

MOLCO MAGAZINE

Jubileum magazine 2023 | www.molco.nl

Constant verbeteren

Hoe we het autobedrijf al meer dan 45 jaar voorzien van auto-onderdelen

Trends in de markt

Samen met onze grote vriend ChatGPT kijken we in de toekomst van de autobranche

Verhuizing naar Wijchen

Hoe onze verhuizing bij gaat dragen aan een nog voordeliger aanbod voor het autobedrijf

ALGEMEEN DIRECTEUR PIM VAN 'T HOENDERDAAL:

“De eerste winst pakt het autobedrijf bij de inkoop van auto-onderdelen.”





✓ Voor 19:00 uur besteld, morgen in huis ✓ Snelle klantenservice ✓ 3 jaar garantie op onze eigen merken

Molco
Car Parts

INHOUD

05

Over Molco

Een verhaal van oorsprong, groei en klantgerichte service

09

Van uitdagingen naar groei

Een interview met algemeen directeur Pim van 't Hoenderdaal

13

Rondrit door trends in de markt!

Met een knipoog, door ChatGPT

16

Maak kennis met onze eigen merken

Ashuki by Palidium & Palidium

19

Schakelen tussen passie en praktijk

Het automotive verhaal van Léon Schilders, manager productmanagement, purchasing & data

24

Tegenstrijdige signalen

Barend Luiting, hoofdredacteur Aftersales Magazine over de razendsnel veranderende automarkt

27

De kracht van onderhoud vooruit plannen

De bezorgopties bij Molco Car Parts

30

Nieuwe bedrijfslocatie

Verhuisd naar Wijchen

33

Efficiëntie en innovatie bij Molco Car Parts

Een interview met Jan Weterings, logistiek manager bij Molco Car Parts

36

Molco Car Parts en duurzaamheid

Onze koers is helder

40

Kijkje in de auto bij Jasper

Werken bij Molco

VOORWOORD

Het allereerste Molco Magazine is een feit. Met oprechte blijdschap delen we dit met jullie ter gelegenheid van ons 45-jarig bestaan en onze recente verhuizing naar ons nieuwe kantoor en magazijn in Wijchen.

Dit magazine biedt een unieke kijk in de wereld van Molco Car Parts, waarbij ons doel is om een boeiende mix van inhoud te presenteren die zowel informatief als vermakelijk is. Ontdek de oorsprong van Molco en onze transformatie van een bescheiden leverancier naar een toonaangevende grossier voor auto-onderdelen.

Onze focus ligt op het helpen van garages en autobedrijven om hun winstmarges te vergroten door hoogwaardige auto-onderdelen tegen concurrerende prijzen aan te bieden. Zoals wij vaak zeggen: "De eerste winst pakt het autobedrijf bij de inkoop van hun auto-onderdelen." Dit motto is altijd een leidraad geweest in ons werk. We zijn er trots op dat we garages en autobedrijven al meer dan 45 jaar helpen om hun winstmarges te vergroten.

“De eerste winst pakt het autobedrijf bij de inkoop van hun auto-onderdelen.”

Namens het hele team van Molco Car Parts wensen we jullie veel leesplezier met dit magazine. We hopen dat jullie geïnformeerd en geïnspireerd raken door de inhoud en de ontwikkeling van Molco als bedrijf. We kijken ernaar uit om nog vele jaren hoogwaardige

producten en uitstekende service te bieden, en samen met jullie onze zakelijke doelen te bereiken.

Bedankt voor jullie betrokkenheid bij onze reis, en we zijn enthousiast om samen met jullie voortdurend te blijven streven naar verbetering en groei.

Met vriendelijke groet,

Sjors van Heertum
Eigenaar

Pim van 't Hoenderdaal
Algemeen Directeur

Fotografie:
John van Gelder

Vormgeving en druk:
Magazine Masters

Nu verkrijgbaar! De nieuwe MEYLE HD draagarm voor Tesla.



Incl. mounting material



De nieuw ontwikkelde MEYLE HD draagarm voor de Tesla modellen 3 en Y is de volgende baanbrekende prestatie voor onze partners in de IAM. De oplossing van de MEYLE-ingenieurs is sterker en lichter en is specifiek ontworpen voor de hoge belastingen van de zware en krachtige Tesla-voertuigen. Hij gaat langer mee, is betrouwbaarder en wordt geleverd met 4 jaar garantie.* Met deze innovatie onderstreept MEYLE zijn pioniersrol op het gebied van e-mobiliteit. En bewijst dat MEYLE eSolutions de betere en duurzamere vervangingsonderdelen voor auto's ontwikkelt en produceert. Neem gerust contact met ons op!

Meer informatie op www.meyle.com/en/control-arm-tesla

MEYLE nr. 70-16 050 0039/HD Draagarmset,
70-16 050 0009/HD-draagarm links, 70-16 050 0010/HD-draagarm rechts.



MEYLE

DRIVER'S BEST FRIEND

Een verhaal van oorsprong, groei en klantgerichte service

In 1978 vond Dutch Spare Parts haar oorsprong als leverancier van auto-onderdelen voor Amerikaanse automerken. Door een toenemende vraag naar auto-onderdelen voor het opkomende automerk Lada, verschoof de focus snel naar specialisatie in dit merk. Met een onwrikbare toewijding aan kwaliteit groeide het bescheiden bedrijf gestaag, en daarmee werd het fundament gelegd voor wat vandaag de dag Molco Car Parts is.

Met de loop der tijd verschoof de focus van Molco naar Japanse en Koreaanse automerken, in lijn met de groeiende populariteit en vraag naar onderdelen voor deze voertuigen. De expertise en het assortiment werden uitgebreid, waardoor Molco transformeerde van een Lada-specialist naar een grossier die auto-onderdelen leverde voor voertuigen van Aziatische autofabrikanten. Later werd de kennis, expertise en het assortiment verder uitgebreid naar auto-onderdelen voor Europese automerken.

Vandaag de dag weerspiegelt Molco met trots haar evolutie van onderdelenleverancier voor Lada-voertuigen tot een

vooraanstaande speler in de wereld van auto-onderdelen. De oorsprong wordt gekoesterd, terwijl de opgebouwde kennis en ervaring worden toegepast op een breed scala aan automerken. Met een team van deskundige professionals is Molco uitgegroeid tot een betrouwbare bron voor hoogwaardige auto-onderdelen, waarbij het principe van compromisloze kwaliteit altijd wordt gehandhaafd.

Reis mee met Molco en ontdek een wereld waar toewijding en betrouwbaarheid samenkomen. Wat begon met Lada, vervolgt met Japanse en Koreaanse automerken, heeft zich ontwikkeld tot een leverancier

Weetje

Lada begon rond het jaar 1970 met het veroveren van de wegen. Dit automerk streefde naar een revolutie in de autowereld door betaalbare auto's aan te bieden die waar voor je geld boden. Molco omarmde deze gedachte en vond zijn roeping in het leveren van een voordelig alternatief voor auto-onderdelen zonder concessies te doen aan kwaliteit.

van auto-onderdelen voor alle merken en modellen. >

TIJDPAD

1978

1985

Oprichting Dutch Spare Parts

In het jaar 1978 vonden wij onder de naam Dutch Spare Parts onze oorsprong, gedreven door een visie die ontstond uit de behoefte aan auto-onderdelen van hoge kwaliteit.

Eerste stappen buiten Nederland

In het jaar 1985 waagden we als Nederlands bedrijf de sprong naar de buitenlandse markt en openden we de deuren naar nieuwe mogelijkheden. Onze eerste bestemming was Duitsland, waar we met veel enthousiasme ons productaanbod presenterden. De positieve respons die we ontvingen, moedigde ons aan om verder te gaan en onze vleugels uit te slaan over een groot deel van Europa. Gedreven door onze passie voor innovatie en onze toewijding aan kwaliteit, groeiden we gestaag en wisten we ons te vestigen als een toonaangevend bedrijf. Niet alleen in Nederland, maar ook in vele andere Europese landen.

2007

Introductie eigen merk Ashuki

In het jaar 2007, markeerde een keerpunt in de bedrijfsvoering van Molco. Ashuki werd geïntroduceerd en hierdoor konden we voortaan via ons eigen merk een voordelig aanbod aanbieden, waarbij wij zelf garant stonden voor de kwaliteit. Ashuki heeft een specialisatie in auto-onderdelen voor voertuigen van Japanse en Koreaanse autofabrikanten.

Ashuki
by **PALIDIUM.**



2008 - orders bij elkaar pakken in het magazijn

2016

Introductie eigen merk Palidium

In het jaar 2016 hebben we met trots ons eigen merk Palidium geïntroduceerd. Palidium werd ons tweede eigen merk en ging zich richten op auto-onderdelen voor voertuigen van Europese autofabrikanten.

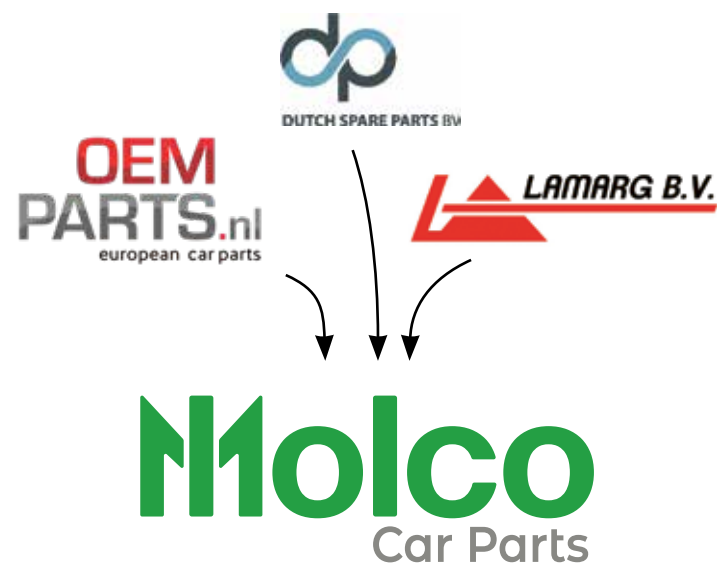


2018

Doorgaan onder één bedrijfsnaam

In 2018 heeft Molco een belangrijke verandering doorgevoerd, waarbij diverse dochterondernemingen samengevoegd werden onder de naam "Molco Car Parts."

Met deze eenwording creëerde we een sterke en uniforme identiteit, waardoor we beter in staat waren om klantgerichte service en hoogwaardige auto-onderdelen wereldwijd aan te bieden. Deze strategische stap heeft Molco Car Parts verder geïntegreerd als een toonaangevende speler in de internationale auto-onderdelenmarkt.



2023

Verhuizing naar Wijchen

Het jaar 2023 is voor Molco Car Parts een belangrijke mijlpaal geworden met de verhuizing naar een groter en moderner pand. Deze stap was het resultaat van een gestage groei en voortdurende inzet in ons vakgebied.

Het nieuwe pand biedt de ruimte en mogelijkheden om de opslagcapaciteit te vergroten, de logistieke processen te optimaliseren en onze innovatieve ideeën te realiseren. *(Lees hier meer over op bladzijde 30 en 31.)*



Wat ons echt onderscheidt?

Bij Molco begrijpen wij de cruciale rol van betaalbare en hoogwaardige auto-onderdelen. Als onafhankelijke Nederlandse grossier voor auto-onderdelen en accessoires, onderscheiden wij ons door onze unieke werkwijze en de relatie met onze fabrikanten. Dit stelt ons in staat om direct vanuit de bron in te kopen, zonder tussenkomst van bemiddelaars, en zo een korte distributieketen te creëren. Dit resulteert in aantrekkelijke verkoopprijzen voor onze klanten. *(Illustratie hieronder toont de korte inkoopketen.)*

Onze focus reikt verder dan alleen het bieden van concurrerende prijzen voor onderdelen; het waarborgen van kwaliteit is eveneens van primair belang. Wij zijn er trots op dat we nauw samenwerken met gerespecteerde fabrikanten en leveranciers, zowel voor onze eigen merken als voor de gerenommeerde merken uit de aftermarket die we in ons uitgebreide assortiment hebben opgenomen. Dankzij deze nauwe samenwerking kunnen we betrouwbare, hoogwaardige producten aanbieden die voldoen aan de strenge normen die wij voor onszelf hanteren.

Onze benadering stelt ons in staat om een breed scala aan auto-onderdelen en accessoires van diverse merken en modellen



OVER MOLCO

aan te bieden. Of het nu gaat om remmen, filters, verlichting, elektronica of andere essentiële componenten, bij Molco vindt u een uitgebreide selectie die aansluit bij uw specifieke behoeften. Onze deskundige medewerkers staan te allen tijde klaar om te assisteren bij het vinden van het juiste onderdeel of eventuele productinformatie.

Bij Molco geloven wij in het opbouwen van duurzame relaties en het verlenen van voortreffelijke klantenservice. Wij streven naar het bieden van een naadloze ervaring aan onze klanten, waarbij efficiëntie en betrouwbaarheid voorop staan.

