



Retailkansen

Retailkansen

Welkom bij de wereldwijde familie van onafhankelijk Parker Retail en de unieke kans om uw zaak te ontwikkelen aan de hand van onze Industrial Retail™ -programma's.

De internationale marketing en distributie van The Parker Hannifin Corporation zijn beschikbaar voor iedere onafhankelijke ParkerStore®, HOSE DOCTOR® en Container-eigenaar.

Als wereldleider in aandrijf- en besturingstechnologieën biedt Parker ondersteuning bij de ontwikkeling van uw onafhankelijke zaak door professionele service, innovatieve oplossingen en hoogwaardige producten.



Het retailprogramma van Parker is een nieuw concept voor de kleinhandel en is op 3 pijlers gebaseerd:

- De Parker-winkel zelf
- De HOSE DOCTOR®, die een mobiele onderhoudsservice biedt
- De container, die een vaste onderhoudsservice biedt

Dit programma heeft in de afgelopen jaren zijn efficiëntie bewezen met een krachtig distributienetwerk dat heeft gezorgd voor winstgroei. De doelstelling van het Parker-retailprogramma is het leveren van extra MRO (Maintenance/Repair/Overhaul)-diensten aan het groeiende EMEA-netwerk (Europa, Midden-Oosten en Afrika) onder een consistent merk.

In de ogen van onze klanten is consistentie van het merk belangrijk. Het helpt namelijk de loyaliteit en het wederzijdse vertrouwen te vergroten en het staat voor de kwaliteitsgarantie in alles wat wij doen.



Deze aandacht voor kwaliteit is één van onze hoofdprioriteiten en betekent dat we nauwe contacten onderhouden met de productieteams. Een directe beschikbaarheid in voorraad van een breed aanbod aan producten maakt deel uit van onze kwaliteitsservice. Hierdoor kan het Parker-retailprogramma het verschil maken: uw klanten helpen als hun productielocatie uitvalt. Dit is niet alleen een waardevolle service voor hen, maar het is ook een prachtige kans om nieuwe klanten te creëren voor geplande MRO (Maintenance, Repair en Overhaul).

Dankzij de krachtige partnerships tussen het Parker-retailteam en onze bestaande distributeurs konden wij in het EMEA-gebied tot bijna 500 ParkerStores bereiken. De toegevoegde waarde van dit succesvolle bedrijfsmodel ligt in het feit dat u kunt bijdragen aan het netwerk van Parker. Met dit snelgroeiende netwerk is het ons doel om in de nabije toekomst ongeveer 1.000 winkels te bereiken.

ParkerStore

Sinds het begin in 1993 vertrouwen onze klanten op de lokale ParkerStore voor al hun dringende Parker-productbehoefte. Het netwerk is uitgegroeid tot meer dan 2.000 servicepunten over de hele wereld. Dat betekent een groei in zowel fysieke beschikbaarheid en diepte van het productenpakket, beschikbare services en afleveringsmethoden voor uw klanten.

ParkerStores bevinden zich in meer dan 80 landen over de wereld, en we breiden dag na dag uit. Investeren in de Parker industriële retail kansen kan uw zaak aanzienlijk helpen om economische veranderingen en schommelende inkomsten te doorstaan. Het belangrijkste onderscheidende vermogen is service, die wordt aangeboden via een goed geplaatste ParkerStore.



Onze retailaanpak in de branche helpt MRO-klanten (Maintenance, Repair en Overhaul) bij 80% van hun bedrijfsactiviteiten. Service en beschikbaarheid van belangrijke producten zijn van essentieel belang voor deze klanten.

Als gevolg hiervan zult u het aantal en het soort klanten zien toenemen.

Dat kan een soort evenwicht creëren in uw portfolio dat u niet zou hebben als u op uw traditionele distributieactiviteiten zou vertrouwen.

Het ParkerStore-netwerk wordt ondersteund door een team van professionals die het gemeenschappelijke doel hebben om uw overstap naar de wereld van industriële retail™ zo naadloos en winstgevend mogelijk te maken.

Uw Parker-contactpersoon staat u bij in de volgende gebieden en is de tussenpersoon voor alle bronnen in deze handleiding:

- Selectie van site
- Winkelinrichting
- Retailproductopleiding
- Klantenserviceopleiding
- Merchandising
- Salessupport
- Groeiplanning
- Marketing



Vereisten om een ParkerStore te worden



Het succes van uw winkel hangt af hoe u de vele programma's en diensten van Parker benut.

Een businessplan opstellen:

Uw succes bij uw ParkerStore-onderneming hangt af van hoe goed u uw kansen analyseert, uw verkoopstrategie ontwikkelt en uw plan uitwerkt.

Er zijn een aantal criteria die u moet overwegen wanneer u eraan denkt een ParkerStore te openen:

Locatie - klanten:

De ParkerStore moet zich in een gebied bevinden waar veel eindklanten zijn. Doorgaans 500 potentiële klanten binnen een afstand van 20-30 minuten rijden of dicht bij een concentratie van grote gebruikersvoorzieningen, zoals autofabrieken, staalindustrie, aluminiumgieterijen, enz.

