



MYAUTOWORLD



48-Volt mild-hybrid
**ALLPARTS NETWERKEN BLIJVEN
GROEIEN**

AI in de werkplaats: wat werkt er nu echt?

ADAS-KALIBRATIE: WIE IS ER AANSPRAKELIJK ALS HET MISGAAT?

Deze editie wordt je aangeboden door jouw AllParts-grossier.





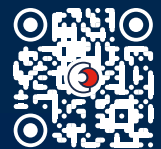
ONMISBAAR IN ELKE WERKPLAATS

Maak kennis met Eurol Lube PL Spray met SYNGIS Technology. Dit multifunctionele smeermiddel uit de Eurol Specialty-lijn combineert droge smering, vochtverdringing en langdurige bescherming in één product. Verkrijgbaar in 100 ml en 400 ml.

De spray dringt diep door, verdrijft vocht en beschermt tegen slijtage en corrosie. Dankzij de droge smeermiddeelfilm hechten vuil en stof minder snel, waardoor onderdelen langer schoon blijven en minder onderhoud nodig hebben.

Geschikt voor scharnieren, sloten, kabels, kettingen en andere bewegende delen die betrouwbaar moeten blijven functioneren.

Ontdek de kracht van Eurol Specialty met SYNGIS Technology. Scan de QR-code voor meer informatie.



**POWERING
PERFORMANCE**

EUROL.COM



INHOUDSOPGAVE



COLOFON

Editie - 2026

Oplage 10.000

myAutoworld is een uitgave van AllParts Nederland en haar automaterialengrossiers.

Redactie

Martin Kaspers | Barend Luiting
Rob Blom | Chris Gruiters | Lieke Rijkx
Antoinette de Hoog | Team AllParts

Eindredactie

Maeike Schouten

Coördinatie en advertenties

Maeike Schouten

Vormgeving

Marco Manders | Maeike Schouten

Drukwerk

Drukkerij De Kroon - Olst

Uitgever

AllParts Nederland
Eemweg 31-1 | 3755 LC EEMNES
Tel. 035-5432995
info@allparts.nl | www.allparts.nl

Advertenties

info@allparts.nl

Niets in deze uitgave mag worden vermenigvuldigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, microfilm of welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande toestemming van de uitgever.

Disclaimer

Uitgever en auteurs verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze is samengesteld. De uitgever kan echter op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de inhoud en is derhalve niet aansprakelijk voor enige directe of indirecte schade die zou kunnen ontstaan door het gebruik van de hierin aangeboden informatie.

Grossierende familiebedrijven	5
Niet jouw aanpak of de mijne. Die van ons.	7
AllParts netwerken blijven groeien	9
Eerlijkheid duurt het langst bij Auto- en Bandenbedrijf Ghelen	10
AEP Eindhoven: al 30 jaar specialist in technische oplossingen	13
CarXpert Car Service Center	14
AllParts verwelkomt nieuwe grossier Kuyntjes Automaterialen	18
AllParts in Marrakech	20
48-Volt mild-hybrid	24
Peter Koster bouwt aan Koster Autoparts	28
Car Service Partner Car-Line Bergeijk breidt uit	30
Een avond vol kennis, techniek en samenwerking	32
12 Volt accu's in elektrische auto's	35
Van de weg naar het interieur	36
AI in de werkplaats: wat werkt er nu echt?	38
AllParts Teunis Automotive	42
ADAS-kalibratie: wie is er aansprakelijk als het misgaat?	48
Jari Techniek klaar voor de toekomst	52
Vredestein Quatrac Pro 2	56
Waarom het vervangen van schokdempers per paar	60
Hoe Remote Support ATE's kwaliteitsinitiatief zichtbaar maakt	62
Technische handleiding: Belt-in-oil (BIO)	66
Team Nexus Automotive Nederland stelt zich aan je voor	69
Brightmotive Quick Tips	71

AUTOEXCELLENT



AUTOEXCELLENT

VOOR AUTOBEDRIJVEN DIE MEER WILLEN

AutoExcellent is hét premium fullservice garagenetwerk voor universele autobedrijven. Het netwerk ondersteunt je met een groot en divers aanbod op het gebied van techniek, facilitair en marketing. Ons uitgangspunt is dat je zoveel mogelijk wordt ontzorgd. Zo houd je focus op je klanten en werkplaats.

WWW.AUTOEXCELLENT.NL

Exclusief beschikbaar via
jouw AllParts grossier





Grossierende familiebedrijven

In het concurrentieveld overheersen de beursgenoteerde distributeurs, maar het onafhankelijke familiebedrijf dat generaties teruggaat, is niet weg. Ze zijn er nog en dat onderstreept ook deze editie van MyAutoworld.

Als je kunt terugkijken op een dertigjarig jubileum dan is dat reden voor een feestje, voor terugblikken maar ook vooruitkijken. En voor een artikel, zoals dat over de ondernemers Fred en Maria de Visser van AEP Eindhoven. Zo'n bedrijf waar de techniek en de klant gezamenlijk het voetstuk mogen delen.

Een grossier in ons segment is in de basis een technische handelsonderneming, een waar inkoop en verkoop bepalend zijn voor het resultaat. Met oog voor de klant en diens wensen ontstaat in het beste geval een wederzijdse gunning in het besef dat een goede deal beide kanten van de tafel iets brengt.

De afgelopen jaren werd dat ondernemen steeds meer databeheer, Excel-lijstjes met kruisreferenties, marges en de veranderingen ten opzichte van eerdere tijdvakken. Voor de mensgerichte ondernemers niet het meest spannende aan het vak. Juist om deze reden las ik met belangstelling het interview met Sjoerd van Uythoven elders in dit nummer. Opgegroeid in zo'n hiervoor genoemd grossiersbedrijf en met passie voor dit segment binnen de automotive. Technisch onderlegd, kent de taal van de werkplaats maar ook die van de grossier.

Door continu te investeren in kennis en opleiding hoopt hij over zo'n vijf jaar zelf in het familiebedrijf te stappen. Wat ik zo frappant vond om te lezen was de combinatie van IT en mens. Het moderne grossiersbedrijf kan niet zonder IT, data en databeheer. Ik denk dat dat ook voor autobedrijven zo geldt. Maar tegelijkertijd is de mens minstens zo belangrijk, binnen het bedrijf en als klant. En voor Sjoerd is het de combinatie die hem drijft. Geen gemopper over gebrek aan perspectief in deze markt maar kansen zien en grijpen. Als het familiebedrijf op zo'n manier tegenwicht kan bieden aan de conglomeraten dan wordt het speelveld er weer een stukje spannender van.

Met vriendelijke groet,

Barend Luiting,
Hoofdredacteur Aftersales Magazine


DRIVE+
HÉT HUISMERK
VAN ALLPARTS



**ACCU'S • REMBLOKKEN • FILTERS • REMSCHIJVEN • WIELLAGERS
SMEERMIDDELEN • KOELVLOEISTOFFEN • SCHOKDEMPERS**

DRIVE+
THE WORKSHOPS CHOICE



Exclusief verkrijgbaar bij  **ALLPARTS**



Niet jouw aanpak of de mijne. Die van ons.

De eerste helft van het jaar ligt alweer achter ons. En als we de balans opmaken, kunnen we constateren dat het bij veel van onze leden beter gaat dan verwacht. Wanneer onze leden groeien, groeit de club mee. En dat doen we momenteel met volle overtuiging. Een mooie uitgangspositie zo vlak voor de vakantieperiode.

Groei ontstaat vaak wanneer je twee dingen weet te combineren: beter worden in wat je al doet én kansen benutten in gebieden waar nog ruimte ligt. De sterkste resultaten ontstaan niet door compromissen, maar door samenwerking. Niet jouw aanpak of de mijne, maar een betere oplossing waar we allebei sterker van worden.

Dat zien we ook terug binnen ons netwerk. Veel van onze bestaande leden profiteren van de marktkansen die ontstaan door schaalvergroting bij grote distributeurs en de verschuivingen binnen de markt. Tegelijkertijd mogen we nieuwe ondernemers verwelkomen die bewust kiezen voor de kracht van onze formule. In deze editie stellen we graag onze nieuwe AllParts-grossiers Koster en Kuyntjes en onze nieuwe Car Service Partner-deelnemers Car-Line en Ghelen aan u voor.

Steeds vaker krijgen we de vraag waarom nieuwe leden voor AllParts of een van onze garageconcepten kiezen. Het antwoord begint vaak bij Kees. Hij is meerdere dagen per week onderweg en staat dagelijks in contact met ondernemers, zowel binnen als buiten ons netwerk. Dankzij zijn betrokkenheid, luisterend oor en jarenlange ervaring weet hij precies wat er speelt in de markt. En juist als je weet wat ondernemers bezighoudt, kun je inspelen op de uitdagingen van vandaag én de kansen van morgen.

Een goed voorbeeld daarvan is IT en digitalisering. Voor veel grossiers wordt het steeds lastiger om deze ontwikkelingen zelfstandig bij te benen. Onderdelencatalogi worden groter, systemen complexer en investeringen omvangrijker. Daarom werken we binnen AllParts gezamenlijk aan deze vraagstukken, vanuit onze centrale organisatie en samen met IT-specialisten, externe experts en betrokken ondernemers uit het netwerk. Juist die combinatie van kennis en praktijkervaring zorgt voor oplossingen die niet alleen slim zijn, maar vooral ook werkbaar.

In de basis draait groei vaak om het vinden van de juiste mix. De juiste balans tussen ervaring en vernieuwing, tussen bewezen vakmanschap en nieuwe inzichten. Juist wanneer verschillende generaties, expertises en perspectieven samenkomen, ontstaan de beste resultaten.

Diezelfde gedachte ziet u ook terug in de verhalen in dit magazine. Van Fred en Maria de Visser, die dit jaar het dertigjarig jubileum van hun bedrijf vieren en al meer dan twintig jaar onderdeel zijn van AllParts, tot Sjoerd, die onlangs is gestart met een traineeship om onze leden te ondersteunen op het gebied van e-commerce. Een investering in jong talent én in de toekomst van onze ondernemers.

Daarnaast vindt u inspirerende praktijkverhalen, technische artikelen en voorbeelden van ondernemers die laten zien hoe groei in de praktijk werkt. U leest over ontwikkelingen rondom AI, 48-volt mild-hybrid, ADAS-kalibraties en schokdempers, maar ontdekt ook hoe leden succesvolle trainingsavonden organiseren en hoe bedrijven als Teunis Automotive en Jari Techniek het maximale halen uit hun mensen, middelen en mogelijkheden.

Ik sluit mij dan ook graag aan bij de conclusie van Barend. Juist familiebedrijven en onafhankelijke ondernemers kunnen tegenwicht bieden aan de verdere schaalvergroting in onze markt. Niet door groter te worden dan de conglomeraten, maar door slimmer samen te werken, kennis te delen en te blijven investeren in mensen. Want uiteindelijk is het niet de schaal die het verschil maakt, maar de combinatie van ondernemerschap, vakmanschap en samenwerking.

Dat brengt mij terug bij de kern. Een win-winsituatie is geen compromis tussen jouw aanpak en de mijne, maar een betere oplossing waar we allebei beter van worden. Precies daarin schuilt de kracht van AllParts. Samen creëren we kansen die we alleen nooit zouden kunnen realiseren.

Ik wens u veel leesplezier.

Martin Kaspers
Algemeen Directeur
Nexus Automotive Nederland



CAR SERVICE PARTNER

SUPPORT VOOR ONDERNEMERS

Toegang tot
technische informatie
en technische **helpdesk**

Hulp bij het vergroten van
de **online zichtbaarheid**
van jouw garage

Behoud van **vrijheid**
en van **eigen**
identiteit

**BENIEUWD NAAR DE
MOGELIJKHEDEN?**

www.carservicepartner.nl



Car Service Partner: het nieuwe garageconcept van jouw AllParts-grossier

 **ALLPARTS**



ALLPARTS NETWERKEN BLIJVEN GROEIEN

Kuyntjes Automaterialen, Nieuwland

Car-Line Bergeijk, Bergeijk

Koster Autoparts, Axel

Auto- en Bandenbedrijf Ghelen,
Maastricht



AllParts netwerken blijven groeien

De garagenetwerken van AllParts blijven zich verder ontwikkelen. Ook de afgelopen periode hebben weer diverse universele auto-bedrijven gekozen voor aansluiting bij een van de garageconcepten van AllParts. Daarmee groeit niet alleen het aantal aangesloten bedrijven, maar ook de landelijke dekking van de netwerken.

Nieuwe deelnemers bij Car Service Partner

Binnen het Car Service Partner-netwerk mochten wij recent twee nieuwe deelnemers verwelkomen. Per 1 april 2026 sloot Car-Line Bergeijk uit Bergeijk zich aan bij het netwerk. Op 1 mei 2026 volgde Auto- en Bandenbedrijf Ghelen uit Maastricht.

Beide ondernemers kozen bewust voor Car Service Partner vanwege de combinatie van ondernemingsvrijheid en professionele ondersteuning. Het concept ondersteunt aangesloten garages onder meer op het gebied van techniek, marketing en aanvullende diensten, zodat ondernemers zich volledig kunnen richten op hun dagelijkse werkzaamheden en klanten.

Twee nieuwe grossiers

Ook aan de grossierszijde heeft AllParts haar netwerk verder versterkt. Met de aansluiting van Koster Autoparts uit Axel (Zeeuws-Vlaanderen) en Kuyntjes Automaterialen uit Nieuwland (Utrecht) verwelkomt AllParts twee ondernemende regionale spelers. Beide bedrijven onderscheiden zich door hun vakkennis, servicegerichtheid en sterke betrokkenheid bij hun klanten en de regio waarin zij actief zijn. Met deze uitbreidingen vergroot AllParts haar landelijke dekking en versterkt zij haar positie als partner voor onafhankelijke automotieve ondernemers. |



Eerlijkheid duurt het langst bij Auto- en Bandenbedrijf Ghelen



Paul Ghelen, Stefan Ghelen en Danny Ghelen

NIEUW AANGESLOTEN



Met ongeveer 3.000 APK-beurten per jaar en ruim 3.500 klanten in het bestand prijst Auto- en Bandenbedrijf Ghelen in Maastricht zich absoluut gelukkig. Maar een vaste klantenkring bouw je niet in één dag op; daarvoor zijn onder andere inzet, betrouwbaarheid, doorzettingsvermogen en soms een lange adem nodig. Of zoals hun motto luidt: 'Eerlijkheid duurt het langst'. Met meer dan 35 jaar autospecialistische ervaring weten ze inmiddels hoe het is om succesvol te worden én te blijven.

Hoe het begon...

Danny: "Mijn vader begon in 1997 met de garage en het kostte hem best moeite om het garagebedrijf op te bouwen. Het was knokken en doorzetten om te komen waar we nu staan. Je moet een naam opbouwen, klanten aantrekken en er zijn middelen en de juiste mensen nodig. Het is hard werken en het kost tijd, maar hij wilde graag zo lang mogelijk doorgaan. De laatste jaren werd het echter steeds moeilijker voor mijn vader vanwege zijn gezondheid en de snelle ontwikkelingen."

Er kwam een moment waarop ze moesten denken aan een overdracht. Vader Paul had al langere tijd last van zijn luchtwegen en door de coronaperiode werd het er niet beter op. Hij bleef echter doorwerken tegen het advies van de huisarts in. Toen zijn huisarts, die ook klant is, hem op de werkvloer tegenkwam en hem het scenario 'tussen zes planken de deur uit' voorspiegelde, schrok vader Paul zo erg dat hij per direct stopte. Er kwam vaart in de voorbereidingen van de overname. Danny Ghelen heeft uiteindelijk op 1 januari 2022 de zaak overgenomen.



Danny: “Ik ben hem erg dankbaar voor alles wat ik van hem heb geleerd en wat hij heeft kunnen neerzetten. En dat geeft me juist extra motivatie om de garage op een goede manier voort te zetten.”

Meegaan met je mensen en de tijd

Bij Auto- en Bandenbedrijf Ghelen werken momenteel vier mensen. Danny: “De sfeer is goed en collega’s komen met plezier naar het werk. De focus ligt niet op groei. Juist door gewoon te blijven zijn we al groot geworden. De houding naar klanten is vooral erg belangrijk. Als je goed bent voor de mensen, zijn de mensen ook goed voor jou. We kennen bijna alle voornamen van onze klanten, dus het contact is erg warm en persoonlijk. Ons motto is en blijft: ‘Eerlijkheid duurt het langst’. Mensen weten wat ze aan je hebben en dan komen ze terug.”

Behalve dat hun professionele team en klantgerichte service belangrijke succesfactoren zijn, spelen ontwikkelingen in de autobranche natuurlijk ook een rol.

Danny: “De technologie in de automotivebranche gaat zo ontzettend snel. Je moet blijven en er iets mee doen. Anders loop je achter de feiten aan. We volgen al regelmatig cursussen om up-to-date te blijven en zijn per 1 mei 2026 ook Car Service Partner geworden. Het is fijn dat we ondersteuning krijgen op technisch, commercieel en marketinggebied. Zo blijven we op de hoogte van de belangrijke ontwikkelingen en hoeven we niet alles zelf te bedenken.”

Waarvoor kun je Auto- en Bandenbedrijf Ghelen bellen?

Zoals de bedrijfsnaam al aangeeft, kun je bij hen terecht voor alles wat met banden te maken heeft en dat is ook hun hoofdactiviteit. Daarnaast kun je er terecht voor veel meer dan alleen bandenservice. Auto- en Bandenbedrijf Ghelen voert allerlei werkzaamheden uit aan elk type auto voor zowel de particuliere als de zakelijke markt. Behalve de periodieke APK-keuringen voeren ze reparaties uit voor alle merken, modellen en nieuwe, jonge en oude personenauto’s en bestelwagens. Het team weet ook raad met complexe elektronische storingen en ingewikkelde reparaties, dus er is genoeg kennis en ervaring in huis. Voor de benodigde onderdelen werken ze samen met AllParts- grossier Agron Automaterialen.

Danny: “We hebben een goede band en allebei groeipotentie, zodat we ook op deze manier ons netwerk kunnen uitbreiden.”

Aan schadeherstel en verkoop doet Auto- en Bandenbedrijf Ghelen niet. Ze hebben bewust gekozen voor een specialisatie in een aantal bedrijfsactiviteiten. Zo blijft er focus.

Meer dan alleen werk

Het verhaal laat zien dat Auto- en Bandenbedrijf Ghelen de mouwen goed weet op te stropen en klanten graag een eerlijke en persoonlijke service verleent. Gelukkig zijn ze niet alléén maar aan het werk. Danny: “Als Maastrichts bedrijf houden we van het Bourgondische leven en genieten we volop als we vrij zijn.”





THUIS BIJ CARXPert

- Waar **rasondernemers** zich in hun element voelen
- Waar iedereen goed is **voorbereid** op de toekomst
- Waar **persoonlijke aandacht** en **samenwerken** centraal staan

Geïnteresseerd in de mogelijkheden die CarXpert jou kan bieden?



www.carxpert.nl/carxpertworden

Exclusief beschikbaar via
jouw AllParts grossier






Fred de Visser

AEP Eindhoven: al 30 jaar specialist in technische oplossingen

Fred en Maria de Visser richtten in 1996 groothandel Auto Electric Parts (AEP) & Tools op in Eindhoven. Het bedrijf levert technische onderdelen voor de automotive, landbouw en industrie. Het ondernemerskoppel beschikt over een enorme hoeveelheid ervaring en kennis op het gebied van gespecialiseerde technische diensten en onderdelen. Dit jaar bestaat het bedrijf 30 jaar, waarvan de laatste 20 jaar als lid van AllParts.

Bosch Service Partner worden in 1997, gaf het bedrijf zijn eerste boost. Fred en Maria zijn daar nog steeds blij mee. “We waren trots op dit partnerschap en het deed veel goeds voor ons bedrijf. Het Bosch-specialisme is onze basis en daarnaast koesteren we nieuwe technieken en innovaties.”

AEP Eindhoven heeft een breed klantenbestand en een uitgebreid dienstenaanbod. Klanten uit de automotive (auto's en vrachtwagens), defensie, land- en tuinbouw, scheepvaart en industrie weten het Eindhovense bedrijf te vinden. “We houden ons vooral bezig met de technische kant van auto's en industrie. Ook komen garagebedrijven voor gereedschap en onderdelen bij ons.”

