



geel bloed

werken bij Jungheinrich Nederland

Het draait om mensen

Je werkt om te leven, wordt wel gezegd. Omdat de Nederlander gemiddeld veertig uur per week werkt, kan ieders werk maar beter zo leuk, interessant en enerverend mogelijk zijn. Dan rijst de vraag: waar vind je een baan waar al deze aspecten samenkomen?

Het antwoord daarop wordt gegeven in de bundeling van testimonials die u in deze personeelsbrochure aantreft. Tal

van functies, die door onze groeispurt van de laatste jaren regelmatig vacant zijn, worden hierin uitgelicht. Wat mij betreft is dit een uniek document, want waar kun je zo gedetailleerd lezen hoe het is om ergens te werken?

Jungheinrich is het grootste merk in Nederland op het gebied van intern transportmaterieel. Gezegd wordt dat het makkelijker is om aan de top te komen, dan er te blijven. En hoewel dat waar is, zijn we er al diverse jaren succesvol in. Hoe dat komt? Door vele redenen, maar de belangrijkste reden wordt gevormd door de mensen die bij ons werken. Loyaal met kennis en kunde, al dan niet on the job vergaard, met het hart op de juiste plaats en collegialiteit hoog in het vaandel.

Natuurlijk, Jungheinrich staat voor intern transportmaterieel, voor vorkheftrucks, voor magazijnstellingen en toebehoren. Producten dus, maar deze producten betekenen niets zonder

de mensen die deze ontwerpen, vervaardigen, verkopen, onderhouden en supporten. Met andere woorden, het draait in de eerste plaats om mensen. Dat is bij ons zo, net als bij onze vestigingen in andere landen (Jungheinrich is in meer dan 30 landen wereldwijd vertegenwoordigd).

Het is dan ook niet voor niets dat wij ons personeelsbeleid doorlopend kwaliteitsimpulsen geven, opdat de goede mensen Jungheinrich blijvend weten te vinden. Ik wens u veel leesplezier. Voor degenen wiens interesse is gewekt, heb ik een tip: bel, schrijf of mail en zorg dat alle vragen beantwoord worden. Misschien vinden wij u op deze manier. Of u ons, dat is om het even.

Welkom bij Jungheinrich.

Jan H.A. Langerak
Directeur



Werken bij Jungheinrich

Heb jij geel bloed?	5
De buitendiensttechnici	6
De Jungheinrich werkplaats	9
De service support coördinatoren	10
Functies bij Jungheinrich Nederland	13, 19, 23
De afdeling after sales	15
Bij inspanning hoort ontspanning	16
'Ik wil nóg beter worden...'	18
De afdeling logistieke systemen	20
Vaardiger verkopen	22
De medewerkers verhuur en occasion	24
De verkoopsecretareses van Jungheinrich	27
De salestrainees	28
De afdeling boekhouding	31
Hét antwoord op logistieke vraagstukken	32



Over onze visie...

Jungheinrich wil permanent behoren tot de wereldwijde top 3 van intralogistieke leveranciers.

Hoe we dit realiseren? Door logistieke vraagstukken op te lossen. Jungheinrich ontwikkelt, produceert en verkoopt daarom intern transporttrucks en systemen voor de interne logistiek. Wij bieden daarbij ook alle noodzakelijke diensten voor het aankopen en voor het

gebruik van de trucks en systemen. Wij bieden onze klanten bovendien producten en diensten aan die in het verlengde van onze kernactiviteiten liggen.

Voortdurend willen innoveren en prestatie georiënteerd en professioneel

werken, dat zijn de sleutelwoorden waarmee we de tevredenheid van onze klanten garanderen. Maar we willen niet alleen een onderneming zijn waar klanten graag mee samen werken, we willen ook een bedrijf zijn waar medewerkers zich thuis voelen.





Heb jij geel bloed?

Bij een groot bedrijf als Jungheinrich is iedereen uiteraard goed in iets anders. Maar er is ook iets wat al onze medewerkers bindt: hart voor de zaak en elkaar. De wil om ervoor te gaan, de wens om bij te dragen aan het succes van een marktleider, zonder daarbij het menselijke aspect uit het oog te verliezen.

Kitty Lekkerkerker (l)
Telefoon 0172 44 67 06
kitty.lekkerkerker@jungheinrich.nl

Miranda Wiltenburg (r)
Telefoon 0172 44 67 05
miranda.wiltenburg@jungheinrich.nl

Dat uit zich in hard werken, een professionele en no-nonsense aanpak van de werkzaamheden, maar ook een zeer sociale opstelling richting klanten en collega's. Noem het ons 'gele bloed'.

In die zin is Jungheinrich dus als een familiebedrijf, waarin ieder lid betrokken meewerkt met uiteindelijk één en hetzelfde doel: Jungheinrich succesvol maken. Als je bij ons solliciteert, gaat het dan ook niet alleen om de kwaliteit van je cv, maar kijken we vooral of je als persoon past binnen die typische Jungheinrich sfeer. Of je, zogezegd, dat gele bloed hebt.

Blijkt dat het geval, dan wordt er in je nieuwe baan inderdaad inzet van je verlangd. We vinden het vanzelfsprekend dat je het beste uit jezelf en je functie haalt. Voor jou is dat uiteraard

geen probleem, want zo zie je het zelf ook. En Jungheinrich zet er altijd iets tegenover. Een goed salaris en prima secundaire arbeidsvoorwaarden om mee te beginnen. Maar ook vele door-groeimogelijkheden. Ongekend in de breedte en, als je dat wenst, zelfs internationaal. Een sociaal actieve en attente werkomgeving, met aandacht voor elke afzonderlijke collega, maken het plaatje compleet.

Denk jij dat je thuis hoort bij Jungheinrich en voel je je aangesproken door één van de functies in deze brochure? Kijk dan eens op www.jungheinrich.nl/werk voor actuele vacatures of neem contact met ons op. Want voor mensen met geel bloed hebben we bij Jungheinrich altijd plaats!

www.jungheinrich.nl/werk

De buitendiensttechnici

“Als buitendiensttechnicus bij Jungheinrich heb je vooral een hele vrije baan. Je zit voortdurend langs de weg, je hebt veel contacten met klanten en je bent nooit lang op één plek. Maar je moet wel met die vrijheid om kunnen gaan en je moet niet gebonden zijn aan tijd.”

Theun de Wit en Nathanael Koning zijn buitendiensttechnici, oftewel monteurs. Theun de Wit draait al 22 jaar mee, Nathanael kwam 11 jaar geleden in dienst van Jungheinrich.



Waar bestaat jullie werk uit?

Nathanael: “Wij repareren en onderhouden heftrucks, iedere monteur heeft daarvoor zijn eigen gebied. Ik doe de regio rondom Amersfoort.” Theun: “Mijn gebied is Drachten en Leeuwarden, met een uitloop naar de rest van het noorden als dat nodig is om collega’s te ondersteunen.”

Komen jullie veel bij Jungheinrich over de vloer?

