

50 jaar passie voor perslucht



**50 jaar
passie
voor
perslucht**



Inhoud

4 Patrick Boers
Jubilerend Ingersoll Rand

6 **Ingersoll Rand 50 jaar geleden**

8 **Een open en servicegerichte verkooporganisatie**

18 **Dealernetwerk**

20 **Innovatie staat hoog op de agenda**

Klanten *aan het* woord

- 11 Laco Handelsonderneming
- 13 Heerema Vlissingen
- 15 Ola Productie
- 17 Van Aalst Marine&Offshore

Perslucht = mensenwerk

- 21 Peter van der Geest
- 25 Cees Haasnoot
- 27 Rob van Haasteren
- 29 Jan-Willem de Fockert

Jubilerend Ingersoll Rand Nederland staat gesteld voor de toekomst



4

Toen 50 jaar geleden Ingersoll Rand Nederland zich in het Groot Handelsgebouw in Rotterdam vestigde, met werkplaats en magazijn in Zwijndrecht, bleek al heel snel dat Nederland behoefte had aan deze nieuwe speler op de persluchtmarkt. Na een aanvankelijk snelle groei verhuisde het bedrijf naar Pijnacker, waar een klein en efficiënt team hard werkte aan het succes en de groei van Ingersoll Rand in Nederland. Ten tijde van Pijnacker had Ingersoll Rand Nederland ook een dependance in Delft en was toen onderdeel van Ingersoll Rand Benelux NV. Na deze voortvarende start bleek ook het pand in Pijnacker al snel te klein. Ruimere huisvesting was noodzakelijk en op 17 december 1975 werd de eerste paal geslagen voor de nieuwbouw van het pand in Zoeterwoude. Ongeveer 9,5 maand later - 1 okto-

ber 1976 - vond de feestelijke opening plaats en brak voor Ingersoll Rand Nederland een nieuw tijdperk aan. De organisatie groeide en professionaliseerde; en al snel werden we beschouwd als een toonaangevend voorbeeld. We waren de proeftuin voor nieuwe ontwikkelingen en methodes voor Ingersoll Rand in Europa. Tot op de dag van vandaag blijken het vaak de Nederlanders te zijn die nieuwe markten benaderen en betere methodieken implementeren.

In april 2004 werd de toenmalige distributeur Eco Kompressoren aangeworven: een welkome uitbreiding en een duidelijke verbetering voor de marktpositie van Ingersoll Rand in Nederland. Na een korte periode, waarin beide bedrijven onafhankelijk van elkaar opereerden, was in november 2008 de volledige integratie

van Eco Kompressoren en Ingersoll Rand een feit. Eerst nog vanuit twee locaties (Zoeterwoude en Vianen), maar vanaf november 2009 opereerde Ingersoll Rand weer vanuit één locatie en als één team op de Nederlandse markt.

De basis van de Nederlandse Ingersoll Rand organisatie, die de afgelopen 50 jaar door hard werken is opgebouwd, is zeer solide. In een markt die de laatste jaren door de economische crisis behoorlijk onder druk stond, slaagde Ingersoll Rand Nederland erin om de beoogde resultaten

te behalen en deze periode zonder veel problemen te doorstaan. Niet alleen ons businessmodel maar met name de loyaliteit en inzet van de medewerkers, die altijd met man en macht gewerkt hebben, speelden hierbij een cruciale rol.

Ze recent is Ingersoll Rand Nederland een nieuwe weg ingeslagen, waarbij innovatie, klantgerichte diensten en producten centraal staan. We gaan de komende jaren zwaar en in groeiende mate investeren in vele baanbrekende technieken om onze diensten en producten te vernieuwen en daarmee een grote verandering in de markt teweeg te gaan brengen. De toekomstige markt ziet er duidelijk anders uit en als Ingersoll Rand moeten wij hierin een leidende rol gaan spelen. Deze toekomst zie ik met vertrouwen tegemoet. Het huidige team van Ingersoll Rand in Nederland is er klaar voor. Het kan dus alleen maar een succes worden. Tevens wil ik hierbij mijn dank en grote waardering uitspreken voor een ieder die de afge-

lopen 50 jaar betrokken is geweest bij de opbouw en het succes van Ingersoll Rand in Nederland.

Zonder hen was dit allemaal niet gelukt.