Locatie - klanten:

Het pand moet geschikt zijn voor een winkel en voldoende groot zijn om de vereiste Parker-producten en -diensten te kunnen bieden.

Locatie - klanten:

Het pand moet goed zichtbaar zijn vanaf de weg zodat voorbijrijdende klanten uw winkel kunnen vinden. In vele gevallen kan het een goede zaak zijn om uw winkel in de buurt van concurrerende outlets te plaatsen.

Personeel:

Een klein aantal gemotiveerde en ondernemende medewerkers die goed geïnformeerd zijn, is voldoende om een winstgevende winkel te runnen. Parker staat in voor de technische en commerciële opleiding van ParkerStore-personeel.

Aanbod:

De kern van het ParkerStore-productaanbod ligt in het maken van hydraulische slangen voor klanten. Als richtlijn moet u een voldoende grote inventaris hebben voor uw klanten en een voldoende gevarieerde inventaris voor alle doelgebieden binnen uw zone.

ParkerStore-overeenkomst:

De ParkerStore-overeenkomst is een licentieovereenkomst waarin de verplichtingen van Parker en de ParkerStore-licentiehouder uiteengezet worden. De overeenkomst is opgesteld door juridische experts van Parker zodat het document voldoet aan alle wettelijke vereisten en niet verkeerdelijk geïnterpreteerd kan worden als franchiseovereenkomst. In de meeste gevallen, aangezien u de ParkerStore gaat runnen, wordt ook een standaard-EMEA-distributieovereenkomst afgesloten. De ParkerStore-overeenkomst vormt een aanvulling op deze overeenkomst. De ParkerStore-overeenkomst kan dienen als enige overeenkomst indien er geen distributieovereenkomst is afgesloten.

Opleiding:

Ook al zit u al jaren in het vak, moedigen wij u toch aan om een ParkerStore Professional-opleiding te volgen als een van de voorwaarden in uw ParkerStore-overeenkomst. De opleiding wordt verder toegelicht in een afzonderlijke brochure.

Elke ParkerStore moet ook:

- Aangepaste slangen produceren
- Gepaste openingstijden hanteren
- Over een opgeleide Store Manager beschikken
- Vriendelijke en servicegericht personeel hebben
- Een eigen ingang voor klanten hebben, naast een aparte ingang voor distributie
- Een showroom hebben waar producten en displays uitgesteld staan
- Voldoen aan de huidige ParkerStore-normen m.b.t. borden en merchandising
- Een formele overeenkomst met Parker afgesloten hebben





Veelgestelde vragen

V: Wat is een ParkerStore?

A: Een ParkerStore is gebaseerd op het concept van retaildistributie van hoogwaardige producten en diensten onder het Parker-label. Het zal u helpen om de tevredenheid van klanten te verhogen door in te spelen op hun behoeften en hen een aangename winkelervaring te bezorgen.

V: Is een ParkerStore een franchise?

A: Nee. ParkerStores zijn geen franchises. Dat betekent dat er geen opstartkosten of franchisevergoedingen aan Parker moeten worden betaald. U werkt in een contractuele relatie met Parker en biedt/verkoopt Parker-producten en -diensten in een winkel met een licentie om gebruik te maken van de ParkerStore-handelsnaam en gerelateerde handelsmerken.

V: Welke ondersteuning biedt Parker?

A: Parker biedt opleidingen die u helpen om zowel technische expertise als commerciële

vaardigheden op te bouwen, zoals marketing, verkoop en klantenservice. Wij bieden ook marketingondersteuning, bijvoorbeeld voor de opening van de ParkerStore, stellen een brede waaier ter beschikking van hulpmiddelen, literatuur, catalogi en andere media waarmee u uw klanten kunt bereiken. Wij kunnen u ook helpen nieuwe klanten te identificeren op basis van gegevens en trends die we verzameld hebben tijdens gelijksoortige activiteiten in uw gebied en over de hele wereld en wij zullen u helpen om die klanten aan te trekken.

V: Welke producten verkoopt een ParkerStore doorgaans?

A: Het kernaanbod van een ParkerStore is gebaseerd op Fluid Connector producten. Naarmate het programma vorderde, en andere productgroepen binnen ParkerStore de waarde van het retailkanaal ontdekten, evolueerde de ParkerStore om deze nieuwe kernproducten aan te bieden.

Deze evolutie is duidelijk zichtbaar in verschillende landen over de hele wereld waar winkels zijn uitgegroeid tot ParkerStores gespecialiseerd in truckhydrauliek en scheepvaartfiltratie. Neem contact op met uw Parker-vertegenwoordiger voor meer informatie.

V: Mag een ParkerStore producten van concurrenten verkopen?

A: Nee. U mag in geen geval non-Parker-producten opslaan die concurreren met kern-Parker-producten die u in uw winkel verkoopt. Een ParkerStore mag echter wel producten verkopen die de producten aanvullen. Deze producten mogen maximaal 25% van uw ParkerStore innemen.

V: Hoeveel ParkerStores zijn er?

