

De onderhoudsmarkt trekt aan en dat merkt AA-Equipment aan de vragen die het krijgt voor demonstraties van het Jaltest-diagnosesysteem: "Er is weer geld om te investeren." Perry van Varik in Hillegom verwacht er nog onafhankelijker mee te kunnen worden van het merkkanal. Tekst en foto's Barend Luiting

Van Varik koestert diens onafhankelijkheid



Jaltest geeft tijdens de diagnosestappen direct toegang tot verdere uitleg en technische schema's.

Er staat niet voor niets Van Varik Truck en Trailer Techniek op de gevel, het staat voor initiatiefnemers vader en zoon Van Varik. "Een eigen bedrijf was lang mijn doel en toen dit pand vrijkwam besefte ik dat de tijd rijp was." Perry doelt op de oude werkplaats van het omgevallen transportbedrijf Van der Kwaak dat werd overgenomen door branchegenoot Jan de Rijk. Die stootte het uiteindelijk af en voor Perry kwam een unieke kans voorbij die hij en zijn vader snel grepen. Samen combineren ze veertig jaar werkplaatservaring die ze aanvullen met een team van kundige collega's. Ondanks die ervaring loopt elke monteur tegenwoordig dagelijks wel tegen een uitdaging aan waar het antwoord even ontbreekt. Goede, universele diagnoseapparatuur met een actuele technische databank is onmisbaar. Uit ervaring weet Perry dat een alles-

kunner op dit vlak een utopie is. Het aantal aanbieders voor universele truckdiagnose is beperkt, met Texa en Jaltest heb je de grote wel gehad. Bosch heeft inmiddels een truckversie voor diens KTS-apparatuur met Esitronic software.

DIRECT UITLEG

"Wat me zo aanspreekt in de Jaltest is vooral het gebruiksgemak", vertelt Perry de testkast erbij trekkend. We staan inmiddels voor een FM, de stekker verdwijnt in het dashboard en we hebben verbinding. "Op het moment dat je het proces doorloopt en je wilt iets opzoeken dan kan dat bij Jaltest ter plekke in het programma. Je hoeft niet eerst terug naar het hoofdmenu om de technische database met uitleg erbij te pakken. Dat vind ik een uitkomst."

Inmiddels is Paul Berlee erbij komen staan. Hij heeft namens AA-Equipment de Jaltest

mogen leveren. Dat vraagt om uitleg, want er zijn meer aanbieders met dit merk op de Nederlandse markt actief. "Wij zien veel animo voor de Jaltest-producten en die kun je alleen invullen door actieve bewerking en goede opvolging van zowel de leads als de daadwerkelijke order en levering. Er komt veel meer bij kijken dan een beetje dozen schuiven."

Berlee vergelijkt het met een smartphone, die de gemiddelde gebruiker ook niet ten volle benut. "Onze filosofie is dat je als universeel bedrijf zo veel mogelijk werk moet kunnen uitvoeren zonder te hoeven terugvallen op het merkkanal. Dat is een kat-en-muisspelletje tussen beide kampen. Dan is er weer een software-update doorgevoerd in een truck en kun je als vrije markt weer even geen toegang krijgen. Tot de volgende softwarerelease vanuit Jaltest, natuurlijk..." Een gulle lach volgt, maar het is serieus be-

doeld. "Daarom is het zo belangrijk dat die updates steeds worden doorgevoerd en dat de gebruiker optimaal overweg kan met apparatuur en software. Het begint met een goede instructie bij afleveren, maar houdt daar niet op. Ook de helpdesk die klaarstaat tijdens het gebruik van de software door de klant is daar een belangrijk onderdeel van. Daar moet je organisatie als leverancier wel op berekend zijn. AA-Equipment is al sinds de vroege dagen van de diagnosesystemen actief op deze markt. Die ervaring betaalt zich terug. Voor komend jaar verwacht ik dan ook veel interesse voor Jaltest specifiek."

ONTZORGEN

Dat van die dozen schuiven zou je, als grossier in onderdelen, misschien negatief kunnen opvatten. Zo niet Norbert Wijkhuizen, zelf als accountmanager actief bij Bulthuis.

"Onze kennis ligt bij de onderdelen en de bijbehorende logistiek. We zijn geen diagnose-experts, daar zijn Paul en zijn collega's binnen AA-Equipment juist weer ter zake kundig. Als onderdelenleverancier zijn we vaak wel het eerste aanspreekpunt voor een werkplaats. We horen waar ze tegenaan lopen en waar hulp nodig kan zijn. Die rol nemen we serieus en we willen dus ook voor equipment een aanspreekpunt zijn. Als meer kennis gevraagd wordt dan we intern kunnen aanbieden dan vallen we terug op partners zoals Paul. Samen ontzorgen we de werkplaatsen. Dat klinkt als een reclame-tekst, maar het is waar. Werkplaatsen moeten ongehinderd kunnen sleutelen en dat vraagt om de juiste onderdelen op het juiste moment maar ook toegang tot specifieke technische kennis en apparatuur."

Om dat laatste te kunnen invullen, zelf te kunnen demonstreren en aan kennisop-

bouw te doen, heeft Bulthuis zelf een Jaltest in huis. Want over één ding zijn Paul en Norbert het direct eens: "Een diagnoseapparaat moet je als werkplaats zelf ervaren. Bij een serieus geïnteresseerde klant willen we een apparaat kunnen neerzetten. Ga het maar uitproberen. Ik ben ervan overtuigd dat ze het willen houden." <



Norbert Wijkhuizen, Bulthuis Truck- en Traileronderdelen.

Achtergrond

Perry van Varik en diens vader Piet startten in 2010 met Van Varik Truck- en Trailer Techniek. Piet van Varik heeft 24 jaar gesleuteld bij Mens Transport aan alle merken trucks en trailers, maar maakte op één merk zijn faam waar. In de wijde regio staat hij bekend als de DAF-dokter. Zijn zoon Perry stapte 14 jaar geleden in de voetsporen van zijn vader en deed ervaring op bij Van der Kwaak en Jan De Rijk. Het bedrijf is inmiddels onderdeel van de werkplaatsformule European Trailer Care. Bovendien is het bedrijf als servicepartner toegetreden tot het netwerk van All Trucks. "Onze klanten kiezen voor ons omdat ze het ons gunnen, op basis van de relatie. Op die manier werk ik ook: ik werk samen met partners omdat ik geloof in de mensen."

Paul Berlee van AA-Equipment (rechts) hoeft Perry van Varik weinig meer te vertellen over diens Jaltest.