

Kroon-Oil introduceert specifiek voor de cumelasector het Materieel Totaalplan+. Goed onderhoud, uitgevoerd door specialisten, traceerbaar en controleerbaar zijn daarin de basisvoorwaarden om de verzekeringspremie en de leaseprijs flink te drukken. Goed gedrag wordt volgens Kroon-Oil zo beloond met een lagere kostprijs.

# “We willen goed onderhoud belonen”

Geert Rotman, accountmanager Kroon-Oil BV

Kroon-Oil BV in Almelo is al in 1906 opgericht. Het merk is van oudsher bekend van de fiets- en huishoudelijke producten en heeft daardoor een grote naamsbekendheid. Het heeft de laatste vijftien jaar een sterke reputatie opgebouwd in het automotive-segment en is de laatste jaren bijzonder actief in de cumelasector. Kroon-Oil BV beschikt over een groot eigen productiebedrijf voor productie, onderzoek, ontwikkeling en analyses. De groep waarvan Kroon-Oil BV deel uitmaakt, hoort bij de drie grootste onafhankelijke olieleveranciers van Europa.

Geert Rotman, accountmanager voor de cumelasector in Nederland: “Kroon-Oil maakt zijn eigen smeermiddelen en specialiteiten. Wij kunnen ons zo onderscheiden in kwaliteit. Onze filosofie is dat je het hiermee op langere termijn wint, ook al is dat moeilijker te verkopen dan op basis van een scherpere prijs op de rand van de eisen te gaan zitten. Wij zorgen er bijvoorbeeld altijd voor dat onze belangrijkste producten worden voorzien van officiële goedkeuringen.”

Kroon-Oil zoekt meerwaarde vooral ook in goed advies, ondersteuning en in het bedenken van totaaloplossingen voor de klant. Het bedrijf is trendsettend geweest in het online zetten van informatie en adviezen en is dat naar eigen zeggen nog steeds. Vijftien jaar geleden al zag de eerste adviesdatabase het levenslicht en op dit moment voorziet de website in ruim 1.000.000 adviezen per jaar. Kroon-Oil komt nu met het Materieel Totaalplan+ exclusief voor de cumelasector. “Wij zien dat het verzekeren van loonwerkmaterieel relatief duur is vanwege de hogere risico's van de cumelasector. Het risico wordt door de verzekeraars hoog ingeschat vanwege zaken als het transport over de weg, het ontbreken van een kenteken, het niet vereist zijn van een rijbewijs, het niet bestaan van een jaarlijkse keuringsplicht en vanwege gemiddeld genomen onvoldoende of slecht uitgevoerd onderhoud”, aldus Rotman. Dat betekent dat degenen die hun zaken goed voor elkaar hebben voor een deel de rekening betalen van degenen die nalatig zijn. Die laatste groep is volgens hem best groot. Even wat te lang doorrijden, beurten laten verlopen of zelfs niet uitvoeren, verkeerde oliën, verstopte filters, verkeerde filters, geen filters vervangen, het zijn zaken die hij met regelmaat aantreft. Kroon-Oil is van

mening dat cumelabedrijven die willen betalen voor oliën en smeermiddelen van hoge kwaliteit ook de bedrijven zijn die het onderhoud wel goed uitvoeren. “Op zich belonen ze zichzelf daarmee door een hogere bedrijfszekerheid en een lagere kostprijs per draaiuur, maar ze betalen er geen passend lagere premie voor. Dat is waar wij met ons Materieel Totaalplan+ op inspelen.”

Het plan bevat de onderdelen product en advies, verzekering, tracking & tracing en leasing. Kroon-Oil is hiervoor in zee gegaan met partners. Kern van het Materieel Totaalplan+ is een WA-cascoverzekering inclusief eigen gebrek voor maximaal vijf jaar met een maximum van 10.000 draaiuren. Het plan rekent met een lage premie en een laag eigen risico per gebeurtenis. De uitkering bij schade gebeurt op basis van herstelkosten, waarbij rekening wordt gehouden met vaste percentages afschrijving. Bij trekkers wordt gerekend met één procent afschrijving per honderd draaiuren. “Wij kunnen scherp zijn omdat we in de voorwaarden hoge eisen stellen aan het onderhoud. Wie daar niet aan voldoet, kan niet meedoen. Dat lijkt hard, maar het is wel helder en eerlijk voor degenen die de zaken op orde hebben. Het is de enige manier voor ons om een scherpe premie te kunnen waarborgen.”

*“Bij een auto vind je het heel normaal als onderhoud periodiek uitgevoerd en gedocumenteerd wordt.”*

Het plan geldt niet alleen voor nieuwe machines, zo vertelt Rotman. “Jong tweedehands kan ook, maar dan eisen we dat bekend is wie de vorige eigenaar was, dat er een goed gedocumenteerde onderhoudshistorie is en een controleerbare urenstand”, stelt Rotman. Een belangrijke aanvullende eis is dat alle zelfrijdende machines zijn voorzien van een goedgekeurd tracking-en-tracingsysteem.

De onderhoudseisen zijn verregaand omschreven, maar eigenlijk vindt Rotman die voor een bedrijf dat voor kwaliteit gaat heel normaal. “Kijk maar eens naar de vrachtwagen- en automotive-sector. Bij een auto vind je het heel normaal als



deze periodiek wordt gekeurd en er een onderhoudsboekje wordt ingevuld. Dat zou in de cumelasector ook moeten. Met ons systeem doen we dat in feite.”

Rotman doelt hierbij op de aanvullende eisen. De gebruiker moet zich stipt aan de garantiebepalingen, onderhoudsbeurten en verversingstermijnen houden. Het onderhoud moet in een onderhoudsboekje worden bijgehouden. De verzekerde is verplicht jaarlijks een oliemonster te laten nemen, dat volgens het Materieel Totaalplan-olietestrapport wordt verwerkt. “Wij leveren een eigen testset, waarmee de gebruiker zelf olie kan testen. Wij doen dat omdat we weten dat 97 procent van de monsters in orde is. Is er wel iets aan de hand, dan moet het monster worden doorgestuurd en moet de gebruiker de aanbevelingen naar aanleiding van de analyses opvolgen.”

Het onderhoud moet in samenwerking met de erkende dealer worden uitgevoerd. Last but not least moet het voertuig jaarlijks worden getest door de erkende dealer. Tracking en tracing is een belangrijk onderdeel. Het voertuigvolgsysteem is niet alleen als diefstalbeveiliging aangebracht, maar geeft ook een melding door aan het cumelabedrijf en eventueel de dealer als het voertuig aan de volgende beurt toe is.

Rotman stelt dat Kroon-Oil met dit plan in feite het onderhoud op het niveau zet waar het moet staan. Op tijd en goed uitgevoerd, met kwaliteitsproducten, traceerbaar en transparant. “Wij weten dat door deze manier van onderhoud het aantal mankementen flink terugloopt en dat deze aanpak op termijn dus kostprijsverlagend werkt. Dat is ook de reden dat we dit aandurven en dat verzekeraars een lagere premie durven te vragen. Wij geven hiermee een mooie aanzet het materieel op een hoger, gezonder niveau te brengen. Dat is onze visie op kwaliteit leveren. Daar gaan we het komend jaar flink mee aan de weg timmeren. U moet ons niet kwalijk nemen dat we als part of the deal dan ook exclusief Kroon-Oil eisen. Dat is tenslotte onze boterham. Wie dit materieelplan niet ziet zitten, kan bij ons natuurlijk altijd nog aankloppen voor onze producten.”

Tekst & foto: Gert Vreemann