A: Er zijn momenteel meer dan 2.000 ParkerStores over de hele wereld en elke dag neemt dat aantal toe.

Uw voordelen

- Toegang tot een internationaal netwerk
- Plaatselijke beschikbaarheid verlaagt voorraadkosten
- Verbetert uw productiviteit
- Verhoogt uw winstgevendheid
- Breid uw zaak uit door middel van het Parker-imago
- U wint nieuwe klanten

Voordelen voor klanten

- Gemiddeld 2.000 producten in iedere ParkerStore voor onmiddellijk gebruik
- Eigen catalogus met 10.000 onderdelen
- Assemblagewerkplaats voor slangen, met volledig opgeleid personeel
- Toegang tot het Parker Tracking-systeem (PTS)* tracking- en beheersysteem voor slangen
- Retailomgeving, vereenvoudigt de toevoeging van bijkomende producten Klanten op een eenvoudige manier deskundig advies verstrekken

Voor meer informatie gaat u naar www.parkerstore.com

* Het Parker Tracking-systeem is een unieke service uitsluitend voor klanten van Parker om het vervangen van slangen snel, eenvoudig en nauwkeurig uit te voeren.

HOSE DOCTOR®



De HOSE DOCTOR® is een mobiele slangvervangingsshop op wielen. Zij arriveren geheel uitgerust en goed bevoorradt op de werkplaats met alle slangen, fittingen, adapters en accessoires om hun klanten 24 uur per dag en 7 dagen per week uit de nood te helpen.

Parker ondersteunt de HOSE DOCTOR® door belangrijke markten, zowel mobiele als industriële, te identificeren die weten welke waarde hun service bezit. Wij helpen bij het selecteren en bevoorraden van de juiste productenmix voor hun unieke markt of locatie. Zo kunnen zij overal en altijd hun klanten tevreden stellen.

Het dagelijkse ritueel van een HOSE DOCTOR bestaat uit verkoopgesprekken, onderhoudsservice en noodoproepen. Eén van de belangrijkste vaardigheden van de HOSE DOCTOR is het ter plekke snel vervangen van hydraulische slangen. De technische expertise bij de selectie van slangen en fittings weerspiegelt zich in de snelle vervanging van hydraulische slangen.

In deze functie staan klantrelaties voorop. Uzelf verkopen.

De HOSE DOCTOR-service verkopen.

Het werk goed doen, met de juiste Parker-producten. Op ieder moment van de dag of nacht. Dat is waar het de HOSE DOCTOR om te doen is.

De kans

Er zijn kansen om u nagenoeg overal ter wereld als een onafhankelijke distributeur van mobiele HOSE DOCTOR-diensten te vestigen. Er zijn wereldwijd momenteel meer dan 1.000 HOSE DOCTORS.

HOSE DOCTORS zijn doorgaans een van deze twee types: eigendom van de distributeur of eigenaar/operator. HOSE DOCTORS als eigendom van de distributeur zijn werknemers van ofwel een bestaande Parker-distributeur of hun retailoutlet, de ParkerStore.

Eigenaars/operators zijn licentiehouders van het HOSE DOCTOR-merk, dat eigendom is van Parker, en werken onder een distributieovereenkomst met een "gastheer"-distributeur.

De meeste klanten van een HOSE DOCTOR zijn bedrijven die openbare werken verricht en bouwbedrijven, verhuurbedrijven en materiaaltransporteurs en -magazijnen. Overal waar hydrauliek en pneumatiek veelvuldig worden gebruikt. Kansen vindt u in bijna elke branche.

Drukpersen, persbedrijven, staalindustrie, houtzagerijen en bouwbedrijven van alle soorten maken gebruik van hydraulische en pneumatische systemen, en zijn een bron van potentiële klanten.

Wanneer u klaar bent om een HOSE DOCTOR te worden, kunnen wij u helpen om de juiste doelmarkten te bepalen binnen uw gebied en een actieplan op te stellen om uw omzet te maximaliseren.

Vereisten om een HOSE DOCTOR® te worden



Een businessplan opstellen:

Het succes van uw HOSE DOCTOR-onderneming hangt af van hoe goed u uw kansen analyseert, uw verkoopstrategie ontwikkelt en uw plan uitwerkt.

Verzekering:

Onze HOSE DOCTOR-distributeurs moeten over een persoonlijke verzekering beschikken (bestelwagen, technici, enz.) om actief te kunnen worden onder het HOSE DOCTOR-merk. Limieten en aftrekbare kosten kunnen variëren van land tot land.

Voertuig & branding:

Uw HOSE DOCTOR-voertuig maakt niet alleen reclame voor uw bedrijf, maar ook voor het HOSE DOCTOR-merk. Daarom hebben wij een vast programma opgesteld voor de leeftijd, het type en uiterlijk van het voertuig. Als u een voertuig hebt dat u wilt laten ombouwen tot HOSE DOCTOR-servicevoertuig, dan kunnen wij u vertellen of het al dan niet geschikt is. Wij kunnen u helpen met de uitrusting en wij werken met u samen om de juiste inventaris op te stellen die bijv. perfect geschikt is voor een bestelwagen van Mercedes met hoog dak en middellange wielbasis.