Wanneer u voor Molco kiest, kiest u voor een betrouwbare partner die waarde hecht aan kwaliteit, betaalbaarheid en klantgerichte dienstverlening. Wij blijven ons inzetten om de verwachtingen van onze klanten te overtreffen en de auto-industrie te voorzien van hoogwaardige auto-onderdelen en accessoires. ◀



TEXTAR
BRAKE TECHNOLOGY

ONS STREVEN NAAR PRECISIE



Elke Textar-remvoering is ontwikkeld voor een specifiek voertuig, een specifiek remsysteem en een specifiek doel. **Uit 797 verschillende grondstoffen hebben we, alleen al in de afgelopen drie decennia, ongeveer 50.000 unieke remvoeringmengsels gecreëerd.** Elk van deze mengsels is ontwikkeld en getest om te voldoen aan de meest veeleisende kwaliteitsnormen. Altijd met de ambitie om de juiste remvoering te ontwikkelen voor elke uitdaging. **Dat is wat remvoering-experts onderscheidt.**

www.textar.com | | #InPursuitOfExcellence

Van uitdagingen naar groei

– Een interview met algemeen directeur Pim van 't Hoenderdaal

We spraken met Pim kort na de verhuizing van Druten naar Wijchen. In zijn nieuwe kantoor zijn de beeldschermen nog zorgvuldig ingepakt, maar Pim haalt laconiek zijn schouders op en zegt: “Maak je maar geen zorgen, dat komt allemaal nog wel in orde.” Terwijl we ons installeren aan de tafel in zijn kantoor, benadrukt hij: “Onze grootste prioriteit was ervoor te zorgen dat onze klanten hun bestellingen tijdig ontvangen, tijdens en net na de verhuizing.”



Verhuisperikelen en overwinningsmomenten

De overgang naar het nieuwe onderkomen in Wijchen was een flinke klus, deelt Pim. Maar zijn gezicht licht op terwijl hij verdergaat: “Al met al ben ik tevreden met hoe het verliep, ondanks enkele uitdagingen onderweg.” Hij vertelt hoe ze zich inspanden om de service op hetzelfde hoge niveau te houden tijdens de verhuizing, zodat klanten nauwelijks hinder ondervonden. En dat is gelukt, met amper anderhalve dag onderbreking. Desalniettemin erkent Pim dat de nieuwe plek in Wijchen voor verrassingen zorgde, vooral in die eerste week na de verhuizing. Momenteel werken we hard aan het verfijnen en optimaliseren van onze processen.”

Met een glinstering in zijn ogen benadrukt Pim dat de nieuwe locatie en investeringen een professionelere uitstraling met zich meebrengen, zowel voor leveranciers als klanten. “Dit toont aan dat we vertrouwen hebben in onze toekomst en ons bedrijfsmodel, en dat we zowel potentie als ambitie hebben om verder te groeien.” Dit versterkt ook het

vertrouwen van onze leveranciers, voegt hij eraan toe. Bovendien heeft het invloed op het aantrekken van nieuw personeel, vooral gezien de huidige uitdagende arbeidsmarkt. Een krachtige uitstraling en aantrekkelijke werkplekken zijn van essentieel belang om nieuw talent aan te trekken.

De weg van Pim in de automotive sector

Pim zijn reis door de automotive sector begon tijdens zijn studie als stagiair bij Valma / Turtlewax. Dit fundament werd later versterkt door zijn ervaringen bij Sonax Car Care en zijn stappen in de richting van een grossier, Imbema, waar zijn expertise in de branche groeide. De volgende stap bracht hem naar AD Benelux.

Zijn huidige rol bij Molco markeert het hoogtepunt van deze reis. Al zes en een half jaar zet hij zich in, aanvankelijk als Commercieel Directeur en sinds begin 2023 als Algemeen Directeur. Met zijn veelzijdige achtergrond draagt Pim bij aan de expansie en ontwikkeling van Molco.

In deze fase van zijn carrière richt Pim zich op het verfijnen van Molco's strategie om de omzet binnen vijf jaar opnieuw te verdubbelen. Zijn jarenlange ervaring en brede achtergrond in de automotive sector vormen een solide basis om de uitdagingen en kansen die voor hem liggen aan te gaan. Met zijn leiderschap streeft hij naar een sterkere aanwezigheid van Molco op de markt. Het is belangrijk om te benadrukken dat het succes van Molco te danken is aan de inzet van het hele team, waar iedereen een waardevolle rol speelt in de groei van het bedrijf.

De kracht van Molco's bedrijfsmodel

Gevraagd naar de kern van Molco's succes, benadrukt Pim dat het concept zelf de ware kracht is. Hij legt uit: “Een gemiddeld autobedrijf kan niet zonder een goed functionerende en ondersteunende grossier. Maar dat is niet onze rol. Wij gaan verder dan het basispakket van een grossier en voegen daar een uitgebreid assortiment aan toe, vaak met bekende maar ondervetegenwoordigde A-merken. Natuurlijk is onze prijsstelling een van onze belangrijkste troeven. Door de aan- >

leveringsketen te verkorten en strategische keuzes te maken in onze dienstverlening, kunnen wij de beste prijs bieden. Ondanks enige afstand tot de markt streven we naar een persoonlijke benadering.”

“Een gemiddeld autobedrijf kan niet zonder een goed functionerende en ondersteunende grossier. Maar dat is niet onze rol.”

“De kern van ons succes ligt in ons bedrijfsmodel,” vervolgt Pim. Hij legt uit dat klanten door slim te plannen bij Molco tot wel 30% meer marge kunnen behalen op hun bestellingen. Ze onderscheiden zich van grossiers doordat er geen tussenpersonen zijn die de marges verhogen. “We proberen zoveel mogelijk direct bij de bron in te kopen, bij de fabrikant of leverancier van het product,” licht hij toe. “Er komt geen hoofdkantoor, distributiecentrum of depot aan te pas. Het product komt rechtstreeks bij ons op voorraad en wordt vervolgens rechtstreeks naar de klant verzonden.” Hij benadrukt dat ze een gestroomlijnde organisatie zijn die zich volledig richt op de producten. Ze bieden geen trainingen, marketingdiensten of andere prijsverhogende extra's aan. “Dus eigenlijk bieden we gewoon een eerlijke prijs voor het product, en dat is dat.”

Op de vraag naar concurrenten van Molco antwoordt Pim doordacht: “Dat hangt af van hoe je het bekijkt.” Hij verduidelijkt dat autobedrijven meestal zo'n 80% van hun behoeften bij vertrouwde grossiers inkopen, waar ze dagelijks contact mee hebben. De overige 20% wordt elders ingekocht, en Molco is een van de opties binnen die 20%. “Dus eigenlijk is onze grootste concurrent de grossier zelf, maar in de praktijk concurreren we meer met de overige aanbieders binnen



die 20%. De positie van de grossier kunnen we nooit helemaal innemen, maar we kunnen wel streven naar een groter aandeel van die 20%.”

Pim erkent de uitdaging om klanten duidelijk te maken dat hun aanpak vooral effectief is wanneer klanten hun bestellingen van tevoren plaatsen. Hij benadrukt dat goed georganiseerde autobedrijven die vooruitplannen aanzienlijke inkoopvoordelen kunnen genieten. De grootste uitdaging ligt echter in het helder communiceren van dit concept via externe communicatie, doordachte marketing en interne processen. Hij onderstreept dat ze dit alleen kunnen bewijzen door concurrerende prijzen te bieden en trouw te blijven aan hun beloften.

Pim heeft de intentie om zijn visie te realiseren en meer ruimte te creëren voor verdere groei. Ze streven ernaar nieuwe leveranciers aan te trekken en hun productmanagementafdeling uit te breiden. Het Molco-concept willen ze bekender maken en met doelgerichte marketing willen ze klanten aanmoedigen meer bij hen te bestellen en nieuwe klanten aan te trekken. Pim benadrukt echter dat ze vooral willen focussen op het verfijnen

en verdiepen van hun huidige model, in plaats van volledig nieuwe strategieën te ontwikkelen. Zolang ze sterke groei binnen hun huidige model kunnen realiseren, is het hun bedoeling om het team te blijven richten op optimalisatie.

Molco's bedrijfscultuur wordt gekenmerkt door de waarden “Samen” en “Open en Eerlijk”. Deze waarden vormen de kern van hun beleid en de manier waarop ze met elkaar omgaan. Met een gemiddelde leeftijd van 28-29 jaar weerspiegelt de cultuur de jeugdige energie van het bedrijf. Een vriendelijke en informele sfeer heerst, en hiërarchische structuren zijn er nauwelijks. Pim benadrukt dat toegankelijkheid onderling een belangrijk kenmerk is binnen de organisatie.

Toekomst van Molco en veranderende omgeving

Pim straalt vertrouwen uit wanneer hij spreekt over Molco's toekomstige positie. Over tien jaar ziet hij Molco als een belangrijke speler op de markt voor elektrische auto's en vervangingsonderdelen. Hij is ervan overtuigd dat de opkomst van elektrische auto's aanzienlijke verschuivingen teweeg zal brengen in de markt voor onderdelen, in

vergelijking met conventionele benzine- of dieselmotoren. Molco zal een uitgebreid assortiment aan onderdelen voor elektrische voertuigen aanbieden en zich richten op het bedienen van deze opkomende markt.

Daarnaast heeft Pim zijn oog gericht op het verkennen van nieuwe marktsegmenten. Op de vraag of het doel is om naast de landen waarin ze al operationeel zijn, ook andere landen te betreden, antwoordde hij met overtuiging: “Onze strategie draait vooral om het vergroten van onze geografische dekking binnen ons vermogen om 's nachts te leveren. Dit maakt het voor autobedrijven aantrekkelijk om bij ons te bestellen. Momenteel zijn we al in staat om in zes landen 's nachts te leveren. Wel is het belangrijk om op te merken dat Oostenrijk en Zweden hier een uitzondering vormen, omdat ze buiten ons nachtelijke bereik vallen. Maar als er kansen op ons pad komen, zullen we die zeker grijpen.” Daarbij voegde hij enthousiast toe dat er theoretisch gezien zelfs mogelijkheden zijn om Noord-Frankrijk te verkennen.”

Pim benadrukt echter standvastig dat hij zich in ieder geval geen zorgen maakt over de opkomst van elektrische auto's, vooral omdat het totale aantal auto's op de weg blijft groeien en het wagenpark veroudert. Dit leidt tot meer gereden kilometers, wat op zijn beurt resulteert in verhoogde slijtage en reparaties. Hij benadrukt dat de effecten van de veranderende samenstelling van

het wagenpark pas later merkbaar zullen zijn, zoals ondersteund door verschillende studies. Pim wijst op de uitdagingen die de opkomst van elektrische auto's met zich meebrengt. Het is essentieel dat Molco blijft innoveren en een helder inzicht heeft in de benodigde onderdelen en de te verwachten vraag. Het kan zelfs nodig zijn dat Molco diversifieert en andere productcategorieën verkent. Gelukkig onderhouden ze nauwe samenwerkingen met leveranciers en fabrikanten die de technologische ontwikkelingen op de voet volgen. Om snel in te kunnen spelen op de markt, benadrukt Pim het belang van voldoende logistieke capaciteit en de juiste partners en inkoopkanalen. Goede informatie- en communicatiekanalen, zoals het buitendienstteam, stellen Molco in staat om snel te reageren op de vraag en de benodigde onderdelen beschikbaar te stellen zodra ze op de markt voor vervangingsonderdelen verschijnen.

Naast de opkomst van elektrische auto's signaleert Pim ook andere veranderingen op het speelveld van Molco. Hij wijst op een trend van consolidatie in de markt, waarbij concurrenten steeds groter worden. Ondanks dat dit als een bedreiging kan worden gezien, heeft dit juist positieve effecten gehad voor Molco. De relatie met klanten en deze grote bedrijven wordt minder intens, en Molco benut dit door hun persoonlijke aanpak. Ook wordt het autobedrijf steeds professioneler, wat voordelig is voor Molco omdat professio-

nele autobedrijven vaak efficiënter werken en goed kunnen plannen. Dit maakt hen beter in staat om de aanpak van Molco te benutten. Dit zal resulteren in meer samenwerking en betere resultaten.

Volgens Pim draait het om het verfijnen van wat ze al doen om de omzet binnen vijf jaar opnieuw te verdubbelen. Vijf jaar geleden hebben ze al enkele aspecten geïdentificeerd die verbeterd konden worden, zoals hun prijsbeleid. Daar valt nog veel winst te behalen, waardoor ze nog meer inkoopvoordeel voor het garagebedrijf creëren. Bovendien kan Molco het assortiment uitbreiden. De beperkingen van de oude locatie in Druten hebben hun groei in het verleden belemmerd, maar nu hebben ze al ruim duizend referenties klaarliggen om toe te voegen. Pim verwacht zelfs dat ze tegen het einde van het kwartaal al 3.000 nieuwe referenties zullen hebben. Door de productlijnen uit te breiden en nieuwe deals met leveranciers te sluiten, wordt het assortiment aanzienlijk vergroot.

Een bericht aan onze klanten

Indien Pim de gelegenheid zou hebben om direct tot de klanten van Molco te spreken, zou hij allereerst zijn oprechte dank uitspreken voor de samenwerking in de afgelopen jaren. Gedurende deze tijd hebben we niet alleen trouwe klanten gehad die al jarenlang bij Molco bestellen, maar ook heel veel nieuwe klanten mogen verwelkomen. “Onze oprechte waardering gaat uit naar het vertrouwen dat de klant in ons stelt.”

Verder moedigt Pim de klanten van Molco aan om actief feedback te delen en Molco te helpen verbeteren. Reflectie en het delen van verwachtingen en suggesties zijn van cruciaal belang voor de groei en ontwikkeling van Molco. De samenwerking en open communicatie tussen Molco en haar klanten zijn van wezenlijk belang om onze dienstverlening en assortiment perfect af te stemmen op uw behoeften. Zo kunnen we een optimale klanttevredenheid realiseren.

