bdrplatz.dk

Nyt koncept: Design din egen værktøjsvogn

Den 100 % danskejede virksomhed BaTo Nordic A/S har siden etableringen i 2006 distribueret professionelt værktøj af høj kvalitet til blandt andet industrien og transportbranchen. Ud over et bredt værktøjsprogram i eget varemærke har virksomheden – som noget helt nyt – oprettet et koncept, der giver kunderne mulighed for at skræddersy værktøjsvognen.

Hos BaTo Nordic er kundens behov altid i centrum, og de to ejere, der grundlagde virksomheden i 2006, Henrik Toftegaard og Aksel Bach, har da også skabt en succesfuld forretning baseret på at levere skræddersyede kvalitetsløsninger til fornuftige priser.

Seneste koncept BaTo Nordic har udviklet – design din egen værktøjsvogn – er i tråd med virksomhedens forretningsgrundlag og rammer direkte ned i kundernes behov.

”Ikke to brancher er ens, hvorfor vi ikke bare kan sælge et standardprodukt til vores kunder. Vi bliver nødt til at se på, hvilken branche vi henvender os til, da der er behov for forskelligt værktøj til forskellige brancher – faktisk gælder det ikke kun på brancheniveau, men helt ned på personniveau. Ved at tilbyde kunderne skræddersyede

værktøjsvogne, får de præcis de enheder, de har brug for – hvilket naturligvis også har en prismæssig fordel, da de kun betaler for det værktøj, de reelt set skal bruge,” siger medejer Aksel Bach.

Enkelt bestillingssystem og dag til dag-levering

Den skræddersyede værktøjsvogn er designet til professionel brug og bygget i et slidstærkt materiale med en beskyttende plastikkant og solide skuffer, der nemt glider op og i. Alle skummoduler er CNC-skåret EVA-skum og skåret i ét stykke, som beskytter værktøjet og ikke falder fra hinanden.

På www.vogndesigner.dk designer kunden sin vogn. Her udvælges størrelse, skummoduler m.m. Den endelige pris er indi-



viduel og afhænger af sammensætning og udregnes på baggrund af ordren. ❖

Demobus:

Få besøg af BaTo Nordics demobus, og bliv klogere på det brede værktøjsprogram. I bussen er der mulighed for at sammensætte værktøjsvogne med gode råd fra demokonsulent Bent Hansen. For mere information om demobussen – kontakt BaTo Nordic på telefon 40 14 00 62.

ZEPRO IS A CARGOTEC BRAND



Vi er stolte af at være de fleste vognmænds foretrukne lift... det forpligter - og det ved vi!



Zepro Danmark A/S

Industrikrogen 14 • 2635 Ishøj • Tlf. 43 99 33 00 • www.zepro.dk

DANMARKS STØRSTE UDVALG!

Af Produkter Inden For
Advarsel, Markering & Udrykningsudstyr

AUTOTEC®
Alt inden for lyd & lys



ADVARSELSUDSTYR



FAST & VIPPESKILTE



SIGNALBROER &
TEKSTSKILTE



VEJMARKERING



ARBEJDS- &
SØGELYGTER



AUTO LAMPER &
LYGTER



BAKKAMERA



BATTERIER, LADER M.M.



INTERIØRLYS



CIGAR/USB STIK



TILBEHØR



Se mere på
↓