Distributieovereenkomst:

Om de implementatie en uitrusting van nieuwe HOSE DOCTOR-bestelwagens te vergemakkelijken, werd een pan-Europese leveranciersovereenkomst afgesloten met een leverancier. In deze overeenkomst heeft Parker een "voorkeurspecificatie" opgesteld voor de uitrusting van een HOSE DOCTOR-bestelwagen. Het is de bedoeling dat, zodra u een bestelwagen hebt aangekocht, deze naar de lokale leverancier wordt gebracht. De bestelwagen wordt uitgerust en teruggebracht zodra deze klaar is om geladen te worden met voorraaditems. Merk op dat u een andere

leverancier mag kiezen, al is het onwaarschijnlijk dat u een andere leverancier zult vinden die even kostenefficiënt is als de geselecteerde Parker-leverancier.

Opleiding:

Zelfs als u al jaren in het vak zit, is de HOSE DOCTOR-opleiding verplicht als voorwaarde van uw distributieovereenkomst. De opleiding wordt zowel offline als online gegeven. U leert er vaardigheden ontwikkelen en testen, en zult na afloop volledig op de hoogte zijn van de Parker-productlijnen, gereedschappen en tolerantie bij de vervanging van slangen.

Stap 1:

Stel uw businessplan op: Dit document vormt de basis van uw strategie, marktkansen, verkoop- en groeidoelstellingen. Het zal u ook beter in staat stellen om het potentieel en de valkuilen van een eigen zaak te begrijpen.

Stap 2:

Maak een afspraak met een Parker-vertegenwoordiger en sluit, indien nodig, een vertrouwelijkheidsovereenkomst af met Parker waarin staat dat u geen details van het HOSE DOCTOR-programma mag bekendmaken. Als deze overeenkomst ondertekend is, bekijken we de details van een typische distributieovereenkomst. Daarna gaan we in op andere vereisten en verwachtingen voor u uw HOSE DOCTOR-activiteiten opstart.

Stap 3:

Opleiding - Welke achtergrond u ook hebt, nieuwe Hose Doctors moeten een opleiding volgen in de identificatie en installatie van Parker-producten. U moet dit beschouwen als een cruciaal element in de ontwikkeling van uw zaak. De opleiding is verplicht voor alle HOSE DOCTORS.

Stap 4:

Voertuiguitrustingen en voorraadaankoop. Wat u ook kiest, uw voertuig moet gebruiksklaar worden gemaakt met de toevoeging van een afkortzaag en een slangenpers, zoals gespecificeerd door Parker.

Stap 5:

Uw Parker-vertegenwoordiger kan u helpen om een lijst met doelmarkten op te stellen en diepgaande marketing te voeren voor u, inclusief een direct marketing-campagne om uw bedrijf in de kijker te plaatsen.

Stap 6:

Continue coaching en ondersteuning: het succes van het HOSE DOCTOR-programma hangt in hoofdzaak af van het succes van de individuele deelnemers. Daarom hechten wij grote waarde aan een goede start en helpen wij u te groeien. Wij bieden marketingondersteuning zodat u er kunt zijn voor uw klanten, zelfs wanneer u dat niet in persoon kunt.



Niet-contractuele afbeelding

Veelgestelde vragen



V: Is een HOSE DOCTOR een franchise?

A: Nee. HOSE DOCTORS zijn geen franchises. Dat betekent dat er geen opstartkosten of franchisevergoedingen aan Parker moeten worden betaald. Uw activiteit is gebaseerd op een contractuele relatie met Parker om service te verlenen in een bepaald gebied in ruil voor een gunstige prijs voor Parker-producten die u in uw bedrijf gebruikt.

V: Wat doet een HOSE DOCTOR?

A: Voor een HOSE DOCTOR zijn geen twee dagen gelijk, maar de kern van de functiebeschrijving blijft dezelfde: onderhoud en reparatie aan uw hydraulisch systeem, identificeren, analyseren en vervangen van hydrauliekslangen. De HOSE DOCTOR staat voor topservice, die wordt verleend waar uw klant die ook nodig heeft. Een HOSE DOCTOR maakt integraal deel uit van het Parker-distributienetwerk, en biedt

noodondersteuning aan vele producenten en eindgebruikers die gebruikmaken van Parker-slangen en -fittings voor de uitrusting die zij produceren.

V: Welke ondersteuning biedt Parker?

A: Parker biedt heel wat ondersteuning voor uw nieuwe bedrijf. U kunt o.a. rekenen op technische opleidingen, wereldwijde marketing en reclame, verkoopopleidingen, productopleidingen en bijstand in territoriumbeheer en bedrijfsontwikkeling.

V: Wat voor klanten heeft een HOSE DOCTOR doorgaans?

A: Hydraulische slangen vinden we terug in duizenden bewegings- en besturingstoepassingen over de hele wereld. HOSE DOCTORS hebben dus een zeer gevarieerde klantenportefeuille. Enkele van de meest typische klanten zijn eigenaars van bouwuitrustingen, verhuur- en transportbedrijven,

productiebedrijven, goederenverplaatsings- en logistieke concerns, houtzagerijen, draaiërijen, productielijnen en hoogwerkers, om er maar enkele op te noemen.

