

Nu også alufælge og bælter hos Ovethi

Dæksalgsvirksomheden Ovethi – Dansk Dæk Service, der har 11 afdelinger fordelt over hele landet, er netop blevet udpeget som forhandler af alufælge fra amerikanske Alcoa Wheels til lastvognssegmentet.

Det nye forhandlerskab betyder lettere fælge og dermed øget fragteffektivitet og optimal driftsøkonomi til danske aktører i bl.a. transportbranchen.

"Det her er det bedste af det bedste inden for alufælge til lastbiler," indleder Michael Simonsen, der er salgschef for lastbilsegmentet hos Ovethi – Dansk Dæk Service.

Han refererer til firmaets nye forhandleraftale med Alcoa Wheels, der betyder, at Ovethis kunder fremover har adgang til det amerikanske fælgmærkes alufælge i topkvalitet. Alcoa Wheels, der blev etableret i 1948, er verdensførende inden for udvikling og produktion af alufælge, der sælges over hele kloden.

Øget lønsomhed for transportøren

"Flere og flere af vores kunder inden for lastvognssegmentet, særligt større vognmænd og transportører, efterspørger alufælge, der som bekendt er noget lettere end stålfælge. For når fælgene er lettere, kan bilen og traileren lastes yderligere. Og det skaber øget lønsomhed for transportøren – også i forhold til brændstoføkonomien," fastslår Michael Simonsen.

Tilbyder nu også gummibælter til bæltekøretøjer

I mange år har det været næsten umuligt at levere produkter og yde god service i relation til gummibælter til bæltekøretøjer inden for landbruget og industrien i bl.a. Danmark. Derfor har Ovethi nu

fundet en løsning på i samarbejde med dækgiganten Continental og kan således fremadrettet rådgive, prissætte og sælge Continental Trackman gummibælter direkte til kunderne.

"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," siger Ole Hvenegaard Nielsen, der er salgschef inden for området trucks og industri hos Ovethi. "Hidtil har det været svært, ja, næsten umuligt, at skaffe pris- og produktinformation samt at levere en efterspurgt vare – men det er det ikke længere!"

"Sammen med Continentals Techafdeling 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.

Det smarte ved gummibælterne er, at de minimerer maskinens marktryk og samtidig sikrer en større trækkeffekt – sammenlignet med dæk; ikke mindst i vådt føre. *"På den facon har gummibælterne lidt samme effekt, som når man kører med tvillingdæk," forklarer Ole.*

"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 teten på området."*

Ovethi er udnævnt som 'foretrukken forhandler' af gummibælter hos Continental – og er i forvejen foretrukken forhandler på dæk til landbruget hos Continental.