Goed luisteren

“Bij AEP Eindhoven luisteren we goed naar onze klanten. Dat zit in onze genen”, vertelt Fred. “Soms blijkt een standaardoplossing prima te werken, maar soms moeten we specialistisch maatwerk leveren. Alles om de klant zo goed en voordelig mogelijk te helpen. We zijn onder andere gespecialiseerd in het

professioneel reinigen, testen en controleren van injectoren voor zowel benzine- als dieselmotoren. Als blijkt dat een injector defect is, helpen we onze klanten aan een passende en betaalbare oplossing.”

Ook revisie van dynamo's, startmotoren en kleine elektromotoren gebeurt in Eindhoven. “Behalve Bosch vertegenwoordigen we nog ongeveer twintig andere A-merken. Uitsluitend de betere merken dus. We hebben een groot assortiment accu's voor uiteenlopende voertuigen en vaartuigen op voorraad. Bedrijven kennen ons ook vanwege onze gereedschappen van onder andere Stahlwille, Hazet en Beta.”

Goed AllParts Team

“Lid worden van AllParts in 2006, destijds nog GroupAuto, was één van de hoogtepunten van de afgelopen dertig jaar”, vervolgt Fred. “We staan samen sterk dankzij ons gezamenlijke inkoopvolume en de landelijke dekking van 48 collega-grossiers in Nederland. Het bestuur en de collega's van Nexus/AllParts vormen een vakbekwaam team van meedenkers

dat zich sterk maakt voor goede inkoop. Dit team legt een sterk fundament voor de toekomst. Het zijn mensen waar we graag mee samenwerken.”

Website

Fred, Maria en hun collega Henri zijn heel trots op de vernieuwde 'Parts Finder' op hun website (<https://www.aep-ehv.nl>). Deze zoekfunctie maakt het voor iedereen een stuk makkelijker om onderdelen te vinden. “Onze vaste klanten zoeken een artikel. Als ze het artikel vinden, zien ze direct de prijs en of het op voorraad is of besteld moet worden. De klanten plaatsen hun bestellingen via onze website direct in ons systeem. Wij krijgen dan een melding en zorgen voor de levering.”

Fred en Maria hopen dat toekomstige opvolgers het luisteren naar klanten en het omarmen van nieuwe technieken met hetzelfde vertrouwen voortzetten. |



Team Car Service Center

CarXpert Car Service Center blijft bouwen op vertrouwen, met EvoParts als nieuwe schakel

Car Service Center in Raamsdonksveer is een universeel autobedrijf dat al jarenlang stevig geworteld is in de regio. Onder leiding van Bart van Hulst groeide het bedrijf uit tot een vertrouwd adres voor onderhoud, reparatie en verkoop van auto's, met een duidelijke specialisatie in Volvo en Renault. Wat het bedrijf kenmerkt, is geen uitgesproken marketingverhaal, maar een nuchtere aanpak waarin vertrouwen, vakmanschap en persoonlijk contact centraal staan. In dit artikel vertelt Bart over zijn manier van ondernemen, de samenwerking met EvoParts en CarXpert, en de activiteiten waarmee hij klanten ook buiten de werkplaats weet te verbinden.

Car Service Center: gebouwd op vertrouwen

Toen Bart van Hulst in 2008 besloot voor zichzelf te beginnen, kwam die keuze voort uit een persoonlijke situatie. Daardoor ontstond de behoefte aan meer flexibiliteit tussen werk en privé. Midden in de recessie startte hij daarom zijn eigen autobedrijf: Car Service Center. Inmiddels heeft het bedrijf een vaste klantenkring opgebouwd in de regio en werkt Bart samen met een hecht team vanuit het pand in Raamsdonksveer. Hoewel Car Service Center een universeel autobedrijf is, ligt de specialisatie vooral bij Volvo en Renault. Toch benadrukt Bart dat iedere automobilist welkom is, ongeacht het merk of de leeftijd van de auto.

Vertrouwen, vakmanschap en een hecht team

Wat tijdens het gesprek met Bart direct opvalt, is zijn nuchtere manier

van ondernemen. Geen harde verkooppraatjes of commerciële druk, maar eerlijk advies en aandacht voor de klant. Volgens hem draait het vak niet alleen om techniek, maar ook om vertrouwen. Zeker in een dorpse omgeving, waar mensen elkaar kennen en ervaringen snel worden gedeeld, is een goede naam ontzettend belangrijk. Een groot deel van de klanten komt dan ook via mond-tot-mondreclame binnen.

“Ik vind het ontzettend belangrijk dat klanten ons kunnen vertrouwen. Ze moeten er blindelings vanuit kunnen gaan dat wanneer wij zeggen dat iets vervangen moet worden, dat ook werkelijk het geval is. Dat vind ik misschien wel het belangrijkste binnen dit vak.”

Dat gedachte goed zie je niet alleen terug in de werkplaats, maar ook bij de verkoop. Want naast onderhoud en reparatie verkoopt Car Ser-



vice Center namelijk ook nieuwe en gebruikte auto's, en biedt het bedrijf privatelease-oplossingen aan.

Aangesloten bij EvoParts en CarXpert

Sinds kort werkt Car Service Center samen met grossier EvoParts. Nadat zijn vorige AllParts-leverancier ermee stopte, moest hij noodgedwongen zijn onderdelen halen bij een concurrent. Met de komst van EvoParts, een AllParts-grossier, veranderde dat.

Volgens Bart zit de kracht van EvoParts vooral in de manier waarop er wordt meegedacht. Waar grotere concurrerende organisaties volgens hem vaak vasthouden aan vaste, onpersoonlijke processen en standaardoplossingen, ervaart hij bij EvoParts juist wel flexibiliteit en een bijzondere persoonlijke ondersteuning. “Zo zie je bijvoorbeeld dat als iets niet standaard leverbaar is, ze toch verder gaan kijken. Zelfs als een onderdeel uiteindelijk via de dealer geregeld moet worden, proberen ze alsnog te helpen. Dat stukje service zie je tegenwoordig steeds minder.”

Die samenwerking sluit goed aan op de manier waarop Bart zelf onderneemt. Hij vindt het belangrijk om relaties op te bouwen, dat stapje extra te zetten en samen ergens naartoe te werken. Daarbij hoort volgens hem ook loyaliteit richting een leverancier en formule. “Als je je ergens bij aansluit, moet je er samen ook wat van maken.”

Naast de samenwerking met EvoParts is Car Service Center al lange tijd aangesloten bij CarXpert. Juist de vrijheid binnen die formule spreekt Bart aan. Waar sommige concepten volledig voorschrijven hoe een autobedrijf eruit moet zien en hoe er gewerkt moet worden, ervaart hij bij CarXpert juist de ruimte om zijn eigen identiteit te behouden.

Die combinatie van ondersteuning en zelfstandigheid past goed bij de visie van Car Service Center. Via CarXpert profiteert het bedrijf onder andere van gezamenlijke marketing, collectieve afspraken en (technische) ondersteuning voor zowel klanten als personeel. Dankzij de vrijheid die hij ervaart in de samenwerking met de beide formules kan Bart dicht bij zichzelf en zijn eigen manier van ondernemen blijven.

Meer dan alleen sleutelen

Naast het dagelijkse werk in de werkplaats organiseert Bart voor het eerst een bijzondere activiteit: de Volvo C70-toertocht waaraan liefhebbers uit het hele land kunnen deelnemen. De toertocht bestaat al langer, maar Bert heeft dit jaar besloten de organisatie op zich te nemen. Wat begon als een idee om klanten en liefhebbers samen te brengen, groeide uit tot een goedbezochte rit met tientallen deelnemers. Voor deze editie meldden zich direct rond de veertig liefhebbers aan.

De dag staat volledig in het teken van rijden, ontmoeten en het delen van een passie voor het merk. Vanuit de regio vertrekken de deelnemers voor een gezamenlijke route van zo'n 50 à 60 kilometer, met onderweg een aantal stops en een gezamenlijke afsluiting. Het draait niet om snelheid of competitie, maar juist om het samenzijn en het plezier in het rijden.

Volgens Bart weerspiegelt de toertocht waar Car Service Center voor staat: persoonlijk contact, betrokkenheid en samen iets neerzetten. Het versterkt de band met klanten en de Volvo-community en laat zien dat het bedrijf verder gaat dan alleen onderhoud en reparatie. |

NEXT

Brink Electrical Towbar

● Safety ● Comfort ● Design

Brink NEXT is de elektrisch wegdraaibare trekhaak van Brink. Deze techniek is al bekend van de Brink OE-trekhaken en nu ook beschikbaar voor de Aftermarket.

- Optische en akoestische signalen voor bevestiging
- Volledig elektrisch wegdraaibaar
- Onzichtbaar wanneer niet in gebruik
- Getest onder de zwaarste omstandigheden



Bekijk de
NEXT video



BRiNK[®]

• Your perfect fit
brink.eu

STAY COOL. **STAY CLEVER.**

AIR
CONDITIONING
SYSTEEM

OPTIMALE PRESTATIES

Zorg voor betrouwbare koeling met de kwalitatieve airco-onderdelen van AVA. Ons geoptimaliseerde assortiment, inclusief compressoren, condensors, verdamperen en meer, is ontwikkeld voor een perfecte pasvorm en efficiënte werking waardoor de levensduur van airconditioningsystemen wordt verlengd.

Met AVA kiest u voor slimme oplossingen die zorgen voor optimale prestaties en rijcomfort.



3.000+

Artikelnummers
in het assortiment

16.250+

OE-nummers
afgedekt met het
assortiment

THE **CLEVER** CHOICE



BEST VALUE
FOR MONEY



BEWEZEN
PARTNER



HOOGWAARDIGE
DATA



TECHNISCHE
EXPERTISE



GEOPTIMALISEERD
ASSORTIMENT



KWALITEITS-
ONDERDELEN



OLIE & GAS
Scan de QR code
en vind de perfecte
match voor jouw
voertuig.



CLEVER FIT - Snel en eenvoudig
geïnstalleerd! Compleet geleverd
met alle benodigde extra's.





AllParts verwelkomt nieuwe grossier Kuyntjes Automaterialen

'Alles voor uw auto'; zo omschrijft directeur en eigenaar Gilbert Kuyntjes op een bondige manier de bedrijfsactiviteiten van Kuyntjes Automaterialen. Alhoewel de vroegere slogan 'Alles voor uw auto' niet meer actief in het logo wordt gebruikt, is de boodschap nog altijd van toepassing. Of het nu gaat om een nieuwe accu, dat ene filtertje of groot schadeherstel nodig hebt: niets is hen te gek. Als grossier in de breedste zin van het woord, zetten ze graag een stapje extra voor hun klanten. Per 1 maart 2026 is Kuyntjes Automaterialen toegetreten tot het AllParts-netwerk.

Vakmanschap in de polder

In Nieuwland, een van de oudste dorpen in de polder van het Groene Hart, bevindt zich op een industrieterrein het bedrijf Kuyntjes Automaterialen. De oorsprong gaat terug naar 1973, toen vader Jan Kuyntjes in een varkensschuur begon als autospuiter. Sindsdien is het bedrijf uitgegroeid tot een grossier met een breed scala aan auto-onderdelen en diverse werkzaamheden voor elk type auto. En auto's spuiten doen ze nog altijd. Gilbert: "In 2019 hebben mijn broer Cornel en ik het bedrijf overgenomen. Inmiddels bestaat ons team uit ongeveer 10 à 11 collega's. Terwijl ik vooral op de werkvloer aanwezig ben en onder andere de operatie aanstuur, is mijn broer Cornel actief in de buitendienst. In onze branche is het lastig om goede vakmensen te vinden, maar momenteel hebben we een fijn en capabel team. Samen met hen houden we het bedrijf draaiende."

Van garagist tot agrariër

Als onderdeel van schadeherstel spuiten ze nog steeds auto's. Voor dat laatste weet men hen regelmatig te vinden in de regio want schade komt helaas altijd voor. Daarnaast verzorgen zij natuurlijk de levering en toepassing van allerlei automaterialen, onderdelen, accessoires, olie- en smeermiddelen en meer. Deze zijn universeel toepasbaar voor alle automerken waarbij ze op meerdere vaste leveranciers in het land een beroep kunnen doen.





Gilbèrt: “Wij hebben als doel onze klanten volledig te ontzorgen. Of je nu een garagist bent die op regelmatige basis automaterialen nodig hebt of een agrariër die net op zoek is naar dat éne filtertje, we zetten graag een stap extra ook bij complexe aanvragen.”

Aan reclame doen de gebroeders Kuyntjes vrijwel niet. Gilbèrt: “Ik vond een artikel in het magazine al heel wat aangezien mijn motto is: doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.”

Kuyntjes automaterialen profiteert vooral van mond-tot-mond reclame en dat blijkt effectief. Gilbèrt: “We leveren graag kwaliteit en onze persoonlijke aanpak, transparantie en openheid zorgen ervoor dat mensen bij ons terugkomen. De lijntjes zijn kort en dat wordt als prettig ervaren. Het is dan mooi om te zien dat opdrachtgevers terugkomen. Klanten via aanbevelingen krijgen is de mooiste vorm van reclame.”

Stilstand is achteruitgang

Op de vraag wat de plannen voor de toekomst zijn, heeft Gilbèrt een simpel antwoord: “Soms moet je gewoon tevreden zijn met wat je al doet. Natuurlijk zou het mooi zijn om onze klantenkring uit te breiden en een beetje te groeien. We moeten immers ook onze targetverplichtingen richting leveranciers in de gaten houden, maar los daarvan is groei natuurlijk altijd welkom. We hoeven echter niet heel groot te worden en we hebben ook geen ambities voor meerdere vestigingen.”

Hoewel de bedrijfsruimte beperkt is, is verhuizen geen optie en blijven ze graag op de plek waar ze zitten, namelijk midden in de polder. Het gaat erom dat mensen hen weten te vinden.

Toch is Gilbèrt als directeur en eigenaar ook realistisch en steken de broers hun kop niet in het zand. Stilzitten en geen nieuwe stappen zetten, past niet bij hun ondernemersgeest — en zeker niet bij Gilbèrt en Cornel. Juist daarom besloten zij toe te treden tot het AllParts-netwerk.

Gilbèrt: “Een belangrijke reden voor deze beslissing is de ontwikkeling van IT en digitalisering. Als je het allemaal zelf moet doen en zelf moet uitzoeken hoe de informatietechnologie het beste aansluit op je bedrijf, dan wordt het bijna niet meer te behappen. Met de juiste innovatieve en praktische IT-tools hopen we onze klanten nog beter te kunnen bedienen. Dat hierdoor het klantbestand verder kan groeien, is dan natuurlijk onze wens.

Het is fijn dat we bij AllParts de juiste adviezen kunnen inwinnen en kunnen sparren met partijen die onze branche begrijpen en kennen. Datzelfde geldt voor de inkoopcondities binnen de bedrijfsvoering. Deze willen we ook verbeteren en opnieuw bekijken.

Vaste kosten zijn lastig door te berekenen en daarom is een goede balans tussen inkoop en verkoop dus net zo belangrijk. Met de toetreding tot het AllParts-netwerk, behouden we onze zelfstandigheid als ondernemer maar is er toch een gezamenlijke verbondenheid om samen vooruit te komen in de branche. We zijn blij dat we deze stap hebben gezet en kijken uit naar de toekomst en de verdere ontwikkelingen,”

AllParts in Marrakech

Waar ondernemen en genieten samenkomen

Met een groep van ruim vijftig deelnemers reisden wij eind maart af naar het bijzondere Marrakech voor een inspirerende vierdaagse trip. Deze dagen stonden in het teken van cultuur, netwerken en vooral plezier en gezelligheid. Vanaf het eerste moment hing er een ontspannen en enthousiaste sfeer binnen de groep, waardoor het voelde alsof we met één grote vriendengroep op reis waren.

De reis begon met een bezoek aan het paleis El Bahia, waar we direct kennismaakten met de rijke Marokkaanse cultuur, architectuur en geschiedenis. 's Middags vond onze Algemene Ledenvergadering plaats. Tijdens deze bijeenkomst werden diverse onderwerpen ingebracht die gedurende de reis onderling besproken konden worden. Het combineren van het nuttige met het aangename past dan ook perfect bij de waarden van AllParts. Hiermee traptten we de reis gezamenlijk af.





Als we het hebben over het écht ervaren van de Marokkaanse cultuur, welke activiteit mag dan niet ontbreken? Uiteraard: een kookworkshop! Op twee schitterende locaties maakten wij kennis met de kneepjes van de Marokkaanse keuken. Zo bereidden we onze eigen tajine, die we daarna natuurlijk ook zelf mochten proeven: leerzaam én smakelijk. Om de stad op een andere manier te ontdekken, stapten we vervolgens op de fiets voor een tour door Marrakech. Deze vond plaats tijdens het Suikerfeest, wat ervoor zorgde dat de wegen rustig en goed begaanbaar waren en we tegelijkertijd beeld kregen hoe dit hier beleefd wordt.

Als afsluiting van deze bijzondere reis trokken we richting de indrukwekkende Agafaywoestijn. In de sfeervolle woestijn brachten we de nacht door in luxe tenten, midden in het uitgestrekte landschap. We maakten een kamelentocht, genoten tijdens het diner van traditionele Marokkaanse muziek en dans en natuurlijk mocht ook een gezellige feestavond niet ontbreken. Er werd gelachen, gedanst en volop genoten van het samenzijn.

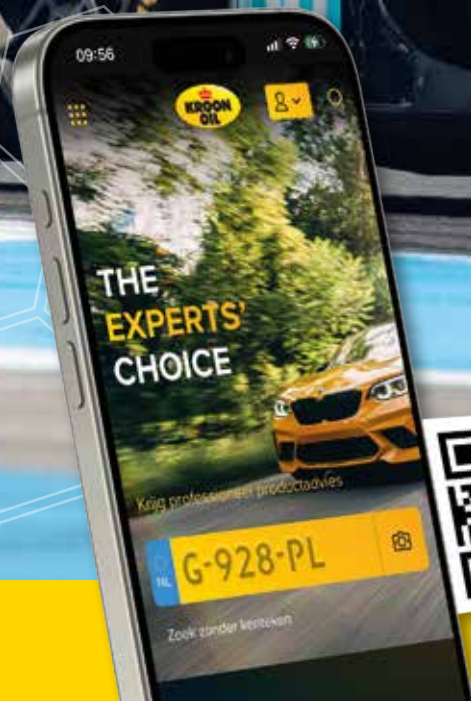
De vier dagen zijn werkelijk voorbijgevlogen en wat hebben we genoten! De AllParts grossiers voelen als één grote vriendengroep waar gezelligheid vooropstaat. Samenwerken, kennis delen en samen successen behalen gaan bij ons hand in hand met plezier en verbondenheid. Juist dat maakt AllParts zo bijzonder.

Wij willen iedereen bedanken voor de aanwezigheid, de gezelligheid en alle mooie momenten die deze reis onvergetelijk hebben gemaakt. Een herinnering waar we met veel plezier op terugkijken. |



MINDER STILSTAND MEER KILOMETERS

Terwijl u Nederland mobiel houdt,
houden wij de olie langer op niveau.
Dat is de kracht van samenwerking.



ONTDEK
ONS COMPLETE
ASSORTIMENT



ZE ZEGGEN DISTRIBUTIEKETING. WIJ NOEMEN HET PRECISIE.



Getest en gevalideerd volgens de strenge specificaties van Schaeffler.

Dit is INA.

Onze op maat gemaakte INA-distributiekettingsets staan garant voor snelle reparaties en soepele werkprocessen. Hoogwaardige componenten van topkwaliteit, gecombineerd met het meegeleverde exclusieve Schaeffler Chain Protect, ontwikkeld in samenwerking met Liqui Moly, verminderen initiële slijtage en garanderen een lange levensduur. En dankzij het nieuwe, logisch gestructureerde onderdeelnummersysteem, is het selecteren van de juiste INA-distributieriemset uiterst eenvoudig.



vehiclelifesolutions.schaeffler.nl/ina-timing-chain-kit

SCHAEFFLER



Continental BSG voor Renault (48 volt)

Continental, nu verder als Vitesco Technologies, was een van de eerste grote leveranciers van BSG-systemen. Hier te zien bij de Renault Scenic. De BSG lijkt sterk op een dynamo, maar werkt in twee richtingen. Bij het optrekken levert hij koppel, bij remmen wint hij energie terug. Continental leverde deze systemen ook aan andere Renault-modellen en aan verschillende Stellantis-merken.