PATRICK BOERS

*Directeur Ingersoll Rand
Nederland*



1961-2011

Ingersoll Rand Nederland, een geschiedenis in perslucht

In het jaar dat Yuri Gagarin als eerste mens een ruimtereis maakte en de wereld kennis maakte met de Beatles, begon de geschiedenis van Ingersoll Rand Nederland. Een periode van vijftig jaar die gekenmerkt wordt door technische vernieuwingen en voortdurende groei. Een overzicht:

1961

DE START...



De start van Ingersoll Rand Nederland in het Groot Handelsgebouw in Rotterdam. Dit monumentale pand huisvestte de allereerste medewerkers.



De nieuwbouw is klaar: uitnodiging voor de Open Dag.



Het personeel neemt een feestelijk kijkje in het nieuwe gebouw.

1974

EXPOSITIE OP DE EUROPOORT EXPO



In die tijd verkochten we veel van deze mobiele compressoren.

1992

QUALITY AWARENESS



Met zijn allen op de foto tijdens de Kick-off-bijeenkomst.

1975-1976

NIEUWBOW IN ZOETERWOUDE



De officiële eerste paal gaat op 17 december 1975 de grond in, ... en dat haalt de krant.

1996

EUROTECH '96 IN BRUSSEL



Service staat bij Ingersoll Rand "hoog" in aanzien.

De nieuwste compressoren worden aan de wereld getoond.



2010

BEDRIJFSUITJE

Met gehesen vlag varen we door Amsterdam tijdens Sail 2010.



Een open en servicegerichte verkooporganisatie

INGERSOLL RAND NEDERLAND TE ZOETERWOUDE IS DE NEDERLANDSE VESTIGING VAN HET WERELDWIJD OPERERENDE INGERSOLL RAND CONCERN.



WERELDSPELER IN INDUSTRIËLE INSTALLATIES

Met een hoofdvestiging in de Verenigde Staten en met 60.000 medewerkers die werkzaam zijn in vestigingen over de hele wereld, is Ingersoll Rand een multinational van formaat. Kernactiviteiten van het concern zijn de levering van producten, service en oplossingen rondom klimaatsystemen, personeelsregistratie en toegangscontrole en industriële processen. Al deze activiteiten zijn verdeeld in vier sectoren: Climate Solutions, Security Technologies, Residential Solutions en Industrial Technologies (ITS). Deze laatste ITS-sector, waar Ingersoll Rand Nederland onderdeel van uitmaakt, is weer opgesplitst in twee business units;



9

Air Solutions houdt zich bezig met perslucht opwekking en -conditionering en bij TFM (Tools, Fluids & Material Handling) ligt de focus op de levering van perslucht gereedschap, membraanpompen en hijsmateriaal.

In Europa beschikt Ingersoll Rand ITS over diverse eigen fabrieken in onder andere Tsjechië, Frankrijk, Duitsland, Italië en Slovenië. Deze zusterbedrijven van Ingersoll Rand Nederland produceren een heel scala aan componenten voor industriële installaties. In Brussel is het Europese hoofdkantoor voor alle sectoren gevestigd. In Praag zetelt de Europese vestiging van de Ingersoll Rand Universiteit, waar personeel van >



» de Europese vestigingen trainingen volgt. In vrijwel alle Europese landen zijn vestigingen van Ingersoll Rand te vinden.

AL 50 JAAR EEN GEZONDE DOCHTER

In 1961 ging Ingersoll Rand Nederland van start als zelfstandige en autonoom opererende verkooporganisatie voor de Nederlandse markt. Op de kop af 50 jaar later is Ingersoll Rand Nederland meer ingebed in de internationale organisatie. Het zwaartepunt van de activiteiten van de Nederlandse vestiging ligt vooral bij

de serviceverlening rondom industriële persluchtsystemen.

Naast schroefcompressoren levert Ingersoll Rand een grote verscheidenheid aan zuigercompressoren, olievrije compressoren, centrifugaalcompressoren, een ruime keuze aan luchtdrogers en filters en een breed scala aan besturingsystemen. De Nederlandse vestiging in Zoeterwoude stelt uit deze componenten persluchtinstallaties samen die vervolgens bij de klant worden geïnstalleerd. Bedrijven door heel Nederland behoren tot onze klantenkring: van bakkerij



tot voedingsmiddelenindustrie en van garage tot auto-industrie. Maar ook buiten Nederland worden de producten geleverd; Nederlandse en buitenlandse ingenieursbureaus die wereldwijd projecten uitvoeren, schakelen ons regelmatig in om in het buitenland voor hun klanten Ingersoll Rand machines te leveren.