Laten we samen van de komende jaren een gedeeld succes maken! ◀





EUROL FELICITEERT MOLCO

Met trots feliciteren wij Molco met hun indrukwekkende mijlpaal van 45 jaar in de branche en de feestelijke opening van hun nieuwe bedrijfspand. Al meer dan een decennium mogen we ons hun betrouwbare partner in smeermiddelen noemen.

Als pionier in grensverleggende smeeroplossingen streeft Eurol ernaar om innovatieve smeermiddelen en technische vloeistoffen te ontwikkelen en produceren. Met een wereldwijde aanwezigheid in meer dan 90 landen, bedienen we diverse segmenten, variërend van heavy duty en agri tot industrie, automotive en racing. Haal meer rendement uit smeermiddelen met Eurol.

Op naar nog vele succesvolle jaren van samenwerking en groei!



**POWERING
PERFORMANCE**

EUROL.COM

Rondrit door trends in de markt! – Met een knipoog, door ChatGPT

Hee, heeft u het al gehoord? AI, oftewel Artificial Intelligence, is de nieuwe ster van de show! Sommigen zien AI als een boosaardige banenrover, terwijl anderen juist een futuristisch avontuur ruiken. Wij hebben de enige echte ChatGPT uitgenodigd voor een babbeltje en guess what? Deze digitale guru kent alle kneepjes van de automotive markt. We hebben samen met ChatGPT gekeken of we nog wel kunnen schakelen in deze snelle veranderende wereld. Dus, riemen vast voor een rit speurwerk terwijl we samen met ChatGPT door de trends sjezen!

De trends:

Trend 1:

Online Aanwezigheid en E-commerce

Uitleg trend:

In de snel veranderende wereld van autobedrijven wordt online aanwezigheid steeds belangrijker. Klanten willen gemakkelijk onderdelen kunnen bestellen en informatie kunnen vinden via digitale kanalen.

Hoe Molco Mee Gaat:

Bij Molco Car Parts begrijpen we ook de cruciale rol van online aanwezigheid. Sinds vorig jaar hebben we een geheel vernieuwde webshop gelanceerd die 24/7 beschikbaar is voor autobedrijven. Hier kunnen zij alle onderdelen & accessoires bestellen, prijzen vergelijken en direct contact met ons opnemen via live chat of WhatsApp. Onze inspanningen om de webshopervaring te optimaliseren blijven voortduren. Bovendien hebben we onlangs onze website vernieuwd om de online ervaring verder te verbeteren.

Trend 2:

Duurzaamheid en Groene Initiatieven

Uitleg trend:

Duurzaamheid staat hoog op de agenda. Autobedrijven worden aangemoedigd om milieuvriendelijke praktijken te omarmen en groene oplossingen aan te bieden.

Hoe Molco Mee Gaat:

Bij Molco Car Parts zijn we vastbesloten om duurzaamheid te omarmen. We werken al enkele jaren samen met bedrijven die onderdelen kunnen recyclen of reviseren, zoals het bedrijf Lizarte (www.lizarte.com). Onze selectie van gerecyclede en gereviseerde onderdelen voldoet aan dezelfde hoge kwaliteitseisen, en in sommige gevallen zelfs betere, als nieuwe onderdelen. Zo kunnen autobedrijven, wanneer ze dat willen, milieubewuste keuzes aan hun klanten aanbieden.

Trend 3:

Opkomst van Elektrische en Hybride Voertuigen

Uitleg trend:

Met de verschuiving naar elektrische en hybride voertuigen moeten autobedrijven hun expertise uitbreiden naar nieuwe aandrijflijnen en batterijsystemen.

Hoe Molco Mee Gaat:

Bij Molco Car Parts bewegen we mee met deze trend. Ons assortiment is de afgelopen jaren aanzienlijk uitgebreid met onderdelen die specifiek zijn ontworpen voor elektrische en hybride voertuigen. Dit omvat onder andere specifieke filters, versnellingsbakoliën en verschillende laadkabels. We blijven ons assortiment voortdurend uitbreiden om aan de behoeften van onze klanten te voldoen. Op deze manier ondersteunen we autobedrijven bij het onderhoud en de reparatie van deze nieuwe generatie auto's.

Trend 4:

Data-Driven Besluitvorming

Uitleg trend:

Data-analyse speelt een grotere rol in de autobranche. Bedrijven gebruiken klantgedrag, voorraadniveaus en verkooppatronen om slimme beslissingen te nemen.

Hoe Molco Mee Gaat:

Hoewel deze trend meer van toepassing is op Molco Car Parts zelf en minder op het autobedrijf, blijft het desondanks van groot belang. Onze data- en productmanagementafdeling maakt gebruik van data-analyse om onze klanten optimaal te bedienen. Dankzij deze analyses kunnen we onze voorraad nauwkeurig beheren en onze klanten nog beter en sneller voorzien van de benodigde onderdelen.

Trend 5:

Klantgerichte Service en Transparantie

Uitleg trend:

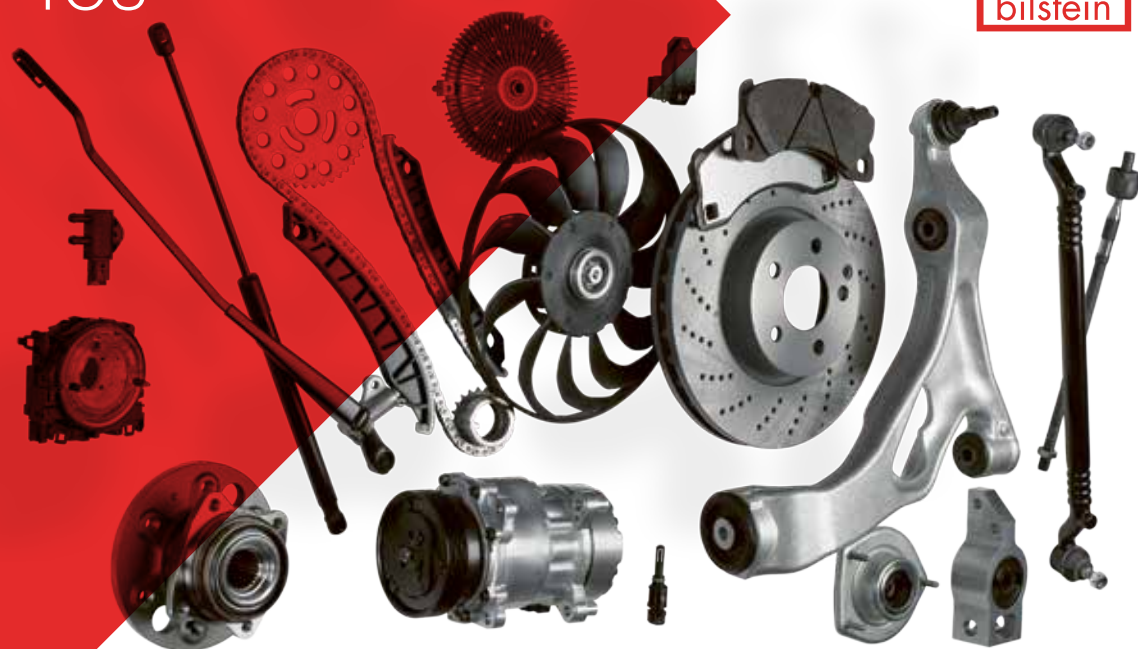
Klanten van autobedrijven verwachten niet alleen kwalitatieve reparaties, maar ook uitstekende service en transparantie gedurende het hele proces.

Hoe Molco Mee Gaat:

Bij Molco Car Parts staat klanttevredenheid voorop. We bieden niet alleen hoogwaardige onderdelen, maar ook de technische ondersteuning die erbij hoort en een naadloze aankoopervaring om autobedrijven te helpen hun klanten de best mogelijke service te bieden. Heeft u vragen of wilt u meer informatie over auto-onderdelen? We zijn op werkdagen tot 19:00 bereikbaar om u optimaal van dienst te zijn.

De trends gepresenteerd in dit artikel zijn gegenereerd met behulp van ChatGPT, een AI-gestuurde tekstgenerator. Ze weerspiegelen niet noodzakelijkerwijs gevestigde industrie-onderzoeken of toekomstige voorspellingen. Het "Hoe Molco Mee Gaat" gedeelte is wel door Molco Car Parts zelf ingebracht. Dit artikel biedt een leuk en informatief perspectief op mogelijke ontwikkelingen, maar de gepresenteerde trends dienen niet noodzakelijk als absolute waarheid te worden beschouwd.

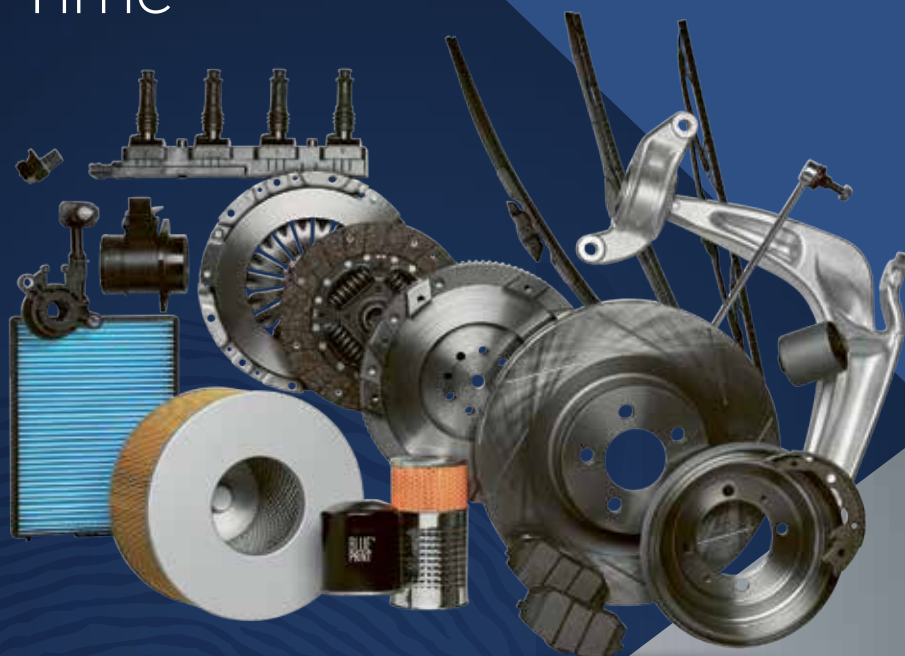
SOLUTIONS
DRIVEN BY YOU



Scan the QR code

www.febi.com

Right First Time®



Scan the QR code

www.blue-print.com

www.bilsteingroup.com



Compact oliefiltersysteem integreert talrijke functies

Filteronderdelen van de OEM-fabrikant voor de Volkswagen EA288 MQB Evo-motor.

De mild-hybride viercilinder 2.0 TDI diesel EA288 MQB Evo is nu ook toegepast in voertuigen met een dwarsgeplaatste motor. Uitgerust met een 12-volt startgenerator is de nieuwe TDI een mild-hybride die profiteert van extra elektrische stuwkracht afhankelijk van de rijsituatie. De motor is voorzien van het Energetic®-oliefiltersysteem van OEM filterspecialist Hengst.

Om aan de hoge eisen te voldoen, heeft Hengst de oliefiltermodule getrimd tot een maximale efficiëntie in een lichtgewicht constructie. De compacte kunststof module draagt actief bij aan het behalen van de CO₂-doelstellingen dankzij het bijzonder stromings- en gewicht geoptimaliseerde ontwerp.

Het combineert de functies van oliefiltratie, oliekoeling en vloeistofbeheer en heeft een geïntegreerde klep voor zuigerkoeling. Het Energetic®-oliefiltersysteem met olieaftapplug zorgt ook voor een servicevriendelijke en schone olieverversing.

Voor de aftermarket biedt Hengst het oliefilter aan als origineel reserveonderdeel onder het type-nummer E342H D494. Het brandstoffilterelement E439KP, luchtfilter E1090L, transmissie-oliefilter EG896H D414 en cabineluchtfilter, ook in biofunctionele uitvoering E2998LB, zijn ook verkrijgbaar in het Hengst assortiment.



purifying our planet

hengst.com



Maak kennis met onze eigen merken – Ashuki by Palidium & Palidium

Vanaf het begin heeft Molco Car Parts zich gericht op het leveren van hoogwaardige auto-onderdelen tegen betaalbare prijzen. In reactie op de marktvraag naar betaalbare alternatieven is het merk Ashuki by Palidium opgericht in 2007. Dit merk specialiseerde zich in onderdelen voor voertuigen van Japanse en Koreaanse autofabrikanten. Naast hoogwaardige slijtage-onderdelen omvat het assortiment ook diverse betaalbare alternatieven voor cruciale componenten, zoals airco compressoren, condensoren, aandrijfassen, stuur- en ophangingsonderdelen, starters, dynamo's en een breed scala aan andere productgroepen. Met een indrukwekkende selectie van meer dan 100 verschillende productgroepen sluit het assortiment naadloos aan bij de uiteenlopende behoeften van de markt.