48-Volt mild-hybrid

Wat doet het, wat zit er in en hoe werk je er veilig aan?

48-Volt zit in meer auto's dan je misschien denkt. De technologie is niet nieuw, maar het aantal voertuigen met een 48-volt mild-hybridsysteem groeit nog steeds. En het houdt voorlopig niet op. Fabrikanten passen het toe in nieuwe modellen, in zwaardere voertuigen en in segmenten waar je het misschien niet meteen verwacht. Wat je in de werkplaats te wachten staat als je aan zo'n voertuig gaat werken, lees je in dit artikel. Van wat er in de auto zit tot hoe het systeem werkt, en van wat je nodig hebt tot hoe je er veilig aan werkt.

Waarom bestaat de mild-hybrid?

De Europese Unie stelde duidelijke regels. De gemiddelde CO₂-uitstoot van nieuwe auto's mocht niet hoger zijn dan 95 gram per kilometer. Die norm werd in 2021 volledig van kracht. Fabrikanten die daar niet aan voldeden, betaalden forse boetes per verkochte auto.

De 48-volt mild-hybrid was voor veel autofabrikanten de meest praktische manier om aan die regel te voldoen. Geen grote accupakketten, geen laainfrastructuur nodig en geen volledig elektrische aandrijving. Gewoon een extra elektrisch systeem in combinatie met de bestaande verbrandingsmotor. Een 48-volt mild-hybridsysteem levert in de praktijk een brandstofbesparing van vijf tot vijftien procent. Genoeg om een model net binnen de gestelde norm te houden.

Er was nog een tweede reden. Grote, zware voertuigen verbruiken veel energie bij het optrekken. Een SUV of bestelwagen heeft juist bij lage snelheid veel koppel nodig, precies op het moment dat de verbrandingsmotor het minst efficiënt werkt. De BSG levert dat extra koppel elektrisch. Zo wordt ook een zware auto zuiniger, zonder dat er iets aan de rest van de aandrijflijn verandert.

Wat zit er in de auto?

Het systeem bestaat uit vier onderdelen die samen een gesloten elektrische kringloop vormen. De BSG, de Belt-integrated Starter Generator, zit aan de voorzijde van de motor, verbonden met de krukas via een aparte riem. Van buiten lijkt hij op een grote dynamo, maar hij werkt in twee richtingen. Bij starten en optrekken is hij elektromotor. Bij remmen en uitrollen is hij generator en zet hij remenergie om in elektriciteit. Dat heet recuperatie. Hyundai en Kia noemen dit onderdeel MHSG. De werking is identiek, de naam verschilt per fabrikant.

De 48-volt lithiumaccu slaat de energie op, met een capaciteit van gemiddeld 0,5 tot 1,5 kWh. De ligging verschilt per model. Bij Audi achterin onder de kofferbak, bij Kia onder de vloer van de bagageruimte, bij BMW compact in de motorruimte, bij Stellantis-modellen midden in het voertuig. Altijd te herkennen aan de oranje behuizing of de oranje kabels.

De DC/DC-omvormer vertaalt de spanning: van 48 volt naar 12 volt voor de boardelektronica en soms ook andersom. Zonder de omvormer kunnen de twee elektrische systemen niet samenwerken. De besturingseenheid regelt het geheel via de CAN-bus en maakt voortdurend keuzes: ondersteunen, recupereren of niets doen.

Wie maakt deze systemen?

Continental (inmiddels verder als Vitesco Technologies) was een van de pioniers en leverde de BSG aan Renault. Valeo levert aan Renault, Stellantis en de Volkswagen Groep. Bosch en SEG Automotive leveren aan Mercedes-Benz en Volkswagen.

BorgWarner levert aan Ford. Mahle levert accupakketten met een BMS-eenheid die spanning, temperatuur en laadstatus per cel bewaakt.

Twee auto's van verschillende merken kunnen technisch sterk op elkaar lijken als ze van dezelfde toeleverancier komen. Maar de softwarematige integratie en de aansluitingen zijn merkspecifiek. Gebruik dus altijd de technische documentatie van de autofabrikant.

Veilig werken

Je hebt geen HEV-certificaat nodig om aan 48-volt systemen te mogen werken. De spanning valt officieel onder laagspanning. Maar zonder voorbereiding beginnen is geen optie.

Volgens de NEN 3140-norm mag je aan laagspanningssystemen werken als je aantoonbaar weet wat je doet. Stel het systeem altijd span-



Peugeot 48-volt mild-hybridsysteem (2023)

De aandrijflijn van een Peugeot met 48-volt mild-hybrid. De BSG zit aan de voorzijde van de motor, de blauwe kabels lopen naar de 48-volt accu die midden in het voertuig zit, onder de vloer tussen de voor- en achteras. Stellantis past dit systeem toe in Peugeot, Citroën en Opel. De ligging van de accu midden in het voertuig is kenmerkend voor veel Stellantis-modellen en wijkt af van de meer gebruikelijke positie achterin de kofferbak.

HELLA - DE EXPERT OP HET GEBIED VAN THERMOMANAGEMENT IS TERUG!



LEES MEER

Deze terugkeer draait niet alleen om de introductie van nieuwe producten, maar ook om de markt opnieuw kennis te laten maken met HELLA's eigen toonaangevende expertise op het gebied van thermo management.



www.hellatechworld.nl



ningsvrij voordat je begint. Koppel de negatieve pool van de 12-volt accu los, of gebruik de serviceknop. Wacht minimaal vijf minuten. Condensatoren in de omvormer kunnen na het ontkoppelen nog spanning vasthouden. Meet daarna na. Nooit op gevoel werken. Altijd meten. Wat je minimaal nodig hebt: een diagnose tool die de BSG-module, de accustatus en de DC/DC-omvormer uitleest. Verder isolerende handschoenen categorie 0, een multimeter met CAT III-beoordeling en toegang tot de fabrieksspecifieke werkplaatsprocedures.

Oranje kabels en een BSG-riem aan de voorzijde van de motor zijn het signaal. Zodra je dat ziet: stop, denk na en werk volgens de juiste procedure.

Onderhoud en reparatie

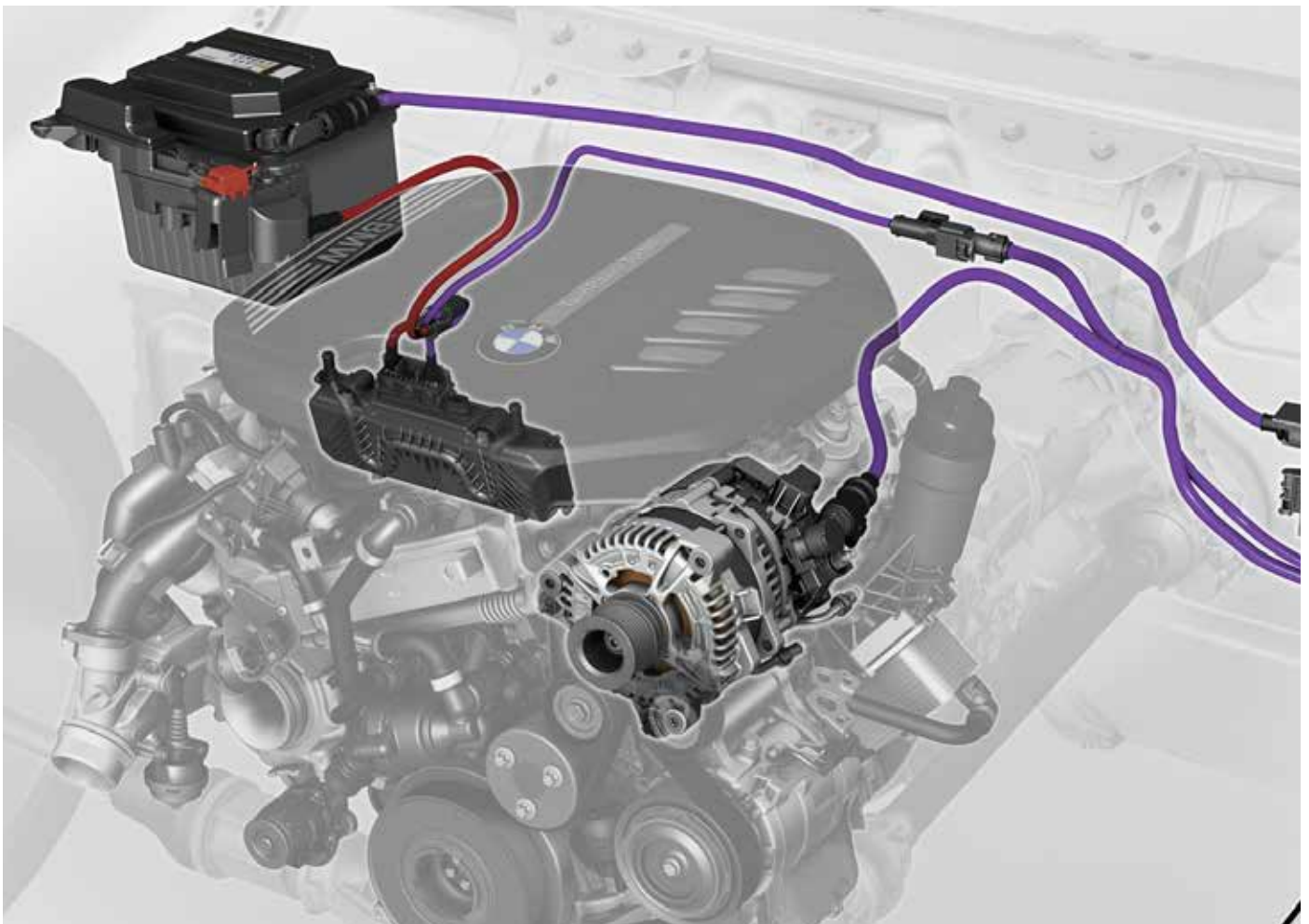
De BSG-riem heeft een eigen vervangingsinterval, los van de distributieriem of de accessoiriem. Een versleten riem geeft klachten die lijken op een dynamo- of startmotorprobleem. Raadpleeg altijd de fabrieksdocumentatie voor het juiste interval.

De 48-volt accu heeft geen periodiek onderhoud nodig, maar wel periodieke controle. Laadstatus, interne weerstand en laadcycli zijn de waarden om op te letten. Vervanging is ingrijpend: spanningsvrij maken, loskoppelen via de oranje serviceconnector en daarna initialiseren via de diagnose tool.

Een falende DC/DC-omvormer uit zich in een 12-volt accu die snel leegloopt of een laadstoring zonder duidelijke oorzaak. Na vervanging van elk 48-volt mild-hybridcomponent is hercodering verplicht. Zonder initialisatie werkt het systeem niet correct. In sommige gevallen start het voertuig helemaal niet.

Kennis vereist

De 48-volt mild-hybrid is geen ingewikkelde technologie. Maar hij vraagt wel om kennis. Als je begrijpt wat er in de auto zit, wat het systeem doet en hoe je het veilig stelt, heb je geen probleem. Als je er zonder voorbereiding aan begint, riskeer je een beschadigd systeem, een ontevreden klant of erger. Deze voertuigen staan al in de werkplaats. De kennis moet er ook zijn. |



BMW 48-volt mild-hybrid componenten (2020)

In de motorruimte van deze BMW loopt de paarse 48-volt kabel van de accu linksboven naar de DC/DC-omvormer rechts in de motorruimte. De rode kabel is de 12V-verbinding. BMW kiest voor een compacte integratie van de accu in de motorruimte zelf, in plaats van achterin het voertuig. Let op de afzonderlijke behuizing van de omvormer rechts in beeld.



Een frisse start in Zeeuws-Vlaanderen: Peter Koster bouwt aan Koster Autoparts

Soms weet je gewoon: dit is het moment. Voor Peter Koster was dat eind vorig jaar. Na jarenlange ervaring in de automotivebranche besloot hij de stap te zetten waar hij al langer over nadacht: een eigen grossier starten. Het resultaat is Koster Autoparts, een nieuwe speler in Zeeuws-Vlaanderen, gebouwd op ervaring, lokale betrokkenheid en een duidelijke visie op hoe het ook kan.

“Ik heb eigenlijk altijd in de automotive gezeten,” vertelt Peter. “Ik ben begonnen als monteur en daarna de commerciële kant op gegaan. Via de IVA ben ik in de verkoop terechtgekomen en uiteindelijk bij grossiers gaan werken. Daar heb ik jarenlang ervaring opgedaan in verschillende functies binnen de branche.” Die ervaring bracht hem door Zeeland, Rotterdam en zelfs Antwerpen. “Ik heb de markt van alle kanten gezien. Op een gegeven moment ga je denken: wat anderen kunnen, kan ik ook.”

Van idee naar realiteit in recordtijd

Het idee voor zijn eigen zaak ontstond in november. Nog geen twee maanden later, op 19 januari, kreeg Koster de sleutel van zijn pand. “Toen begon het echte werk: stellingen opbouwen, de winkel inrichten en systemen opzetten. Alles moest in korte tijd gebeuren.”

Die beginfase bleek meteen de grootste uitdaging. “Je denkt dat je alles zelf wel kunt regelen, maar daar kwam toch iets meer werk bij kijken dan aanvankelijk gedacht. Een ERP-systeem kiezen, leveranciers overtuigen, alles tegelijk... Dat is pittig als je er alleen voor staat.”

De doorbraak kwam toen Peter opnieuw contact zocht met het netwerk dat hij al kende uit zijn vorige rol. In samenwerking met AllParts, maar in het bijzonder met Kees Willemsen, directeur Marketing en Sales, kreeg hij de hulp waar hij naar op zoek was en kreeg zijn onderneming meer structuur en snelheid. De aansluiting bij AllParts bood nog een groot voordeel: “Toen ik aangaf dat ik me bij hen aansloot, gingen er direct meer deuren open. Leveranciers haakten aan, systemen kwamen sneller op gang. En misschien nog wel belangrijker: ik heb niet meer het gevoel dat ik er alleen voor sta.”

Lokaal, persoonlijk en flexibel

Koster Autoparts positioneert zich nadrukkelijk anders dan de grote ketens. Niet door groter te zijn, maar juist door dichterbij te staan. “Zeeuws-Vlaanderen is een regio waar iedereen elkaar kent. Dat werkt in je voordeel, maar je moet het wel waarmaken. Persoonlijk contact en korte lijnen zijn hier essentieel.”





Volgens Koster misten veel garages die benadering. “De keuze bestond hier vooral uit grote partijen. Wij brengen weer een lokale speler terug. Geen callcenters, maar gewoon iemand die je kent en die je kunt bellen.”

Dat vertaalt zich ook naar flexibiliteit. Waar grotere organisaties vaak gebonden zijn aan vaste leveranciersstructuren, kan Peter sneller schakelen. “Als iets niet direct beschikbaar is, kan ik makkelijker uitwijken. Dat waarderen klanten enorm.”

Praktisch voordeel voor garages

De verwachtingen van garages in de regio zijn volgens Koster duidelijk. “Het hoeft hier niet per se supersnel te gaan, zoals in de Randstad. Maar als je het kunt leveren, maak je het verschil.”

Leverfrequentie speelt daarin een belangrijke rol. “We zitten nu op vijf leveringen per dag en kijken naar zes. Dat is waar de markt naartoe wil.” Tegelijkertijd investeert hij in digitale ondersteuning, met een webshopomgeving die monteurs helpt snel en foutloos onderdelen te vinden.

Daarnaast wordt gewerkt aan het inrichten van een trainingsruimte. “We willen monteurs ook kennis bieden. Geen praktijkwerkplaats, maar wel theorietrainingen. Denk aan nieuwe

technieken, olieadvies of elektrificatie. Dat is tegenwoordig gewoon onderdeel van het vak.”

Een branche in beweging

Dat die kennis belangrijker wordt, heeft alles te maken met de veranderingen in de markt. “De automotive blijft continu in beweging. Elektrisch rijden, hybride aandrijvingen en nieuwe technologieën wisselen elkaar snel af,” zegt Koster. “Maar één ding is zeker: mensen blijven zich verplaatsen.”

Opvallend is dat de vraag naar volledig elektrisch rijden volgens hem minder eenduidig groeit dan verwacht. “Je ziet dat hybride populair blijft. En in deze regio rijden nog veel brandstofauto’s. Dat verschilt echt per gebied.”

Voor Koster zit de uitdaging vooral in het meebewegen met die ontwikkelingen. “Je moet scherp blijven. Niemand heeft een glazen bol, dus je moet flexibel zijn en inspelen op wat er komt.”

Ondernemen op gevoel en vertrouwen

Als ondernemer typeert Peter zichzelf als “commercieel en vriendelijk”. Geen harde verkoop, maar bouwen aan relaties. “Hier werkt het simpel: als het vertrouwen er is, dan komt de rest vanzelf. Mijn insteek is gelijk aan de AllParts-slogan: gewoon goed geregeld. Dat past

bij mij én bij wat klanten verwachten.”

Succes zit voor hem dan ook niet alleen in cijfers. “Goed in je vel zitten, gezonde relaties met klanten en een stabiel bedrijf: dat is voor mij succes.”

Vooruitkijken: bouwen aan naam en netwerk

De komende jaren wil Peter vooral bouwen aan bekendheid en vertrouwen in de regio. “Over drie tot vijf jaar wil ik dat Koster Autoparts een gevestigde naam is in Zeeuws-Vlaanderen. Dat klanten weten: daar moet je zijn.”

Samenwerking speelt daarin een belangrijke rol. “Ik werk liever samen dan elkaar tegen te werken. Als er meer partijen bijkomen in de regio, zie ik dat als een kans.”

Een uitnodiging aan de regio

Met zijn deuren net geopend, kijkt Peter vooral vooruit. Naar groei, naar nieuwe klanten en naar het verder uitbouwen van zijn netwerk.

Zijn boodschap aan garages in de regio is helder: “We zijn nieuw in Zeeuws-Vlaanderen, maar zeker geen onbekende in de branche. Zoek je een grossier met korte lijnen, persoonlijk contact en flexibiliteit? Dan nodig ik je uit om kennis te maken. Kom langs, bel ons of ervaar het zelf. We staan klaar om het gewoon goed te regelen.”



NIEUW AANGESLOTEN



Car Service Partner Car-Line Bergeijk breidt uit

De maand januari van 2026 was voor Car-Line Bergeijk een periode van klussen en timmeren aan de weg. Per 1 februari 2026 is garage Car-Line Bergeijk, dicht bij de Belgische grens, verhuisd naar een andere bedrijfsruimte in het dorp. Meer ruimte, een eigen parkeerplaats, meer bruggen en nog steeds dé toegankelijke 'dorpsgarage'.

Renzo van Poppel, eigenaar van Car-Line Bergeijk, is blij dat de garage in een nieuwe ruimte is gevestigd. Renzo: "We hadden eerst een garage aan huis, maar door de parkeerdrukke in de wijk ging dat op een gegeven moment niet meer. We wonen in een dorp en het komt niet vaak voor dat er ruimtes vrijkomen. Als het dan gebeurt, dan moet je er snel bij zijn." De hele maand januari is besteed aan de verbouwing van de garage, waarbij ze zelf de elektra hebben aangelegd, de vloeren hebben gelegd en de balie en wachtruimte hebben gebouwd.

Renzo: "Het was een drukke maand, maar ik ben blij met het resultaat. Het is nu een échte garage met twee bruggen en daardoor meer capaciteit. De parkeerplaats is praktisch en voor klanten ook een groot gemak."

Opgroeien tussen de auto's

Vader Huub van Poppel was ongeveer 17 jaar toen hij met zijn garage aan huis begon. Het werd een bekend adres voor vele dorpsbewoners, waar men terecht kon voor reparaties, een onderhoudsbeurt of een occasion. Toen Renzo werd geboren en opgroeide tussen de auto's, was de nieuwsgierigheid naar auto's al snel gewekt. Renzo: "Als kind heb ik veel geholpen en keek ik regelmatig mee. Op een gegeven moment ging ik op zoek naar auto's waar wat mee was. Die knapten we dan op en maakten we verkoopbaar. Ik nam steeds meer klussen over en nu run ik de garage alleen."