V: Hoeveel HOSE DOCTORS zijn er?

A: Er zijn momenteel meer dan 1.000 HOSE DOCTORS over de hele wereld, en er komen er elke dag bij.



Uw voordelen

- Gegarandeerde kwaliteitsproducten
- Erkende kwaliteit en service
- Uitgebreide voorraad
- Verlaging van uw operationele kosten
- Verhoging van uw winstmarge
- U wint nieuwe klanten

Voordelen voor klanten

- Slangvervangingen door volledig opgeleid personeel
- Meer dan 1.000 servicebussen wereldwijd
- Toegang tot het Parker Tracking-systeem (PTS) tracking- en beheersysteem voor slangen
- 12 maanden garantie op Parker-slangen
- Minimale uitvaltijd: beoogde maximale wachttijd van één uur

Voor meer informatie gaat u naar www.parkerstore.com

Container



De ParkerStore Onsite is ontstaan in de mijnbouw en heeft verschillende evoluties doorstaan. Het omvat momenteel tal van markttoepassingen zoals olie en gas, bouw, productie en scheepvaart, maar de mogelijkheden zijn eindeloos.

Uw retailvertegenwoordiger kan u helpen kansen te identificeren voor containers in uw gebied en kan u helpen bij het uitrusten en bevoorraden van een container om die bedrijfskansen aan te grijpen.

Dit programma is een grote meerwaarde waardoor uw bedrijf zich zal kunnen onderscheiden van uw concurrenten en bevat opties waardoor u over een lange periode concurrerend zult blijven. Net als een ParkerStore, biedt een Onsite-container één gemakkelijke stop-plaats voor alle Parker-productbehoefte. Deze containers zijn geheel aanpasbaar en vormen mobiele werkruimten die opgeslagen worden bij de inventaris en uitrustingen die u nodig hebt om snel, eenvoudig en kostenefficiënt slangen te assembleren.

De servicecontainer is een programma dat bij uitstek geschikt is voor kansen op korte termijn zoals ondermeer:

- Mijnen
- Bouwplaatsen
- Olie- en gasplatforms op zee
- Havens

De service die u krijgt van een container kan gaan van slangvervangingen tot een volledig bevoorraden en bemande ParkerStore ter ondersteuning van een bouwsite.

De gekozen service hangt af van de locatie of de klant.

Met een ParkerStore Onsite-container zijn kritieke vloeistofconnectors, slangen en fittingen, gereedschappen

en andere hydraulische componenten beschikbaar, zelfs op de meest afgelegen locaties. De nieuwe mobiele containers bieden een handige oplossing voor klanten die beperkte toegang hebben tot kritieke reserveonderdelen vanwege fysieke (een afgelegen mijn) of logistieke (een drukke luchthaven) beperkingen op de werkplek. Wanneer een nieuwe slang of leiding geproduceerd moet worden om essentiële uitrustingen aan de praat te houden, en waar het heen en weer rijden van de dichtstbijzijnde verdeler van hydrauliek uren bijkomende uitvaltijd betekent, kunnen ParkerStore Onsite-containers nuttig zijn om klanten productief en winstgevend te houden.

ParkerStore Onsite-containers zijn specifiek ontworpen om de meest veeleisende omstandigheden te doorstaan, zoals dat vaak voorkomt bij activiteiten op het terrein en kunnen aangepast worden aan specifieke locatie- of productbehoefte.

U kunt kiezen uit een aantal opties, waaronder schappen, kasten, werkbanken, hijstoestellen en slangaspels om gereedschap en de voorraad veilig en ordelijk te houden. Het bakjes-labelprogramma van Parker maakt productidentificatie en herbevoorrading nog

eenvoudiger.

Elke goed verlichte container biedt meer dan voldoende elektrische contactdozen voor uitrustingen, terwijl generatoren zorgen voor een adequate stroomvoorziening. In zeer warme of koude gebieden kunnen de containers uitgerust worden met isolatie en verwarmings-/airconditioningsystemen voor het comfort van het servicepersoneel.

Het globale servicenetwerk van Parker biedt volledige ondersteuning voor alle containers, inclusief meer dan 5.000 voorraaddistributeurs over de hele wereld die op aanvraag cruciale voorraaditems bezorgen. Deze ondersteuning begint met aflevering en installatie en kan indien nodig uitgebreid worden met uitrustingen, onderhoud en veiligheidsopleidingen. Parker wordt zo dé partner voor al uw intelligente mobiele werkplaatsoplossingen.



Niet-contractuele afbeelding

Overzicht container

ParkerStore Onsite-werkruimten zijn aangepast en uitgerust met alle nodige uitrustingen en inventaris om efficiënt slangen te assembleren op aparte locaties.