Nathanael: “Bijna nooit. We hebben wel eens vergaderingen, maar dat is meestal op locatie.” Theun: “En de onderdelen die we nodig hebben, bestellen we

online en worden ’s nachts in onze bus aangeleverd. Dus ook daarvoor hoeven we niet naar Alphen aan den Rijn.”

Missen jullie het contact met collega’s dan niet?

Theun: “Dat contact is er wel hoor, maar het gaat meestal via de telefoon. We krijgen de nodige informatie aangeleverd en als we eens een vraag of een probleem hebben, staan ze in Alphen aan den Rijn altijd klaar. Eenzaam zijn we toch al niet, want we komen de hele dag door bij klanten over de vloer.”

Lees verder op pagina 9.

Slimmer sleutelen

De echte Jungheinrich technicus is een zelfstandig werkende vakman met zijn eigen werkgebied, die niet alleen om kan gaan met heftrucks, maar ook het belang van een goede relatie met zijn klanten kent. Als buitendiensttechnicus ben je immers het visitekaartje van Jungheinrich.

Bij Jungheinrich begint je dienstverband met een intensieve inwerkperiode van maar liefst 23 weken. Je krijgt vanaf de eerste dag een opleidingstechnicus toegewezen, die je meeneemt op al zijn klussen. In verschillende fasen ziet deze collega erop toe dat je ruime technische kennis van Jungheinrich heftrucks op doet, maar toetst hij ook of je normen en waarden en je omgang met de klant in orde zijn. Op vaste momenten bepaalt je opleidingstechnicus of je voldoende kennis en ervaring hebt. Waar nodig word je bijgespijkerd. Aan het einde van de inwerkperiode krijg je je eigen werkgebied met je eigen klanten.



A man with a beard and a grey t-shirt is focused on working on a circuit board. He is holding a red wire. The background is a blurred industrial setting with yellow and black machinery. A warning sign is visible on the left side of the image.

“vooral veel
vrijheid”



Het kan ook in ...

De Jungheinrich werkplaats

Verreweg de meeste Jungheinrich monteurs werken in de buitendienst, maar op de vestiging in Alphen aan den Rijn is ook een flink aantal technici actief. Die hebben misschien wel de meest verrassende monteursfunctie van allemaal!



Naast het onderhouden en repareren van onze huurtrucks, pas je als werkplaatsmonteur immers ook standaard heftrucks speciaal aan naar de wensen van onze klanten. Altijd nieuw en soms erg uitdagend! Verder voer je grondige revisies uit aan occasiontrucks, voordat die een tweede of derde leven ingaan.

Je krijgt een eigen, volledig toegeruste werkplaats, die van alle materialen en gereedschappen is voorzien. Je werkt onder leiding van een voorman van A tot Z je eigen werkbonden af. Bij indiensttreding volg je een intern inwerktraject en waar nodig krijg je aanvullende opleidingen of trainingen.

*Vervolg van pagina 6:
'De buitendiensttechnici'*

Nathanael: “Eigenlijk zijn de jongens waar we bij de klant mee samenwerken, door de jaren heen vanzelf een soort collega’s geworden.”

Hoeveel vrijheid hebben jullie nou eigenlijk?

Nathanael: “We hebben onze eigen regio, onze eigen bus met onze eigen laptop en mobiele telefoon. Het is onze verantwoordelijkheid om het onderhoud en vooral de storingen zo goed mogelijk in te plannen.” Theun: “Dat is wat het werk bij Jungheinrich bijzonder maakt, dat we onze eigen planning mogen doen. Dat heb je bijna nergens. Maar er staat ook wat tegenover: vaste werktijden heb je niet en het is soms best stressen.”

Nathanael: “De ene dag ben je om vijf uur thuis en de volgende dag krijg je om vier uur ’s middags nog een storing door waar je direct naar toe moet. En eens in het halfjaar heb je een week lang 24-uurs storingdienst, waarbij je op pad moet bij alle storingen die zich zo tussen zes uur ’s avonds en zes uur ’s ochtends voordoen.”

Kortom: een leuke job?

Nathanael: “Ja, door de voortdurende groei van Jungheinrich hebben we steeds meer verantwoordelijkheid gekregen.”

Theun: “Ik had in de afgelopen 22 jaar eigenlijk al lang eens moeten gaan solliciteren, maar dankzij de vrijheid en de afwisseling in het werk heb ik het hier gewoon reusachtig naar mijn zin.”

De service support coördinatoren

“Door de manier waarop onze afdeling werkt, ben je van voor tot achter met de meldingen en verzoeken van de klant bezig. Je hebt alles in je hoofd zitten en vooral met speciale projecten geeft het een lekker gevoel als je het allemaal weet te regelen.”

Aan het woord zijn Gert-Jan van Engelen en Bernard Flohr, beiden service support coördinator. Gert-Jan werkt al 15 jaar bij Jungheinrich, Bernard sinds november 2007.

Wat voor werk doen service support coördinatoren?

Gert-Jan: Jungheinrich heeft Nederland opgedeeld in zeven rayons met elk één service support coördinator. Per regio

verwerken wij de storingsmeldingen en onderhoudsverzoeken van klanten, die de hele dag door per telefoon, fax, e-mail en internet binnenkomen.

Een hectische afdeling dus?

Gert-Jan: “Ja, we zitten hier met zijn twaalfen de hele dag aan de telefoon om de meldingen af te handelen. Je hebt contact met klanten, monteurs en vaak ook met Jungheinrich in Duits-

land.” Bernard: “Veel gebeurt hier in samenspraak met de monteurs. Omdat zij in principe verantwoordelijk zijn voor hun eigen planning, hebben we ook tijd voor bijzondere projecten, de administratieve verwerking van meldingen, de urenverantwoording van de monteurs in je gebied en het zoeken van specifieke onderdelen die door klanten worden besteld. Heel afwisselend.”

Vereist jullie werk een specifieke opleiding of bepaalde ervaring?

Bernard: “Niet echt. We hebben hier allemaal een andere achtergrond. Ikzelf heb een aantal jaren als freelance Event Manager gewerkt, maar heb ook ervaring als WTB monteur en farmaceutisch process operator. We hebben hier ook een ex-vrachtwagenchauffeur en een voormalig keukenmonteur.” Gert-Jan: “Veel belangrijker dan kennis en ervaring is dat het klikt, dat je binnen het team past en dat je de hectiek aankunt. Sollicitanten laten we daarom vaak een paar uur op de afdeling komen, zodat ze een goede indruk hebben van wat er allemaal bij komt kijken.”

Lees verder op pagina 12.



“van voor
tot achter
betrokken”





*Vervolg van pagina 10:
'De service support coördinatoren'*

Bernard: “Je moet trouwens wel prioriteiten kunnen stellen en ook je sociale vaardigheden zijn belangrijk. Je hebt hier dankzij al die partijen vaak te maken met tegenstrijdige belangen. Daarin moet je je mannetje kunnen staan.”

Zijn er daarom enkel mannen bij jullie op de afdeling?

Bernard zegt lachend: “Misschien moeten we daar eens verandering in brengen. Maar nee hoor, plannen is niet per se een mannenvak. Je moet af en toe gewoon stevig in je schoenen staan;

tegelijkertijd hard en diplomatiek kunnen zijn.”