Renzo is inmiddels een ervaren monteur én verkoper. Hij houdt zich bezig met het maken van offertes, staat klanten te woord en sleutelt zelf aan de auto's. Hij kent dus zijn klanten én hun auto's.

Renzo: "De autoreparaties doe ik zelf en als ik auto's opkoop en opknop, dan doe ik ook de verkoop. Het is handig dat ik alle technische ins en outs ken van de auto's die ik zelf onder handen heb genomen. Zo kan ik een degelijke auto afleveren."

Kwaliteit en hulpvaardigheid

Het opkopen en verkopen van auto's is niet de hoofdactiviteit van Car-Line Bergeijk; de dagelijkse werkzaamheden bestaan vooral uit kleine en grote onderhoudsbeurten, onverwachte reparaties en APK-keuringen. Hierbij vindt Car-Line Bergeijk het vooral belangrijk om toegankelijk te zijn.

Renzo: "Meedenken met de klant doe ik graag en ik probeer altijd een scherpe prijs neer te zetten. Dat lukt aardig goed, want volgens klanten is Car-Line Bergeijk de voordeligste in de omgeving."

Maar een scherpe prijs aanbieden is niet het enige wat telt. Er zijn voor de klant en kwaliteit leveren, daar draait het om.

Renzo: "Je krijgt er veel dankbaarheid voor terug. Zo belde een vaste klant een keer, toen ze problemen had met haar auto. Ze stond stil langs de weg en kon geen kant op. Gelukkig hadden omstanders de auto naar de berm geduwd, maar ze belde in paniek met de vraag of wij haar verder konden helpen. Toen hebben we de auto met een

aanhanger opgehaald en gerepareerd. Als iemand het al niet breed heeft en je op deze manier kunt helpen, dan is dat veel waard. Als blijkt van waardering bracht ze meerdere keren heerlijk zelf gebakken taarten naar de garage. Dat hebben we enorm gewaardeerd."

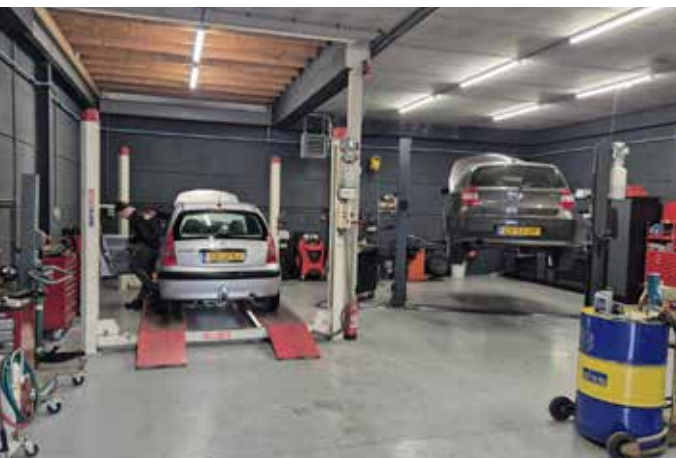
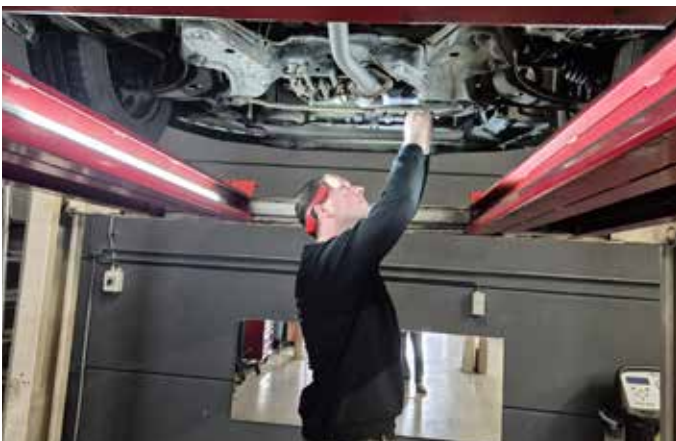
Jong en bekwaam

Renzo is pas 22 jaar en al sinds zijn kindertijd betrokken bij de garage. Heel soms merkt hij dat mensen twifelen of hij genoeg kennis heeft en of hun auto wel in vertrouwde handen is.

Renzo: "Men denkt al gauw dat jonge mensen zoals ik misschien onzorgvuldig zijn of niet genoeg technische kennis hebben. Ik vind het belangrijk om serieus over te komen en te zijn. Om dit te versterken is Car-Line Bergeijk aangesloten bij Car Service Partner. Het straalt vertrouwen uit en is een erkenning van kwaliteit. Het gaat om iemands auto en dan moet het gaan om veiligheid en kwaliteit."

Voor auto-onderdelen en allerlei andere automaterialen werkt Car-Line Bergeijk prettig samen met grossier Huva in Eersel.

Op de vraag wat de toekomstplannen zijn van de garage, antwoordt Renzo: "Een derde brug en een bandenhotel erbij zouden mooi zijn. Klanten kunnen dan ook terecht voor de wisseling van hun seizoensbanden. Eén collega erbij zou ook helpen. Veel groter worden is niet de wens; het moet wel de 'dorpsgarage' blijven. Natuurlijk is het handig als je meer klussen kunt aannemen en elkaar kunt afwisselen. Maar totdat het zover is, plan ik de klussen om mijn korte vakanties heen. En er is altijd wel een mouw aan te passen als er iemand in nood met zijn auto langs de weg staat. Dat wordt gewoon gefikst!"





ALLPARTS BACHAUS

Een avond vol kennis, techniek en samenwerking

Op dinsdag 19 mei 2026 vond de eerste VARTA-training in Brunssum plaats en deze avond bleek direct een groot succes. In het gezellige en sfeervolle lokale café in Brunssum kwamen grossiers en garagisten samen voor een praktijkgerichte en leerzame avond volledig in het teken van accutechniek en de nieuwste ontwikkelingen binnen de automotive sector.

Tijdens de interactieve training stond het vergroten van technische kennis, vakmanschap en commerciële kansen centraal.

Onderwerpen als moderne voertuigen met Start-Stop-systemen, ADAS-technologie en elektrische aandrijving kwamen uitgebreid aan bod. Daarnaast kregen de deelnemers praktische tips en inzichten die direct toepasbaar zijn in de dagelijkse praktijk én in het klantgesprek.

De combinatie van een inhoudelijk sterke training met een verzorgde avond inclusief eten en drinken zorgde voor een ontspannen en informele sfeer, waarin volop ruimte was om ervaringen en kennis uit te wisselen.

Met een mooie opkomst van circa twintig geïnteresseerde deelnemers kijken wij samen met VARTA terug op een zeer geslaagde avond. De enthousiaste reacties bevestigen opnieuw het belang van praktijkgerichte trainingen waarin techniek, samenwerking en kennisdeling centraal staan.

Na deze succesvolle eerste editie volgen er meer VARTA-trainingen. Wilt u er de volgende keer ook bij zijn? Kijk op onze website voor de actuele agenda en schrijf u direct in! www.allparts-academy.nl

INKOPER MKB

Wij zijn het inkoopcollectief voor het garagebedrijf.



Geen zorgen over overstappen en uw kosten!

Uw besparing, onze zorg!



Afvalinzameling



Energie



Onderhoud blusmiddelen



Onderhoud hefbruggen



Onderhoud overheaddeuren



RDW diensten



Ook direct besparen?
Scan de QR-code of

bel 0299 82 09 70

**SAVE THE DATE:****2026 PARIS MOTOR SHOW – 13-18 OKTOBER 2026, FRANKRIJK**

Krijg een exclusief kijkje in de toekomst van mobiliteit tijdens een van 's werelds meest toonaangevende autosalons. Ontdek de nieuwste modellen, innovaties en technologieën van grote automerken. Een must-visit voor iedereen die voorop wil blijven lopen in de automotive branche.

SAVE THE DATE: 31 OKTOBER EN 1 NOVEMBER 2026**100% AUTO LIVE VIERT 25E EDITIE IN ROTTERDAM AHOY**

Kom op zaterdag 31 oktober en zondag 1 november 2026 naar de jubileumeditie van 100% Auto Live in Rotterdam Ahoy. Met 30.000 m² verdeeld over zes hallen is dit dé grootste autoshow van het jaar voor auto- en motorliefhebbers.

Bewonder spectaculaire showcars op de 100 meter lange Car Catwalk en geniet van actieve driftshows in de Live Action Arena. Tussen de shows door ontdek je meer dan 300 unieke auto's uit heel Europa – van hypercars en tuning tot klassiekers en motoren. Daarnaast kun je zelf racen in een simulator of shoppen voor je eigen auto. Kortom: een event dat je niet wilt missen.

**SAVE THE DATE:****ESSEN MOTOR SHOW – 28 NOVEMBER T/M 6 DECEMBER 2026
DUITSLAND**

De Essen Motor Show is uitgegroeid tot een van de grootste evenementen op het gebied van tuning, motorsport en performance-auto's in Europa. Naast de nieuwste ontwikkelingen binnen de aftermarket-industrie zijn er talloze bijzondere showauto's, racewagens en onderdelen te bewonderen.

SAVE THE DATE:**INTERCLASSICS MAASTRICHT – 15 T/M 18 JANUARI 2027**

InterClassics Maastricht luidt ieder jaar het nieuwe klassiekerseizoen in. In het MECC Maastricht presenteren honderden exposanten een indrukwekkende collectie klassieke auto's, youngtimers en exclusieve sportwagens. De editie van 2027 staat in het teken van legendarische Japanse sport- en racewagens.



THE POWER OF GOLD. GEAVANCEERDE TECHNOLOGIE VOOR xEV's EN AUTO'S MET START-STOP.



In het uitgebreide VARTA® accu-assortiment staat de kleur goud voor AGM-technologie. De VARTA Dynamic AGM is de perfecte keuze voor de hoogste energiebehoeften, of het nu gaat om het voeden van goed uitgeruste auto's met start-stopsysteem of het ondersteunen van de 12V elektrische systemen van xEV's.

www.varta-automotive.com

It all starts with  **VARTA**
BY CLARIOS



xEV Electric Vehicle
Wildcards voor alle soorten elektrische voertuigen

BEV: Battery Electric Vehicle
HEV: Hybrid Electric Vehicle
PHEV: Plug-in Hybrid-Electric Vehicle
FCEV: Fuel Cell Electric Vehicle

DE ROL VAN DE 12V ACCU IN xEV VOERTUIGEN.

Interieurverlichting
Rijhulpsystemen
Alarminstallatie
Radio/soundsysteem

Navigatiesysteem
Dashboard
Centrale vergrendeling
Boordcomputer voor het starten en aansturen van de hoogspanningsaccu

⚡ Als de hoogspanningsaccu uitvalt

Koplampen
Stuurbeheersing
Rijhulpsystemen
Remmen en rembeheersing

12 Volt accu's in elektrische auto's

Als de hoofdbatterij van een elektrische auto het begeeft, springt de 12 volt accu bij om de elektrische systemen te ondersteunen.

De rol van 12 volt accu's in elektrische voertuigen

Heb je je ooit afgevraagd wat er gebeurt als de lithium-ion accu in een modern elektrisch of hybride elektrisch voertuig ermee ophoudt? Naast de lithium-ion tractiebatterij met hoog voltage vindt u misschien nog een tweede: een accu van 12 volt fungeert als tweede voedingsbron om de ononderbroken werking van kritieke veiligheidssystemen te garanderen als de tractiebatterij uitvalt, maar ook belangrijke functies zoals de centrale vergrendeling.

Autobestuurders merken tegenwoordig dat steeds meer comfort- en veiligheidsfuncties, zoals rijstrookassistentie, frontassistentie of proactieve bescherming van de inzittenden, worden geregeld door slimme systemen aan boord. Hetzelfde geldt voor de meeste bewakingsfuncties van de auto die ook door automatische regelsystemen worden bediend. Dit vergroot op zijn beurt de behoefte aan een betrouwbare, krachtige

voeding. VARTA® AGM en EFB accu's hebben hun betrouwbaarheid in dit opzicht al jaren bewezen, waardoor ze de perfecte partner zijn voor de ondersteuning van het 12 volt elektrisch systeem van elektrische of hybride elektrische voertuigen.

Oud maar niet ouderwets

Lithium-ion-accu's worden beschouwd als de opvolger van de loodzuur-technologie als het gaat om de aandrijflijn van elektrische of hybride elektrische voertuigen. Ze zijn echter niet zo inherent robuust als andere oplaadbare technologieën en vereisen voortdurende controle. Lithium-ioncellen moeten worden beschermd tegen overladen en diepe ontlading. Bovendien moet de spanning binnen veilige grenzen worden gehouden, waardoor een speciaal beveiligingscircuit verplicht is. Een ander aspect van het beveiligingscircuit is dat de celtemperatuur moet worden bewaakt om kritieke storingen te detecteren en te voorkomen.

Dit is waar reeds bewezen oplossingen zoals AGM en EFB goed tot hun recht komen. Ze springen bij wanneer de hoogspanningsaccu uitvalt of wordt uitgeschakeld, om de auto te vergrendelen en te ontgrendelen en dienen ook als buffer voor het elektrische systeem. Ze zorgen ervoor dat belangrijke veiligheidsfuncties zoals ABS en ESP altijd werken. AGM en EFB accu's zijn nog lang niet verouderd. Hun constructie en gedrag, evenals het ontbreken van elektronica, maken ze tot een betrouwbare en robuuste energiebron.

Het VARTA® 12 Volt Accu-assortiment is klaar om zowel de huidige als toekomstige elektrische voertuigen te ondersteunen. Ze hebben voldoende reservecapaciteit om ook toekomstige verbruikers op betrouwbare wijze van stroom te voorzien. Onze VARTA® Automotive accu's leveren energie voor cruciale veiligheidssystemen, comfortfuncties en brandstofbesparende functies. Vandaag en morgen. |



Van de weg naar het interieur: waarom luchtkwaliteit in de auto steeds belangrijker wordt

Vervuiling, pollen en fijnstof: inmiddels weten we allemaal dat de buitenlucht lang niet altijd schoon is. Wat daarbij vaak wordt vergeten, is dat deze vervuiling ook eenvoudig het interieur van een voertuig binnendringt. Tijdens iedere rit komen stofdeeltjes, uitlaatgassen en allergenen via het ventilatie- en airconditioningsysteem de auto binnen. Daarmee wordt luchtkwaliteit in het interieur een steeds belangrijker aandachtspunt. Nu gezondheid en welzijn een steeds grotere rol spelen in het dagelijks leven, kijken automobilisten ook kritischer naar de lucht die zij onderweg inademen.

Een onzichtbaar, maar essentieel onderdeel

Of het nu gaat om dagelijks woon-werkverkeer, lange ritten of uren in de file: we brengen steeds meer tijd door in de auto. Zonder goede filtering kan de lucht in het interieur zich snel vullen met stof, pollen, fijnstof en schadelijke uitlaatgassen.

Daar komt het interieurfilter in beeld. Dit filter is geïntegreerd in het ventilatie- en airconditioningsysteem en vormt de eerste verdedigingslinie tegen vervuiling van buitenaf.

Een kwalitatief en goed functionerend interieurfilter zorgt onder andere voor:

- het tegenhouden van stof, pollen en allergenen
- het filteren van schadelijke deeltjes en uitlaatgassen
- minder kans op irritaties en allergische reacties
- het voorkomen van onaangename geuren
- het behoud van de prestaties van het verwarmings- en aircosysteem

Het belang hiervan groeit zichtbaar. Inmiddels is circa 85 procent van de voertuigen in Europa uitgerust met een interieurfilter. Bij nieuwe voertuigen loopt dat percentage zelfs op tot 98 procent. Toch wordt het onderhoud ervan nog regelmatig onderschat.

Comfort en gezondheid steeds vaker hand in hand

De opkomst van hybride en elektrische voertuigen zorgt niet alleen voor minder uitstoot, maar verandert ook de verwachtingen rondom comfort en rijbeleving. Moderne voertuigen zijn stiller, technologisch geavanceerder en comfortabeler dan ooit. Daarbij hoort ook een gezond interieurklimaat.

Tegelijkertijd groeit de aandacht voor allergieën, stedelijke luchtvervuiling en fijnstof. Daardoor neemt ook de vraag naar hoogwaardige filtratieoplossingen verder toe.

Filtertechnologieën afgestemd op ieder gebruik

Om aan die veranderende vraag te voldoen, zijn interieurfilters de afgelopen jaren sterk doorontwikkeld. Afhankelijk van het gebruik en de rijomstandigheden zijn er tegenwoordig verschillende filtratieoplossingen beschikbaar, elk met hun eigen beschermingsniveau.

- **Pollenfilters**

Het standaard pollenfilter vormt de basis en houdt stof, pollen en fijnstof effectief tegen. Vooral tijdens het pollenseizoen biedt dit filter duidelijke meerwaarde.

- **Actiefkoolfilters**

Actiefkoolfilters gaan een stap verder en filteren daarnaast ook geuren, rook en schadelijke gassen uit de lucht. Deze filters zijn met name geschikt voor voertuigen die veel in druk stadsverkeer of vervuilde gebieden rijden.

- **Geavanceerde HEPA-technologie**

De nieuwste generatie filters, zoals CabinHepa+, biedt een nog hoger filtratieniveau. Deze technologie is geïnspireerd op medische toepassingen en kan ultrafijne deeltjes tot 0,3 micron filteren. Daarmee zijn deze filters tot wel vijftig keer effectiever dan traditionele interieurfilters.

De technologie is inmiddels beschikbaar in meer dan 80 verschillende filtertypes en geschikt voor ruim 220 miljoen voertuigen in Europa. Daarmee sluit het aanbod naadloos aan op de groeiende vraag vanuit zowel de aftermarket als automobilisten zelf.

Een kleine onderhoudshandeling met groot effect

Het vervangen van een interieurfilter lijkt misschien een kleine onderhoudshandeling, maar het effect ervan is aanzienlijk. Professionals adviseren daarom om het filter minimaal één keer per jaar of iedere 15.000 kilometer te vervangen.

Dat draagt bij aan:

- schonere lucht in het voertuig
- meer rijcomfort
- een optimaal werkend ventilatiesysteem
- een langere levensduur van het ventilatie- en aircosysteem

Van OEM-expertise naar dagelijks gebruik

PURFLUX ontwikkelt al meer dan zeventig jaar filtratieoplossingen voor voertuigfabrikanten en vertaalt die OEM-expertise ook naar de aftermarket. Het assortiment wordt ontwikkeld volgens de standaarden van autofabrikanten en sluit aan op moderne voertuigen met verbrandingsmotoren, hybride aandrijving én elektrische aandrijving.

Met zijn interieurfilteroplossingen speelt PURFLUX nadrukkelijk in op de veranderende verwachtingen binnen de automotive sector, waarbij technische prestaties en de gezondheid van inzittenden steeds vaker hand in hand gaan. |





AI in de werkplaats: wat werkt er nu echt?

De beloftes zijn groot. Maar wat gebruik je vandaag al, wat is nog toekomstmuziek en waar moet je op letten of mee oppassen?

Bijna elke softwareleverancier heeft het erover. Kunstmatige intelligentie in de werkplaats. In je diagnosetool, in je plansysteem, in je onderdelencatalogus. Het klinkt indrukwekkend. Maar als technicus wil je weten wat het in de praktijk doet. Niet wat er in een persbericht staat. Dus: wat werkt er nu echt, wat werkt er nog niet en waar zitten de risico's?

Foutcodes begrijpen met hulp van AI

Diagnosesoftware met AI-ondersteuning helpt je om foutcodes in context te plaatsen. Niet alleen de omschrijving van de code, maar ook: welke andere codes komen hier vaak bij voor? Wat zijn bekende oorzaken bij dit voertuig? Wat heeft een andere technicus al gedaan bij hetzelfde probleem?

Leveranciers van diagnoseapparatuur hebben dit in hun diagnosesystemen geïntegreerd. De testers kijken naar foutcodes, rijomstandigheden en bekende patronen van vergelijkbare voertuigen. Er worden flinke stappen gezet, waarbij de software actief meedenkt bij de diagnoseroute. De kwaliteit verschilt per platform en per voertuig. Maar de richting is duidelijk: diagnosehulp via AI is geen toekomst meer, het is nu.



