



GRANIT
QUALITY PARTS

parts
HET GRANIT BULLETIN

GRANIT PRESENTEERT DE NIEUWE CATALOGUS 8

Met onderdelen voor trailers, aanhangwagens & wagenbouw.



DE PARTNER VAN DE VAKHANDEL

GRANIT PARTS presenteert de nieuwe editie van catalogus 8 "Trailers, aanhangwagens & wagenbouw". Op 1.360 pagina's vindt u 11.515 componenten voor de reparatie van ongeremde en geremde aanhangwagens en opleggers, waarvan er 2.750 nieuw zijn toegevoegd.

Het assortiment gaat van de A van assen tot en met de Z van zeilen. De catalogus is onderverdeeld in 11 duidelijk geordende hoofdstukken.

Toegevoegd in de huidige editie zijn onder andere: antidiefstal beugels voor dissels van WABCO, GRANIT-oprijplaten, Raufoss ABC luchtaansluitingen, Voss lucht Schroefkoppelingen, gereedschapskisten gemaakt van roestvrij staal en aluminium, GRANIT slijtdelen voor aanhangwagens tot en met 3,5 ton en kogelkoppelingen van AL-KO. Daarnaast is het productassortimenten in de gebieden van aanhangerkoppelingen, assen, remmen en chassis verder uitgebreid.

ALLEEN DE BESTE MERKEN



GRANIT PARTS C.V., Nijverheidsweg 5, 7031 BW Wehl, Tel. 0314-684741, sales.nl@granit-parts.com

www.granit-parts.nl

OPLOSSINGEN OM AAN TE RAKEN



Door in te gaan op bedrijfsonderdelen als kantoorwerkzaamheden, shop-inrichting en kennisoverdracht zorgt PSW voor een echte meerwaarde.

De dagelijkse werkzaamheden in een landbouwmechanisatiebedrijf zijn vandaag de dag zo complex en zo uitgebreid zoals nooit tevoren. De machines worden steeds complexer, het aanbod groeit en groeit, wetgevers zorgen voor veel bureaucratische rompslomp en nieuwe distributiekanaalen zoals het internet vereist extra kennis en een andere manier van werken. PARTS & SERVICE WORLD heeft zich ten doel gesteld om innovatieve oplossingen te tonen die kunnen worden gebruikt binnen

de dagelijkse werkzaamheden en het informeren en ondersteunen van de bezoekers over interessante inzichten en nieuwe bevindingen die ook mee naar huis kunnen worden genomen. Insteek is dat dit zoveel mogelijk praktisch gebeurt. Vandaar dat voor verschillende deelgebieden onderdelen worden opgebouwd zodat de praktijk direct live kan worden ervaren. Naast Live workshop gaat dit om een Dealer Office, diverse shopconcepten en een uitgebreid kennisforum.



Dealer office

Een landbouwmechanisatiebedrijf dient niet alleen in de werkplaats en bij verkoop op de hoogte te zijn van de laatste stand van zaken. Het is ook belangrijk om processen en systemen op kantoor voortdurend te optimaliseren en te updaten. Nieuwe hardware en software, evenals wettelijke vereisten en documentatie- en rapportageverplichtingen vereisen een voortdurende bijscholing en regelmatige nieuwe aanwinsten. Om landbouwmechanisatiebedrijven inzicht te geven in wat er op dit moment op de markt wordt aangeboden en vooral om hen een gevoel te geven over de mogelijke toepassingen, is er het 'Dealer Office' bij PSW. In dit 'Dealer Office' presenteren exposanten de nieuwste trends en oplossingen op het gebied van systemen voor bedrijfssoftware en automatisering, digitale bedrijfsorganisatie en online mogelijkheden. De bezoekers krijgen moderne hulpmiddelen zoals software en elektronische apparaten gepresenteerd en live gedemonstreerd. Tegelijkertijd kunnen ze een gevoel ontwikkelen op welke gebieden uw kantoorprocessen nog verder geoptimaliseerd kunnen worden en hoe een dergelijke optimalisatie realistisch kan worden geïmplementeerd. Daarnaast zijn de experts van de betreffende exposanten ook ter plaatse beschikbaar voor u als bezoeker, om u te helpen met woorden en daden. Want met hun competentie en hun ervaring hebben ze een oplossing of advies voor elk probleem en elke uitdaging.