- 10', 20' of 40' lange ISO-verzendingscontainer
- Rekken & schappen
- Opslag van onderdelen
- Afkortmachine/zaagmachine
- Slangenpersen (verschillende)
- Uitlaatventilator
- Elektrische service
- HVAC / isolatie
- Materiaalkraan
- Parker Tracking-systeem - PTS

Een Parker-vertegenwoordiger zal u helpen om de vereiste uitrusting te bepalen, met inbegrip van afkortmachines, slangenpersen en een startvoorraad van slangen en fittingen die u nodig hebt voor uw locatie. Parker-containers kunnen klaar voor gebruik worden geleverd. Een vooraf bepaald schema om de inventaris aan te vullen behoort tot de mogelijkheden. Zo beschikt u altijd over cruciale onderdelen die u nodig hebt om uw voorraad aan te vullen, en de container kan bevoorrad worden om uw uitvaltijd te minimaliseren.



Veelgestelde vragen

V: Waarvoor dient een container?

A: ParkerStore Onsite is een mobiele (verplaatsbare) en modulaire werkruimteoplossing. De voornaamste dienstverlening van Parker bestaat uit de productie van hydraulische slangen en voorraadbeheeroplossingen.

V: Welke ondersteuning biedt Parker?

A: De container wordt volledig uitgerust door Modul System (voorkeursleveranciersovereenkomst: vergelijkbare overeenkomst als voor HOSE DOCTOR). Uw Parker-vertegenwoordiger biedt u

volledige ondersteuning bij inventarisbeheer.

V: Wie zijn de klanten van een container?

A: Een container kan dienen voor tal van projecttypes en markten zoals: mijnbouw/constructie/bosbouw/luchtvaart/olie en gas.

V: Kan een container gehuurd worden?

A: Voor korte en middellange projecten bestaan er huuroplossingen. Voor langdurige projecten (langer dan een jaar) worden containers normaal gezien verkocht.



Uw voordelen

- Bijkomende service
- Geheel mobiel: de werkplaats kan verplaatst worden naar uw locatie
- Minder voorraad en lagere voorraadkosten
- Verbetert het gebruik en productiviteit van uw bedrijf
- Verhoogt uw winstgevendheid
- U wint nieuwe klanten

Voordelen voor klanten

- Onmiddellijke beschikbaarheid ter plekke, 24 uur per dag
- Werkplaats en voorraad aangepast aan uw behoeften
- Optioneel bemand door opgeleid Parker-personeel of uw eigen personeel
- Toegang tot het Parker Tracking-systeem (PTS) tracking- en beheersysteem voor slangen



De bewegings- en besturingstechnologieën van Parker

Bij Parker gaan we tot het uiterste om onze klanten productiever en winstgevender te maken door de beste systemen te bedenken voor hun behoeften. Dat betekent dat wij de toepassingen van onze klanten aandachtig bestuderen en zo op zoek gaan naar nieuwe manieren om waarde te creëren. Welke aandrijf- en besturingstechnologieën u ook nodig hebt, Parker heeft de ervaring, producten en wereldwijde bereikbaarheid waar u op kunt rekenen. Geen enkel ander bedrijf weet meer over aandrijf- en besturingstechnologie dan Parker. Voor meer informatie kunt u bellen naar 00800 27 27 5374



Luchtvaart

Belangrijkste markten

After sales services
Commercieel transport
Motoren
Algemene & zakelijke luchtvaart
Helikopters
Draagraketten
Militaire vliegtuigen
Raketten
Stroomopwekking
Regionaal transport
Onbemande vliegtuigen

Belangrijke producten

Bedieningsystemen & aandrijvingen
Motorsystemen & -componenten
Vloeistoftransportsystemen & -componenten
Vloeistofmetings-, afleverings- & atomisatieapparaten
Brandstofsysteem- & -componenten
Brandstoftankinertiseringsystemen
Hydraulische systemen & componenten
Thermisch management
Wielen & remmen



Klimaatregeling

Belangrijkste markten

Landbouw
Airconditioning
Constructiemachines
Voedsel & drank
Industriële machines
Medische wereld
Olie & gas
Precisiekoeling
Proces
Koeling
Transport

Belangrijke producten

Accu's
Geavanceerde accu's
CO2-regeling
Elektronische controllers
Filterdrogers
Handmatige afsluitkleppen
Warmtewisselaars
Slangen & fittings
Drukregelkleppen
Koelvloeistofverdelers
Veiligheidsaftapkleppen
Slimme pompen
Magneetventielen
Thermostatische expansiekleppen



Elektromechanica

Belangrijkste markten

Luchtvaart
Fabrieksautomatisering
Medische wereld
Machinehulpmiddelen
Verpakkingsmachines
Papiermachines
Spuitgietmachines
Primaire metalen
Halfgeleiders & elektronica
Textiel
Bedrading & bekabeling

Belangrijke producten

AC/DC-aandrijvingen & systemen
Elektrische aandrijvingen, gantry-systemen en drives
Elektrohydraulische aandrijvingsystemen
Elektromechanische aandrijvingsystemen
Mens-machine-interface
Lineaire motoren
Stappenmotoren, servomotoren, aandrijvingen & besturingen
Extrusies