Het is belangrijk om te blijven beseffen dat AI een richting geeft. De monteur stelt de diagnose.

Wat nog niet werkt: zelfstandige diagnose

Hier wordt veel over beloofd. AI die zelf de storing oplost. Voertuig aansluiten, systeem analyseert, jij vervangt het onderdeel. Zo simpel is het niet.

AI kan patronen herkennen in data. Maar een storing in een moderne auto is zelden een rechte lijn van symptoom naar oorzaak. Er zijn bijkomende factoren: rijomstandigheden, onderhoudshistorie en andere klachten van de bestuurder. Dat vraagt om menselijk redeneren.

Een AI-systeem dat zegt "vervang de EGR-klep" op basis van één foutcode, is gevaarlijk simpel. Zeker als de werkelijke oorzaak een aangestuurd probleem is vanuit een ander systeem. Je vervangt een duur onderdeel en het probleem blijft.

Wat nog niet werkt: betrouwbare technische documentatie genereren

AI-taalmodellen verzinnen soms informatie die plausibel klinkt, maar feitelijk onjuist is. In een marketingtekst is dat vervelend. In een reparatie-instructie voor een remsysteem of een ADAS-kalibratieprocedure is het onacceptabel. Controleer technische informatie daarom altijd via de officiële bron. Nooit blindelings vertrouwen op AI-gegenereerde instructies bij veiligheidssystemen.

Onderdelen herkennen via foto

Je fotografeert een onderdeel dat je niet kunt identificeren of waar je meer over wil weten. Geen typeplaatje, geen zichtbaar merk. AI-tools herkennen het onderdeel op basis van de foto en koppelen het aan een artikelnummer dat ergens op internet gevonden is.

De grote onderdelendatabanken achter veel catalogussoftware experimenteren hier actief mee. De meeste Europese onderdelenleveranciers bieden dit aan of testen het. De herkenning werkt goed bij standaardonderdelen zoals remklauwen, starters en waterpompen.

Bij minder gangbare onderdelen gaat het nog regelmatig mis.

Toch is dit een functie die tijd bespaart. Zeker als je een los onderdeel hebt zonder doos of label.

Planning en klantcommunicatie

Sommige werkplaatsmanagementsystemen gebruiken AI om werkorders te verwerken, afspraken in te plannen of klanten automatisch te informeren. De bekende systemen hebben dit al standaard ingebouwd.

Voor kleinere bedrijven is dit interessant. Je hebt geen aparte receptionist nodig voor elke klantinteractie. De AI beantwoordt standaardvragen, maakt afspraken en stuurt updates.



ASSORTIMENT DUBBELE KOPPELING

Jouw specialist in dubbele koppelingen, met een uitgebreid assortiment aan producten voor transmissies met dubbele koppeling.



SCHAKEL NU NAAR **AUTOMAAT** MET DE OE-EXPERTISE VAN VALEO

DUBBELE DROGE & DUBBELE NATTE KOPPELING

DMFS VOOR DUBBELE DROGE & NATTE KOPPELING

SCHAKELMODULE

ELEKTRISCHE OLIEPOMP

ACTUATOR



OE-EXPERTISE

Toonaangevende OE-leverancier van producten voor dubbele koppelingen voor zowel droge als natte transmissies



UITGEBREID ASSORTIMENT

Een breed scala aan producten voor transmissies met dubbele koppeling: koppelingskits, tweemassavliegwheels (DMF), actuatoren, oliepompen en bijbehorende gereedschappen



REVISIE-EXPERTISE

Meer dan 40 jaar ervaring in revisie, met prestaties die gelijkwaardig zijn aan nieuw. Nu met een bekroonde, gereviseerde dubbele natte koppeling

Valeo's technische ondersteuning altijd beschikbaar



bel ons:
0800 9000 5080

TECH ASSIST

Gratis online toegang tot een volledig technisch Ondersteuningsprogramma

valeoservice.nl



Werkt dit altijd perfect? Nee. Bij klachten of technische vragen loopt het systeem vast. Dan wil de klant toch een mens spreken. Zorg dat die optie er altijd is.

Iedereen heeft de beste oplossing

Bedrijven die je zeggen te kunnen helpen, schieten als onkruid uit de grond. Iedereen heeft een platform, een dashboard of een assistent die jouw werkplaats en werk slimmer, eenvoudiger en efficiënter maken. En iedereen heeft natuurlijk de beste. Dit maakt het lastig. Want hoe onderscheid je een volwassen product van een demo die er goed uitziet, maar in de praktijk tegenvalt?

Een paar handvatten die je kunnen helpen: vraag altijd om een referentie bij een werkplaats die vergelijkbaar is met de jouwe. Niet een groot dealerbedrijf als jij een tweepitter bent en niet een bandenspecialist als jij algemeen onderhoud doet. Vraag hoe lang het systeem al in gebruik is en wat er fout ging in de eerste maanden. Elk systeem heeft een inlooperperiode. Een leverancier die dat ontkent, vertelt niet het hele verhaal.

Let ook op wat er gebeurt als je stopt. Kun je je eigen data meenemen? Ben je afhankelijk van één leverancier voor updates en support? Dat zijn vragen die je stelt vóór je tekent, niet erna.

AI-tools voor de werkplaats kunnen echt helpen. Maar de markt is jong en de beloftes lopen voor op de werkelijkheid. Kies met je verstand, niet op basis van een mooie presentatie.

Het magazijn: voorraadbeheer op basis van data

Dit is een toepassing die je als monteur minder vaak ziet, maar die wel

degelijk al draait bij grotere werkplaatsen en grossiers. AI-systemen analyseren verkoopdata, seizoenspatronen en voertuigparken in de regio op detailniveau. Op basis daarvan doen ze voorspellingen over welke onderdelen je op voorraad moet hebben.

Waar zitten de risico's?

Ten eerste: dataprivacy. Diagnosesoftware verwerkt voertuigdata, klantgegevens en reparatiehistorie. Als die data naar externe servers gaat, moet je weten waar die data terechtkomen. Vraag dit aan je softwareleverancier.

Ten tweede: afhankelijkheid. Als je werkplaatsplanning volledig op AI-tools draait en het systeem valt uit, staat alles stil. Zorg altijd voor een terugvaloptie.

Ten derde: verkeerde uitkomsten die je niet herkent. Als je geen verstand hebt van het onderwerp, zie je niet wanneer de AI het fout heeft. Dat maakt AI gevaarlijker voor minder ervaren technenuten. Basiskennis blijft essentieel. AI vervangt die niet.

Wat betekent dit voor jou?

AI maakt dingen sneller en efficiënter. Het helpt je patronen te zien die je zelf zou missen. Het bespaart zoektijd in catalogi en handleidingen. Maar het neemt je vak kennis niet over.

De technenut die AI slim inzet als gereedschap, wordt beter. De technenut die AI blind vertrouwt, maakt kostbare fouten.

Gebruik AI zoals je een momentsleutel gebruikt: op het juiste moment, met de juiste instelling en met begrip van wat je doet. |



AllParts Teunis Automotive : méér dan een grossier, een partner in groei

Wie in de regio Rijssen actief is in de automotive sector, kent de naam al: Teunis Automotive BV. Wat ruim zestig jaar geleden begon, is vandaag uitgegroeid tot een veelzijdige organisatie met meer dan 130 medewerkers. Maar achter die groei schuilt meer dan alleen omvang. Het draait om visie, samenwerking en vooral: aandacht voor de klant.

Martijn Volkers (50), woonachtig in Nijverdal en al jaren zeer actief in de branche, is daar een goed voorbeeld van. Als adviseur automotive bij Teunis combineert hij zijn ervaring in de buitendienst met een operationele rol binnen het bedrijf. Buiten werktijd staat hij net zo bevoegen op het voetbalveld: als trainer van een team weet hij als geen ander hoe belangrijk samenwerking, motivatie en ontwikkeling zijn. “We doen het samen, als team,” zegt hij daarover, een mentaliteit die naadloos aansluit bij hoe hij ook in zijn werk staat. Één doel, één taak, één team! “Ik ben eigenlijk overal bij betrokken,” vertelt hij. “Van klantcontact tot magazijn, van advies tot planning. Juist die combinatie maakt het werk sterk, waardoor je exact weet wat er speelt en waardoor we de klanten écht kunnen helpen.”

Van familiebedrijf naar brede totaalleverancier

De geschiedenis van Teunis Rijssen begint in 1961 en gaat inmiddels ruim 64 jaar terug. Het bedrijf startte als een lokale onderneming en is in de afgelopen decennia uitgegroeid tot een brede technische dienst-

verlener en leverancier voor de industrie, automotive en transportsector in Twente en daarbuiten.

Teunis Groep bestaat vandaag uit meerdere gespecialiseerde divisies. Het bedrijf combineert een professionele groothandel in automaterialen, gereedschappen en werkplaatsinrichting met een sterke industriële tak, actief in onder meer industriële techniek, noodstroomvoorzieningen en gasleveringen. Daarnaast behoren ook IT, telecom en bedrijfskleding tot het aanbod. “Wij kunnen klanten eigenlijk volledig ontzorgen,” vertelt Martijn. “Van onderdelen en apparatuur tot installatie en service: alles zit bij ons onder één dak.” Juist die combinatie van producten, technische expertise en 24/7-ondersteuning maakt Teunis Groep volgens hem onderscheidend in de markt. Die veelzijdigheid is geen toeval. Het stelt Teunis in staat om klanten volledig te ontzorgen, en dat is precies waar het bedrijf op inzet. Ons motto is: ‘Meer dan gewoon’.





Martijn Volkers

AllParts: samen sterker in de markt

Teunis is al jarenlang als grossier aangesloten bij AllParts, lid van Nexus Automotive International, een connectie die volgens Martijn merkbaar is in de dagelijkse praktijk. “Het grote voordeel zit in de combinatie van schaal en ondersteuning,” legt hij uit. “Je profiteert van scherpe inkoopcondities, een breed en diep assortiment en een landelijke dekking die je als zelfstandige partij niet gemakkelijk kunt realiseren.”

Maar de echte kracht zit volgens hem in alles wat daarachter zit. “Denk aan professionele marketingondersteuning, concepten zoals Car Service Partner, CarXpert en AutoExcellent, en een organisatie die actief meedenkt over hoe jij je klanten beter kunt bedienen én binden. Daarnaast heb je toegang tot trainingen, technische ondersteuning en een netwerk van collega-grossiers waarmee je kennis kunt delen.” Die combinatie zorgt ervoor dat Teunis niet alleen efficiënter kan werken, maar ook sterker naar buiten treedt. “Je staat er niet alleen voor,” zegt Martijn. “Je hebt een complete organisatie achter je die continu bezig is met ontwikkeling, innovatie en ondersteuning. Dat geeft vertrouwen!”

Meer dan leveren: bouwen aan relaties

Wat Teunis onderscheidt van veel andere grossiers, is de manier waarop ze naar hun rol kijken. “Wij zijn geen dozenschuivers,” zegt Martijn resoluut. “Wij willen waarde toevoegen.” Een stapje extra zetten voor onze klanten, dat vinden wij ‘Meer dan gewoon’. Wij vinden het heel

gewoon om onze klanten zo snel en goed mogelijk te helpen. We besteden geen aandacht aan toeters en bellen, we hebben enkel aandacht voor de klant en de oplossing die nodig is.

Dat betekent in de praktijk dat klanten niet alleen onderdelen krijgen, maar ook advies, ondersteuning en oplossingen. Een mooi voorbeeld is het begeleiden van garages met concepten zoals CarXpert. “We hadden een klant die ontevreden was bij een andere formule, vooral vanwege kosten en gebrek aan transparantie. Samen met AllParts hebben we hem kunnen helpen overstappen. Nieuwe signing, nieuwe uitstraling, duidelijke kosten en vooral weer oprechte aandacht en vertrouwen.” Die aanpak werkt. Door actief mee te denken en klanten écht te begeleiden, groeit niet alleen het klantenbestand, maar ook de verbinding tussen beide partijen.

Onze technische mensen bedienen een breed veld van industrietechniek, automotive en transport, bedrijfskleding, telecom & ICT en noodstroom. We zijn dus van alle markten thuis en weten de kennis van deze markten te combineren om zo dé oplossing te kunnen bieden voor iedere uitdaging, zowel voor de zakelijke als particuliere klant.

Snelheid en beschikbaarheid als standaard

In een sector waar stilstand geld kost, is snelheid cruciaal. Teunis speelt daarop in met een sterke logistieke structuur. “We leveren tot zes keer per dag,” vertelt Martijn. “Daarnaast krijgen we ook nog twee keer per dag leveringen van externe leveranciers. Ook hebben wij een



NRF ZOMER 2026

CONDENSOR PROMO

Koop een NRF condensor
en ontvang een **gratis**
NRF siliconen trechter!*



*Promotie geldig zolang de voorraad strekt.



goede samenwerking met collega AllParts grossiers in de omgeving. Dat betekent dat we vrijwel altijd kunnen leveren. Ook als iets 's ochtends bij ons niet op voorraad is, kunnen we toch snel schakelen en leveren.”

Die efficiëntie wordt ondersteund door intelligente systemen, waaronder een geavanceerde webshop. “De klant wil snel en makkelijk bestellen, zonder gedoe. Dat faciliteren we. Tegelijkertijd ontlast het onze binnendienst, zodat zij zich kunnen focussen op waar ze echt waarde toevoegen: tijd en aandacht voor de klant.”

Kennis delen als kracht

Naast logistiek en assortiment investeert Teunis nadrukkelijk in kennis. Dat gebeurt onder andere via trainingen en zogeheten klantenavonden. “We organiseren minimaal twee keer per jaar een avond waarbij een leverancier een presentatie en producttraining geeft,” legt Martijn uit. “Maar het is meer dan dat, het is ook een moment van verbinding. Even samenkomen, praten en ervaringen delen.”

Die combinatie van inhoud en sfeer blijkt effectief. Waar monteurs eerder terughoudend waren om na werktijd nog trainingen te volgen, groeit de animo nu zichtbaar. “Je moet het goed aankleden. Niet alleen inhoudelijk sterk, maar ook gezellig. Dan komen mensen wél.”

Vooruitkijken: innovatie en duurzaamheid

Ook richting de toekomst zit Teunis niet stil. Vooral op het gebied van energie en duurzaamheid worden grote stappen gezet. Zo wordt er gewerkt aan emissieloze noodstroomoplossingen, met onder andere lithium-accupakketten en elektrische aggregaten. Emissieloos overnemen betekent dat wij tijdelijk CO₂-neutraal overnemen met 100% elektrische trucks in combinatie met een synchroon-accupakket. Ideaal voor zero-emissiezones en Natura 2000-gebieden.

“De markt verandert en wij bewegen mee,” zegt Martijn. “De vraag naar duurzame oplossingen groeit, mede door regelgeving, maar ook door klanten zelf. Daar willen we klaar voor zijn.”

Tegelijkertijd blijft de automotive markt volgens hem realistisch. “Elektrisch rijden groeit, maar hybride blijft voorlopig dominant. Zeker in onze doelgroep. Wij volgen die ontwikkeling, maar blijven doen waar onze kracht ligt.”

Een cultuur van trots en betrokkenheid

Misschien wel de grootste kracht van Teunis zit intern. Met zo'n 130 medewerkers is het bedrijf groot, maar voelt het volgens Martijn nog altijd persoonlijk. “Er is veel aandacht voor de mensen. Van trainingen tot bedrijfsfeesten, van kleine attenties tot grote evenementen. Dat zorgt voor betrokkenheid.” Die betrokkenheid vertaalt zich naar buiten. “Iedereen draagt het logo met trots. En dat merken klanten ook. Het zit in de manier waarop we werken, hoe we communiceren en hoe we helpen.”

Niet voor niets zeggen we altijd ‘Meer dan gewoon’, met daarbij aansluitend ‘Gewoon goed geregeld!’.

Een partner voor de lange termijn

Voor garages die op zoek zijn naar een betrouwbare partner, heeft Martijn een duidelijke boodschap: “Kom eens in gesprek. Kijk wat we doen, hoe we werken. Wij geloven in lange termijnrelaties.”

Via de website kunnen bedrijven eenvoudig contact opnemen of zich aanmelden. “We maken het laagdrempelig. En vanaf daar bouwen we samen verder.” Want uiteindelijk draait het bij Teunis om meer dan onderdelen. Het draait om samenwerking, vertrouwen en groei, voor vandaag én voor de toekomst. |



All Around the Wheel

Every Part in Harmony

De slimste manier om je assortiment op te bouwen

Het beheren van wiel- en asonderdelen als afzonderlijke productgroepen verhoogt de complexiteit één oplossing, één vertrouwd merk, efficiëntere processen.

All Around the Wheel staat voor stuur- & ophangingsdelen, remmen, aandrijflijn, wielbevestiging en rubber-metaalcomponenten (NVH) - ontwikkeld, getest en geleverd om perfect samen te werken..

Met meer dan **28.000 artikelen** voor personen-, lichte bedrijfs- en bedrijfsvoertuigen biedt febi een gecoördineerd assortiment in OE-matching kwaliteit.

28,000

artikelen voor CARS, LCV'S en TRUCKS



Ontdek All Around the Wheel.
www.febi.com/aatw

SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU

www.febi.com



bilsteingroup
partsfinder

Vindt uw onderdeel: Around the Wheel
partsfinder.bilsteingroup.com

- **Remsystemen** zetten beweging om in gecontroleerde remkrachten.
- **Stuur- en ophangingsdelen** bepalen de geometrie, wielcontrole en richtingsprecisie en zorgen tevens voor belasting en stabiliteit.
- **Rubber-Metaal onderdelen (NVH)** brengen balans in het systeem door trillingen te dempen en de onderlinge interactie te optimaliseren.
- **Chassisvering onderdelen** dragen de voertuigbelasting, behouden de rijhoogte en waarborgen rijstabiliteit onder wisselende omstandigheden.
- **Aandrijflijn** brengt het koppel efficiënt over naar de wielen.
- **Wielbevestiging** zorgt ervoor dat alle krachten veilig in de wielassemblage worden overgebracht en geborgd.

All Around the Wheel ondersteunt:



One-stop shop voor het volledige wiel- en asconstructie



Hoger omzetpotentieel door gebundelde, systeemgestuurde verkoop



Vereenvoudigd voorraadbeheer met één betrouwbare partner



Minder risico op verkeerde onderdelen/leveringen

Bouw je business rond systeemlogica in plaats van losse onderdeelnummers.



ADAS-kalibratie: wie is er aansprakelijk als het misgaat?

Een voorruit vervangen, uitlijnen of een achterbumper vervangen na een parkeerschade. Routineklussen, zou je zeggen. Maar op het moment dat je een voertuig met actieve (ADAS) rijhulpsystemen de werkplaats uit laat rijden zonder de bijbehorende kalibratie uit te voeren, ben je als autobedrijf juridisch aansprakelijk voor alles wat daarna misgaat.

ADAS zit overal

ADAS staat voor Advanced Driver Assistance Systems. Het is een verzamelnaam voor alle actieve rijhulpsystemen die in voertuigen aanwezig kunnen zijn. Denk aan automatische remsystemen, rijbaanassistentie, adaptieve cruisecontrol, dodehoekdetectie, rijstrookwaarschuwing en achteruitrijassistentie met automatische stuurcorrectie.

Sinds juli 2022 is een groot deel van deze systemen verplicht voor nieuwe typegoedkeuringen binnen de Europese Unie, zoals vastgelegd in de UN/ECE-regelgeving. Dat betekent dat elk nieuw voertuig dat sindsdien geproduceerd wordt, standaard met deze systemen uitgerust is. Het aandeel voertuigen met ADAS in de werkplaats neemt daardoor continu toe.

Camera's en radar hebben geen foutmarge

ADAS-systemen werken op basis van sensordata. De meest gebruikte sensortechnologieën zijn millimetergolfradar, ultrasoonsensoren, mono- of stereocamera's en bij de nieuwere generatie voertuigen ook

LiDAR. Elke sensor heeft een vaste positie in of op de carrosserie en staat ingesteld op nauwkeurig bepaalde kijk- en meethoeken.