Ingersoll Rand Nederland is een service-gerichte verkooporganisatie. Ruim de helft van het personeel bestaat uit servicemonteurs die klanten bezoeken om onderhoud en aanpassingen aan installaties te doen en eventuele storingen te verhelpen. De kleinere verkooporganisatie verkent de markt en neemt het klant-beheer voor zijn rekening. Ook levert deze afdeling specialistische verkoop-ondersteuning voor centrifugaalcompressoren en specifieke marine en offshore toepassingen en worden de dealers getraind en begeleid.

SOLUTIONIZING: DE KLANT

CENTRAAL STELLEN

Maar het gaat in Zoeterwoude veel verder dan het verkopen en installeren van Ingersoll Rand- componenten: dé opgave voor iedere medewerker is om de perslucht-gerelateerde vraagstukken van klanten doelmatig en kostenbewust op te lossen.

Iedere klant is anders en heeft een eigen specifieke behoefte aan perslucht die niet altijd met de standaardcomponenten te realiseren is. Om de behoeftes >



“Wij zijn de oudste dealer van Ingersoll Rand”

Al ver voordat Ingersoll Rand zich in Nederland vestigde, verkocht Laco Handelsonderneming - opgericht in 1946 als producent van gereedschappen - al Ingersoll Rand gereedschappen aan de automobielenindustrie in Duitsland. En nog steeds worden vanuit de vestigingen in Rotterdam en Zaandam pneumatische Ingersoll Rand hijsgereedschappen verkocht - en ook steeds meer verhuurd - aan de olie- en gasindustrie over de hele wereld. Cees Lafeber, zoon van de oprichter en jarenlang aan het roer gestaan van dit familiebedrijf, heeft van dichtbij meegemaakt hoe Ingersoll Rand de Nederlandse markt veroverde. “De eerste contacten vonden plaats in de jaren zestig via het bedrijf Spoorijzer in Delft. Daarna was er de start van Ingersoll Rand in Pijnacker, die ons al in de jaren zestig vroegen om het eerste agentschap op ons te nemen. Er kwamen vijf dealers bij, maar later vielen er weer vier af en ruim twee jaar geleden hebben we het enige concurrerende agentschap overgenomen van Stork. Sindsdien zijn wij de enige vertegenwoordiging van Ingersoll Rand industriële gereedschappen op de Nederlandse markt. In diezelfde tijd heeft mijn oudste zoon Henk-Jan het bedrijf van me overgenomen. Laco koopt de producten in bij Ingersoll Rand, voorziet ze in de werkplaats van de benodigde certificaten om ze vervolgens te vershippen naar de klanten. Laco hoopt nog heel lang, op dezelfde prettige manier, zaken te blijven doen met Ingersoll Rand Nederland.”

CEES LAFEBER

*Laco Handelsonderneming
Oud-eigenaar*





De 5-traps stikstof compressor met een capaciteit van 13500 m³/uur die bij Linde Gas opgesteld staat en 18 bar stikstof levert aan Tata Steel in IJmuiden.

» van een klant goed te begrijpen, bekijkt onze verkoopadviseur niet alleen de persluchtinstallatie, maar bezoekt hij ook de fabriek om te kijken hoe de klant perslucht in het productieproces inzet en waar de eventuele problemen optreden. Pas als dat duidelijk is, ontwerpen de technici van Ingersoll Rand Nederland een installatie die tegemoet komt aan de behoeftes van een klant en die is opgebouwd uit goed op elkaar afgestemde standaardcomponenten. Soms is het nodig om componenten aan te passen: een kolfje naar de hand van onze technici in de werkplaats.

Een klant die kampt met torenhoge energiekosten, is niet altijd geholpen met de aanschaf van nieuwe componenten. Met enkele beperkte modificaties is soms al een aanzienlijke besparing op de energierekening te behalen, waardoor investeringen nog even uitgesteld kunnen worden. Ook gebeurt het, dat de technische ruimte voor de installatie beperkt is, of dat een installatie als een compact pakket naar het buitenland verscheept moet worden. Een uitdaging die onze servicemonteurs graag en vaak met succes aangaan.

PERSONEEL MET PASSIE VOOR PERSLUCHT

Directeur Patrick Boers staat aan het hoofd van een gemotiveerde groep van goed geschoolde en gepassioneerde medewerkers. Dagelijks en als het nodig is ook 's nachts, zijn de personeelsleden in touw om potentiële en bestaande klanten met raad en daad bij te staan. Ingersoll Rand Nederland kent een platte en open organisatie, waardoor er nauwelijks sprake is van hiërarchie. Collega's gaan vriendschappelijk met elkaar om en de sfeer is meer dan uitstekend.