Dat klinkt zakelijk.

Bernard: “Als zelfstandige heb ik ervaren wat ‘zakelijk’ werken is, maar ook bij mijn voormalige farmaceutische werkgever, iedere dag het halen van de productie aantallen, stond aardig de druk erop. Wat ik nu ervaar als planner bij Jungheinrich is het toch een meer relaxte werksfeer, zelfstandig en natuurlijk moet je ook je doelstellingen halen. Het contact met onze Duitse collega’s is erg sociaal. Alles bij elkaar is het erg prettig om te werken voor Jungheinrich.”

Merk je dat ook aan de sfeer?

Bernard: “We hebben veel contact met onze monteurs en daarbuiten met bijna alle afdelingen. Het is gezellig en gemoedelijk. Iedereen is eigenlijk wel vrienden met elkaar. Je wordt als nieuwkomer snel opgenomen in de groep.”

Gert-Jan: “De persoon wordt hier nooit uit het oog verloren, dat heeft Jungheinrich hoog in het vaandel staan. Ik zeg altijd maar zo: we zijn net een klein familiebedrijf, maar dan met 300 man personeel en onderdeel van een internationaal concern.”

Functies bij Jungheinrich Nederland

Administratief, commercieel, technisch en/of bouwkundig. Een greep uit onze vele functies.

After Sales (buitendienst)

- **Buitendiensttechnici:** plannen en verzorgen het onderhoud en de reparatie van hef- en magazijntrucks bij klanten in hun eigen gebied.
- **Buitendienst specialisten:** plannen en verzorgen het onderhoud en de reparatie van specifieke types hef- of magazijntrucks, waarvoor specialistische kennis nodig is.
- **Regio service adviseurs:** geven leiding aan een groep buitendiensttechnici. Houden zich daarnaast bezig met relatiebeheer en het verkopen van serviceopdrachten en –contracten aan klanten.
- **Bedienertrainers:** geven bedienertrainingen aan chauffeurs van hef- en magazijntrucks van klanten. Verzorgen trainingen zowel bij Jungheinrich in Alphen aan den Rijn, als bij de klant ter plaatse.

After Sales (binnendienst)

- **Service support coördinatoren:** nemen telefonische en schriftelijke serviceaanvragen van klanten aan en onderhouden contact met de buitendiensttechnici. Verrichten ook enkele administratieve werkzaamheden.
- **Medewerkers fleetmanagement:** houden zich bezig met de administratieve verwerking van servicecontracten. Zorgen voor een correcte rapportage en eindfactuur voor klanten.
- **Administratief medewerkers After Sales:** verrichten diverse administratieve werkzaamheden, zoals het verwerken van service-rapporten en het begeleiden van de facturatie.
- **Afdelingssecretaresses After Sales:** verrichten secretariële en ondersteunende werkzaamheden voor regio service adviseurs.
- **Technisch inspecteurs/trainers:** verzorgen de technische opleidingen van buitendiensttechnici en zijn een vraagbaak voor technische vragen.

Werkplaats & Expeditie

- **Werkvoorbereiders reparatie/revisie:** stellen offertes op voor grotere reparaties en revisies (bijvoorbeeld na schade) van heftrucks en magazijntrucks van klanten.
- **Werkvoorbereiders werkplaats:** vertalen klantenorders in werkopdrachten voor de werkplaatsmedewerkers. Maken indien nodig tekeningen en zorgen voor bestelling van benodigde materialen.
- **Administratief medewerkers werkplaats:** verrichten diverse administratieve werkzaamheden en onderhouden contact met (interne) klanten over de voortgang van opdrachten.
- **Machinebankwerkers:** produceren aan de hand van een tekening machineonderdelen en hydraulische cilinders op maat.
- **Constructiebankwerkers:** lassen aan de hand van een tekening constructiewerk, bijvoorbeeld plaat- en profielconstructies.
- **Heftruckmonteurs elektrisch:** bouwen elektrische onderdelen en besturingsdelen van heftrucks en magazijntrucks in en repareren die.
- **Heftruckmonteurs mechanisch:** bouwen mechanische onderdelen en besturingsdelen van heftrucks en magazijntrucks in en repareren die.
- **Voormannen:** begeleiden en ondersteunen een groep werkplaatsmedewerkers bij hun werkzaamheden.
- **Medewerkers Expeditie:** beheren het magazijn, assisteren bij het laden en lossen van vrachtauto's en zorgen voor een goede opslag.

Lees verder
op pagina 19.



A photograph of two men in business attire standing in a warehouse. The man on the left is wearing a dark blue suit, a white shirt, and a yellow and white striped tie. The man on the right is wearing a grey blazer over a grey V-neck sweater and dark trousers. They are standing in front of a yellow forklift. The background shows industrial equipment and green plants. A yellow vertical bar is on the left side of the image.

“investeren
in klantrelatie”

De afdeling after sales

“Vanuit onze afdeling hebben we contact met alle grote opdrachtgevers. We steken veel energie in de relatie met onze klanten. En vanwege de samenwerking met Jungheinrich vestigingen in andere landen, heeft ons werk ook een internationaal tintje.”

Het zijn Hein van Hooft en Jeroen Schaap die dit vertellen. Hein is sinds januari 2007 manager service accounts, Jeroen is ruim één jaar in dienst als service account coördinator.

Wanneer komt de afdeling after sales in actie?

Hein: “Wij krijgen in principe met klanten te maken als de verkoop eenmaal door onze collega’s is afgehandeld en de factuur daarvoor verzonden is. Maar in de praktijk luistert dat niet zo nauw, omdat het vaak om langdurige relaties gaat. Belangrijk is in elk geval dat we een goede samenwerking en prettig contact met onze klanten onderhouden. Duidelijkheid over en weer staat daarin centraal.” Jeroen vult hem aan: “Hoe beter de gemaakte afspraken, hoe groter de kans dat een factuur bij de opdrachtgever in één keer doorgaat. Dat scheelt zowel de klant als ons veel tijd.”

Gaat het alleen maar om facturen?

Jeroen: “Nee hoor, de afhandeling van facturen is maar een onderdeel van ons werk. We houden ons ook veel bezig met het inplannen van onderhoud en het afsluiten van full service onderhoudscontracten.” Hein: “We gaan

regelmatig bij klanten op bezoek. We hebben tenslotte te maken met een stuk wederzijdse afhankelijkheid. Bij onze relaties staat of valt alles met het interne transport. Als wij ons werk niet doen, hebben zij een probleem. Maar omgekeerd geldt hetzelfde. Vandaar dat we elkaar van tijd tot tijd opzoeken om de zaken zo goed mogelijk op elkaar af te kunnen stemmen.”

Met al die grote accounts gaat het er zeker stijfjes aan toe?

Hein: “Juist niet. Eén van de dingen die mij zo aanspreekt, in vergelijking met mijn vorige baan, is dat het er in deze branche zo persoonlijk aan toe gaat. Iedereen noemt elkaar bij de voornaam, tot op het hoogste niveau bij de internationale accounts. Ik vind het heerlijk dat ik op die voet met mijn klanten om kan gaan. Maar ook bij Jungheinrich zelf is de omgang, ondanks de schaalgrootte, heel persoonlijk.”