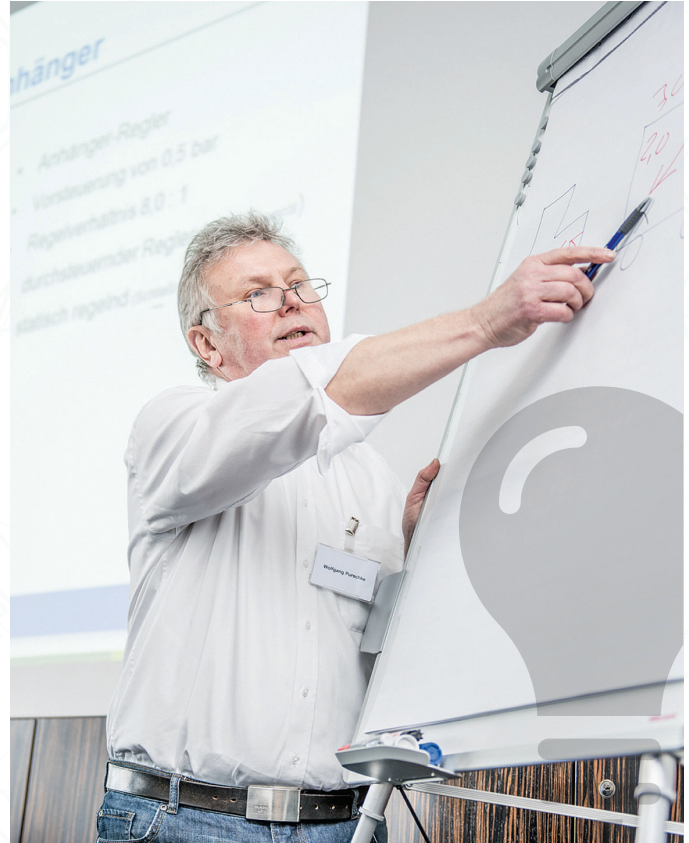
Kennisforum

Er bestaat de uitspraak: „Je bent nooit te oud om te leren. Dit geldt ook voor de landbouwtechnologie, op alle gebieden van het dagelijkse werk. Trends en ontwikkelingen, nieuwe technische mogelijkheden en innovatieve materialen, digitale hulpmiddelen en satelliet gestuurde systemen, meststoffen- en uitlaatgasemissievoorschriften. De lijst van de vakgebieden waarin landbouwmechanisatiebedrijven zich voortdurend verder in kunnen en moeten ontwikkelen is nooit volledig.

Voor handvaten hiervoor kunt u terecht bij het PSW Kennisforum. Hier vindt u een gevarieerd workshopprogramma in vier trainingsruimtes in hal 12/13 en op het podium, geïntegreerd in “live workshop” in hal 10/11. De workshops worden verzorgd door onze leveranciers en externe specialisten. Deze workshops bestrijken de meest uiteenlopende gebieden waar u als landbouwmechanisatiebedrijf tegenaan loopt en zorgen dus echt voor een meerwaarde.

De thema's zijn onder andere:

- Airconditioningstechnologie als bron van inkomsten voor specialisten in landbouwmachines
- Nieuwe ontwikkeling binnen de dieseltechnologie
- Reparaties aan kleine motoren en de toepassingen binnen de landbouwmachines
- Detectie en analyse van schade aan starters en dynamo's
- Communicatie in de werkplaats
- De service bij meerdere merken binnen uw bedrijf
- Hoogspanningstechniek en richtlijnen voor uitlaatgassen



Shop concepten

De verkoop, het onderhoud en de reparatie van landbouwmachines zijn allang niet meer de enige manieren waarop landbouwmechanisatiebedrijven hun omzet genereren. Een belangrijk onderdeel voor veel bedrijven is de verkoop van bijvoorbeeld verbruiksartikelen en reserveonderdelen, maar ook van meeneemartikelen uit de tuinbouw, weidetechniek of gereedschappen en speelgoed. Vooral in het geval dat uw klant even dient te wachten kan er op deze manier wat extra omzet worden gegenereerd. De zogenaamde aankoopmotie speelt hierbij een belangrijke rol. Om een alternatief te bieden tegenover doe-het-zelfzaken en onlinehandelaren, dient u koopimpulsen te genereren en overtuigen met een aantrekkelijke productpresentatie.

Daarom wordt de bezoekers van PSW getoond hoe ze extra omzet kunnen genereren in de shopruimtes met moderne shopstellingen en een aantrekkelijke productassortimenten. U kunt kennis maken met de actuele designmogelijkheden en de nieuwste trends. Deskundigen zullen ook laten zien hoe nieuwe technologieën in de winkel kunnen helpen om processen zoals de winkelplanning, het aanvullen en het regelmatig onderhoud van de stelling te vereenvoudigen. Want alleen met een aantrekkelijke en goed gevulde shop kunt u extra aankoopimpulsen genereren.

PARTS & SERVICE WERELD MEER DAN ALLEEN EEN BEURS



**PARTS &
SERVICE
WORLD**

Die Messe für Ersatzteile und Service

Parts & Service World vindt plaats op 13 en 14 oktober 2018 in Kassel. Meer dan 150 exposanten presenteren zich op 30.000 vierkante meter beursoppervlak.

U als bezoeker kunt kennis maken met leveranciers op het gebied van onderdelen voor landbouw- en bouwmachines, tuin & park, werkplaatsaccessoires en componenten voor hydrauliek en industrie. Daarnaast stellen softwareleveranciers, adviesbureaus en andere dienstverleners hun innovaties en oplossingen ten toon.

Parts & Service World is niet alleen in het leven geroepen als beurscongres dat zich alleen maar richt op de presentatie van nieuwe producten. Er wordt ook bijzonder veel nadruk gelegd op beleving. De hoogst mogelijke praktische relevantie en een groot aantal korte lezingen zijn bedoeld om extra toegevoegde waarde te creëren en kennis over te dragen.

Het is de sterke focus op de dagelijkse praktijk die Parts & Service World zo interessant maakt. Niet alleen voor eigenaren en directeurs van landbouwmechanisatiebedrijven, maar vooral ook voor de medewerkers van de werkplaats, het onderdelenmagazijn en het kantoor en voor stagiaires. Parts & Service World staat garant voor een uitgebreid en informatief programma gedurende twee dagen.



Bezoek ook onze Social Media kanalen:

facebook.com/granitpartsnl

[@granit_parts](https://twitter.com/granit_parts)

instagram.com/granit_parts

GRANIT PARTS C.V., Nijverheidsweg 5, 7031 BW Wehl, Tel. 0314-684741, sales.nl@granit-parts.com

www.granit-parts.nl

OKTOBER 2018

GRANIT PARTS