Begin 2016 introduceerde Molco het Europese label Palidium. Palidium levert onderdelen voor personenauto's en lichte bedrijfswagens van Europese voertuigproducenten, met een specifieke focus op "fast-moving" onderdelen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan remblokken, remschijven en alle filters. Het assortiment van Palidium werd verder uitgebreid met een breed scala aan motoroliën en, na grondig onderzoek, een turbo-lijn die vorig jaar werd geïntroduceerd. Dankzij de toevoeging van Palidium waren we niet alleen in staat om voordelige alternatieven op voorraad te hebben voor Japanse en Koreaanse voertuigen, maar konden we ook een voordelig alternatief leveren voor onderdelen van personenauto's en lichte bedrijfswagens van Europese voertuigproducenten.



Kies voor kwaliteit en vertrouwen met Ashuki by Palidium en Palidium

Bij ons draait alles om een goede relatie met de fabrikanten die onze passie delen. Stap voor stap worden onze eigen merken onderworpen aan een reeks kwaliteitscontroles. Elk detail wordt geanalyseerd, elke prestatie wordt getest om kwaliteit te verzekeren. We gaan verder dan de standaard, want we begrijpen dat uw klanten geen compromissen sluiten en dat zou u ook niet moeten doen.

Voor de automonteur is betrouwbaarheid van onschatbare waarde. Onze producten dragen niet alleen de naam Ashuki by Palidium en Palidium, maar ook onze belofte dat we kwaliteit leveren. Daarom bieden we met trots op bijna het gehele assortiment van onze eigen merken een garantie van 3 jaar. Met Ashuki by Palidium en Palidium kiest u niet zomaar voor auto-onderdelen. U kiest voor kwaliteit en het vertrouwen dat komt met de wetenschap dat u kunt rekenen op het beste.

Het volledige assortiment van beide merken is te vinden in de webshop van Molco Car Parts.

7 van de meer dan

1
Filters

2
Schokdempers

3
Turbochargers



Ashuki + PALIDIUM.

Oliefilters
50+ referenties beschikbaar
Interieurfilters
220+ referenties beschikbaar

Luchtfilters
250+ referenties beschikbaar
Brandstoffilters
30+ referenties beschikbaar



Ashuki + PALIDIUM.

Schokdempers
105+ referenties beschikbaar



Ashuki + PALIDIUM.

Turbochargers
100+ referenties beschikbaar

100 productgroepen uitgelicht

4
Remblokken en
Remschijven

5
Aandrijfassen

6
Airco
condensoren

7
Airco
compressoren



Ashuki + PALIDIUM.

Remblokken
400+ referenties beschikbaar
Remschijven
450+ referenties beschikbaar



Ashuki
by PALIDIUM.

Aandrijfassen
40+ referenties beschikbaar



Ashuki + PALIDIUM.

Airco condensoren
80+ referenties beschikbaar



Ashuki + PALIDIUM.

Airco compressoren
65+ referenties beschikbaar

Upgrade to Yuasa!



- ✓ Up to 360,000 starts
- ✓ Maintenance-free
- ✓ Highest Original Equipment Manufacturer (OEM) Quality

www.yuasa.com

YUASA

by GSYUASA

THE WORLD'S LEADING BATTERY MANUFACTURER



Léon, een geboren en getogen inwoner van Heeze een dorpje in de omgeving van Eindhoven, ademt al van jongs af aan auto's. Met een familieachtergrond in de automotive was het geen verrassing dat hij een diepe liefde ontwikkelde voor alles wat met auto's te maken heeft. In dit interview deelt hij zijn ervaringen en inzichten over zijn passie voor de automotive industrie en hoe hij zijn uitgebreide kennis toepast in zijn huidige functie.

Schakelen tussen passie en praktijk

– Het automotive verhaal van Léon Schilders | Manager productmanagement, purchasing & data

Terwijl we met Léon in gesprek raken, begint hij enthousiast te vertellen over zijn familieachtergrond: "Mijn opa startte als hoefsmid en fietsenmaker, waarna mijn vader de verkoop en reparatie van auto's eraan toevoegde. We woonden bij de zaak dus al snel spring je bij waar nodig." Op 24-jarige leeftijd kreeg Léon onverwacht de kans om zijn eigen autobedrijf te starten, een voormalig familiebedrijf stond ter overname. "Als relatieve jonge ondernemer leer je dan vele facetten kennen waar je nu nog de vruchten van plukt."

Ook prive is Léon gek op auto's, met een glimlach deelt hij zijn enthousiasme: "Ik geniet er echt van om aan mijn eigen oldtimer te sleutelen, een prachtige Sunbeam Alpine uit 1960, en natuurlijk om erin rond te rijden."

Na 12 jaar zelfstandig ondernemen besloot hij echter een nieuwe weg in te slaan en stapte hij in 2006 de automaterialenbranche binnen. Gedreven door zijn uitgebreide kennis en zijn visie voor de toekomst, is Léon sinds oktober 2022 werkzaam bij Molco als manager Productmanagement, Purchasing & Data. In deze rol is hij verantwoordelijk voor het beheer van het assortiment, de inkoopafdeling en alles wat daarbij komt kijken. Hij richt zich op belangrijke vraagstukken, zoals: welke producten moeten we aan onze klanten aanbieden, zijn de prijzen competitief, is onze service met betrekking tot levertijd goed georganiseerd, en zijn de producten goed zichtbaar in onze webshop? Met zijn expertise en toewijding streeft Léon ernaar met zijn team om Molco vooruit te helpen en de beste ervaring en producten aan klanten te bieden.

Voordeel van kennis uit te praktijk
Nieuwsgierig naar hoe Léon zijn uitgebreide kennis en ervaring in de automotive industrie toepast in zijn huidige functie, vragen we hem om meer inzicht te geven. Hij legt uit: "Mijn eigen achtergrond, evenals de achtergrond van mijn teamleden in de autobranche, stelt ons in staat om ons goed in te leven in de behoeften van automonteurs en garagisten. We begrijpen de gedachtegang van de Molco klant, omdat we zelf ooit in hun schoenen hebben gestaan." Met trots voegt hij eraan toe: "Een treffend voorbeeld hiervan is de recente aanscherping van de emissie-eisen voor dieselloertuigen in 2023, waarmee de vervangingsmarkt van roetfilters enorm toegenomen is. Als productmanager is het van cruciaal belang om technisch onderlegd te zijn en te weten welke andere componenten betrokken zijn bij het systeem >

rondom een roetfilter, zoals temperatuur- en drukverschilensoren, evenals het AdBlue-systeem." Dit heeft geleid tot de toevoeging van verschillende nieuwe productgroepen en leveranciers, waardoor we nu een belangrijke rol spelen op het gebied van alles rondom de verschillende regeneratie systemen in dieselloertuigen. Léon vertelt dat zijn team in staat is het assortiment van Molco op een veelomvattende manier aan te bieden, waarbij we nauw aansluiten bij de specifieke behoeften van onze klanten.

Toekomstplannen

Léon benadrukt dat klanten binnenkort een uitbreiding van het assortiment van Molco kunnen verwachten. Door samen te werken met nieuwe leveranciers zal het bedrijf het aantal beschikbare producten vergroten, wat resulteert in een breder aanbod en snellere levertijden voor klanten. Als voorbeeld van deze uitbreiding vertelt hij enthousiast over de aanstaande toevoeging van 680 referenties filters van het merk HENGST aan het assortiment. Bovendien zijn er recentelijk nog eens zo'n 400 sensoren aan het assortiment toegevoegd. Ook zal het huidige assortiment van gerenommeerde merken zoals LEMFÖRDER, BILSTEIN, TEXTAR en ERNST nog verder worden uitgebreid.

Het doel is om een nog breder scala aan producten aan klanten aan te bieden zowel van gerenommeerde A-merken als van uitbreidingen in onze eigen merken Ashuki by Palidium en Palidium.

Het assortiment optimaliseren

Léon legt uit dat het toevoegen van een nieuwe productgroep aan het assortiment van Molco kan ontstaan door verschillende factoren. Het team van Molco, inclusief ver-

tegenwoordigers en verkoopmedewerkers, brengen vaak ideeën naar voren op basis van klant aanvragen. Bovendien blijft Molco goed op de hoogte van marktontwikkelingen door vakbladen en online forums, beurzen en klantbezoeken. Het bedrijf streeft ernaar om op de hoogte te blijven en snel in te spelen op veranderende behoeften en trends in de markt.

Het proces van assortimentsuitbreiding begint met het identificeren van spelers op de markt die actief zijn in het desbetreffende productgebied, legt Léon uit. Met jarenlange ervaring en kennis van de markt is Molco zich bewust van de vele beschikbare leveranciers. Om de keuze te beperken, maakt Molco een preselectie van een aantal potentiële leveranciers. Bij het evalueren van deze leveranciers kijkt Molco naar verschillende factoren.

Allereerst is het belangrijk om de kwaliteit van de onderdelen van de leverancier te onderzoeken, maar ook aanvullende data en additionele toebehoren bij het product kunnen een beslissende factor zijn. Een monteur baalt er van als hij de werkzaamheden niet kan afronden als bijvoorbeeld een pakking of een boutje ontbreekt. Daarnaast wordt uiteraard gekeken naar de prijsstelling van de leverancier in vergelijking met andere spelers op de markt. Verder let Molco op zaken zoals de betrouwbaarheid van de leverancier, de levertijden en de servicevoorwaarden.

Het streven van Molco is om samen te werken met leveranciers die hoogwaardige producten leveren, een goede reputatie hebben en betrouwbaar zijn in hun leveringen.

Concurrentievoordeel

Een belangrijk voordeel van Molco is de flexibiliteit en snelheid waarmee ze kunnen schakelen met verschillende leveranciers, benadrukt Léon. Als kleiner bedrijf kan Molco snel nieuwe leveranciers selecteren en producten inkopen, in tegenstelling tot grotere organisaties waar beslissingen vaak centraal worden genomen en onderhevig zijn aan overkoepelende beleidsafspraken. Deze wendbaarheid stelt Molco in staat om snel te reageren op veranderingen in de markt en snel nieuwe producten aan te bieden.

Wat betreft de concurrerende prijzen van Molco, legt Léon uit dat het bedrijf in staat is om lagere prijzen te hanteren vanwege het gekozen bedrijfsmodel. In tegenstelling tot ketens met centrale magazijnen en meerdere fysieke winkels, is Molco efficiënter in haar bedrijfsvoering. Door kosten zoals concepten, dure marketingteams en werkplaatsconcepten te vermijden, kan Molco efficiënter opereren en deze kostenbesparingen doorvertalen naar betere prijzen voor hun klanten. Hierdoor kan Molco gemiddeld 30% goedkoper zijn dan andere leveranciers in Nederland.

De eigen merken van Molco

Léon benadrukt ook de eigen merken die Molco voert, namelijk Ashuki by Palidium en Palidium. Hij deelt de succesvolle geschiedenis van Ashuki by Palidium, een merk van auto-onderdelen dat zich richt op voertuigen van Aziatische automerken. In 2017 werd het merk Palidium geïntroduceerd, tot grote tevredenheid van onze klanten. Het assortiment van Palidium richt zich op auto-onder-



delen voor voertuigen van Europese merken. Naast kwaliteit speelt prijs ook een belangrijke rol, vervolgt Léon. Doordat we de onderdelen rechtstreeks vanuit de fabriek betrekken, kunnen we vrijwel altijd een lage prijs garanderen. We elimineren de tussenhandel en werken efficiënt, waardoor we de kosten laag kunnen houden zonder concessies te doen aan de kwaliteit.

Op dit moment is het doel voor Ashuki by Palidium en Palidium vooral gericht op het verbreden en uitbreiden van de bestaande productlijnen, legt Léon uit. We hebben al aanzienlijke uitbreidingen gedaan op gebieden zoals ontstekingsdelen, EGR-kleppen, stuurdelen, remmen, filters en turbo's. We streven ernaar om een sterke basis te creëren en nog beter aan te sluiten bij de behoeften van het wagenpark.

Het opbouwen van bekendheid en waardering voor onze eigen merken bij klanten is

een uitdaging, geeft hij toe, maar de kwaliteit van de producten wordt al gewaardeerd door de klanten van Molco, evenals de scherpe prijs waarvoor ze worden aangeboden. Daarnaast ligt de nadruk ook op het toevoegen van extra waarde aan het merk. Het positief verrassen van klanten met bijvoorbeeld extra toevoegingen of accessoires bij een product, zoals een pakking bij een waterpomp of een uitgebreide montageset bij een Turbo, draagt bij aan de merkbeleving en klanttevredenheid.

Verhuizing

De verhuizing van het magazijn van Molco was een ingrijpende operatie. Léon legt uit dat ze vooruitbestellingen hadden geplaatst en voldoende voorraad hadden om minstens een maand te overbruggen. Ondanks de uitdagingen die de verhuizing met zich meebracht, slaagde Molco erin om de voorraadlocaties te verplaatsen en de bedrijfsactiviteiten voort te zetten.

De verhuizing en investeringen die Molco heeft gedaan, hebben de bereidheid van leveranciers vergroot om met het bedrijf samen te werken. "Er zijn leveranciers die staan te trappelen om met Molco zaken te doen, waaronder gerenommeerde leveranciers die ook met andere grote partners zaken doen" aldus Léon. Dit opent nieuwe mogelijkheden voor Molco om samen te werken met diverse leveranciers en het assortiment verder te verbeteren.