Dat klinkt als een prima werksfeer.

Jeroen: “Klopt, het is afwisselend werk en behalve met klanten, heb je veel contact met je collega’s. Voor het onderhoud hebben wij bijvoorbeeld veel met

onze monteurs en de afdeling service te maken. Maar ook op de andere afdelingen spreek je veel mensen. De meeste van hen leer je meteen al kennen tijdens je inwerkperiode.” Hein: “Die wordt bij Jungheinrich heel professioneel aangepakt. Bij mij duurde het inwerken vanwege mijn functie zelfs acht weken. Ik ben met allerlei collega’s op pad geweest om kennis te maken met alle aspecten van het werk. Ik ben inmiddels 4 jaar in dienst en de tijd is voorbij gevlogen. Ik ben ervan overtuigd dat een hoop andere bedrijven daar veel van kunnen leren!”



Bij inspanning hoort ontspanning

Bij Jungheinrich werk je hard, maar met plezier. De omgang met je collega's speelt daar natuurlijk een belangrijke rol in. Daarom vinden er regelmatig activiteiten voor het personeel plaats. Vaak worden daarbij ook partners en kinderen betrokken. En van tijd tot tijd is er een kleinigheidje als dank voor je inzet of een bloemetje omdat er iets bijzonders te vieren is. Hard werken mag immers beloond worden.

Personeelsfeesten

Regelmatig organiseren we een groots opgezet bedrijfsfeest op een telkens wisselende locatie in Nederland. Voor dit populaire evenement, waar meer dan 400 mensen op af komen, worden zowel personeelsleden als partners en gepensioneerde medewerkers uitgenodigd. Elke drie jaar wordt in de Jaarbeurs in Utrecht dé vakbeurs voor intern transport en opslag gehouden. De laatste avond is op de grote Jungheinrich stand stevast gereserveerd voor het zogenoemde 'Bergfeest', een begrip onder ingewijden. Niet alleen medewerkers en partners, maar ook hun kinderen worden met veel lekker eten en amusement



vermaakt. Elk jaar in januari houdt Jungheinrich een nieuwjaarsreceptie voor haar personeelsleden. De directeur kijkt terug op de voorbije twaalf maanden en proost met de aanwezigen op het nieuwe jaar.

Minimaal één keer per jaar organiseren de afdelingen een eigen uitje. Soms groot, zoals de gezamenlijke monteurshapping van de afdelingen service buitendienst en binnendienst, maar meestal wat kleinschaliger als activiteit buiten de deur met de directe collega's. Jungheinrich heeft een actieve personeelsvereniging, die met ondersteuning van de directie minimaal vier evenementen per jaar op touw zet! Vaste prik zijn het jaarlijkse bezoek aan een musical en het sinterklaasfeest voor de kinderen van Jungheinrich medewerkers. Daarnaast staan regelmatig verschillende activiteiten als bowlen, schieten of fietsen op het programma.

Cadeautjes

December is een feestmaand, ook bij Jungheinrich. Rond Sinterklaas ont-

vangt iedereen een banketletter. In die tijd komt ook het Nicolaus Geschenk. Dit is een cadeau van het Jungheinrich moederconcern voor alle medewerkers wereldwijd. Het wordt ieder jaar door een andere vestiging uitgekozen en verzorgd. Het levert traditionele verrassingen op als Turkse theeglazen of Finse saunapakketten. En aan het eind van de maand worden natuurlijk ook nog eens kerstpakketten uitgedeeld!

Attenties

Jungheinrich hecht veel waarde aan belangrijke sociale gebeurtenissen in je leven en leeft altijd merkbaar mee. Een kaartje op je verjaardag, een boeket als je partner jarig is, cadeaubonnen als je trouwt, een bloemetje als er een kindje wordt geboren en een welgemeende condoleance als dierbaren je overlijden, het zijn slechts een paar voorbeelden.

Geen personeelsfeest zonder amusement: op het bovendeck van partyschip Jules Verne onthalen acteurs Jungheinrich personeel met een 'Zuid-Wester'



‘Ik wil nóg beter worden...’

Bij Jungheinrich vinden we opleiding en training een belangrijk onderdeel van je werk. Als je als bedrijf wilt groeien, moet je immers zorgen dat je mensen met je meegroeien. Je leidinggevende en de afdeling HR Support kijken daarom op vaste momenten in je loopbaan naar je opleidingsbehoefte. Waar nodig wordt je een training aangeboden om kennis of vaardigheden te verbeteren. Zo stimuleren we niet alleen jouw ont-

wikkeling, maar ook je waarde voor Jungheinrich.

Het kan ook zijn dat je als werknemer zélf de ambitie hebt om verder te leren of nieuwe kennis op te doen. Die kans is zelfs groot, want Jungheinrich medewerkers zijn over het algemeen hele gemotiveerde en leergierige mensen. Voor zover je plannen passen bij je ambities binnen het bedrijf, zullen je leidingge-

vende en de afdeling HR Support je van harte ondersteunen bij het selecteren van de juiste opleiding, zodat jij je verder kunt ontwikkelen in je eigen vak.

Voor meer informatie over opleidingsmogelijkheden bij Jungheinrich neem je contact op met Kitty Lekkerkerker of Miranda Wiltenburg van de afdeling HR Support.



Vervolg functies bij Jungheinrich Nederland

Verkoop nieuw (binnendienst)

- **Verkoopsecretaresses:** verrichten secretariële en ondersteunende werkzaamheden voor salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers. Vormen de belangrijkste schakel tussen onze buitendienst, onze binnendienst en onze klanten.
- **Orderafwikkelaars:** zijn verantwoordelijk voor het bestellen van de juiste trucks bij onze fabrieken en het inkopen van toebehoren bij andere leveranciers. Houden zich alleen bezig met nieuwe (serie-)trucks.
- **Verkopers catalogusproducten:** houden zich bezig met het gehele traject van in- en verkoop van handpallettrucks. Verkopen zowel zelfstandig aan klanten, als met hulp van salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers.

Verkoop nieuw (buitendienst)

- **Adviseur/verkopers:** zijn verantwoordelijk voor het verkopen van onze producten en het verstrekken van passend advies aan klanten en prospects in hun eigen verkooprayon.
- **Salestrainees:** junior adviseur/verkopers in opleiding. Ondersteunen adviseur/verkopers in meerdere verkooprayons bij acquisitie en worden daarbij intensief begeleid en opgeleid.
- **Accountmanagers:** zijn verantwoordelijk voor het verkopen van onze producten en het verstrekken van passend advies aan grote (account-)klanten. Relatiebeheer speelt een belangrijke rol.
- **Productmanagers vorkheftrucks:** houden zich bezig met het stimuleren van de verkoop van vorkheftrucks. Begeleiden salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers, maar benaderen ook zelfstandig klanten.
- **Districtverkoopleiders:** geven leiding aan een groep salestrainees en adviseur/verkopers. Zijn vaak ook verantwoordelijk voor een klein aantal accountklanten.