Die hoeken zijn door de autofabrikant vastgesteld tijdens de ontwikkeling en afstemming van de systemen. Ze vormen de basis voor alle berekeningen die de bijbehorende regeleenheid maakt. Verandert er iets aan de positie of oriëntatie van een sensor, al is het maar een paar millimeter of een fractie van een graad, dan veranderen de parameters en kloppen de meetwaarden niet meer. De regeleenheid rekent dan met verkeerde invoer. En dat heeft directe gevolgen voor de werking van de veiligheidsfuncties die de auto, inzittenden en omgeving moeten beschermen.

Een frontcamera die twee graden te laag staat afgesteld, ziet de rijstrookmarkering later dan bedoeld. Een achterbumperradar die na vervanging licht is verschoven, detecteert kruisend verkeer op een andere afstand dan ingesteld. Kleine afwijkingen kunnen daardoor grote gevolgen hebben.





Wanneer is kalibratie verplicht?

De vuistregel is helder: elke ingreep die invloed kan hebben op de positie, uitlijning of het gezichtsveld van een sensor, vereist een kalibratiecontrole. In de dagelijkse praktijk gaat het om de volgende werkzaamheden:

Voorruitvervangng staat bovenaan de lijst. Bij de meeste moderne voertuigen zit de frontcamera gemonteerd op de voorruit of op een beugel direct achter de voorruit. Na het vervangen van de voorruit moet die camera opnieuw worden afgesteld.

Bumpervervanging is een tweede veelvoorkomende ingreep. Voor- en achterbumpers bevatten bij de meeste voertuigen radarsensoren voor parkeer- en rijhulpsystemen. Een nieuwe bumper, ook al is die identiek aan het origineel, kan n et iets anders gemonteerd zijn. Dat is al voldoende om een kalibratie noodzakelijk te maken. Buitenspiegels bevatten bij veel automerken en modellen sensoren voor dodehoekdetectie en rijstrookwisselhulp. Vervang je een spiegel, dan vervang je tegelijkertijd een belangrijk sensorpunt van het ADAS-systeem.

Informatie raadplegen

Uitlijnen en werkzaamheden aan het onderstel zijn juist voor de hand liggende momenten om een kalibratie te controleren. Een gewijzigde sporing, veranderde wielstand of nieuwe draagarmrubbers beïnvloeden de voertuiggeometrie. En een gewijzigde voertuiggeometrie betekent dat sensoren die op de carrosserie gemonteerd zijn, een andere kijkhoek krijgen ten opzichte van de weg. Vervang je een draagarm,

fusee of veerpoot, dan is de kans groot dat ook de wielgeometrie verandert. Kalibratie hoort dan standaard bij deze werkzaamheden. Een gewijzigde wielstand door bijvoorbeeld hard of vaak tegen een stoerprand aan te rijden of werkzaamheden aan het onderstel, beïnvloedt de rijlijngeometrie van een voertuig. En een afwijkende rijlijngeometrie betekent dat sensoren die op de carrosserie gemonteerd zijn een andere kijkhoek krijgen ten opzichte van de weg. De vervanging van een sensor of cameramodule zelf vereist altijd een kalibratie.

De exacte kalibratie-eisen per ingreep en per voertuig zijn vastgelegd in de fabrieksdocumentatie. Wie die informatie niet raadpleegt, werkt blind.

Statisch versus dynamisch kalibreren

Er zijn twee methoden, en het maakt verschil welke je toepast. Bij statische kalibratie staat het voertuig stil op een vlakke ondergrond. Voor en/of achter het voertuig worden kalibratietargets geplaatst op exacte, door de fabrikant voorgeschreven afstanden en hoogtes. De kalibratiesoftware communiceert via de OBD2-poort met de betreffende regeleenheid en stelt de sensor af op vaste referentiepunten. Dit vraagt om de juiste targets, een vlakke vloer en nauwkeurige positionering. Een vloer die niet volledig waterpas is of een target die een paar centimeter verkeerd staat, leidt al tot een onjuist kalibratieresultaat.

Bij dynamische kalibratie rijd je een stuk op een weg met duidelijk zichtbare rijbaanmarkering, met een voorgeschreven minimumsnelheid en over een bepaalde minimumafstand. Tijdens het rijden kali-

DENSO



MAG JE EEN PINGUÏN EEN LIFT GEVEN?



Natuurlijk, als de auto maar is voorzien van een DENSO aircocompressor. Dankzij het uitgekiende design passen deze 100% perfect en leveren ze altijd optimale prestaties. Dankzij de materialen van topkwaliteit zijn ze duurzaam en efficiënt, zodat u het interieur van uw auto altijd lekker koel kunt houden. Wel zo fijn voor de pinguïn! Kies verstandig, kies voor DENSO.

CHOOSE DENSO. Free your thinking.

breert het systeem zichzelf aan de hand van herkende rijbaanlijnen en wegmarkeringen. Die route kent specifieke eisen: voldoende zichtbare wegmarkering, een bepaalde minimumsnelheid en een vastgestelde afstand. Je kunt dit niet zomaar op een willekeurige weg uitvoeren en verwachten dat het goed gaat. Sommige fabrikanten schrijven beide methoden voor in een vaste volgorde: eerst statisch, daarna dynamisch. Sla je een stap over, dan is de kalibratie niet compleet.

Voor statische kalibratie heb je merkspecifiek gereedschap nodig, of kwalitatief goede universele kalibratieapparatuur die het betreffende model en systeem volledig ondersteunt. Niet elk universeel systeem ondersteunt ieder voertuig volledig. Controleer dat voordat je begint. Werken met een systeem dat het voertuig niet volledig ondersteunt, levert een kalibratierapport op dat uiteindelijk niets waard is.

De aansprakelijkheidspositie is helder

Vanuit juridisch perspectief bestaat hierover weinig discussie. Als je een voertuig na reparatie aflevert, ben je verantwoordelijk voor de staat van alle systemen die je hebt aangeraakt of beïnvloed. Functioneer een ADAS-systeem daarna niet correct en leidt dat tot een incident, dan ligt de bewijslast als uitvoerende partij bij jou.

Niet weten dat kalibratie nodig was, is geen steekhoudend verweer. De informatie is beschikbaar via bekende en erkend technische dataleveranciers. Autofabrikanten publiceren de kalibratie-eisen in hun serviceportalen. Wie daar als professioneel garagebedrijf niet van op de hoogte is, kan zich bij een aansprakelijkheidsclaim daar niet achter verschuilen. Daar komt bij dat verzekeraars dit onderwerp steeds actiever oppakken.

Bij schademeldingen waarbij ADAS een rol speelt, wordt steeds vaker gevraagd naar de reparatiehistorie en de bijbehorende kalibratierapporten. Kun je die niet leveren, dan sta je zwak.

Een volledig kalibratierapport met datum, voertuiggegevens, het type reparatie, de gebruikte apparatuur, de uitgevoerde meting en de eindwaarden vormt de enige solide documentatie. Dat rapport toont aan dat je het systeem na de ingreep hebt gecontroleerd en correct hebt afgesteld. Bewaar het daarom in het werkplaatsdossier van het voertuig.

Het belang voor de onderdelenketen

Ook voor magazijnen en grossiers is ADAS-kalibratie een relevant thema. Wie bij de dealer of grossier een frontcamera, radarmodule of een ultrasoonsensor bestelt, heeft na montage een kalibratie-oplossing nodig. Als dat gesprek niet plaatsvindt aan de balie, loopt de klant straks onnodig risico.

Goede technische ondersteuning vanuit de onderdelenketen betekent ook: doorverwijzen naar de juiste kalibratieapparatuur of naar een gespecialiseerde werkplaats die dit kan uitvoeren op het moment dat een bedrijf die kennis of apparatuur zelf niet in huis heeft. Dat is geen verlies van een order, maar meedenken met de klant.

Bouwen aan een werkproces dat klopt

ADAS is allang geen bijkomstigheid meer. Het zit standaard in personenwagens, bestelwagens en lichte bedrijfsvoertuigen. Het aandeel voertuigen met ADAS in de werkplaats neemt jaarlijks toe. Wie nu investeert in kennis, de juiste kalibratieapparatuur en een goed documentatieproces, bouwt aan een solide aansprakelijkheidspositie én aan het vertrouwen van de klant.

Kalibratie is geen extra stap aan het einde van een reparatie. Het is een vast onderdeel van onderhoud en reparatie, net als het uitlezen van foutcodes of het controleren van vloeistofniveaus. Wie dat nu structureel inbouwt in zijn bedrijfsprocessen en procedures, staat straks een stuk sterker. Technisch én juridisch. |





Nieuwe locatie, vertrouwde gezichten: Jari Techniek klaar voor de toekomst

Groei ontstaat niet alleen door groter te worden, maar vooral door te blijven investeren in mensen, kennis en samenwerking. Dat is de gedachte achter de nieuwe locatie van Jari Techniek in Coevorden. Wat begon als een technische onderneming, groeide in de afgelopen jaren uit tot een organisatie met vier vestigingen, meer dan negentig medewerkers en een duidelijke visie op de toekomst van de automotive aftermarket.

Toch draait het volgens Gineke Slender-Eiting, Financieel Directeur van Jari Techniek, en Robert Eiting, Commercieel Directeur Jari Techniek, niet alleen om het pand. “De mensen die voor ons werken maken het bijzonder,” vertellen ze. “Er staat een ontzettend mooi team en dat gun je een moderne, prettige werkomgeving.”

Van techniekbedrijf naar moderne grossier

De geschiedenis van Jari Techniek gaat terug naar 1996. De naam ‘Jari’ verwijst zelfs direct naar de oorsprong van het familiebedrijf. “Onze vader is de ‘Ja’ van Jari en één van de oprichters geweest,” leggen Gineke en Robert uit. “Hij is destijds samen met een compagnon vanuit de techniek gestart.” Waar techniek in de beginjaren de grootste focus was, verschoof de focus in de loop der jaren steeds meer richting de grossierderij en de automotive aftermarket. Inmiddels richt Jari Techniek zich dagelijks op garagehouders, landbouw- en transportbedrijven en lokale overheden. Daarbij levert het bedrijf veel meer dan alleen onderdelen en gereedschappen. Ook trainingen, concepten, systemen en ondersteuning maken deel uit van de dienstverlening.





Hoewel beide ondernemers eerst nog andere richtingen verkenden, bleek de automotieve uiteindelijk toch onvermijdelijk. “Onze vader heeft zijn hele leven in de automotieve gezeten, dus we zijn er van kinds af aan mee opgegroeid.” Inmiddels zijn Gineke en Robert zelf ook al ruim twintig jaar actief binnen de branche.

Sterke groei vraagt om nieuwe stappen

De afgelopen jaren maakte Jari Techniek een flinke ontwikkeling door. “In zeven jaar tijd zijn we van één naar vier vestigingen gegroeid,” vertellen ze. “Daarnaast zijn we van dertig naar inmiddels meer dan negentig medewerkers gegaan.”

In Coevorden nam Jari Techniek op 1 januari 2021 de automaterialenactiviteiten van C.A.S. over. Hoewel er destijds een huurafsprake voor zes jaar werd gemaakt, bleek al snel dat het oude pand niet meer aansloot bij de ambities van het bedrijf. “Het was een oud en tochtig pand met een onlogische indeling en stijgende energiekosten.”

De zoektocht naar een nieuwe locatie begon ongeveer tweeënhalve jaar geleden. Niet vanuit prestige, maar vanuit praktische noodzaak en de wens om medewerkers een betere werkplek te bieden. “Je wilt voor je personeel een mooie locatie creëren waar het prettig werken is. Dat was op de oude locatie eerlijk gezegd niet meer het geval.”

Nieuw pand, zelfde vertrouwde aanpak

De nieuwe locatie ligt op slechts vijfhonderd meter van het oude pand, waardoor klanten nog altijd kunnen rekenen op dezelfde service en vertrouwde gezichten. Toch zullen zij direct verschil merken zodra ze binnenlopen.

“Alles is weer nieuw en fris,” vertellen Gineke en Robert. “Daarnaast hebben we de inrichting efficiënter gemaakt en hebben we

beter nagedacht over voorraadbeheer en logistiek. Dat moet de nauwkeurigheid én de snelheid van werken verbeteren.”

Ook richting de toekomst biedt het pand volop mogelijkheden. Zo is bewust gekozen voor extra ruimte om verder te kunnen groeien en opschalen. Efficiëntie speelde daarbij een belangrijke rol. “Onze bedrijfsleider heeft samen met ons heel kritisch gekeken naar de inrichting van het pand.”

Daarnaast werd nadrukkelijk gekeken naar duurzaamheid en energiebesparing. Omdat het om een casco-pand ging, konden veel installaties volledig toekomstgericht worden ingericht. Zo komen er zonnepanelen en laadpalen, en gaat Jari Techniek binnenkort rijden met twee elektrische bezorgauto's.

Toch zit de grootste trots voor de ondernemers niet in het gebouw zelf. “Vooral de weg ernaartoe,” zeggen ze. “De betrokkenheid van onze medewerkers, het samen verhuizen en hoe soepel alles verlopen is. Dat maakte ons echt trots.”

Meer dan alleen onderdelen leveren

Wat Jari Techniek onderscheidt als grossier, is volgens Gineke en Robert vooral het persoonlijke karakter van de organisatie. “Wij zijn een familiebedrijf en proberen klanten op allerlei disciplines te helpen.”

Persoonlijk contact speelt daarin een centrale rol. Klanten krijgen geen callcenter aan de lijn, maar direct de juiste mensen binnen de vestiging. Daarnaast bezoeken accountmanagers actief de klanten in de regio.

Volgens het duo verwachten garages tegenwoordig veel meer van een grossier dan alleen snelle leveringen. “Het gaat om het complete

ROAD BORN



TRACK PROVEN

Geboren op de weg, bewezen op het circuit is niet zomaar een slogan, het is hoe Ferodo zijn geloofwaardigheid heeft opgebouwd.

Van het ondersteunen van vroege massamobiliteit zoals de Austin 7 (1922) tot prestaties op het hoogste niveau van internationale races al vanaf 1926, Ferodo heeft veeleisende omstandigheden altijd benut om de remprestaties en consistentie te verfijnen.

Echt remvertrouwen claim je niet. Dat test je.

Ferodo Premier remblokken zijn ontwikkeld voor gebruik op de openbare weg en bieden geen raceprestaties wanneer ze gemonteerd zijn op een personenauto. Voor pure raceprestaties kies je voor Ferodo Racing remblokken.

FERODO®

ROAD BORN. TRACK PROVEN.

plaatje: onderdelen, opleidingen, gereedschap, equipment, systemen en ondersteuning.”

Juist daarin probeert Jari Techniek het verschil te maken. “We willen niet alleen een bestelportal zijn. We willen meedenken, ondersteunen en samen met onze klanten groeien.”

Dat betekent ook luisteren naar de markt. “Wij hebben input van onze klanten nodig. Alleen zo houden we elkaar scherp.”

Samen sterker binnen AllParts

Binnen die aanpak speelt ook de samenwerking met AllParts een belangrijke rol. Volgens Gineke en Robert draait dat niet alleen om gezamenlijke uitstraling of systemen, maar vooral om samenwerking en kennisdeling tussen grossiers. “Wij hebben ons verenigd met collega-grossiers. Daarbij ondersteunen we elkaar en ontvangen we ondersteuning vanuit het team in Eemnes.” Klanten merken dat volgens hen op meerdere vlakken. Niet alleen via actiekranen, concepten en trainingen, maar ook indirect via kennis, inzichten en dagelijkse ondersteuning.

Daarnaast benadrukken ze het sterke onderlinge gevoel binnen de organisatie. “We hebben echt een hele leuke club grossiers, van groot tot klein. Naast goed samenwerken is het ook gewoon heel gezellig met elkaar.”

Klaar voor een veranderende markt

Dat de automotivebranche volop in beweging is, merken ze dagelijks. “Het is nooit saai,” vertellen ze lachend. “Er gebeurt altijd wel iets.” Elektrisch rijden speelt daarin uiteraard een belangrijke rol, al zien zij vooral kansen. “Ook elektrische auto’s gaan stuk en hebben slijtageonderdelen.”

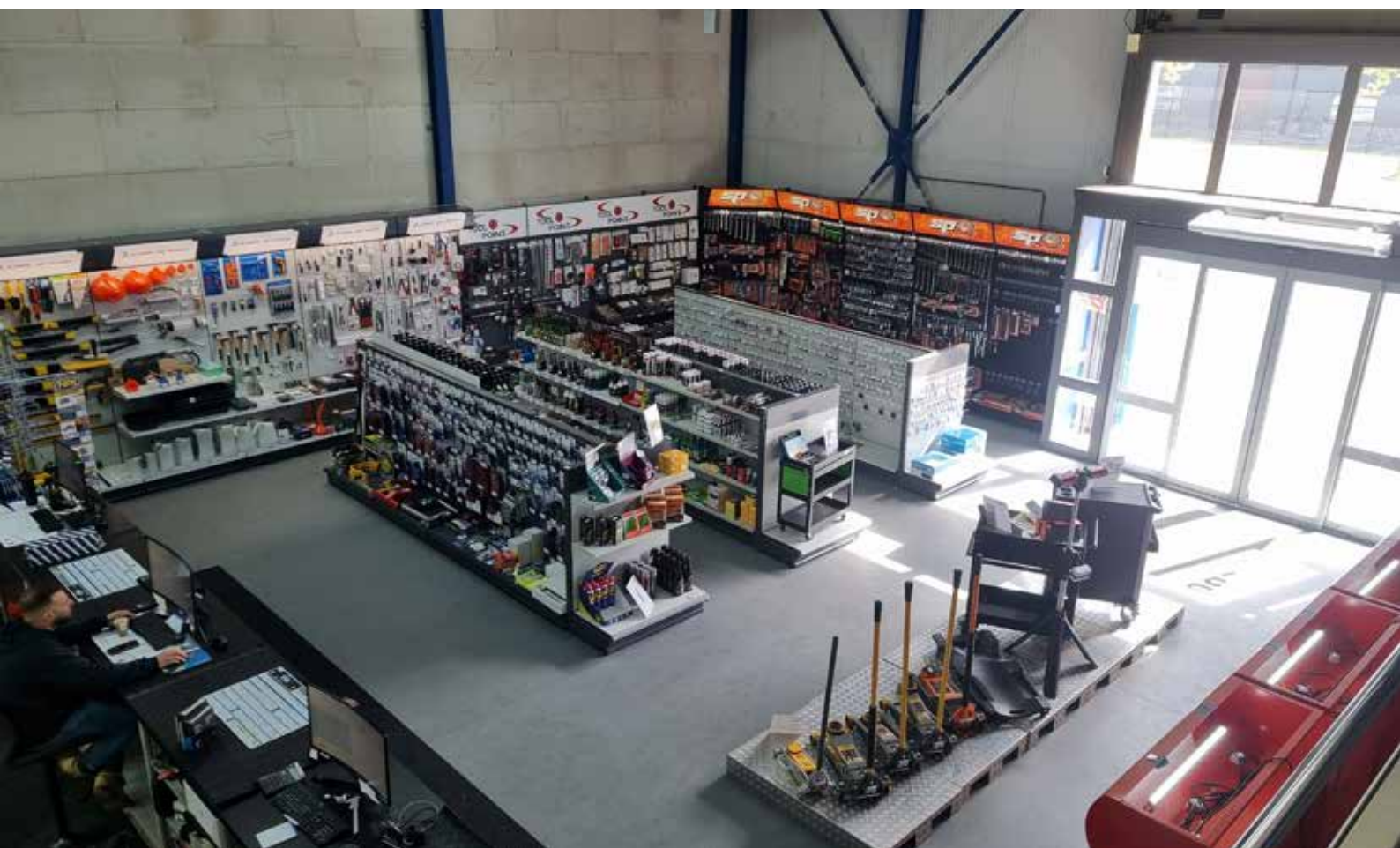
De grootste uitdaging binnen de branche ligt volgens hen momenteel bij personeel. Zowel grossiers als garages hebben moeite om goed technisch personeel te vinden. Tegelijkertijd zien zij juist kansen ontstaan doordat grote ketens steeds vaker kiezen voor schaalvergroting en kostenbesparing. “Daardoor verdwijnt soms service en persoonlijk contact. Juist door stabiel en betrouwbaar te blijven hebben wij de afgelopen jaren groei gerealiseerd.”