Veruit de grootste afdeling is Service. Het zwaartepunt van deze afdeling zijn de technisch geschoolde servicemonteurs die het hele land doorrijden voor het onderhouden en repareren van installaties bij klanten en hen hierover te adviseren. Omdat deze medewerkers verspreid over het hele land wonen, zijn zij bij storingen snel ter plekke. In de werkplaats maken monteurs componenten installatiegereed, reviseren het binnenwerk van compressoren en voeren diverse reparaties uit. De servicecoördinatoren plannen al deze werkzaamheden in. De After Sales maakt ook onderdeel uit van de afdeling Service. Zij maken offertes voor serviceovereenkomsten voor het onderhoud van persluchtinstallaties en stellen de contractstukken op. De ondersteuning en administratie van dit uitgebreide serviceapparaat wordt verzorgd door medewerkers op kantoor.



“Al 25 jaar tevreden met de perslucht van Ingersoll Rand”

Twee jaar geleden heeft Ingersoll Rand Nederland in een nieuwe hal op de werf van Heerema Vlissingen een persluchtinstallatie geplaatst. Heerema Vlissingen bouwt grote offshore constructies en jackets en had op haar werf al zes middelgrote compressoren van Ingersoll Rand staan.

“Een telefoontje naar Zoeterwoude was voldoende. Peter Suijker, inmiddels gepensioneerd, kwam langs om de situatie in Vlissingen te bekijken”, vertelt Adri Kaland, voorman onderhoud van Heerema Vlissingen. “Dat zijn altijd prettige gesprekken. Peter begrijpt precies wat we zoeken en omdat we al 25 jaar klant zijn, weten we dat Ingersoll Rand goede spullen levert. In die tijd hebben we ook samen de fabriek in Tsjechië bezocht. Daar heb ik gezien hoe de compressoren - het type die we zouden gaan aanschaffen - geassembleerd worden.”

De persluchtinstallatie draait naar volle tevredenheid. “Het dagelijks onderhoud aan de installatie doen we zelf. De technici van Ingersoll Rand hebben onze mensen daarover goed geïnstrueerd. Heel soms hebben we een storing, maar de monteur is eigenlijk altijd snel ter plekke.” Over het 50-jarig jubileum van Ingersoll Rand Nederland zegt Adri: “Ik wens ze veel sterkte voor de toekomst, maar hoop vooral dat ze op dezelfde manier hun service blijven leveren”.

ADRI KALAND

*Heerema Vlissingen
Voorman Onderhoud*

**FABRICATION**



› De afdeling Sales deelt de Nederlandse markt op in vier regio's met ieder een eigen Area Salesmanager: mensen die heel dicht bij de markt staan en hun gebied en de klanten goed kennen. Daarnaast opereren er specialisten op het gebied van de meer specifieke centrifugaalcompressoren, de marine en offshore toepassingen, waar standaard-componenten vaak niet volstaan, en een dealermanager voor het dealernetwerk. De binnendienst ondersteunt de verkopers bij de complexere aanvragen, de verkoopadministratie en het uitvoeren van de projecten.

De onderdelenverkoop wordt verzorgd door de afdeling Parts. Zij coördineren tevens de onderdelenvoorziening van onze monteurs.

Het werken aan technisch uitdagende projecten voor de vele bijzondere klanten, is voor veel medewerkers reden om jarenlang met veel plezier in de vestiging in Zoeterwoude te werken. Maar heel zelden wordt afscheid genomen van collega's; Ingersoll Rand Nederland is een werkgever waar medewerkers zich bij thuis voelen.

STEEDS MEER DEALERS DELEN

DE NIEUWE KIJK OP PERSLUCHT

Voor de levering van relatief kleine en eenvoudige persluchtinstallaties beschikt Ingersoll Rand Nederland over een nog steeds groeiend dealernetwerk. Ruim een jaar geleden is dit netwerk ›



“Olievrije compressoren zijn echt een uitkomst”