Logistieke Systemen

- **Adviseur/verkopers logistieke systemen:** houden zich bezig met het stimuleren van de verkoop van hoogbouw heftrucks, magazijnstellingen en andere logistieke systemen. Begeleiden salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers en adviseren klanten bij de inrichting van magazijnen.
- **Commercieel binnendienst medewerkers:** Zorgen voor de administratieve verwerking van orders en ondersteunen de systeemadviseurs. Zijn tevens verantwoordelijk voor het bestellen van de systeemproducten, zoals hoogbouw heftrucks en magazijnstellingen.
- **Projectcoördinatoren:** leiden de opbouw van logistieke projecten. Stellen plannings op en coördineren de uitvoering door aannemers en toeleveranciers.
- **BMWT-Keurmeesters:** verrichten veiligheidskeuringen aan bestaande magazijnstellingen bij klanten. Adviseren wanneer onderdelen van magazijnstellingen in verband met schade moeten worden vervangen.



Lees verder
op pagina 23.

De afdeling logistieke systemen

“Ons werkgebied is heel breed. Het gaat van handpompwagens tot volledig geautomatiseerde magazijnsystemen. Je hebt de hele dag door contact met de meest uiteenlopende partijen en je bent vaak buiten de deur. Dat maakt het werk heel afwisselend.”

Dit is hoe Björn Joon en Ivo Buitelaar over hun werk op de afdeling logistieke systemen denken. Björn zit er vier jaar als logistiek engineer, Ivo draait sinds september 1999 mee en is adviseur/verkoper logistieke systemen.

Waar houdt de afdeling logistieke systemen zich mee bezig?

Björn: “Het gaat bij ons om de totale inrichting van magazijnen. Geautomatiseerde magazijnsystemen, stellingen, hoogbouwtrucks, materieel voor het verzamelen en wegzetten van goederen en alles wat daar verder bij komt kijken.” Ivo: “Samen met de andere adviseur/verkopers ondersteun ik het verkoopapparaat van Jungheinrich bij de



verkoop en oplevering van projecten. Björn en de overige projectcoördinatoren houden zich bezig met de uitvoering en opbouw van projecten.”

Wat komt er kijken bij de uitvoering van zo’n project?

Björn: “Dat is heel breed. Het gaat van nieuwbouw tot de aanpassing van magazijnen. We kopen de materialen in, zorgen dat de boel wordt opgebouwd door gespecialiseerde montagebedrijven en bewaken naast de inkoop ook de financiën en de planning. En het gaat verder dan een bureaubantje: ik ga regelmatig op locatiebezoek om systemen in te meten en te kijken of alles volgens plan verloopt, zeker bij de grotere opdrachten.”

Dus jullie spreken heel wat mensen voor dit werk?

Ivo: “Klopt en je hebt ook steeds een andere pet op. Enerzijds ben ik productmanager, anderzijds een verkoper. Ik treed ook nog op als engineer en, richting de klant, als adviseur.” Björn: “We spreken de hele dag door met fabrikanten, klanten, montagebedrijven en natuurlijk collega’s van andere

afdelingen. Vooral tijdens de complexere opdrachten heb je regelmatig contact met elkaar en de klant. Om oplossingen voor onverwachte problemen te zoeken, om de leveringen van de goederen op de diverse agenda’s af te stemmen en om de data van het opbouwen in te plannen bijvoorbeeld.”

Hoe is het om bij Jungheinrich te werken?

Ivo: “Het is een samenhangende organisatie en heel sociaal. Iedereen gaat goed met elkaar om, er zijn al veel vriendschappen op de werkvloer ontstaan. En het is een goed georganiseerd bedrijf. Er wordt goed over dingen nagedacht en de zaken zijn geregeld zoals ze op papier staan. Duitse degeijkheid noem ik dat. Verder word je goed klaargestoomd voor je taak, daar neemt Jungheinrich echt de tijd voor.”

Zou je anderen aanbevelen er te solliciteren?

Björn: “Jazeker. Sterker nog, ik heb al eens één van mijn vrienden voorgedragen. Ik vind het een heel professioneel bedrijf met een prettige onderlinge sfeer. Het werk is leuk.”



“Totale inrichting
van magazijnen”

Vaardiger verkopen

In de verkoop zijn twee zaken van groot belang: kennis van de producten die je te bieden hebt en inzicht in de persoon die je tegenover je hebt. Dat zijn dan ook precies de onderwerpen waarin je uitgebreid getraind wordt, als je bij ons in dienst komt.

Wie bij ons wordt aangenomen, vliegt er direct weer uit

Als saletalent bij Jungheinrich heb je een verantwoordelijke job. Je krijgt je eigen verkoopprayer waar je in grote zelfstandigheid ons marktleiderschap op het gebied van vorkheftrucks, magazijntrucks en palletstellingen uitbouwt.

We sturen je niet onvoorbereid op pad: je vliegt er eerst even tussenuit. Naar de beste verkoop- en producttrainingen. Eerste stop: onze fabriek in Hamburg. Tweede stop: onze fabriek bij München. Derde stop: onze Nederlandse vestiging. En daarna: aan de slag in de meest dynamische en uitdagende salesfunctie in de markt.

Ben jij de saletopper die wij zoeken?
Kijk op www.jungheinrich.nl/werk en solliciteer!

Jungheinrich Nederland BV
Afd. Personeelszaken · H.A. Lorentzweg 3 · 2408 AS Alphen aan den Rijn
Telefoon 0172 44 67 06 · Fax 0172 44 67 19 · werken@jungheinrich.nl

JUNGHEINRICH
Machines. Ideas. Solutions.

Adviseur/verkoper

Word je aangenomen als salestraineer of adviseur/verkoper, dan start je met een uitgebreide inwerkperiode. Je loopt in je rayon mee met een aantal collega's en wordt intensief begeleid door je districtverkooplerder.

Productcursus

Het inwerktraject voor adviseur/verkopers wordt aangevuld met een product-

cursus van drie weken op het hoofdkantoor van Jungheinrich in Duitsland, waar je alles leert over de producten die we in het assortiment hebben.

Training verkooptactiek

Een interessante aanvulling op je kennis en ervaring is de training verkooptactiek. Deze training geeft je, op basis van een kleurenmodel, inzicht in de soorten persoonlijkheden waar je tijdens je

werk mee te maken kunt krijgen. Het leert je welke verkooptechniek het beste past bij je klant.

Verkooptrainingen

Blijkt gaandeweg je loopbaan bij Jungheinrich dat je je toch nog verder wilt ontwikkelen als verkoper, dan kun je in overleg met je leidinggevende en de afdeling HR Support deelnemen aan diverse opleidingen. Een mooie aanvulling, ook op je CV!

Salestraineer

Als salestraineer kom je meestal rechtstreeks van school in dienst bij Jungheinrich. Om snel de nodige ervaring op te doen, doorloop je een intensief inwerktraject, waarin je kennis maakt met het werk, de klanten en de collega's in de verschillende rayons. Zo bied je al snel een goede ondersteuning aan de adviseur/verkopers in een gebied.