Veranderende omgeving

Léon benadrukt de uitdagingen en kansen waarmee de automotive aftermarket wordt geconfronteerd als gevolg van veranderingen in de auto-industrie. De elektrificatie van het wagenpark maakt flinke stappen en daarmee ontstaat de vraag naar meer complexe onderdelen, zoals Lidar camera's en sensoren rondom de ADAS systemen. Maar ook op het gebied van koelingssystemen rondom het accupakket ontstaat behoefte aan nieuwe onderdelen.

Hij wijst op de hoge kosten en nog beperkte beschikbaarheid van onderdelen voor elektrische voertuigen in de aftermarket. Ondanks deze uitdagingen heeft Molco een voor-sprong opgebouwd ten opzichte van andere leveranciers in Nederland op het gebied van originele auto-onderdelen, met een sterke basis in data en specificaties.

Léon geeft aan dat ze proactief zijn in het vergaren van kennis en het verkrijgen van producten voor elektrische voertuigen, zelfs voordat ze wijdverspreid zijn in de aftermarket. Dit getuigt van de bereidheid van Molco om risico's te nemen en voorop te lopen in marktveranderingen. Molco vergaart ook waardevolle data door samen te werken met leveranciers van originele (OE) onderdelen. Hierdoor zien ze een groeiende vraag naar o.a. camera's en sensoren die momenteel alleen beschikbaar zijn als originele (OE) onderdelen. Deze data stelt Molco in staat om hun assortiment aan te passen en in te spelen op de behoeften van de markt.

Ondanks al deze veranderingen en uitdagingen blijft Molco zich voorbereiden op de toekomst. Ze zijn vastbesloten om hun positie als belangrijke leverancier van auto-onderdelen te behouden en blijven zich aanpassen aan de veranderende behoeften van klanten en de evoluerende auto-industrie. ◀

"Ik geniet er echt van om aan mijn eigen oldtimer te sleutelen, een prachtige Sunbeam Alpine uit 1960."



Hitachi Astemo Aftermarket Germany GmbH

Uw toonaangevende partner voor de automotive aftermarket!

Hitachi Astemo biedt meer dan 4.500 producten aan in de auto-industrie, waaronder elektronica, chassis, brandstofvoeder, besturing, motormanagement en sensoren. Op het gebied van ontsteking, motor, brandstofsyste men en relais of besturingseenheden zijn we een van de marktleiders. Onze producten worden onderworpen aan strenge ontwikkelings- en kwaliteitscontroles. Met onze gerenommeerde productmerken Hitachi, Hüco en Tokico bieden we de groothandel klantgerichte nieuwe ontwikkelingen in combinatie met hoge product- en servicekwaliteit.

We hebben onze sterke productmerken ondergebracht onder Hitachi Astemo (Advanced Sustainable Technologies for Mobility), waardoor we een sterke partner zijn geworden in de aftermarket voor de auto-industrie.

HÜCO

HITACHI
Inspire the Next
Astemo

HITACHI



Hitachi Astemo Aftermarket introduceert met trots 2 van zijn nieuwste gloeibougie-regeleenheden voor Mercedes-toepassingen.

| HÜCO Nr. 132247 / HITACHI Nr. 2502247 | | | HÜCO Nr. 132248 / HITACHI Nr. 2502248 | | |
|---------------------------------------|-------------|-------------|---------------------------------------|----------|-------------|
| | BERU | GSE114 | | BERU | GSE116 |
| | MERCEDES | A6421531979 | | MERCEDES | A6429002700 |
| | MERCEDES | A6429002800 | | MERCEDES | A6429005701 |
| | MERCEDES | A6429005801 | | MERCEDES | A6429007701 |
| MERCEDES | A6429007801 | | | | |

OE-namen alleen ter referentie.

**BM CATALYSTS ZIET DE TOEKOMST
ZONNIG IN NA EEN SIGNIFICANTE
GROEI VAN DE KATALYSATORMARKT**

BM
CATALYSTS

BM Catalysts, de belangrijkste producent van katalysatoren voor de vervangingsmarkt, meldt in de gehele regio een significante omzetsijging voor zijn groeiende productaanbod. Vooral in Nederland was de vraag naar dieselpartikelfilters (DPF's) de afgelopen maanden bijzonder groot.

In Nederland, België, Zwitserland en recentelijk ook Duitsland moeten roeffilters van dieselveertuigen bij de periodieke technische controle sinds kort worden getest met een deeltjesteller. De markt voor vervangende DPF's is sterk gegroeid, omdat hierbij tot 25% van de voertuigen wordt afgekeurd.

Mark Bliston, commercieel directeur van BM Catalysts, zegt: "Met een afkeuringspercentage van soms wel 25% neemt de vraag naar aftermarket-DPF's enorm toe. Als een voertuig niet door de keuring komt, zit er niets anders op dan het DPF te vervangen. Er rijden in Europa ongeveer 280 miljoen voertuigen rond en daarvan heeft ongeveer 19% een dieselmotor. Op basis van dat gegeven verwachten we een aanzienlijke groei in de vraag naar onderdelen."



Zoals bekend is onder technici, hebben veel dieselveertuigen een DPF als onderdeel van hun emissiebeperkingsysteem. Dat filter kan echter langzaam verstopt raken, waardoor de motor meer tegendruk krijgt, het brandstofverbruik stijgt en het vermogen terugloopt, wat op den duur ernstige problemen kan veroorzaken. Het is dus belangrijk dat dieselveertuigen regelmatig het juiste onderhoud krijgen om te zorgen dat het DPF goed blijft werken en de emissies beperkt. Alleen zo kan de efficiënte werking van een voertuig worden gewaarborgd. Dankzij de nieuwe testen voor het aantal deeltjes kunnen dieselveertuigen een haalbare optie blijven voor het Europese wagenpark, aldus Bliston.



BM Catalysts kan in zijn drie hightech productiefaciliteiten meer dan 60.000 onderdelen op voorraad houden, waarmee 95% van het Europese wagenpark kan worden beleverd, en tegelijkertijd elk jaar tot 300 nieuwe producten ontwikkelen.

BM Catalysts is in Europa een gevestigde naam en heeft de afgelopen tien jaar langdurige relaties opgebouwd met distributeurs in de hele regio. Met de oprichting van BM Catalysts EU in 2022 komt het bedrijf zijn partners tegemoet door hen in staat te stellen zaken te doen binnen de EU, wat eenvoudiger is dan werken met een bedrijf in het VK. Verder heeft het bedrijf een derde fabriek geopend om de productie te verhogen en met deze nieuwe investering de verwachtingen van klanten te overtreffen.

Het is aannemelijk dat de vraag naar producten om emissies te beperken zal toenemen. Met de extra productiecapaciteit kan BM Catalysts in deze vraag voorzien en de vervangingsmarkt blijven bedienen met een ongeëvenaarde beschikbaarheid.

Ga voor meer informatie over BM Catalysts naar bmcatalysts.com

www.osram.com/nb-led-molcomagazine

Eenvoudig van halogeen naar LED
OSRAM NIGHT BREAKER® LED¹

- Goedgekeurde LED vervangingslampen
 - 230% helderder licht² en een hoger contrast
 - Trillingsbestendig en energiezuinig
 - Tot 5 keer langere levensduur³ en tot 5 jaar garantie⁴
- Kies voor **OSRAM** - de nummer 1 in autoverlichting

Light is **OSRAM**



OSRAM

Verkoopbaar in H4 en H7. De afbeelding toont de H7. Goedgekeurde LED-lichtbron - geldt alleen voor de respectieve andere, waarin opgegeven staat, waarin opgegeven staat of waarvoor een gelijkwaardige goedkeuring geldt, en de vooraf gemiddelde en lichtfunctie, die momenteel in de computerbestanden staan. www.osram.com/nb-led
2. Vergelijken met minimaal ECE R112. 3. Vergelijken met halogeenlampen. 4. Kijk op www.osram.com/nb-led

Tegenstrijdige signalen

Tekst door: Barend Luiting,
hoofdredacteur Aftersales Magazine

Ondernemen is keuzes maken, kansen zien. Vele goeroes hebben op verschillende podia al geroepen dat er de afgelopen jaren meer veranderde dan de decennia ervoor. Die tijdseenheden wisselen een beetje per goeroe, maar de trend is duidelijk. Het gaat hard, harder, hardst ... en dan toch weer harder dan je dacht dat het zou kunnen gaan.

Het is een proces dat vaak vergeleken wordt met de opkomst van de elektrische auto. In eerste instantie gaat het moeizaam, duurt het langer dan een ieder eerst verwachtte. Vervolgens komt er momentum en gaat het sneller dan eenieder voor mogelijk hield. Om een idee te geven: het Chinese Build Your Dreams, kortweg BYD, startte twintig jaar geleden in de autowereld. China heeft de ambitie om van de lokale auto-industrie een internationaal gerespecteerde wereldmacht te maken. De omschakeling naar elektrische mobiliteit die dan nog maar relatief weinig aanhang kent wordt gezien als het moment om de balans te kantelen ten faveure van China.

Omdat BYD als accufabrikant de benodigde kennis en grondstoffen in huis heeft ziet het kansen voor succes. De eerste verkoopt het in 2008, anno 2021 staat de teller al op één miljoen stuks. Dat aantal verdubbelt in anderhalf jaar tijd. Weer negen maanden later bereikt het bedrijf een nieuwe mijlpaal, vijf miljoen stuks. Kleine nuance, in China wordt de term New Energy Vehicles gehanteerd en daar vallen niet alleen EV's onder maar ook plug-in hybrides. Toch is de snelle groei van het volelektrische deel opvallend. Die progressie is een voorbeeld hoe 'duurt toch lang' omslaat naar 'wat gaat het snel ineens'.

Prijzenoorlog

Tesla strijdt inmiddels in de EV-wereld, als het gaat om afgezette volumes, om het handhaven van de positie tussen al dat Chinese aanbod. En het doet dat met een relatief klein aantal modellen, zeker in vergelijking met

BYD. Omdat Tesla geen dealers met voorraden kan volstoppen en de fabrieken blijven produceren mag de vraag niet vertragen. Beide elementen dragen bij aan een serie prijsverlagingen die het merk doorvoerde. Tegenstrijdige signalen, maar begrijpelijk als je erover nadenkt. Of huidige bezitters zoals leasemaatschappijen en vlooteigenaren ook begrip hebben dat een nieuwe Tesla nu minder kost dan de restwaarde van een jaar oud exemplaar hoort aan te geven? Musk doet dat overigens omdat de waarde van Tesla niet zit in het autofabrikant zijn, maar in het technologieplatform met bijbehorende

klanten. De auto is nog net geen printer of koffiemachine waarbij de verdiensten komen van de verbruiksmiddelen. In het geval van de auto is het de data van de gebruiker.

Intussen zijn de Europese legacy-merken, zoals de gevestigde orde genoemd wordt, op verschillende manieren betrokken in die Chinese autowereld. Via joint-ventures en aandelen over en weer bijvoorbeeld. Het omgekeerde is minstens zo aan de orde, met Geely-Volvo of SAIC-MG als bekende voorbeelden. In Europa omarmt men de komst van goedkope EV's, maar de Chinese achter-

grond zorgt wel voor hoofdbrekens. De hele situatie met chipmachinefabrikant ASML laat dit heel duidelijk zien. De handelsrelatie tussen het westen en China is in ieder geval geen relatie op basis van gelijkwaardigheid en evenmin zonder wantrouwen.

Chinese opmars

Moeten die Chinese EV's omarmd worden om de energietransitie te vergemakkelijken of vinden we al die camera's en cloudtechniek in die voertuigen stiekem een cybergevaar? Van Tesla is al bekend geworden dat het personeel ineens door kreeg dat ze de camerabeelden zaten te bekijken van Elon Musks eigen Tesla. Op het moment dat die in diens garage stond welteverstaan, met alle privacy-problemen van dien. Hoe ze dat wisten? Ze herkenden de unieke auto die in diezelfde garage stond. Alleen Musk heeft die exacte auto.

Wie denkt dat het allemaal niet zo'n vaart loopt met die Chinese opmars verwijzen we gemakshalve even naar Japan en Zuid-Korea. Wat Japan deed, herhaalde Zuid-Korea jaren later. Geen mens die Toyota of Hyundai-Kia niet meer serieus neemt. Welke van de honderden Chinese merken tot dat niveau uitgroeien is nog een kwestie van tijd, maar reken maar dat daar faillissementen en consolidatie aan vooraf gaan. Belangrijk verschil is de rol van de Chinese overheid die de transitie naar elektrische mobiliteit als strategisch doel betitelde. De remmende voorsprong ontbreekt, voor veel Chinezen is

de eerste auto een elektrische. Enig vergelijk met een bestaande ICE-situatie, zoals in Europa, is dus niet aan de orde. Ook de aanhoudende stimulans vanuit de overheid vanwege het strategische belang speelt een rol. Niet eerst dit en dan dat, om de paar jaar switchend. Nee, decennia lang vasthouden aan de strategie. Ook als die de eerste jaren niet lijkt te werken.

Europa

In Europa zijn al verschillende grote dealer-groepen zoals Emil Frey, Hedin, Louwman, Van Mossel etc. actief met Chinese merken in hun portefeuille. Die hebben het retail-apparaat nog nodig, een opvallende constatering in een tijd waarin de legacy-merken juist schakelen naar het agentenmodel. Daarnaast gaan fabrikanten een rechtstreekse relatie aan met eindklanten, dus ook die tweede, derde etc eigenaar. Het doel? Het verkopen van abonnementen op autofuncties en -updates, diensten en services. Al met al blijft er voor dealers bij gelijkblijvende of hogere investeringen minder per auto over, wat de schaalgroottebehoefte onder dealers verder vergroot. Het vrije ondernemerschap wordt onder meer zichtbaar door die Chinese merken toe te voegen voor anderen het doen.