Toen bij Ola Productie, de fabrikant van Ben & Jerry's ijs in Hellendoorn, de oliegesmeerde persluchtinstallatie toe was aan revisie, heeft unit technicus Bert Mulder zich eerst verdiept in de stand van de techniek van luchtcompressie. “Ik was aangenaam verrast toen ik erachter kwam dat Ingersoll Rand ook olievrije compressoren levert. Olie in perslucht is namelijk voor de voedingsmiddelenindustrie een groot probleem. In onze installatie waren we voortdurend oliescheiders en –filters aan het vervangen. Ingersoll Rands verkoopadviseur heeft in de fabriek metingen uitgevoerd naar het energieverbruik en aan de hand van de persluchtbehoefte uitgerekend, dat een persluchtinstallatie met drie olievrije compressoren van elk 45 kW nodig is. Met slim motormanagement bleek het mogelijk om de compressoren, die lang niet altijd alle drie tegelijkertijd aan staan, toch gelijke aantallen draaiuren te laten maken. Onderhoud aan de compressoren kan dan tijdens één en dezelfde servicebeurt plaatsvinden. “En ja, ik heb een servicetelefoonnummer van ze gekregen. Maar tot nu toe hebben we die niet nodig gehad. De nieuwe compressoren draaien probleemloos.”

Bert Mulder wil nog wel iets kwijt aan het jubilerende Ingersoll Rand Nederland: “Ga vooral op de ingeslagen weg door, blijf alert op de markt en dan met name de voedingsmiddelenindustrie. Voor dit marktsegment zijn olievrije compressoren echt een uitkomst!”

BERT MULDER

Ola Productie BV, Unit-technicus



TFM staat voor Tools, Fluid- and Material Handling. In stijgende lijn behoort hier toe ook een gespecialiseerde tak die het ergonomisch manipuleren van componenten in productiesystemen mogelijk maakt en de operatoren gezond houdt tijdens hun dagelijks werk. Tools omvatten pneumatische (hand)gereedschappen, maar tegenwoordig ook accugereedschappen. Met deze producten richt Ingersoll Rand zich vooral op garages, industriële assemblage met als belangrijke afnemer de automobiellindustrie, en luchtvaart- en metaalindustrie. Fluid betreft luchtaangedreven membraan- en plunjerpompen en is sterk in het verpompen van visceuze vloeistoffen en toepassingen in explosiegevaarlijke om-

gevingen (ATEX). Bij Material Handling praten we o.a. over luchtaangedreven lieren en takels, die veel in de offshore en scheepvaart worden gebruikt. Een voltreffer voor de Nederlandse industrie.



Baumüller Benelux B.V. is al jaren werkzaam voor Ingersoll Rand

De technische know-how, het deskundige personeel en de 24/7 service formule waren voor Ingersoll Rand doorslaggevend om Baumüller Benelux als maintenance partner te kiezen. Onafhankelijk van het fabrikaat worden generatoren, draaistroom- en gelijkstroommotoren in laag- en hoogspanning vakkundig gerepareerd en gereviseerd. De 24/7 service maakt vakkundige reparaties snel mogelijk, deze worden op locatie of in onze modern uitgeruste werkplaats uitgevoerd. Regelmatige inspecties en onderhoudsbeurten kunnen storingen voorkomen en verhogen de beschikbaarheid van uw installatie/machinepark.

Onze apparatuur voldoet aan de nieuwste techniek- en milieueisen en waarborgt naast een betrouwbare diagnose tevens de hoogste kwaliteitsstandaards. De werkzaamheden voor Ingersoll Rand zijn zeer veelomvattend: o.a. balanceren, mechanische bewerkingen in vorm van roterend oplossen, opspuiten, impregneren, vacuüm impregneren, verrichten van metingen op locatie, het losnemen van motoren, plaatsen, uitlijnen en het voorkomen van lagerstromen. Naast de bekende geïsoleerde lagers passen wij ook componenten toe om op efficiënte manier lagerstromen te voorkomen.

Korte lijnen, directe antwoorden, oplossingsgericht denken – de sleutel voor een langdurig veilig werkend, betrouwbaar en productief machinepark. Technische deskundigheid, innovatiekracht, flexibiliteit en absolute klantengerichtheid zijn de kenmerken van onze ondernemingsfilosofie. Wij zijn pas tevreden als onze klant het ook is.

Baumüller Benelux B.V. staat voor kwaliteit!



Baumüller Benelux B.V.
Regenbeemd 6, NL-4825 AT Breda
T: +31 (0) 76 5717111, F: +31 (0) 76 5871211



BAUMÜLLER

› van start gegaan en met enige regelmaat sluiten nieuwe dealers zich aan. Dealers zijn zelfstandige bedrijven die het merk Ingersoll Rand vertegenwoordigen op de lokale markt. Vanuit de vestiging in Zoeterwoude ondersteunt de dealermanager de dealers met technische know-how, deelt hij praktische informatie en maakt afspraken over de verkoop van de Ingersoll Rand producten.