Ben je minimaal een jaar in dienst, dan kun je doorgroeien naar de functie van adviseur/verkoper en krijg je een eigen verkoopprayer toegewezen. Je doorloopt dan het vervolg van je opleidingstraject, zoals hierboven beschreven.

Vervolg functies bij Jungheinrich Nederland

Huur & Occasion

- **Medewerkers verhuur:** stellen huuroffertes op, zorgen voor uitvoering van huuropdrachten en voor de administratieve verwerking. Onderhouden contact met zowel salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers, als direct met klanten.
- **Medewerkers occasion:** ondersteunen salestrainees, adviseur/verkopers en accountmanagers bij de in- en verkoop van occasions. Stellen inruilprijzen vast, bepalen verkoopprijzen en zorgen voor de administratieve verwerking.

Administratie

- **(Assistent) Controllers:** zijn verantwoordelijk voor het opstellen, analyseren en bewaken van managementrapportages. Zien toe op de correctheid van de bedrijfsadministratie.
- **Medewerkers crediteurenadministratie:** verwerken binnenkomende facturen van leveranciers en zorgen voor tijdige, juiste betaling.
- **Medewerkers debiteurenadministratie:** verwerken binnenkomende betalingen en zorgen ervoor dat openstaande facturen door klanten worden voldaan.
- **Medewerkers lease:** vormen de schakel tussen klanten en lease-maatschappijen. Zorgen voor de administratieve verwerking en het beheer van alle leaseobjecten.



HR Support

- **HR Support medewerkers:** verzorgen de personeelsadministratie en bijbehorende correspondentie en ondersteunen bij het werven van nieuwe collega's.
- **Salarisadministrateurs:** verzorgen de salaris- en pensioenadministratie van collega's.

Systeembeheer

- **Systeembeheerders:** zijn verantwoordelijk voor de gehele IT van Jungheinrich Nederland. Zorgen voor de planning en uitvoering van vernieuwingen aan zowel hard- als software en ondersteunen collega's bij computergerelateerde vragen en problemen.

Receptie

- **Receptionistes:** bemannen de telefooncentrale en zorgen voor een representatieve ontvangst van bezoekers. Zijn verder verantwoordelijk voor het verdelen van binnenkomende poststukken.

Marketing, Organisatie en Facility

- **Medewerkers marketing, organisatie en facility:** zorgen voor de planning, voorbereiding en uitvoering van marketing- en promotieacties zoals mailings, plaatsing van advertenties enzovoorts. Coördineren daarnaast facilitaire zaken en ondersteunen bij organisatievraagstukken.
- **Stageplaatsen en traineeships:** voor afgestudeerden of meeloopstages in de werkplaats hebben wij diverse plaatsen beschikbaar. Wij dragen graag bij aan de ontwikkeling van scholieren. Weet je van jezelf dat je over verkooptalent beschikt en dat je dit verder wil ontwikkelen? Dan kun je ook op een traineeship bij Jungheinrich solliciteren.

Kijk voor meer informatie op:

www.jungheinrich.nl/werk

De medewerkers verhuur en occasion

“De afdelingen verhuur en occasion zijn samen eigenlijk een klein bedrijf binnen het grote Jungheinrich. We hebben contacten met nagenoeg alle afdelingen en spreken op dagelijkse basis met klanten en onze vervoerder. Ons werk is heel afwisselend en divers.”

Het zijn de woorden van Sylvia Kreleger en Michiel van Milligen. Sylvia is minder dan een jaar geleden in dienst van Jungheinrich gekomen als medewerkster verhuur. Michiel werkt er inmiddels vier jaar als medewerker occasion.



Wat is het verschil met jullie vorige baan?

Michiel: “Het werk bij Jungheinrich biedt me meer uitdaging, vooral omdat het aansluit op mijn logistieke opleiding. Ik moet grotendeels mijn eigen beslissingen nemen en zorgen voor de interne coördinatie van mijn eigen gebied met adviseur/verkopers. Mijn baan is erg afwisselend. Elke dag ben

ik wel weer iets anders aan het doen.”
Sylvia: “Dat geldt voor mij ook: meer afwisseling, meer dynamiek. De ene dag is het druk met telefoontjes en dan weer ben je bezig met de administratieve verwerking van de orders.”

Administratie? Dat klinkt een beetje saai.

Sylvia: “Integendeel, er gaat veel meer werk schuil achter de verhuur van een heftruck dan je zou denken. Je bepaalt samen met de klant wat de specificaties moeten zijn, vervolgens ga je naar die truck op zoek en als je hem gevonden hebt, moet je er een plek voor reserveren op het transport. Soms moeten er nog zaken aangepast worden, zoals het monteren van een voorzetapparaat of het aanbrengen van een nieuwe laklaag. Al die zaken moeten natuurlijk wel vastgelegd worden.”

Moet je commercieel zijn voor dit werk?

Michiel: “Commercieel denken is wel belangrijk, ja. We moeten de gebruikte trucks zo voordelig mogelijk aankopen en zo aantrekkelijk mogelijk verkopen. Maar dat is niet de enige uitdaging. Ik wil graag het maximale uit mijn gebied

halen door het werk zo goed mogelijk af te stemmen met het verkoopteam in de buitendienst.

Krijg je de ruimte voor ontwikkeling?

Michiel: “Absoluut. Je wordt hier goed opgevangen, met een goede inwerkperiode waarin je kennis maakt met alle afdelingen. Bovendien zijn de collega’s altijd bereid je te ondersteunen in je werk.

Moet je veel van vorkheftrucks weten?

Sylvia: “Die kennis hadden wij allebei niet toen we hier begonnen. Het is ook geen eis om aangenomen te worden. Je moet wel veel leren, maar niet uit studieboeken. Het gebeurt gewoon door je werk te doen. En als je iets niet weet, vraag je het aan je collega’s.

Heeft het werk je veranderd?

Michiel: “Ik denk van wel. Ik ben jong ingestroomd, toen ik 22 was. Mijn vrienden zeggen wel eens dat ik, sinds ik hier werk, volwassener en zakelijker geworden ben. Ik vind dat een compliment.”

A woman with blonde hair, wearing a green cardigan over a black top and a black skirt, is smiling and leaning against a piece of yellow and grey industrial machinery. The background shows a factory environment with blue and yellow structural elements. The text "uitdaging, afwisseling en dynamiek" is overlaid in white on the right side of the image.

“uitdaging,
afwisseling en
dynamiek”



“spin in
het web”

De verkoopsecretareses van Jungheinrich

“Als verkoopsecretaresse ben je een spin in het web. Je werkt in principe voor een vaste groep adviseur/verkopers. Dat betekent dat je je verantwoordelijkheid moet nemen en zelfstandig moet kunnen opereren. Niettemin sta je er nooit alleen voor, want onze werkplek bevindt zich temidden van de andere verkoopsecretareses; op hen kun je altijd terugvallen. Enerzijds vorm je dus een team met de adviseurs, anderzijds met de andere secretareses.”

Aan het woord zijn Tamara Strijk en Suzanne Unij. Tamara is sinds drie jaar werkzaam bij Jungheinrich, Suzanne sinds oktober 2008.

