

Ovethi – Dansk Dæk Service kan nu i samarbejde med dækgiganten Continental tilbyde sine kunder både rådgivning, pris-sætning og salg af Continental Trackman gummibælter til bæltekøretøjer.

Foto: Continental.

Ovethi kan nu tilbyde gummibælter til bæltekøretøjer

"Jeg er simpelt hen så stolt af, at vi har knækket koden til at få løst en udfordring, som både leverandører i dækbranchen, landmænd, maskinstationer, maskinproducenter og industrien har oplevet i mange år," indleder Ole Hvenegaard Nielsen, der er salgschef inden for området trucks og industri hos dæksalgsvirksomheden Ovethi. "Hidtil har det været svært, ja, næsten umuligt, at skaffe pris- og produktinformation samt at levere en efterspurgt vare - men dét er det ikke længere!"

"Sammen med Continental har vi skabt et overblik over, hvilket behov der er for gummibælter på markedet, og på baggrund heraf, sørger Continental fremadrettet for at have et fast lager af de varer, der er efterspørgsel på – til kunder i både Danmark, på Færøerne og i Grønland. Det betyder kort sagt, at kommer en kunde til os, kan vi hurtigt skaffe den vare, der efterspørges – og desuden rådgive om og oplyse pris på produktet i samme ombæring," forklarer

Ole Hvenegaard Nielsen.

Gummibælter minimerer marktryk

Det smarte ved gummibælterne er, at de minimerer maskinens marktryk og samtidig sikrer en større trækeffekt – sammenlignet med dæk; ikke mindst i vådt føre. "På den facon har gummibælterne lidt samme effekt, som når man kører med tvillingdæk," forklarer Ole. Flere og flere operatører inden for både landbruget og industrien vælger bæltekøretøjer til deres aktiviteter, og derfor er efterspørgslen på gummibælter stigende. Så når de bælter, som et køretøj er 'født' med fra fabrikken, skal skiftes ud på grund af slid, bliver det nu meget nemmere at skaffe dem.

Alle gængse størrelser

"Continental-bælterne er af rigtig god kvalitet og byder

på masser af grundig dokumentation. Vi kommer til at kunne levere alle de gængse størrelser til diverse former for maskiner til både landbruget og industrien," siger Ole Hvenegaard Nielsen.

Om den nye løsning fortæller Frank Larsen, der er salgschef hos Continental i Danmark: "Som hos Ovethi glæder det os, at vi har fundet en løsning på en udfordring, der har været til gene for mange i flere år. I takt med den stigende efterspørgsel på gummibælter på blandt andet det danske marked er det oplagt, at vi skulle nå hertil – til gavn for både leverandører, producenter og kunder – og det glæder os, at Ovethi som en stærk spiller på det danske dækmarked har haft lyst til at være med til at tage testen på området."

www.ovethi.dk