De Europese Unie heeft 250 miljoen personenauto's en 29,5 miljoen lichte bedrijfsauto's, aldus de jongste cijfers (over 2021) zoals koepelvereniging ACEA die publiceert.

Grofweg komen daar elk jaar zo'n 3 miljoen personenauto's en een half miljoen bedrijfsauto's bij. Opvallend is dat ondanks dieselgate en het bijbehorende imago probleem van deze brandstof het marktaandeel van de dieselauto nog altijd 42 procent is, tegen 52 procent voor benzine. Natuurlijk, dat is per lidstaat anders. Voor Nederland is het 11 tegen bijna 80 procent tijdens het moment van de genoemde rapportage. Batterij-elektrische auto's zijn bij ons goed voor 2,8 procent tegen 0,8 procent gemiddeld voor alle lidstaten. Sterker, behalve Nederland zijn er slechts twee andere lidstaten met een BEV-aandeel van meer dan twee procent.

Binnen de Europese Unie hebben van de duizend inwoners er 567 een auto ter beschikking. Nederland blijft er met 523 inwoners iets bij achter. Luxemburg is met 698 koploper, gevolgd door Polen en Italië. Roemenië zakt als enige onder de 400 grens, Letland noteert precies 400. Gemiddeld is een EU-auto 12 jaar oud, met uitschieters naar 7,5 jaar jong (in Luxemburg) of 17 jaar oud in Griekenland. Die cijfers laten vooral zien dat het autopark een olietanker op hoge snelheid betreft. Wil je die van koers veranderen dan vraagt dat een lange adem. De stip op de horizon heeft twee letters als je het de EU of China vraagt: EV. De ICE is wereldwijd echter nog lang niet verdwenen. ◀



“De auto is nog net geen printer of koffiemachine waarbij de verdiensten komen van de verbruiksmiddelen.”



Dieselroetfilter van ERNST.

Geen compromis bij vervanging.



ERNST
Innovative Emission Technology

Wat zijn de doorslaggevende voordelen van het ERNST dieselroetfilter?

- ⊕ Het belangrijkste onderdeel van het dieselroetfilter is het keramische element waarin de koolstofdeeltjes worden vastgehouden en verbrand. Dit element voor alle ERNST filters is gemaakt van hoogwaardig keramiek – hetzij siliciumcarbide of cordieriet.
- ⊕ Alle filters zijn gecoat met zeldzame aardmetalen en edelmetalen om de regeneratietemperatuur te verlagen tot 350-400°C en de efficiënte omzetting van NOx, CO en HC te verhogen.
- ⊕ Voor zover de installatieruimte en functionaliteit van de af de fabriek geïnstalleerde roetfilter het toelaten, hebben alle roetfilters een extra oxidatiekatalysator-element om een katalytisch ondersteunde regeneratie te garanderen.
- ⊕ Alle filters zijn gehomologeerd voor vervanging volgens de ECE-R103 richtlijn voor emissie reducerende systemen.

www.ernst-hagen.de

| | Siliciumcarbide (SiC) | Cordieriet |
|-------------------------------|-----------------------|------------|
| Diameter poriën | 0,02 mm | 0,013 mm |
| Porositeit | 40 % | 50 % |
| Hittebestendigheid | hoog | laag |
| Smeltpunt | 2.700°C | 1.200°C |
| Maximale temperatuur | ca. 1.500°C | ca. 850°C |
| Maximaal roethoudend vermogen | 12 g/l | 5 g/l |

DE GEREVISEERDE PRODUCTEN



Manueel stuurhuis



Hydraulische stuurhuis



Electrische stuurhuis



Hydraulische stuurpomp



Aandrijf-as

AUTOMOTIVE INDUSTRIE
auto onderdelen revisie bedrijf

URW

URW Europa B.V.

Parkerbaan 1, 3439MC, Nieuwegein, The Netherlands

+31 (0)35 655 0450

info@urw.eu

www.urw.eu

www.urwshop.com

DE NIEUWE PRODUCTEN



Homokineet wielzijde Kruiskoppeling

BELANGRIJKSTE PUNTEN URW

- ISO 9001/14001
- Producten van hoge kwaliteit op voorraad
- Twee jaar garantie

Hoofdkantoor
MATSUI UNIVERSAL JOINT CORP.
Tokyo, Japan

Fabriek
IBARAKI WORKS
Egawa, Japan

Fabriek
HANEDA WORKS
Tokyo, Japan

Fabriek
TOCHIGI WORKS
Tochigi, Japan

Factory
FabriekWORKS / URAWA INDUSTRY
Nodashi, Japan

Verbonden bedrijf
MATSUI WALTERSCHEID Ltd.
Komagome, baraki-ken, Japan

De kracht van onderhoud vooruit plannen

Bij Molco Car Parts bieden wij bezorgopties aan die naadloos aansluiten op de eisen van auto-bedrijven en grossiers. Of het nu gaat om dringend benodigde onderdelen voor spoedreparaties of om strategisch vooruit te plannen en kosten te optimaliseren. Ons aanbod in bezorgopties heeft voor iedere situatie een oplossing.

Onze voornaamste prioriteit is het garanderen van een snelle en betrouwbare levering, zodat autobedrijven zich kunnen focussen op het verlenen van uitstekende diensten aan hun klanten, zonder onnodige uitgaven.

De kracht van vooruit plannen van onderhoud

Bij Molco Car Parts stimuleren wij autobedrijven om voertuigonderhoud voor hun klanten op voorhand te plannen. Vooraf inkopen bij Molco Car Parts kan leiden tot aanzienlijke besparingen, gemiddeld tot wel 30% op inkoopkosten.

Een van de methoden die Molco Car Parts hanteert om kosten te reduceren, is het optimaliseren van de bezorgfrequentie. In tegenstelling tot andere grossiers binnen de auto-onderdelen sector, hebben wij bewust gekozen voor een gericht lagere bezorgfrequentie. Deze keuze elimineert overbodige kosten en resulteert in lagere prijzen voor onze klanten.

Wij werken nauw samen met vertrouwde partners in de pakketbezorgingssector. Hierbij houden we rekening met diverse snelheden en verschillende landen om autobedrijven te voorzien van een uitgebreid scala aan mogelijkheden.

Hoe wij de bestelling bij de klant krijgen

Molco Car Parts biedt elke klant de gelegenheid om hun bestelling af te halen, indien dit past binnen hun mogelijkheden. Bovendien hebben we een eigen bezorgdienst opgezet, waardoor klanten binnen onze regio hun bestellingen dezelfde dag nog kunnen ontvangen.

Met DHL, GLS en UPS kunnen we binnen Europa vaak al de volgende werkdag leveren op het opgegeven afleveradres.

Als aanvulling op onze eigen bezorgdienst bieden wij een bezorging via Parts Express aan, genaamd SamedayExpress. Hierdoor kunnen klanten in Nederland, maar buiten de regio van onze eigen bezorgroute, hun bestellingen ook dezelfde dag in ontvangst nemen.

Tot slot hebben klanten in Nederland, België en Duitsland de mogelijkheid om te kiezen voor onze "snelste bezorgoptie", oftewel nachtlevering. Hiermee kunnen bestellingen tot aan het einde van de werkdag geplaatst worden en wordt het pakket de volgende ochtend vóór 8:00 uur afgeleverd op het gewenste adres.

Deze combinatie van bezorgopties garandeert een tijdige levering van benodigde onderdelen aan het autobedrijf. ◀

Bestellingen liggen klaar om afgehaald te worden



Bestellingen worden per bezorgmethode gesplitst



Wilt u meer weten over onze bezorgmethodes en welke opties wij bieden voor uw bedrijf? Onze collega's zitten elke werkdag tot 19:00 klaar om u hier meer over te vertellen.

5 LIZARTE 1973-2023

Toonaangevend in Europa sinds
1973 op het gebied van
herfabricage van stuursystemen.

De hoogste servicenormen in
Europa als het gaat om
stuursystemen.



Wist je dat de producten van
Lizarte bijdragen aan het
verlagen van de ecologische
voetafdruk?

www.lizarte.com



**ALTERNATORS
STARTERS
AC-COMPRESSORS
RESERVEONDERDELEN**

Pos Service Holland BV (PSH) is een groothandel in startmotoren,
dynamo's en Airco Compressoren. Door de jaren heen zijn wij uitgegroeid
tot 1 van de grootste in Europa, met een brede voorraad in zowel OE
merken als in ons private label +Line.

Onze hoofdvestiging bevindt zich in **Nederland**.
In **Polen** hebben wij ons grootste distributiecentrum.
Buiten Nederland en Polen hebben wij vestigingen in
Frankrijk, Spanje, China, Taiwan en Engeland.
Elke vestiging heeft een eigen magazijn met
brede stock om vanuit daar **onze klanten te
kunnen bedienen op de best mogelijke
manier**.

WAAROM PSH?

Brede voorraad in nieuwe eerste montage OE
merken zoals **Bosch/SEG, Valeo, Denso, Mitsubishi,
Mahle, etc.**

> 7.000 verschillende referenties beschikbaar in ons
private label +Line

Voor bijna elke unit hebben wij zowel **OE als
aftermarket beschikbaar**

Ons complete programma is **zonder
statiegeld (geen ruilsysteem)**

Tot **3 jaar** garantie







Nieuwe bedrijfslocatie

– verhuisd naar Wijchen

Binnen de markt van auto-onderdelen heeft Molco Car Parts zich gepositioneerd als een vertrouwde naam die hoogwaardige auto-onderdelen tegen concurrerende prijzen aanbiedt. Dit vertrouwen heeft geleid tot een opmerkelijke groei, waardoor ons magazijn in Druten binnen een tijdsbestek van slechts 7 jaar reeds zijn capaciteitsgrenzen heeft bereikt. In antwoord op deze situatie hebben we maatregelen genomen om onze progressie onverstoord voort te zetten. Eigenaar Sjors

van Heertum verduidelijkt: “Ons bedrijfsmodel werpt zijn vruchten af. De stap naar een faciliteit die onze opslagcapaciteit viervoudig vergroot, is niet zozeer een luxe, maar een noodzaak. Op deze manier kunnen we het groeiende klantenbestand blijven accommoderen en de verdere expansie van ons assortiment faciliteren.” Deze verplaatsing representeert niet slechts een verande-

ring; het markeert een substantiële sprong voorwaarts in onze dienstverlening. Dankzij een modern en toekomstgericht onderkomen creëren we niet enkel een inspirerende werkomgeving voor ons team, maar vooral een efficiënter en ruimer magazijn. Ter illustratie: ons magazijn in Wijchen is maar liefst twee voetbalvelden groot, dit is viermaal groter dan het voorgaande in Druten, wat maar één ding betekent: aanzienlijk meer mogelijkheden voor het autobedrijf.

“Ons bedrijfsmodel werpt zijn vruchten af.”



Deze schaalvergroting brengt de uitbreiding van ons assortiment en een verfijnde voorraad topmerken, inclusief onze eigen labels Ashuki by Palidium en Palidium, met zich mee. Het beschikken over een grotere direct beschikbare voorraad stelt ons in staat om nu nog sneller te voldoen aan de vraag van autobedrijven naar hoogwaardige auto-onderdelen. Lange wachttijden en vertragingen zijn verleden tijd, en in plaats daarvan kan het autobedrijf rekenen op een vloeiende

en betrouwbare service. Tevens heeft een efficiënter magazijn positieve effecten op kostenbesparingen en vergemakkelijkt een verhoogde inkoopvolume sterkere onderhandelingen met onze fabrikanten. Hierdoor kunnen we onze verkoopprijzen verder optimaliseren, zodat het autobedrijf kan profiteren van deze gunstige tarieven. ◀

- Meer direct uit voorraad leverbaar (ons magazijn is viermaal groter).
- Door grotere inkoopvolumes kunnen we onze verkoopprijzen verder verlagen.
- Een meer efficiënt magazijn zal leiden tot nog grotere kostenbesparingen.



Een geweldige reis begint met ZF.

Innovatieve oplossingen. OE-kwaliteit. Duitse technologie.



AFTERMARKET

LEMFÖRDER SACHS TRW WABCO

Efficiëntie en innovatie bij

Molco Car Parts – Een interview met Jan Weterings, logistiek manager bij Molco Car Parts

Jan Weterings, woonachtig in Raamsdonksveer en met 38 jaar ervaring in de automaterialenindustrie is hij bekend met de ins en outs van dit werkgebied. Met een gestructureerde benadering van zijn verantwoordelijkheden, waaronder contractbeheer, rapportage en doelstellingen, heeft Jan een grote rol gespeeld bij het laten groeien van het bedrijf.

Jans leiderschapsstijl valt op door zijn focus op gestructureerde uitvoering. Bij zijn introde bij Molco Car Parts bracht hij duidelijke doelstellingen en richtlijnen in. In zijn eigen woorden: "Voorheen ontbraken specifieke doelen en richtlijnen voor medewerkers. We hebben samen met het magazijnpersoneel en de teamleiders concrete functiegerelateerde doelen opgesteld. Deze aanpak resulteerde niet alleen in aanzienlijk minder FTE's, maar ook in lagere kosten op logistiek gebied." >



ONLY THE BEST IS GOOD ENOUGH.