Jullie werken voor de verkoop-adviseurs?

Tamara: “Nee, wij werken vóór Jungheinrich en wij werken samen met de verkoopadviseurs. Natuurlijk krijgen wij gerichte opdrachten, bijvoorbeeld om offertes en andere correspondentie op te stellen, maar zonder eigen initiatief is het niet mogelijk om deze functie goed uit te voeren.” Suzanne: “Zo maken wij onder andere afspraken en plannen deze in de agenda in, ontvangen we bezoekers, geven ondersteuning bij promotionele acties en beheren klantgegevens in ons CRM SAP-systeem.”

Op welke afdeling werken jullie?

Tamara: “De afdeling verkoop nieuw. Hoewel we zijdelings ook met verhuur, lease en onderhoud van heftrucks te maken hebben, draait het op onze afdeling vooral om nieuwe trucks. Onze adviseurs helpen onze klanten bij het

maken van de juiste keuze. Wij vormen een deel van de backoffice, waarbij we zorgen dat elke verkoop goed begeleid wordt.”

Moet je op deze afdeling eigenlijk verstand hebben van heftrucks?

Tamara lacht en zegt: “Ik denk dat er geen enkele secretaresse bij ons werkt die hiervoor ervaring had opgedaan in de heftruckbranche. Maar dat is helemaal geen handicap hoor. Belangrijk is wel dat je beschikt over secretariële vaardigheden: van computerkennis tot sociale vaardigheden en van een goede taalbeheersing tot organisatorische kwaliteiten.” Suzanne: “Om te beginnen wordt er een behoorlijke inwerktijd uitgetrokken. Indien nodig is het mogelijk om additionele cursussen en opleidingen te volgen. Gaandeweg – en sneller dan je zou denken – leer je dan alles over heftrucks.”

Wat willen jullie verder nog kwijt over deze functie?

Suzanne denkt even na en zegt dan: “Het draait om plezier hebben in je

werk. Dat plezier wordt gevormd door verschillende factoren: het soort werk, de uitdagingen die je tegenkomt, je collega's, de sfeer in het bedrijf, de belo-



ning... Dat plaatje moet kloppen. Bij Jungheinrich klopt dat. Daar wordt veel voor gedaan.”

De salestrainees

“Enerzijds ben je veel zelfstandig op pad naar klanten en krijg je daarin veel vrijheid. Anderzijds assisteer je daarmee als salestraineewers verschillende adviseur/verkopers, die je begeleiden en hulp bieden als dat nodig is. Beter en sneller kun je het vak niet leren!”

Aan het woord zijn Nick Bijvoet en Luke Gruijters. Beiden begonnen hun loopbaan bij Jungheinrich als salestraineewers en zijn inmiddels doorgesloopt naar de functie van adviseur/verkoper.

Hoe belangrijk is de samenwerking met adviseur/verkopers voor salestraineewers?

Nick: “Die samenwerking zorgt ervoor dat je de fijne kneepjes van het vak leert, bijvoorbeeld door ervaringen met elkaar uit te wisselen. Als trainee leer je al vrij snel individueel werken, maar weet je ook dat je deel uit maakt van een hechte groep waarin je nooit alleen staat.”



Het contact met collega's is dus heel goed?

Luke: “Absoluut. Jungheinrich is voor mij zelfs al een soort tweede familie geworden. Ik kon er mijn ei direct al kwijt. Dat ik dat niet alleen vind, blijkt wel uit het feit dat de gemiddelde Jungheinrich collega 8 jaar in dienst is. Ook dat er hier voor ambitieuze mensen volop doorgroei mogelijkheden zijn, ligt daaraan ten grondslag.”

Wordt je als salestraineewers direct 'voor de leeuwen' geworpen?

Luke: “Nee, Jungheinrich opereert in een markt waarin de ontwikkelingen elkaar op technologisch en logistiek gebied in snel tempo opvolgen. De begeleiding bij Jungheinrich is dan ook optimaal. Je wordt dus eerst intensief opgeleid tijdens diverse trainingen en krijgt ruim de tijd om je te ontwikkelen. Bovendien ga je met verschillende adviseur/verkopers mee het rayon in om het gebied zo goed mogelijk te leren kennen.”

Nick: “Daarnaast ben je als trainee goed uitgerust. Naast een laptop en een auto van de zaak, krijg je een mobiele telefoon en werk je nauw samen met je secretaresse, die je onder andere assi-

steert bij het agendabeheer en het uitwerken van offertes.”

Is er veel concurrentie?

Nick: “De concurrentie in Nederland is best geducht. Natuurlijk gaan wij in eerste instantie van onze eigen kracht uit. Onze producten zijn super goed, onze servicetechnici zijn altijd bij onze klanten in de buurt. Maar daarnaast moet je je concurrenten kennen, inclusief hun sterke en zwakke punten. Daar kun je immers commercieel op inspelen.”

Zien jullie die 'geduchte' concurrentie als een nadeel?

Luke: “Absoluut niet. Het is een uitdaging om scherp en up to date te blijven. Het dwingt je als het ware innovatief te zijn en te blijven. Ook in je verkooptechnieken.”



“optimale
begeleiding”

A photograph of two women in an office environment. The woman on the left is wearing glasses and a black top, holding a white folder. The woman on the right is wearing a black top and a blue skirt, holding a dark binder. They are standing in front of a white filing cabinet with a row of green binders on top. The text "meer dan cijfertjes alleen" is overlaid on the bottom left of the image.

“meer dan
cijfertjes alleen”

De afdeling boekhouding

“Uiteraard draait het op de afdelingen boekhouding en controlling vaak om cijfers. Maar we doen meer dan dat. We zijn met de receptie erbij een ondersteunende afdeling voor het hele bedrijf en hebben, behalve met onze collega’s, ook veel contact met klanten en andere relaties.”

Aan het woord zijn Sandra Verhoeven en Matthijs Horsman. Sandra werkt al 18 jaar bij Jungheinrich en doet de crediteurenadministratie. Matthijs is sinds oktober 2005 in dienst als assistent controller.

Hoe afwisselend is het werk op jullie afdeling?

Sandra: “Dat ligt vooral aan jezelf. Je moet het zelf gezellig maken en je eigen uitdaging zoeken. Het mag dan grotendeels over cijfertjes en administratieve zaken gaan, maar je hebt veel contact met klanten en collega’s.” Matthijs: “We zijn veel bezig met het opstellen van maand- en jaarrapportages en de controle van boekingen, maar daarnaast ondersteunen we onze collega’s van alle afdelingen bij vragen en problemen. Bovendien hebben we er op onze afdeling naast de gewone werkzaamheden, allemaal wel een extra taak bij. Ik doe bijvoorbeeld het beheer van de software voor de debiteurenadministratie. Dat zorgt ook voor afwisseling.”

Wat biedt Jungheinrich jou als werkgever?