Ambitieuw, maar met beide benen op de grond

Ondanks de sterke groei blijven Gineke en Robert nuchter naar hun onderneming kijken. “Wij zijn ambitieus, maar wel op een gepaste manier. Bescheiden en stabiel.” De waarden vanuit huis spelen daarin nog altijd een grote rol. “Wij hebben meegekregen dat je goed voor je personeel moet zorgen. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg.” Voor de komende jaren ligt de focus vooral op stabiliteit en toekomstbestendigheid. Toch sluiten ze verdere groei zeker niet uit. “We blijven de markt volgen en als er kansen ontstaan, zullen we die bekijken.”

Eén ding weten ze daarbij zeker: persoonlijk contact blijft de basis. “Wij hopen dat klanten aan een familiebedrijf denken wanneer Jari Techniek ter sprake komt. Een bedrijf met kennis, betrokken mensen en korte lijnen.”

En juist daarom geloven ze dat dit hét moment is voor garages in de regio om kennis te maken met Jari Techniek. “Wij zijn onafhankelijk, hebben een breed assortiment, veel kennis in huis en een enorm enthousiaste groep mensen die klaarstaat voor onze klanten. Kortom: wij hebben alles in huis, van formules tot de juiste parts.”





Vredestein Quatrac Pro 2

de perfecte partner op de weg, het hele jaar door

In de eerste maanden van 2026 leek het soms alsof de regen nooit ophield. Uit onderzoek van het Koninklijk Nederlands Meteorologisch Instituut (KNMI) blijkt dat de jaarlijkse neerslag in Nederland sinds 1906 met ongeveer 20% is toegenomen. Ook de winters zijn aanzienlijk natter geworden, met een stijging van circa 30%.

Wat betekent die toegenomen regenval nu precies voor automobilisten, met name als het gaat om het vervangen van de banden van uw auto?

Banden zijn meer dan alleen rond en zwart; ze zorgen ervoor dat uw auto grip op de weg houdt. Verschillende soorten banden presteren het best onder specifieke omstandigheden. Sommige zijn bijvoorbeeld geoptimaliseerd voor droog wegdek, andere voor ijs en sneeuw. All-season banden zijn ontwikkeld om onder alle omstandigheden uitstekend te presteren.

Met de nieuwe Vredestein Quatrac Pro 2 hoeven automobilisten zich geen zorgen meer te maken over het wisselen van banden per seizoen. De band is namelijk voorzien van het Three Peak Mountain Snowflake-symbool (3PMSF), dat aangeeft dat hij geschikt is voor gebruik op sneeuw en ijs. De Vredestein Quatrac Pro 2 is ontworpen en ontwikkeld in Nederland en wordt in Europa geproduceerd, specifiek voor de Europese markt. De band is ontwikkeld voor krachtige sedans, hatchbacks,

SUV's en sportwagens, inclusief modellen met volledig elektrische en hybride aandrijving. De Quatrac Pro 2 richt zich op bestuurders die op zoek zijn naar een high-performance band die onder alle weersomstandigheden veiligheid en comfort biedt.

Innovatief ontwerp van loopvlak en zijwand

Waarom presteert de Quatrac Pro 2 zo goed onder natte omstandigheden? Het onderzoeks- en ontwikkelingsteam in Enschede heeft jarenlang gewerkt aan het perfectioneren van het loopvlakontwerp. Door middel van simulaties en praktijktests is de band geoptimaliseerd op het gebied van grip, tractie, duurzaamheid, rolweerstand en geluidsniveau.

Deze band onderscheidt zich in zijn segment door lengtegroeven die helpen bij de afvoer van water. Hierdoor wordt aquaplaning vermindert en blijft de grip op nat wegdek optimaal. Elk onderdeel van het loopvlak draagt bij aan de all-season eigenschappen en zorgt voor betere grip op sneeuw, nat en droog wegdek. Het ontwerp van het



VREDESTEIN
TYRES



VREDESTEIN
TYRES

loopvlak helpt bovendien het weggeluid te verminderen; dit is met name een voordeel voor elektrische en hybride voertuigen, waarbij het geluid van de banden op het asfalt niet wordt gemaskeerd door motorgeluid.

Een ander onderscheidend kenmerk van de Quatrac Pro 2 is het innovatieve ontwerp van de zijwand. Dit is ontwikkeld in samenwerking met het Italiaanse Italdesign. De zijwand verbeeldt de seizoenen met grafische elementen die doen denken aan bladeren, sneeuw en regen, verwerkt in een vloeiende lijnvoering.

Volledig compatibel met elektrische voertuigen

Naarmate elektrische voertuigen (EV's) steeds populairder worden, moest het ontwerp van banden worden aangepast aan de kenmerken van deze voertuigen, met name het grotere gewicht (als gevolg van de ingebouwde accu's) en het hogere koppel van de elektromotor. De Quatrac Pro 2 is vanaf het begin ontworpen om volledig compatibel te zijn met EV's, en veel maten van deze band hebben een hoog draagvermogen, waardoor ze zelfs geschikt zijn voor de zwaarste EV's. Om de efficiëntie te maximaliseren, heeft de Quatrac Pro 2 ook een lage rolweerstand voor een grotere actieradius van de EV.

Een sterke traditie in alle seizoenen

Vredestein is al decennia lang een pionier en leider op het gebied van all-season banden en ontwikkelde begin jaren negentig enkele van de eerste banden in deze categorie. Tegenwoordig biedt het merk een van de breedste en meest gevarieerde assortimenten all-season banden in Europa, van standaard tot high-performance modellen zoals de Quatrac Pro 2.

Breed assortiment maten

De Quatrac Pro 2 is een high-performance band voor premium en high-end voertuigen. Hij is verkrijgbaar voor velgmaten van 18 tot 24 inch en met een maximale breedte tot 355 millimeter.

Met een snelheidsindex tot Y en opties voor hoge belasting (HL) is de band geschikt voor grotere voertuigen, zowel elektrisch als met verbrandingsmotor. Daarnaast beschikt de band over een EU-bandenlabel met classificatie A voor natte grip en A voor geluidsniveau, evenals het 3PMSF-keurmerk.

De Vredestein Quatrac Pro 2 is vanaf juni 2026 verkrijgbaar in heel Nederland. |



PERFECTE GRIP, — IN ALLE SEIZOENEN



QUATRAC PRO 2
ALL-SEASON

DE BAND WAARMEE JE ONDER
ALLE OMSTANDIGHEDEN SNELLER
TOT STILSTAND KOMT

VREDESTEIN
TYRES





RIEM-IN-OLIE KITS BETERE ONDERDELEN. BETROUWBAARDER.

Het nieuwe Gates PowerGrip™ Riem in oliekit-assortiment, speciaal ontworpen voor Ford EcoBoost 1.0 liter toepassingen, is hier en biedt premium kwaliteit, duurzaamheid en compleet gemak.

Ontworpen voor installateurs en garageprofessionals, bevat elke doos Gates Riem-in-oliekits naast de distributieriem en metalen ook extra onderdelen zoals bouten, afdichtingen en pakkingen. Dit zijn de onderdelen die door OE-fabrikanten essentieel worden geacht voor uitgebreide vervangingsprocedures van het systeem.

**VERTROUW OP GATES.
RIJ MET VERTROUWEN.**

NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET UW LOKALE



GATES TECHZONE



GATES.COM



CATALOGUE APP



Waarom het vervangen van schokdempers per paar nog steeds wordt genegeerd, en waarom dat niet zou mogen

Ondanks duidelijke richtlijnen binnen de sector wordt het vervangen van schokdempers per paar in de werkplaats nog steeds niet altijd toegepast.

Als we daarbij het aantal werkzaamheden optellen dat wordt uitgevoerd zonder nieuwe montage- en beschermingskits, roept dit een grotere vraag op: worden sommige ophangingsreparaties uitgevoerd zonder de best mogelijke werkwijze te volgen? Om hier een duidelijker beeld van te krijgen, hebben we dit onderwerp nader onderzocht en gesproken met ingenieurs van Monroe, een van de meest gevestigde namen op het gebied van rijcomfort en voertuigcontrole.

“Het gaat niet alleen om het vervangen van wat defect is”

Een van de belangrijkste punten is eenvoudig: een schokdemper werkt niet op zichzelf.

“Schokdempers en veerpoten zijn ontworpen om als paar op één as te functioneren. Zelfs als slechts één exemplaar defect is, zal de andere in de loop van de tijd ook zijn prestaties hebben verloren. Het monteren van één nieuwe eenheid naast een versleten exemplaar veroorzaakt een onbalans in de dempingsprestaties.”

In de praktijk wordt die onbalans merkbaar tijdens het remmen, het nemen van bochten en bij belasting. Het voertuig reageert niet langer gelijkmatig, wat invloed kan hebben op het stuurgedrag en de stabiliteit, vooral in noodsituaties.

De verborgen kosten van een snelle oplossing

Er is ook een langetermijneffect dat vaak onopgemerkt blijft.

“Wanneer een nieuwe schokdemper wordt gecombineerd met een oudere eenheid, zal de nieuwe schokdemper sneller slijten. Dit komt doordat de nieuwe demper stijver is en daardoor het grootste deel van de bewegingen en oneffenheden van het wegdek opvangt. Hierdoor kan het voertuig eerder dan verwacht terugkeren naar de werkplaats, waarbij de bestuurder denkt dat de nieuwe schokdemper defect was, terwijl dat absoluut niet het geval is.”

Wat op dat moment een snellere of goedkopere oplossing lijkt, kan er uiteindelijk toe leiden dat het voertuig sneller dan verwacht terugkeert naar de werkplaats en de klant on-

tevreden achterblijft. Uit ervaring en diverse onderzoeken weten we bovendien dat een ontevreden klant die een garage verlaat vanwege problemen met de dienstverlening, zijn of haar ervaring vaak deelt met vrienden en familie. Dit kan de reputatie van de werkplaats verder schaden.

Er is ook een aspect van klantbeleving waarmee rekening moet worden gehouden. Wanneer slechts één zijde wordt vervangen en het voertuig nog steeds niet helemaal goed aanvoelt, weten de meeste bestuurders niet welke zijde werd vervangen. Vanuit hun perspectief is de reparatie simpelweg niet correct uitgevoerd. Die verwarring kan snel uitmonden in een klacht, waarbij de garage de schuld krijgt.

We weten bovendien dat het opbouwen van een sterk imago en een goede reputatie als garage veel tijd, inspanning en toewijding

vergt. Tegelijkertijd kan die reputatie door een gebrek aan inzicht of communicatie ook zeer snel worden aangetast.

Montagekits: uit het zicht, maar niet uit het oog

Een ander aandachtspunt is de montagekit, een onderdeel dat zelden dezelfde aandacht krijgt als de schokdemper zelf.

Montagekits vormen de bovenste verbinding tussen de ophangingsconstructie en de carrosserie van het voertuig. Ze absorberen trillingen, ondersteunen de stuurprecisie en zorgen voor rijcomfort.

“Montagesystemen staan voortdurend onder spanning en beweging, maar slijtage is niet altijd zichtbaar. Het hergebruiken van oude montagekits met nieuwe schokdempers kan de prestaties van het volledige systeem negatief beïnvloeden.”

Voor technici vormt dit een herkenbare uitdaging. Een onderdeel dat er op het eerste gezicht nog bruikbaar uitziet, kan in werkelijkheid zijn beste tijd al gehad hebben. Wanneer het opnieuw wordt gemonteerd, kan het geluiden veroorzaken, het rijcomfort verminderen of leiden tot een inconsistente stuurrespons.

De aanbevolen levensduur van een topmount na de eerste vervanging bedraagt ongeveer 80.000 kilometer (50.000 mijl). Dat is korter dan de levensduur van de oorspronkelijke topmount bij een nieuw voertuig, omdat deze belangrijke componenten na verloop van tijd extra slijtage en belastingen van andere onderdelen moeten opvangen.

Beschermingskits: het vaak vergeten onderdeel

Beschermingskits zijn een ander onderdeel waarop in de praktijk nog vaak wordt bespaard. Elke kit bevat een stofhoes en een aanslagrubber (compressiebuffer), twee onderdelen die essentieel zijn voor de bescherming van de schokdemper.

De stofhoes voorkomt dat vuil, vocht en strooizout de zuigerstang beschadigen, terwijl het aanslagrubber de veerweg van de ophanging begrenst en helpt bij het beheersen van duik-, hef- en rolbewegingen van het voertuig tijdens accelereren, remmen en het nemen van bochten.

"Zonder deze onderdelen wordt de nieuwe schokdemper vanaf het eerste moment blootgesteld aan schadelijke invloeden," aldus Monroe. "Dit kan de levensduur van de schokdemper aanzienlijk verkorten."

Het lijkt misschien een klein detail, maar het kan een grote invloed hebben op de duurzaamheid en de rijeigenschappen van het voertuig.

Een volledige reparatie, geen gedeeltelijke

De boodschap is duidelijk en consistent: reparaties aan de ophanging moeten worden beschouwd als een ingreep aan het volledige systeem, niet als de vervanging van één afzonderlijk onderdeel.

Wij adviseren:

- Schokdempers of veerpoten altijd per paar te vervangen.
- Nieuwe montagekits te installeren.
- Nieuwe beschermingskits te monteren.

Alles wat minder is, brengt de prestaties, veiligheid en levensduur in gevaar.

Voor technici is de conclusie eenvoudig. Het verschil tussen een correcte reparatie en een echt professionele herstelling zit vaak in de details en in de technische kennis van de producten. Bij werkzaamheden aan de ophanging zijn het juist die details die ervoor zorgen dat een voertuig de werkplaats verlaat met prestaties zoals de fabrikant ze bedoeld heeft. |



**ATE TrainingsCenter**

OE knowledge brought competently to the workshop – on-site or remote.

academy.ate-vdo.com

ATE helpline

Experienced brake specialists provide assistance with all brake-related questions.

+49 69 15040150
ate-brakes.com/hotline

**Workshop module “ATE BrakeCenter”**

Everything from a single source: products, tools, training, consulting and business development.

ate-brakes.com/brakecenter

ATE spare parts

Discs, pads, fluids and more in OE quality – with technical documentation that sets standards.

ate-brakes.com/products

**Digital knowledge**

Extranet and academy.ate-vdo.com

Just a few clicks away: the digital service world of ATE and VDO.

portal.ate-vdo.com

ATE workshop accessories

Test and inspection equipment, bleeding devices, disposal and extensive tools for all work steps.

ate-info.de/en

Kwaliteit die je ziet:

hoe Remote Support ATE's kwaliteitsinitiatief zichtbaar maakt

In de aftermarket is “kwaliteit” niet zomaar een kreet. Met haar ATE kwaliteitsinitiatief vertaalt ATE die belofte naar een duidelijk kader, opgebouwd rond vier pijlers: ervaring, kwaliteit, portfolio en service. En die laatste pijler, service, is waar het initiatief echt tastbaar wordt in het dagelijkse werkplaatsleven.

ATE Remote Support zet expertise om in realtime ondersteuning aan het voertuig, waardoor kwaliteit niet alleen maar iets is wat je installeert, maar ook iets wat je daadwerkelijk ervaart.

Als telefoontjes en chats niet volstaan, hebben werkplaatsen een betere visualisatie nodig

Precies voor die situaties is Remote Support ontworpen. Het verbindt de werkplaats met experts van de technische hotline via een live videosessie met gebruikmaking van een gewone smartphone of tablet. De echte doorbraak zit echter in de geïntegreerde augmented reality (AR)-functionaliteit. In plaats van het probleem te beschrijven, kunnen technici en experts werken met hetzelfde live beeld en er direct visuele aanwijzingen aan toevoegen.



Augmented reality die aan het voertuig “gekoppeld” blijft

Met de AR-functie kunnen experts relevante zones in het live camerabeeld markeren met virtuele elementen zoals pijlen, tekst en lijnen. Belangrijk daarbij is: deze markeringen blijven op hun plaats, zelfs wanneer de camera beweegt.

Dat betekent dat de discussie gekoppeld blijft aan het feitelijke onderdeel – of de camera nu van de remschijf naar het remblok beweegt, of de monteur van positie verandert om vanuit een andere hoek te kijken. Het resultaat is een nauwkeuriger gedachteswisseling, minder misverstanden en een snellere oplossing van het probleem. Het berust op samenwerking: meerdere werkplaatsmedewerkers kunnen tegelijk deelnemen aan dezelfde sessie en deelnemers kunnen opmerkingen plaatsen op het gedeelde scherm, documenten uitwisselen via de chat en zelfs beeldreeksen exporteren voor latere referentie.

Remote Support is bewust zo ontworpen dat het eenvoudig in gebruik is:

- er is geen gespecialiseerde hardware vereist, enkel een smartphone of tablet
- er kunnen verschillende monteurs tegelijk deelnemen aan de sessies
- de toegang is gestructureerd via een uitnodiging van de technische hotline
- de systeemvereisten zijn afgestemd op gangbare mobiele apparaten

Een eigentijdse service passend bij de werkplaatsrealiteit

Die eenvoud doet ertoe, want werkplaatsen hebben geen behoefte aan nog een ingewikkelde tool – ze hebben behoefte aan ondersteuning die snel werkt, onder reële omstandigheden en met zo min mogelijk verstoring.

De conclusie: kwaliteit is niet alleen wat je koopt, het is waar je op kunt vertrouwen

Het ATE kwaliteitsinitiatief 2025 plaatst een spotlight op wat ‘premium’ in de aftermarket dient te betekenen: jarenlange expertise, compromisloze normen, een breed aanbod, op duurzaamheid gerichte innovatie – en een service-ecosysteem dat werkplaatsen dag in dag uit ondersteunt.

ATE Remote Support brengt die belofte in de praktijk. Het maakt expertise visueel, deelbaar en toepasbaar – live, direct bij het voertuig. En dat maakt het tot een boeiend aspect van het kwaliteitsinitiatief: het gaat niet alleen over kwaliteit, maar helpt ook om die in realtime te realiseren.

GROENE NOX-SENSOR

ERVARING IN OE-KWALITEIT

De Schaeffler Vitesco NOx-sensoren zijn de ideale aanvulling op het brede Vehicle Lifetime Solutions-portfolio van Schaeffler. Dankzij de beproefde OE-kwaliteit zorgen deze sensoren voor uiterst nauwkeurige stikstofoxidemetingen, voor een efficiënte nabehandeling van uitlaatgassen en naleving van strenge wereldwijde milieunormen. Met onze NOx-sensoren kunt u vertrouwen op toonaangevende OE-kwaliteit – voor nauwkeurige emissieregeling, betrouwbare werking en een lange levensduur.



BELANGRIJKSTE VOORDELEN

ONTWORPEN VOOR DE GEHELE LEVENSDUUR VAN VOERTUIGEN

De robuuste, hoogwaardige Schaeffler Vitesco NOx-sensoren garanderen betrouwbaarheid en de levensduur van de motor en het uitlaatsysteem.

NAUWKEURIGE EMISSIEREGELING

Nauwkeurige emissieregeling kan overmatige vervuilende emissies voorkomen en zorgt voor naleving van wereldwijde emissienormen (EU, NA, JP, CN).

BETROUWBARE WERKING

Snelle en eenvoudige montage vereenvoudigt onderhoud en garandeert uiterst nauwkeurige real-time metingen en een snelle bedrijfsgereedheid.