Filtratie

Belangrijkste markten

Luchtvaart
Voedsel & drank
Industriële fabrieken & uitrusting
Medische wereld
Scheepvaart
Mobiele uitrusting
Olie & gas
Stroomopwekking & hernieuwbare energie
Proces
Transport
Waterzuivering

Belangrijke producten

Analytische gasgeneratoren
Persluchtfilters & -drogers
Lucht-, koelings-, brandstof- & oliefiltratiesystemen voor motoren
Vloeistofkwaliteitsmonitoringsystemen
Hydraulische & smeringsfilters
Waterstof-, stikstof- & nulluchtgenerators
Instrumentatiefilters
Membraan- & vezelfilters
Microfiltratie
Sterieleluchtfiltratie
Waterontzouting & zuiveringsfilters & systeem



Vloeistof- & gastransport

Belangrijkste markten

Kabeltransport
Agricultuur
Chemicalentransport
Bouwmachines
Voedsel & drank
Brandstof- & gasaflevering
Industriële machines
Medische wereld
Scheepvaart
Mijnbouw
Mobiel
Olie & gas
Hernieuwbare energie
Transport

Belangrijke producten

Terugslagkleppen
Connectors voor lagedruk vloeistoftransport
Diepzeeleidingen
Diagnostische uitrusting
Stangkoppelingen
Industriële slangen
Meerkabelsystemen & stroomkabels
PTFE-slangen en -buizen
Snelkoppelingen
Rubberen & thermoplastische slangen
Buisfittings & -adapters
Buisfittings & plasticfittings



Hydrauliek

Belangrijkste markten

Hoogwerkers
Landbouw
Alternatieve energie
Bouwmachines
Bosbouw
Industriële machines
Machinehulpmiddelen
Scheepvaart
Materiaaltransport
Mijnbouw
Olie & gas
Stroomopwekking
Vulniswagens
Hernieuwbare energie
Truckhydraulica
Maaimachines

Belangrijke producten

Accu's
Patroonkleppen
Elektrohydraulische aandrijvingen
Mens-machine-interfaces
Hybride aandrijvingen
Hydraulische cilinders
Hydraulische motoren & pompen
Hydraulische systemen
Hydraulische kleppen & besturingen
Hydrostatisch sturen
Geïntegreerde hydraulische circuits
PTO's
Stroomeenheden
Draaiende aandrijvingen
Sensoren



Pneumatiek

Belangrijkste markten

Luchtvaart
Transportbanden & materiaaltransport
Fabrieksautomatisering
Medische wereld
Machinehulpmiddelen
Verpakkingsmachines
Transport & automobiel

Belangrijke producten

Luchtbehandeling
Koperen fittings & kleppen
Verdeelblokken
Pneumatische accessoires
Pneumatische aandrijvingen & griepers
Pneumatische kleppen & besturingen
Snelkoppelingen
Draaiende aandrijvingen
Rubberen & thermoplastische slangen & koppelingen
Extrusies
Thermoplastische leidingen & fittings
Vacuümgenerators, cups & sensoren



Procesindustrie

Belangrijkste markten

Alternatieve brandstoffen
Biofarmaceutica
Chemie & raffinaderij
Voedsel & drank
Scheepvaart & scheepsbouw
Geneeskunde & landheekkunde
Micro-electronica
Kernenergie
Olieverkenning in zee
Olie & gas
Farmaceutica
Stroomopwekking
Pulp & papier
Staal
Water/afvalwater

Belangrijke producten

Analytische instrumenten
Analytische-monsterconditioneringsproducten & -systemen
Chemische injectiefittings & -kleppen
Fluoropolymere chemische afleveringsfittings, -kleppen & -pompen
Hoogzuivergasafleveringsfittings, -kleppen, regelars & digitale stroomcontrollers
Industriële massastroommeters/-controllers
Permanente ongelaste buisfittings
Industriële precisierelars & stroomcontrollers
Procescontrole dubbel block&bleed
Procescontrolefittings, kleppen, regelars & verdeelkleppen



Afdichtingen & schilden

Belangrijkste markten

Luchtvaart
Chemische verwerking
Consument
Vloeistofstroom
Algemeen industrieel
Informatietechnologie
Medische wereld
Micro-electronica
Leger
Olie & gas
Stroomopwekking
Hernieuwbare energie
Telecommunicatie
Transport

Belangrijke producten

Dynamische dichtingen
Elastomere o-ringen
Elektromedisch
instrumentdesign & -productie
EMI-schilden
Geëxtrudeerde & nauwkeurig gesneden, geproduceerde elastomere dichtingen
Hogetemperatuuraafdichtingen
metalen
Homogene & ingepaste elastomere vormen
Productie van medische apparaten
Metalen & plastic composietdichtingen
Beschermd optische ramen
Siliconen buizen & extrusies
Thermisch management
Vibratiedemping

ENGINEERING YOUR SUCCESS.