Syntix Lubricants produces and sells oils and additives of the highest quality for use in competition and road traffic. Qualified experts ensure the highest level of quality and reliability. Passionate drivers seek optimal performance, both on the track and the road, along with the most effective protection for their engine and gearbox. Equipped with the finest components and technologies, we are here to meet their demands. After all, nothing but the best is sufficient.

All Syntix products designed for competition and road use are officially certified by API and ACEA, the authorized bodies for the automotive industry in North America and Europe, with official approvals from Porsche, BMW, Mercedes-Benz, Nissan, Volkswagen, Audi, Opel, General Motors, Subaru, Toyota, Fiat, KIA, Renault, Honda, Mazda, Ford, MAN, Subaru, and more.



SYNTIX ADDITIVES

Syntix manufactures premium additives for specialized applications. These additives can be introduced into fuel or lubricants to provide advanced cleaning and protective capabilities. Utilizing these maintenance products is straightforward, and their effects extend the lifespan of crucial components.



SYNTIX ADVISORY

Syntix offers a wide range of specialized high-quality products for every application, particularly suitable for motorsport and high-performance uses. Which product is the best choice for you? Syntix is pleased to provide personalized guidance, and we also inform you about the options online. For more information, visit www.syntixnederland.nl.

Feel free to reach out to us without obligation at info@syntixnederland.nl or call 085 016 30 92.



ENJOY MOTORSPORT
ENJOY SYNTIX

Nano • Ester • Synthetic Innovative Lubricants



WWW.SYNTIXNEDERLAND.NL





“Het doel van deze doelstellingen is eigenlijk om de werkdruk gelijkmatig te verdelen, zodat niet iemand de hele dag staat te kletsen terwijl een ander zich uit de naad werkt.”

Deze betrokkenheid is geen vanzelfsprekendheid en Jan is trots op het feit dat zelfs ingehuurde medewerkers zich tijdens de verhuizing al snel deel van het team voelden. Dit integreren van medewerkers in het bedrijf is een cruciaal aspect, en Jan voelt voldoening wanneer hij positieve feedback ontvangt.

Automatisering van het Magazijn

Jan deelt enthousiast over de transformatie van het orderproces in het moderne magazijn. In vergelijking met het oude handmatige systeem, waarbij bestellingen door verschillende medewerkers werden verzameld en verpakt, verloopt nu een deel van dit proces automatisch.

Jan verduidelijkt: “Het volledige orderproces verloopt nu via een automatische band. Ons systeem is zo ontworpen dat we aan het begin van het proces weten welke doosmaat nodig is voor elke bestelling.” Het systeem omvat pickzones waar medewerkers de benodigde onderdelen verzamelen terwijl de doos zich langs deze zones beweegt. Na verzameling gaat de doos door het proces, inclusief inpakken, automatische sluiting en adressering.

Jan deelt zijn enthousiasme over de technologische aspecten, met name over de tape-machine en de machine voor auto-

matisch aanbrengen van adresstickers. Voorheen handmatige taken dragen nu bij aan aanzienlijke tijds- en arbeidsbesparing, wat Jan als een waardevolle efficiëntie ziet.

Duurzaamheid als Kernwaarde

Duurzaamheid vormde een belangrijk aspect bij de bouw van het nieuwe magazijn. Met elementen zoals vloerbedekking, isolatie, zonnepanelen en laadpalen, en zelfs een elektrische bus, toont Jans team hun inzet voor duurzame praktijken. Zelfs de heftrucks in het magazijn hebben nu batterijen die overdag met behulp van zonnepanelen worden opgeladen.

Efficiënt afvalbeheer is ook bereikt. Jan benadrukt: “Een kartonpers buiten het pand verwerkt al ons kartonafval. Deze aanpak is niet alleen duurzaam, maar ook efficiënt, aangezien de afvalverwerker dichtbij is gevestigd.”

Naast deze initiatieven onderstreept Jan het gebruik van warmtepompen, luchtbehandeling en andere duurzaamheids toepassingen. Zijn enthousiasme over de vooruitgang in duurzaamheid toont aan hoe dit bedrijf zich inzet voor verantwoord ondernemen. ◀



De machine voor het dichtvouwen, tappen en stickeren van de pakketten.

Deze doelstellingen dienen om realistische werkdoelen te definiëren die haalbaar zijn binnen een normale werkdag, zonder haast en met hoogwaardige prestaties. “Het doel van deze doelstellingen is eigenlijk om de werkdruk gelijkmatig te verdelen, zodat niet iemand de hele dag staat te kletsen terwijl een ander zich uit de naad werkt” legt Jan uit.

Als hem gevraagd wordt naar mogelijke weerstand tegen deze doelstellingen, is Jan ervan overtuigd dat deze haalbaar moeten zijn binnen een standaard werkdag. Efficiëntie en gestructureerd werk zijn de hoekstenen van dit streven naar evenwicht, zodat iedereen productief en voldaan kan werken.

Het verhuisavontuur als mijlpaal

Naast zijn betrokkenheid bij het logistieke proces, nam Jan ook de leiding over als projectmanager tijdens de constructie van het nieuwe kantoor en magazijn. Dit bouwproject, dat een jaar in beslag nam, was uniek omdat alle collega's van Molco Car Parts bijdroegen aan het ontwerp. Jan benadrukt dat deze collectieve inzet heeft geresulteerd in een indrukwekkende werkruimte waar het bedrijf trots op is.

De verhuizing zelf was een aanzienlijke onderneming, met ongeveer 160 vrachtwagens en 600.000 artikelen die verplaatst moesten worden. Het nieuwe pand, meer dan vier keer groter dan de vorige locatie, biedt de ruimte voor groei en ontwikkeling.

Opmerkelijk was de eensgezindheid tijdens deze verhuisperiode. Jan benadrukt dat niet alleen de logistieke afdeling betrokken was, maar ook van de inkoop, verkoop, collega's van andere afdelingen en uit andere landen. Deze samenwerking bewees dat gezamenlijke inspanningen tot aanzienlijke resultaten kunnen leiden.

De Cultuur bij Molco

Jan benadrukt de cultuur van vrijheid en groei binnen Molco. Hij waardeert het wanneer mensen met goede ideeën naar hem toe komen. Het is een regelmatig voorkomend scenario dat medewerkers en teamleiders met hun ideeën bij hem aankloppen. Deze betrokkenheid, zowel binnen als buiten de werkomgeving, is iets dat Jan zeer koestert. Hij spoort zijn team aan om verbeteringen voor te stellen en staat open voor hun input.

Jan leidt collega's van Molco rond tijdens de bouw



Molco Car Parts en duurzaamheid

Duurzaamheid omarmen omvat een breed scala aan mogelijkheden, een terrein waarin Molco Car Parts geleidelijk bedrevener wordt. Onze koers is helder en binnen deze koers integreert het concept van duurzaamheid zich steeds dieper in het fundament van onze organisatie.

Gebaseerd op de pijlers People, Planet en Profit, vormt duurzaamheid een solide basis voor onze bedrijfspraktijken. Bij Molco Car Parts zijn we ons bewust van onze verantwoordelijkheid ten opzichte van zowel de wereld om ons heen als de komende generaties die deze wereld zullen erven.

Vanuit elke pijler hebben we voorbeelden geselecteerd die onze duurzaamheidsinspanningen concreet illustreren. Van de manier waarop we onze medewerkers ondersteunen en begeleiden, tot de initiatieven die onze ecologische voetafdruk minimaliseren en tegelijkertijd ons bedrijf

versterken. We zijn nog steeds bezig met het verkennen en verbeteren van oplossingen die een positieve invloed hebben en die zich uitstrekken tot ver buiten onze faciliteiten.

PEOPLE

In de kern van onze organisatie staan onze medewerkers, die de basis vormen voor ons succes. Daarom hechten we grote waarde aan het creëren van een gezonde, veilige werkomgeving. Onze preventied medewerkers houden onze RI&E actueel en nemen proactieve maatregelen om de vitaliteit en het welzijn van onze medewerkers te bevorderen. Initiatieven, zoals logistieke hulpmiddelen en ergonomische kantooroplossingen, getuigen van onze betrokkenheid. Ons BHV-team van negen leden voert regelmatig evacuatieoefeningen uit en beheert ons BHV-plan.

We koesteren ook het mentale welzijn van onze medewerkers. Om die reden hebben we een vertrouwenspersoon binnen Molco aangesteld en bieden we continue toegang tot preventieve gesprekken met onze bedrijfsarts.

Werkplezier

Bij Molco Car Parts streeft iedereen ernaar om een omgeving te creëren waarin werkplezier tot bloei komt. Iedereen draagt bij aan onze bedrijfsdoelen, en elk individueel aandeel is van gelijke waarde. De kracht van een

goede samenwerking tussen diverse afdelingen is het fundament van ons voortdurende streven naar maximale klanttevredenheid.

Een positieve werkomgeving is voor ons van vitaal belang. Informele interacties en het gevoel van saamhorigheid binnen het team van Molco Car Parts zijn diepgeworteld. Open deuren en een prettige sfeer staan voor onze benadering. Het jaarlijkse medewerkerstevredenheidsonderzoek biedt medewerkers de gelegenheid om feedback te geven over verschillende aspecten van hun ervaring bij Molco.

Medewerkerontwikkeling en Duurzaam Werkbeheer

Onze toewijding aan duurzaam werkbeheer omvat het bevorderen van een gezonde balans tussen werk en privé, met opties voor parttime werk, thuiswerken en flexibele werktijden.

Bij Molco gaan we vooruit. We bieden voortdurende kansen voor groei en ontwikkeling via een online platform, functiegerichte trainingen en individuele initiatieven. We moedigen medewerkers aan om zich aan te passen aan veranderingen en bieden hen de mogelijkheid om naast hun werk te studeren. Als erkend leerbedrijf bieden we ook stage- en afstudeerplekken voor diverse BBL-opleidingen aan.

PLANET

In- en verkoop van onze onderdelen

Als onafhankelijke Nederlandse groothandel kopen we onze onderdelen rechtstreeks in bij producenten en fabrieken. Deze aanpak minimaliseert de afstanden en tijd die nodig zijn voor transport, omdat de goederen direct aan Molco Car Parts worden geleverd, zonder tussenkomst van tussenhandelaren. Ons centraal gelegen magazijn in Nederland stelt ons in staat om opslag en bestellingen te beheren zonder complexe distributiesystemen. Daarnaast opereren we vanuit één magazijn en kantoor, waarin we alle orders ontvangen en direct verzenden naar onze klanten. Deze aanpak, zonder extra tussenopslag, draagt bij aan het beperken van onze ecologische voetafdruk.

Verduurzamen wagenpark

Sinds 2021 werken we actief aan het vergroenen van ons wagenpark. Bij het vervangen van zakelijke auto's geven we nu de voorkeur aan elektrische opties.

Onze accountmanagers in Nederland rijden momenteel in elektrische auto's en met de recente aanschaf van een Volkswagen Buzz hebben we de eerste stap gezet in het vergroenen van onze eigen bezorgdienst.

Duurzame huisvesting

Onze groei heeft ons gedwongen tot een verhuizing, en met oog op duurzaamheid hebben we uiteindelijk gekozen voor een nieuwbouwproject. Het nieuwe pand voldoet aan moderne duurzaamheidsnormen, waaronder het gasloos maken van ons bedrijfspand, VRF-klimaatbeheersing en zonnepanelen op het dak. We kunnen vrij trots zeggen dat we door de zonnepanelen op ons dak zelfvoorzienend zijn in onze eigen energiebehoefte. Deze duurzame investeringen demonstreren onze toewijding aan verantwoordelijke huisvesting.

PROFIT

Bij Molco Car Parts beschouwen we transparantie, sterke klantrelaties en een langetermijnperspectief als fundamenten van ons duurzaam zakendoen. Deze waarden dragen niet alleen bij aan onze winstgevendheid, maar benadrukken ook de positieve bijdrage die we leveren aan de wereld om ons heen.

Onze klantrelaties zijn gebaseerd op eerlijke marketing, goede klantenservice en kwaliteitsproducten. We zetten ons in om ook de diepere behoeften van onze klanten te begrijpen en te vervullen.

Onze besluitvorming wordt beïnvloed door een langetermijnperspectief. We beseffen dat evenwicht tussen winstgevendheid en verantwoordelijkheid de sleutel is tot duurzame groei en impact. Elke beslissing wordt zorgvuldig afgewogen, met oog voor zowel de korte- als langetermijngevolgen, zowel voor onze organisatie als voor de maatschappij.

Bovendien willen we niet alleen binnenshuis, maar ook daarbuiten positieve motivatie verspreiden. Onze ondersteuning van lokale

sportinitiatieven beoogt onze medewerkers en de bredere gemeenschap te inspireren om actief betrokken te raken bij sport en lichamelijke activiteiten. Hiermee streven we naar een gezondere levensstijl en sterke sociale verbindingen, zowel binnen onze organisatie als daarbuiten. ◀



HOOKED ON® INNOVATION

ACPS Automotive is de markt- en technologieleider op het gebied van trekhaken voor personen- en bestelwagens. Sinds de afsplitsing in 2018 opereert het bedrijf zelfstandig onder de merknaam ORIS.

ACPS Automotive is the market and technology leader for towbars for cars, SUVs and vans. Since its carve-out in 2018 the company has been operating independently under the brand name ORIS.