<https://vehiclelifetimesolutions.schaeffler.nl/vitesco>



FEITEN EN CIJFERS

UITGEBREID NOX-PORTFOLIO VOOR PC/CV

Ontwikkeld voor 12V- en 24V-toepassingen in personenauto's, lichte en zware bedrijfsvoertuigen



WERELDWIJDE MOTORTOEPASSINGEN

Productie van > 140 miljoen Schaeffler Vitesco NOx-sensoren sinds 2002 (> 50% geproduceerd sinds 2018)*



ENORM POTENTIEEL IN DE IAM

Dankzij hoge wagenparkdekking en aanzienlijke bijdrage aan schone mobiliteit

* Bron: Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions Germany GmbH & Co. KG

SCHAEFFLER

Meer dan 40.000 onderdelen

op voorraad en elke maand nieuwe producten en nieuwe assortimenten



Levering
binnen 24 uur



Altijd het
juiste onderdeel



Voor elk probleem
een snelle oplossing

Nieuw



Regensensoren
32043

Nieuw assortiment

30 actieve referenties

Catalogus: verlichting & comfort



Nieuw



Keyless Handgrepen
286025

Nieuw assortiment

27 actieve referenties

Catalogus: verlichting & comfort



**Neem contact
met ons op**

M&D Benelux Srl

Fours à Chaux 25

5330 Assesse

+32 83 68 88 25

Whatsapp : +32 470 48 74 41

Volg ons op LinkedIn 



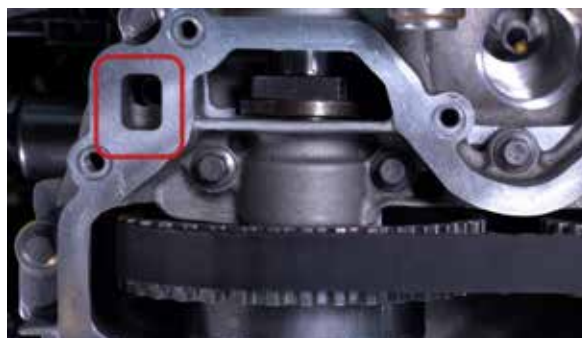
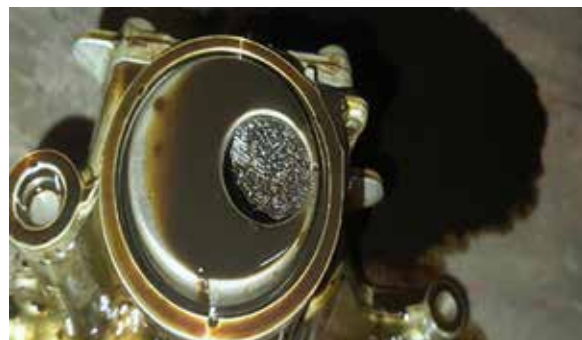
Technische handleiding: Belt-in-Oil (BIO) distributiesystemen in PureTech- en EcoBoost-motoren

De natte-distributieriem technologie, ook bekend als Belt-In-Oil (BIO)-systemen, heeft het moderne motorontwerp ingrijpend veranderd door wrijving te verminderen en de thermische efficiëntie te verbeteren. Deze systemen vereisen echter een uiterst strikt onderhoudsprotocol om catastrofale motorstoringen te voorkomen. In dit artikel gaan we in op de onderliggende oorzaken van slijtage aan de riem, hoe u een goede diagnose kunt stellen op basis van de motorarchitectuur en wat u moet doen voor een professionele en betrouwbare reparatie.

Verplichte reparaties aan het Belt-in-Oil-systeem

Als de systeemcontrole NIET CONFORM is, moeten de volgende kritieke onderdelen worden geïnspecteerd, gereinigd en/of vervangen:

- ▶ **Oliepompfilter:** Dit is het belangrijkste obstakel. Controleer of het gedeeltelijk of volledig geblokkeerd is. Reinig of vervang indien nodig.
- ▶ **Vacuümpompfilter:** Controleer het oliefilter van de pomp. Als deze verstopt is, moet de volledige vacuümpomp worden vervangen.
- ▶ **Motorslijtage:** Controleer volgens de OE-beschrijving en -procedure de staat van de nokkenaslagers. Als ze niet voldoen aan de door de OE-fabrikanten voorgeschreven toleranties, moet de motor worden vervangen.
- ▶ **Variabele kleptiming (VVT):** Verwijder beide solenoïden en inspecteer hun filters. Als ze verstopt zijn, reinig ze dan met geschikte producten (gebruik geen perslucht). Bij een EcoBoost-motor moet de VVT-nokkenasversteller worden vervangen, omdat de VVT-solenoïde geen filter heeft, waardoor riemdeeltjes de nokkenasversteller intern zullen blokkeren.
- ▶ **Oliepomp magneetklep:** Demonteer en reinig.
- ▶ **Reiniging van de olieleiding van de turbocompressor**
 PureTech: Demonteer en reinig de holle banjo-bout van de olietoevoerleiding van de turbocompressor en reinig de leidingen grondig.
 EcoBoost: In het motorblok achter de natte riem bevindt zich een inbusschroef die moet worden verwijderd om toegang te krijgen tot een klein filter dat de oliestroom door de leidingen voor de smering kan blokkeren.
- ▶ **Motorventilatiekanaal (PCV):** Controleer of er rubberdeeltjes aanwezig zijn in het aangegeven kanaal (specifiek voor PureTech).
- ▶ **ECU-software-update (PureTech):** Zoals aangegeven in de technische bulletins van PSA, is het verplicht om een software-update van de motorregeleenheid uit te voeren. Deze update optimaliseert de bewaking van de oliedruk en past de injectiestrategie aan om toekomstige olieverdunning te verminderen.



Let op: Als u alleen de distributieriem vervangt zonder het verstopte systeem voor de smering schoon te maken, krijgt u weer last van storingen en ernstige motorschade.



Hoe toekomstige defecten aan natte-distributieriem te voorkomen

Een professionele reparatie gaat niet alleen over het vervangen van onderdelen; het gaat om het waarborgen van betrouwbaarheid op lange termijn en het beschermen van de werkplaats tegen dure garanties. Om voortijdige defecten aan de riem en het systeem na de installatie te voorkomen, dient u de volgende essentiële richtlijnen te volgen:

- ▶ **Reparatiegemak door complete Gates kits:** Door de Gates Super Kit te installeren, zorgt u ervoor dat alle cruciale onderdelen, waaronder de versterkte riem, spanners, afdichtingen en eenmalig te gebruiken bouten, worden vervangen door onderdelen van OE-kwaliteit. Dit garandeert dat het volledige timing-systeem een nieuwe levensduur begint met gesynchroniseerde spanning en materiaalcompatibiliteit.
- ▶ **Verplicht OE-goedgekeurd oliebeheer:** De meest effectieve manier om vroegtijdige slijtage te voorkomen, is door u strikt te houden aan de OE-oliespecificaties en onderhoudsintervallen. Adviseer de klant dat het gebruik van de juiste olie absoluut noodzakelijk is voor Belt-In-Oil (BIO)-systemen.
- ▶ **Rijgedrag om brandstofverdunding te voorkomen:** Informeer de voertuigeigenaar over de risico's van frequente korte ritten en onderbroken regeneraties. Het aanbevelen van een frequenter olieversingschema voor voertuigen die in de stad rijden, kan de levensduur van het systeem aanzienlijk verlengen.

Door een strikt reinigingsprotocol te combineren met de installatie van de uitgebreide inhoud van de Gates Super Kit, levert u een hoogwaardige service die de prestaties van de motor waarborgt en zorgt voor langdurige tevredenheid bij uw klanten.

CONCLUSIE

Belt-in-Oil (BIO) distributiesystemen bieden aanzienlijke prestatie- en efficiëntievoordelen, maar alleen als hun unieke onderhoudsvereisten volledig worden nageleefd. Brandstofverdunding, onjuiste oliespecificaties en verwaarloosde onderhoudsintervallen zijn de belangrijkste oorzaken van snelle degradatie. Door strenge diagnoses toe te passen, OE-goedgekeurde procedures te volgen en het systeem voor smering grondig te reinigen wanneer slijtage aan de riem wordt geconstateerd, kunnen werkplaatsen zorgen voor langdurige betrouwbaarheid en motoren beschermen tegen ernstige schade.

Met de juiste gereedschappen, de juiste olie en een complete reparatieaanpak kunnen technici BIO-systemen weer optimaal laten presteren en hun klanten vertrouwen, veiligheid en duurzaamheid bieden voor vele duizenden kilometers.



JOBS

PERSONEEL IN DE AUTOMOTIVE.

Wij maken
het mogelijk.

WIJ MAKEN DE VIJVER 7X GROTER

Iedereen vist in dezelfde vijver als het om personeel gaat. Veel bedrijven richten zich alleen op actief werkzoekenden via platforms zoals Indeed.

Wij doen het anders

Met gerichte online campagnes bereiken wij juist de mensen die nog niet actief zoeken, maar wél openstaan voor een nieuwe baan. Zo maken we de vijver 7x groter.

WAT MAG JE VAN ONS VERWACHTEN

- In 8 weken resultaat
- Instroom en opvolging volledig verzorgt
- Grote online zichtbaarheid
- No-Cure Pay-Less model



Direct starten?

☎ Bel 023 808 0799

Je wordt dezelfde dag nog geholpen.



FLEXWORKZ
BRINGS THE BEST TOGETHER

☎ 023 - 808 0799

✉ info@flexworkz.nl

🌐 www.flexworkz.nl

VOORBEELDEN

Benieuwd naar concrete voorbeelden uit de Automotive? Scan onderstaande QR en ervaar hoe een kandidaat jullie ziet.



Scan QR-code

Om concrete voorbeelden bekijken scan de qr-code.



Scan QR-code

Scan de qr-code om je contactgegevens achter te laten.





“Team Nexus Automotive Nederland stelt zich aan je voor.”

Profiel: Sjoerd van Uythoven
IT & E-commerce Manager

Het team van Nexus Automotive Nederland ondersteunt grossiers en universele garagebedrijven op het gebied van inkoop, autotechniek, marketing en automatisering. We stellen het team graag aan je voor. Deze keer maak je kennis met Sjoerd van Uythoven.



Sjoerd van Uythoven

Wat is je functie en wat houden je dagelijkse werkzaamheden in?

Ik ben Junior IT & E-commerce Manager binnen AllParts. In deze functie help ik grossiers om meer waarde te halen uit systemen zoals Brightmotive, het ERP-systeem en andere gekoppelde software. Ik ondersteun bij het optimaliseren van orderprocessen, voorraadbeheer, routes, artikeldata, prijsinformatie en het gebruik van de online catalogus. Daarbij onderzoek ik waar handmatig werk, fouten of onduidelijkheden ontstaan. Mijn werk zit tussen IT, e-commerce en de praktijk van de grossier in. Vaak zit de winst niet in grote veranderingen, maar juist in kleine instellingen of procesverbeteringen die dagelijks veel tijd schelen.

Wat vind je leuk aan je werk?

Wat ik leuk vind aan mijn werk is dat je eigenlijk nooit klaar bent. In IT en e-commerce verandert alles snel. Wat vandaag goed werkt, kan morgen alweer slimmer. Dat maakt het uitdagend. Ik vind het interessant om te zien hoe systemen in de praktijk worden gebruikt en waar het misgaat tussen techniek en de dagelijkse operatie. Juist daar liggen de verbeterpunten: iets wat eerst omslachtig of onduidelijk was, omzetten in een proces dat beter werkt.

Hoe lang zit je al in de branche en wat heb je hiervoor gedaan?

Ik zit sinds 2017 in de autobranche. Ik ben toen begonnen met de opleiding Eerste Autotechnicus op het mbo en ben daarnaast meteen als automonteur gaan werken. Daarna heb ik ook mijn diploma als Technisch Specialist behaald.

In 2022 ben ik Automotive Business Management gaan studeren aan de IVA. Naast mijn studie werkte ik bij AllParts Huva als baliemedewerker. Daardoor heb ik ook de grossierskant van de branche goed leren kennen. In het laatste jaar van mijn hbo heb ik mijn afstudeerstage gedaan bij Brightmotive. Daar kwam ik meer in aanraking met e-commerce en IT, en dat vond ik direct interessant. Juist daar zie je ook dat processen

vaak slimmer, sneller en beter kunnen. Daardoor ken ik de branche inmiddels goed, terwijl ik tegelijkertijd met een frisse blik naar processen en systemen kijk

Wat zie je als sterke punten van AllParts?

Vooral de samenwerking binnen de groep. Je doet het niet alleen, maar probeert samen beter te worden en naar hetzelfde doel toe te werken. Dat maakt processen efficiënter en zorgt ervoor dat je meer uit de organisatie kunt halen. Daarnaast is DR!VE+ een sterk punt, omdat we ons daarmee als groep kunnen onderscheiden in de markt.

In je functie heb je zowel met leveranciers als grossiers als met garagehouders te maken. Kun je een beetje een band opbouwen met de klanten?

Ja, zeker. Uiteindelijk werkt iets alleen goed als je begrijpt wat er bij grossiers en garagehouders in de praktijk speelt. Je kunt niet vanachter een scherm bepalen wat beter moet, zonder te weten hoe mensen er dagelijks mee werken. Juist door mee te kijken, vragen te stellen en problemen serieus te nemen, bouw je vanzelf een band op. Doordat ik zelf ook in de werkplaats en bij een grossier heb gewerkt, begrijp ik goed waar ze tegenaan lopen.

Hoe ziet je leven er over vijf jaar uit en hoe denk je dat het dan staat met de club AllParts Nederland?

Ik begin in september aan een masteropleiding en hoop over vijf jaar mijn vader op te volgen in het familiebedrijf. Daarmee zou ik als derde generatie binnen AllParts Huva verdergaan. Voor AllParts Nederland hoop ik dat we dan als groep tegen die tijd nog beter samenwerken op het gebied van data, digitalisering en kennisdeling. Daar ligt veel winst, zeker omdat de markt steeds sneller verandert.

Wat is de voornaamste verandering in de branche die je tot nu toe hebt zien gebeuren?

De grootste verandering die ik heb gezien, is de

verschuiving naar online. Klanten verwachten steeds meer zichtbaarheid. Voorraad, prijzen, levertijden en productinformatie moeten direct kloppen en beschikbaar zijn. Brightmotive heeft daar een grote rol in gespeeld. Aan de voorkant lijkt het voor de klant vooral alsof bestellen makkelijker is geworden, maar achter de schermen is er veel veranderd. Systemen, data, voorraadbeheer en processen moeten tegenwoordig veel beter op elkaar aansluiten dan tien jaar geleden.

Wat is volgens jou de belangrijkste verandering die er nog aankomt?

Voor mij zitten de grootste veranderingen vooral in data en elektrische auto's. Data wordt steeds belangrijker: artikeldata, voorraad, prijzen en koppelingen tussen systemen moeten gewoon kloppen. Wie dat goed op orde heeft, werkt sneller, maakt minder fouten en helpt klanten beter. Daarnaast gaan elektrische auto's de markt veranderen. Er komt minder traditioneel onderhoud, maar juist meer behoefte aan kennis, goede data en het juiste assortiment. Bij elektrische auto's verandert niet alleen het assortiment, maar ook de kennisvraag vanuit garages. Daar moeten grossiers goed op inspelen.

Wat doe je in je vrije tijd?

In mijn vrije tijd ben ik vooral veel met sport bezig. Ik ben fanatiek triatleet, dus zwemmen, fietsen en hardlopen komen wekelijks terug. In april ben ik met mijn ouders naar Spanje gegaan voor de halve triatlon van Valencia en in augustus gaan we naar Zweden voor de Ironman in Kalmar. Voor het beeld: dat is 3,8 kilometer zwemmen, 180 kilometer fietsen en daarna nog 42,2 kilometer hardlopen. Dat vraagt dus om de nodige training. Daarnaast ben ik graag actief buiten. Een hikevakantie, skiën of een lange roadtrip vind ik geweldig. Nieuwe landen zien, culturen ontdekken en actief bezig zijn: daar haal ik veel plezier uit. |

FILTRATION

PURflux

70 YEARS
ANNIVERSARY



Legendary

Since 1956

Snel en professioneel offertes maken met Brightmotive en HaynesPro

Een duidelijke en professionele offerte maakt het verschil richting de klant. Tegelijkertijd wil je als garage snel kunnen schakelen zonder onnodig veel administratie. Met Brightmotive en HaynesPro stel je eenvoudig complete offertes samen inclusief onderdelen, arbeid en voertuiggegevens. Dat bespaart tijd, voorkomt fouten en zorgt voor een professionele uitstraling.

Van aanvraag naar offerte “onderhoudsbeurt” in enkele klikken

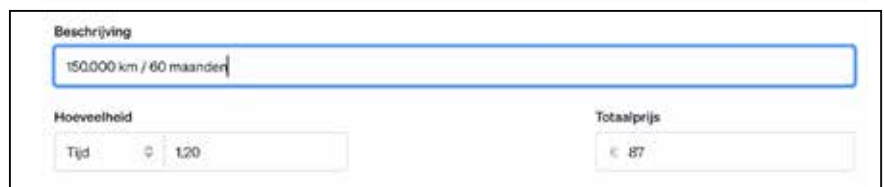
1. Selecteer eenvoudig het voertuig

Zoek op kenteken, artikelnummer, VIN, EAN, OE of bandenmaat...

Zoek snel op kenteken of voertuiggegevens en krijg direct inzicht in de juiste voertuigdata.

2. Voeg onderdelen en werkzaamheden toe

Selecteer eenvoudig de “onderhoudsbeurt” juiste onderdelen en voeg direct werkzaamheden toe, offerteregels zijn gemakkelijk te bewerken door op de regel te klikken, beschrijving, tijd en prijs kun je aanpassen.



3. Maak de offerte compleet

Voeg gemakkelijk de benodigde artikelen toe voor de onderhoudsbeurt.

Controleer artikelen, aantallen, prijzen en eventuele opmerkingen. Alles overzichtelijk op één plek.



4. Verstuur of print direct

De offerte is direct klaar om professioneel te delen met de klant, per mail of geprint aan de balie.



Meer gemak in de dagelijkse praktijk

In de werkplaats telt snelheid én duidelijkheid. Met Brightmotive beschik je over een praktische oplossing waarmee je sneller, overzichtelijker en professioneler offertes opstelt. Zo houd je meer tijd over voor wat echt belangrijk is: de klant en het werk in de werkplaats.

GROSSIERS IN AUTOMATERIALEN

AALSMEER	Boer Automaterialen B.V.	0297-324878
AMSTERDAM	Amstelparts	020-6852779
AMSTERDAM	Merci Automaterialen	020-4924936
AMSTERDAM	Merci Automaterialen Sloten	020-6176923
APELDOORN	Hampsink Automaterialen	055-3558396
ASSEN	Jari Techniek Assen	0592-749303
AXEL	Koster Autoparts	0115 745 322
BERGHEM	AdCar Automaterialen	0412-401306
BLADEL	Huva Automaterialen Bladel B.V.	0497-383845
BRUNSSUM	Bachaus Automaterialen	045-5251403
CAPELLE A/D IJSSEL	Jatech Automaterialen	010-4422020
COEVORDEN	Jari Techniek Coevorden	0524-517587
CULEMBORG	Koren Autoparts	0345-639163
DEN HAAG	d'Uston en Allard Automaterialen	070-345224
DEVENTER	Kruitbosch & de Weerd Deventer B.V.	0570-622299
DRACHTEN	Ype Kramer Drachten	0512-515533
EERSEL	Huva Automaterialen Eersel B.V.	0497-531180
EINDHOVEN	De Turck Automaterialen	040-2523119
ELST	Elmu Automaterialen	0481-351031
EMMELOORD	AES Technische groothandel Emmeloord	0527-631111
EMMEN	Jari Techniek Emmen	0591-614053
GELDERMALSEN	Koren Autoparts	0345-571341
GELEEN	Agron Geleen B.V.	046-4745830
GRONINGEN	Van Dijk Automaterialen	050-3141888
HEERLEN	Agron Kerp B.V.	045-5607803
HETEREN	IGA Heteren B.V.	026-4721964
HOOGVEEN	Jari Techniek B.V.	0528-232328
KRIMPEN A/D IJSSEL	Jatech Automaterialen	0180-511155
LEEUWARDEN	Ype Kramer Leeuwarden	058-2124313
LEMMER	AES Technische groothandel Lemmer	0527-631117
NIEUWLAND	Kuyntjes Automaterialen	0345-599456
RIDDERKERK	Autospecialzaak HAGA B.V.	0180-490111
RIJEN	Besbo Automaterialen Rijen	0161-224555
RIJSSEN	Teunis Automotive	0548-537700
SNEEK	Ype Kramer Sneek	0515-430365
SOEST	G. van de Munt Soest B.V.	035-6019744
SPIJKENISSE	Autocenter Cruuswaert	0181-637211
TILBURG	Besbo Automaterialen Tilburg	013-5435622
VROOMSHOOP	Veltink Automotive	0546-642500
WIJK EN AALBURG	Evo Parts B.V.	0416-724936
ZAANDAM	Merci Automaterialen Zaandam	075-6120123
ZEIST	AMC Zeist	030-6997000
ZEVENAAR	Autoplex Zevenaar	0316-331546

AUTOTECHNISCHE GROOTHANDELS

EINDHOVEN	AEP Eindhoven	040-2524262
HILLEGOM	Revon	0252-521950