Sandra: “Jungheinrich is een werkgever die graag met je meedenkt. Dat bleek



bijvoorbeeld tijdens mijn zwangerschap. Ik wilde na mijn bevalling parttime werken. Toen boden ze me een functie voor halve dagen op de crediteurenadministratie aan. Later kreeg ik te maken met de tijden van de basisschool en ook toen was het geen probleem om mijn werktijden aan te passen.” Matthijs: “Ik werkte hiervoor bij een financieel detachingsbureau, steeds korte periodes bij verschillende opdrachtgevers. Net als ik een beetje was ingewerkt, moest ik alweer weg. Ik zocht dus een baan voor de langere duur, met vaste collega’s en de ruimte om me te ontplooiën. Dat heb ik hier wel gevonden. Met hulp van Jungheinrich heb ik

een studie gevolgd om mezelf nog meer te onderleggen. Over die mogelijkheid werd al meteen toen ik in dienst kwam gesproken.”

Is het gezellig op de werkplek?

Sandra: “Ja, de sfeer is gezellig, we hebben onderling goed contact, men is vriendelijk en behulpzaam.” Matthijs vult aan: “Jungheinrich probeert dat ook te stimuleren. Onlangs hebben ze de kantine aangepakt. Dat was eerst alleen een ruimte om je brood te eten of wat met elkaar te kaarten, maar nu is er catering met broodjes en andere lekkere dingen. Dat brengt mensen letterlijk en figuurlijk bij elkaar.”

Jungheinrich Nederland BV
Afdeling HR Support

H.A. Lorentzweg 3
Postbus 231
2400 AE Alphen aan den Rijn
Telefoon 0172 44 67 05
Fax 0172 44 67 19

werken@jungheinrich.nl
www.jungheinrich.nl/werk



Hét antwoord op logistieke vraagstukken

Jungheinrich is niet alleen het nummer één heftruckmerk van Nederland, we zijn ook erg groot in onder andere magazijnstellingen en diverse trainingen. Misschien wel het allerbelangrijkste is onze service. We hebben een grote servicedienst, opdat de logistiek van onze klanten niet stil komt te staan. Interne logistiek van A tot Z dus eigenlijk.

Heftrucks

Pallettrucks

Pallettrucks zijn een onmisbare hulp in het magazijn en in de productie. Gemakkelijk te bedienen en relatief voordelig in de aanschaf. Overal waar goederen vervoerd moeten worden, kan dit type truck de medewerkers behoorlijk ontlasten.



Stapelaars

De stapelaar is een bijzondere variant op de elektro pallettruck en wordt gebruikt voor het omhoog heffen van pallets met producten en het transport over korte afstanden. Ideaal voor bijvoorbeeld detailhandel, expeditiebedrijven, doehet-zelf zaken en vele andere bedrijven.



Vorkheftrucks

Vorkheftrucks zijn, na pallettrucks, de meest verkochte trucks op de markt. De

vorkheftruck is leverbaar met elektro-, diesel- of LPG-motor. De truck kan buiten én binnen gebruikt worden en is vooral geschikt voor het verplaatsen van pallets over grotere afstanden en voor het laden en lossen van vrachtwagens.



Reachtrucks

Jungheinrich is de uitvinder van de reachtruck. Deze truck is uitermate geschikt om pallets zowel naar grote hoogte te heffen (bijvoorbeeld om ze weg te zetten in een palletstelling), als over langere afstanden te transporteren.



Het grote verschil met de conventionele vorkheftruck, is dat de reachtruck aanzienlijk minder ruimte nodig heeft in het volle magazijn.

Orderverzameltrucks

Bij orderverzameltrucks neemt de

chauffeur een lege pallet of rolcontainer mee op een ronde door het magazijn. Onderweg stopt hij en pakt doosjes en losse artikelen van andere pallets af, om die op de eigen pallet of rolcontainer te leggen. Zo verzamelt hij alle goederen die bijvoorbeeld bedoeld zijn voor een supermarktvestiging.



Hoogbouwtrucks

Hoogbouwtrucks zijn ideaal voor het in- en uitstapelen van pallets op zeer grote hoogtes. De trucks gaan zeer efficiënt met ruimte om, waardoor meer pallets in hetzelfde magazijn kunnen worden opgeslagen. Ze kunnen – indien gewenst – helemaal worden geautomatiseerd.

Hoogbouwcombitrucks kunnen ook worden gebruikt voor orderverzamelen.



Magazijnstellingen

Palletstellingen 1

De palletstelling is één van de meest gebruikte types magazijnstellingen. In vrijwel elk magazijn kom je hem tegen, omdat het een erg flexibele en relatief voordelige oplossing is. Omdat de stelling geen ‘planken’ (legborden) heeft, kunnen in de stelling alleen pallets worden opgeslagen. Die rusten met de zijkanten op de liggers van de stelling. Losse artikelen kunnen niet worden opgeslagen in de stelling.

Legbordstellingen 2

Legbordstellingen komen voor in alle soorten en maten. Als “palletstelling met planken”, maar ook als handzame kast die je thuis in de schuur zou kunnen gebruiken. In legbordstellingen kunnen ook artikelen worden opgeslagen, die niet op pallets liggen.

Doorrolstellingen

Doorrolstelling zijn van klein (kleine doosjes of kratten) tot groot (hele pallets) leverbaar. De dozen, kratten of pallets worden achter elkaar op een licht aflopende rollerbaan gezet. Zodra er iets uit de stelling weggenomen wordt, rollen de volgende dozen, kratten of pallets automatisch door naar de afnameplaats.

In- en doorrijstellingen 3

Wie echt veel pallets met dezelfde goederen moet opslaan, kiest voor in- of doorrijstellingen. Inrijstellingen beschikken over één open bedieningszijde waaruit een heftruck of reachtruck

de stelling kan inrijden. De stellingen worden van achteren naar voren gevuld en andersom weer leeggehaald. Doorrijstellingen beschikken juist over twee open zijden. Zo kunnen bedrijven vanaf één zijde de stelling vullen en die vanaf de andere zijde leeg halen.

Verrijdbare stellingen 4

Verrijdbare stellingen zijn normale palletstellingen die worden gemonteerd op verrijdbare onderstellen. De stellingen worden allemaal tegen elkaar aangeregen, zodat er zo min mogelijk ruimte nodig is. Moet er een pallet uit een stelling worden gehaald, dan worden de stellingen zo verreden dat er één gangpad op precies de juiste plek ontstaat. Door het rijprincipe kunnen bijvoorbeeld negen van de tien gangpaden vervallen en ten behoeve van opslag worden gebruikt. Dat maakt de stellingen zeer geschikt voor ‘dure opslaglocaties’, zoals koel- en vrieshuizen.

Draagarmstellingen

Lange goederen, zoals metalen buizen en hout-/plaatmateriaal, worden opgeslagen in draagarmstellingen. Pallets zijn niet nodig, de artikelen worden direct over de draagarmen gelegd. Sommige types draagarmstellingen kunnen maar liefst 35.000 kg aan!

Tussenvloeren 5

Met tussenvloeren creëren klanten een extra verdieping in hun magazijn. Het extra oppervlak levert heel eenvoudig meer opslag- en werkruimte op, zonder dat grote verbouwingen aan het pand nodig zijn.