ACPS Automotive ist der Markt- und Technologieführer bei Anhängervorrichtungen für Pkw, SUVs und Transportern. Seit der Ausgliederung im Jahr 2018 agiert das Unternehmen eigenständig unter dem Markennamen ORIS.

Ons onderscheidend door unieke verkoopargumenten zoals het gepatenteerde FIX4BIKE® systeem of de eerste volledig elektrisch wegkantalbare trekhaak voor achterafmontage. De ORIS_E3.

Unique selling points such as the patented FIX4BIKE® system or the first all-electric retractable towbar for retrofitting, ORIS_E3, set us apart.

Alleinstellungsmerkmale wie das patentierte FIX4BIKE®-System oder die erste vollelektrische Anhängerkupplung zum Nachrüsten, ORIS_E3, zeichnen uns aus.



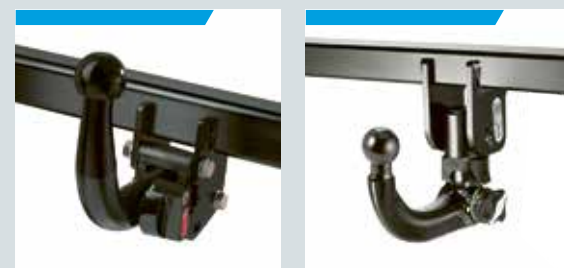
ORIS
ACPS

ACPS Automotive Services GmbH
www.oris-automotive.com
info.services@acps-automotive.com

Ons trekhaak-assortiment:
Our towbar-range:
Unser Kupplungs-Programm:



Vaste trekhaken voor dagelijks gebruik
Fixed towbars for the daily use
Feste Anhängervorrichtungen für den tagtäglichen Einsatz



Horizontaal en vertikaal afneembare trekhaken
Horizontal and vertical detachable towbars
Horizontal und vertikal abnehmbare Anhängervorrichtungen

 **Zimmermann**

Formula:5
Steel Hub Disc



www.otto-zimmermann.de

As close to OE as possible.

45
YEARS

**Congratulations on 45 years.
Thank you for the great cooperation.**



FAI AUTOMOTIVE TIMING CHAIN KITS

550 Artikelnummers : 16,000 voertuigtoepassingen : VVT Specialist

FAI Automotive is een gevestigde leverancier van hoogwaardige motoronderdelen. We zijn opgericht in 1983. Vandaag de dag maken we deel uit van Motus Aftermarket Parts (MAP), na een overname eind 2021 door het in Zuid-Afrika gevestigde bedrijf.

Ons belangrijkste assortiment op het gebied van motoronderdelen omvat distributiekettingsets (kortweg TCK = Timing Chain Kit), waarvan de verkoop in het afgelopen decennium aanzienlijk is gestegen, omdat ons ontwikkelingsteam de opkomende trend heeft opgemerkt om conventionele riemaandrijvingen te vervangen door distributiekettingen.

Maar wat maakt FAI tot een goede keuze voor uw bedrijf?

De vraag "Waarom FAI?" kan gedeeltelijk worden beantwoord door onze duizenden tevreden klanten en tientallen duizenden voertuigeigenaren die hebben geprofiteerd van een duurzame FAI-reparatie. Een assortiment zoals het onze kan niet zo'n aanzienlijke groei bereiken zonder de goedkeuring van dealers over de hele wereld, waarvan velen al een bestaande zakelijke relatie hadden vóór de introductie van de TCK-producten in 2010. We hebben ook nauw samengewerkt met technici, wiens feedback ons heeft geholpen om verschillende kitopties te creëren, waaronder een complete kit die alle onderdelen bevat voor een uitgebreide reparatieoplossing;

Alle FAI-reparatiesets worden ondersteund door een uitgebreid garantieprogramma.

faiauto.com

PART OF:

Motus
AFTERMARKET PARTS

Kijkje in de auto bij Jasper

Bij Molco Car Parts vinden we het leuk om u een kijkje te geven in de dagelijkse activiteiten van onze collega's. Deze keer werpen we een blik op Jasper van der Zandt, onze toegewijde Accountmanager. Jasper neemt ons mee in zijn dagelijkse routine en de uitdagingen die hij in zijn rol tegenkomt.



Naam:
Jasper van der Zandt

Leeftijd:
34

Woonplaats:
Puiflijk

Functie:
Accountmanager Nederland

Werkzaam bij Molco:
Sinds 2008

Favoriete bezigheid:
Voetbal, padel en plezier hebben met familie en vrienden

Hé Jasper, stel jezelf eens voor!

Laat me mezelf even voorstellen: ik ben Jasper van der Zandt, 34 jaar oud, en mijn thuisbasis is het gezellige Puiflijk. In mijn leven spelen twee sterren de hoofdrol, Teun van 4 en Jet van 2, mijn energieke en vrolijke kinderen. Naast mijn frequente bezoeken aan klanten van Molco Car Parts, kun je me vaak vinden op het voetbalveld, op de padelbaan of geniet ik van fijne momenten met familie of vrienden.

Bij Molco Car Parts ben ik al sinds 2008 werkzaam. Ik ben begonnen als logistiek medewerker, waarbij ik vaak orders inpakte of binnenkomende goederen op de juiste locatie in het magazijn plaatste. Toen gebruikten we nog pen en papier, tegenwoordig zie je alleen nog maar scanners in het magazijn. Mijn tijd in het magazijn vormde de basis voor mijn kennis van auto-onderdelen. Ik ben een tijdje weg geweest omdat ik graag in dienst wilde bij de politie of de landmacht. Echter, in 2011 moest ik vanwege gezondheidsredenen deze ambitie opgeven. Dit opende echter de deur naar de verkoopafdeling van Molco, waar ik de kans kreeg om door te groeien binnen het bedrijf en mijn carrière op te bouwen.

“Ik kreeg de kans om door te groeien binnen het bedrijf.”

Mijn traject begon op de binnendienst, waar ik de fijne kneepjes van het vak leerde. Maar al gauw trok het buitenleven mij sterk aan. In 2017 gaf Molco mij de gelegenheid om mijn horizon te verbreden. Wat begon als een paar dagen per week, groeide snel uit tot een voltijds rol. Nu, meer dan 6,5 jaar later, ben ik er trots op dat ik een volwaardige accountmanager in de buitendienst ben geworden.

Mijn exacte rol bij Molco Car Parts?

Ik werk samen met drie andere accountmanagers om de Nederlandse markt te bedienen. Mijn persoonlijke verantwoordelijkheid strekt zich uit over het midden/oostelijke deel van Nederland. Naast Nederland zijn er ook accountmanagers actief in België, Duitsland, Oostenrijk en Zweden.

Elke dag ben ik onderweg naar autobedrijven in mijn regio. Tijdens mijn bezoeken praten we over veel meer dan alleen het verkopen van auto-onderdelen. Het gaat om begrip en hulp bieden bij uitdagingen. Het zien van kansen, maar ook op tijd inspringen wanneer het niet helemaal goed gaat. Ik ben ervan overtuigd dat sterke relaties de kern vormen van succesvolle samenwerkingen.

Wat zijn de hoogtepunten van mijn functie?

Eén van de hoogtepunten is het waardevolle klantcontact. Elk gesprek draagt bij aan mijn persoonlijke groei. Soms kan ik iets verkopen, maar vooral het er gewoon zijn voor de klant geeft me voldoening. Daarnaast geniet ik ervan mijn eigen pad te kunnen kiezen en bij te dragen aan het succes van Molco. Er zijn nog steeds groei-mogelijkheden. Molco stimuleert nieuwe ideeën en inzet, waardoor ik actief kan bijdragen aan de toekomst van het bedrijf. Binnen het Molco-team vind ik voldoening in samenwerking. Het herkennen en benutten van kansen in de markt, samen met mijn collega's, is een stimulerende ervaring die het potentieel van iedereen extra benut.

Dat is mijn verhaal in een notendop. Ik ben er trots op om deel uit te maken van Molco Car Parts, waar we niet alleen auto-onderdelen verkopen, maar ook relaties opbouwen en autobedrijven op de best mogelijke manier ondersteunen.

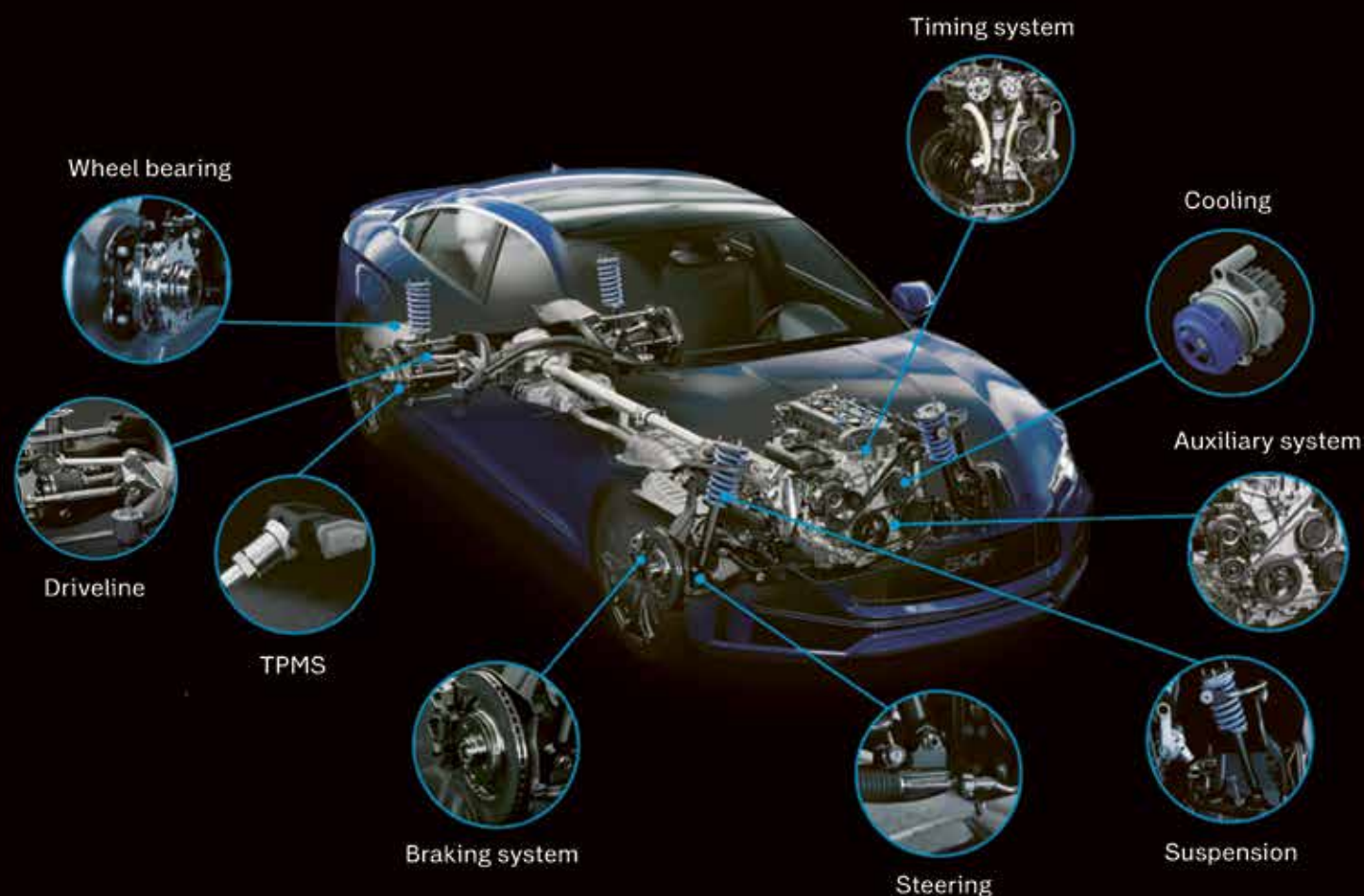
Tot snel,
Jasper

Het team van Molco Car Parts bestaat uit vaste medewerkers en medewerkers met een flexibel contract. Wil jij ook onderdeel worden van het team van Molco Car Parts? Ga naar www.werkenbijmolco.nl of stuur jouw motivatie naar hr@molco.nl.

Passenger

20,000+ PRODUCT VARIATIONS FOR COMPLETE AND LASTING REPAIRS

Our benefits include: High service level, OE performance and complete repair solution



Geef-het-door!

Stel uw collega-autobedrijven voor aan de voordelen van Molco.



Iedereen voordelig uit

Beveelt u Molco aan bij een collega-autobedrijf en plaatst dit bedrijf haar eerste bestelling bij ons? Dan ontvangt u én het desbetreffende collega-autobedrijf een kortingsvoucher van 10%!

Hoe werkt het? Laat het collega-autobedrijf u op de hoogte brengen wanneer zij haar eerste bestelling heeft geplaatst bij Molco.

Stuur vervolgens een email naar salessupport@molco.nl met onderwerp "Geef het door". Hierna ontvangt u én het collega-autobedrijf waar u ons heeft aanbevolen een kortingsvoucher van 10%!



For technical support and insights, visit: vehicleaftermarket.skf.com or scan the QR code to know more about the SKF products.





**Gemiddeld 30% goedkoper,
bespaar geld op uw inkoop!**

Bekijk het zelf op www.molco.nl

Molco
Car Parts

Al meer dan 45 jaar uw partner in auto-onderdelen.