Parker wereldwijd

Europa, Midden-Oosten, Afrika

AE – Verenigde Arabische Emiraten, Dubai
Tel: +971 4 8127100
parker.me@parker.com

AT – Oostenrijk, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501-0
parker.austria@parker.com

AT – Oosteuropa, Wiener Neustadt
Tel: +43 (0)2622 23501 900
parker.easteurope@parker.com

AZ – Azerbeidzjan, Bakoe
Tel: +994 50 2233 458
parker.azerbaijan@parker.com

BE/LU – België, Nivelles
Tel: +32 (0)67 280 900
parker.belgium@parker.com

BY – Wit-Rusland, Minsk
Tel: +375 17 209 9399
parker.belarus@parker.com

CH – Zwitserland, Etoy
Tel: +41 (0)21 821 87 00
parker.switzerland@parker.com

CZ – Tsjechische Republiek, Klecany
Tel: +420 284 083 111
parker.czechrepublic@parker.com

DE – Duitsland, Kaarst
Tel: +49 (0)2131 4016 0
parker.germany@parker.com

DK – Denemarken, Ballerup
Tel: +45 43 56 04 00
parker.denmark@parker.com

ES – Spanje, Madrid
Tel: +34 902 330 001
parker.spain@parker.com

FI – Finland, Vantaa
Tel: +358 (0)20 753 2500
parker.finland@parker.com

FR – Frankrijk, Contamine s/Arve
Tel: +33 (0)4 50 25 80 25
parker.france@parker.com

GR – Griekenland, Athene
Tel: +30 210 933 6450
parker.greece@parker.com

HU – Hongarije, Budaörs
Tel: +36 23 885 470
parker.hungary@parker.com

IE – Ierland, Dublin
Tel: +353 (0)1 466 6370
parker.ireland@parker.com

IT – Italië, Corsico (MI)
Tel: +39 02 45 19 21
parker.italy@parker.com

KZ – Kazachstan, Almaty
Tel: +7 7273 561 000
parker.easteurope@parker.com

NL – Nederland, Oldenzaal
Tel: +31 (0)541 585 000
parker.nl@parker.com

NO – Noorwegen, Asker
Tel: +47 66 75 34 00
parker.norway@parker.com

PL – Polen, Warschau
Tel: +48 (0)22 573 24 00
parker.poland@parker.com

PT – Portugal, Leca da Palmeira
Tel: +351 22 999 7360
parker.portugal@parker.com

RO – Roemenië, Bukarest
Tel: +40 21 252 1382
parker.romania@parker.com

RU – Rusland, Moskou
Tel: +7 495 645-2156
parker.russia@parker.com

SE – Zweden, Spånga
Tel: +46 (0)8 59 79 50 00
parker.sweden@parker.com

SK – Slowakije, Banská Bystrica
Tel: +421 484 162 252
parker.slovakia@parker.com

SL – Slovenië, Novo Mesto
Tel: +386 7 337 6650
parker.slovenia@parker.com

TR – Turkije, Istanbul
Tel: +90 216 4997081
parker.turkey@parker.com

UA – Oekraïne, Kiev
Tel: +380 44 494 2731
parker.ukraine@parker.com

UK – Groot-Brittannië, Warwick
Tel: +44 (0)1926 317 878
parker.uk@parker.com

ZA – Zuid-Africa, Kempton Park
Tel: +27 (0)11 961 0700
parker.southafrica@parker.com

Noord-Amerika

CA – Canada, Milton, Ontario
Tel: +1 905 693 3000

US – USA, Cleveland
Tel: +1 216 896 3000

Asië-Pacific

AU – Australië, Castle Hill
Tel: +61 (0)2-9634 7777

CN – China, Schanghai
Tel: +86 21 2899 5000

HK – Hong Kong
Tel: +852 2428 8008

IN – India, Mumbai
Tel: +91 22 6513 7081-85

JP – Japan, Tokyo
Tel: +81 (0)3 6408 3901

KR – Korea, Seoul
Tel: +82 2 559 0400

MY – Maleisië, Shah Alam
Tel: +60 3 7849 0800

NZ – Nieuw-Zeeland, Mt Wellington
Tel: +64 9 574 1744

SG – Singapore
Tel: +65 6887 6300

TH – Thailand, Bangkok
Tel: +662 186 7000-99

TW – Taiwan, Taipei
Tel: +886 2 2298 8987

Zuid-Amerika

AR – Argentina, Buenos Aires
Tel: +54 3327 44 4129

BR – Brazilië, Sao Jose dos Campos
Tel: +55 800 727 5374

CL – Chili, Santiago
Tel: +56 2 623 1216

MX – Mexico, Apodaca
Tel: +52 81 8156 6000

Europees produktinformatiecentrum
Gratis nummer: 00 800 27 27 5374

(vanuit AT, BE, CH, CZ, DE, DK, EE, ES, FI, FR, IE, IL, IS, IT, LU, MT, NL, NO, PL, PT, RU, SE, SK, UK, ZA)

Parker Hannifin B.V.

Edisonstraat 1
NL-7575 AT Oldenzaal
Tel.: +31 (0)541 585 000
Fax: +31 (0)541 585 459
parker.nl@parker.com
www.parker.com/nl
www.ontdekparker.nl