Dealers worden, net als de verkoopadviseurs van Ingersoll Rand Nederland, getraind om zich in te leven in de klant en om te begrijpen hoe de klant zijn productieproces organiseert. Daarvoor beschikken de dealers ook over het analysesysteem IntelliSurvey: een innovatief en door Ingersoll Rand ontwikkeld meetsysteem. Op basis van metingen die gedurende een week worden verricht in de persluchtinstallatie van een klant, kunnen ook dealers knelpunten in het energieverbruik van klanten opsporen. Vaak zijn ze in staat om op basis van de resultaten met goede en eenvoudige oplossingen te komen en die ook te implementeren.

Onderling contact tussen de dealers vindt plaats tijdens de dealerdagen: op deze constructieve maar ook gezellige dag ontmoeten de dealers elkaar, worden elkaars websites bekeken en ontstaan soms collegiale relaties. Zo bouwt Ingersoll Rand Nederland aan een sterk dealernetwerk. ■



“Marine-compressoren van Ingersoll Rand zijn betrouwbare, harde werkers”

Voor het verpompen van droge stoffen van schepen naar offshore-platforms is perslucht nodig: heel veel perslucht. Van Aalst Marine& Offshore BV in Dordrecht is gespecialiseerd in het leveren en plaatsen van laad- en lossystemen op supplyschepen en een persluchtinstallatie behoort dan ook tot de standaarduitrusting. “De schroefcompressoren van Ingersoll Rand zijn al jaren niet meer weg te denken uit de installaties die wij wereldwijd leveren. We doen al 10 jaar zaken met Ingersoll Rand. Aanvankelijk ging het om geringe aantallen compressoren, maar sinds een jaar of vijf gaan er wel 50 per jaar over de toonbank. In tegenstelling tot veel bedrijven op het land waar geluid een belangrijk issue is, willen wij juist volledig uitgedeelde apparaten. Aan boord van de schepen kunnen we daar veel beter mee uit de voeten.”

Naast het leveren van de compressoren speelt Ingersoll Rand een belangrijke rol in gevallen dat er zich storingen voordoen. “Dan stappen hun technici, bekapt met reserveonderdelen en het juiste gereedschap, in het vliegtuig om de benodigde reparaties waar ook ter wereld uit te voeren. Het verbaast ons wel eens dat hoe harder een compressor moet werken, hoe kleiner de kans lijkt op storingen. Je zou dat toch andersom verwachten. Maar voor onze installaties is dat alleen maar gunstig; wij hebben nauwelijks problemen.

Namens Van Aalst Marine wil ik Ingersoll Rand complimenteren met hun 50-jarig jubileum: een indrukwekkende prestatie.”

JEROEN VAN LAKERVELD

*Van Aalst Marine&Offshore BV
Commercieel directeur*



**VAN AALST
MARINE & OFFSHORE B.V.**



Herkenbare service door onze lokale partners

Steeds meer dealers sluiten zich aan bij ons netwerk van lokale verkoop- en servicespecialisten. Deze zelfstandige bedrijven vertegenwoordigen het merk Ingersoll Rand en kennen als geen ander de lokale markt. De klantgerichte aanpak en het in huis hebben van de meest up-to-date informatie, maken onze dealers tot een herkenbaar aanspreekpunt voor alle bedrijven die inmiddels vertrouwen op de perslucht van Ingersoll Rand.



is authorized distributor **repair shop for:**

L'Orange	Fuel Injection Systems
GALI	Airstarters
Bosch	Diesel Center
Nilfisk-ALTO	Professional Cleaning Equipment
Ingersoll Rand	Compressors
GAC	Engine Governing Systems
KTI	Hydraulic starting systems
Cummins Filtration	(Fleetguard) Filter Technology
Eurotech	Critical Engineering Systems
VT Valves Ltd	Inlet- and Exhaust Valves

electra brandt

De Roysloot 10, 2231 NZ Rijnsburg **T.** +31 (0)71 4029210, **F.** +31 (0)71 4021819
www.electrabrandt.nl **E.** verkoop@electrabrandt.nl



Uw totaalpartner

Landbouw- en industrietechniek
BONHOF
 tel. 065 3231263 — WILP

Zonnenbergstraat 46, 7384 DL Wilp
 Postbus 122, 7390 AC Twello
 The Netherlands
T +31 (0)55 323 1263
F +31 (0)55 323 2050
E. info@bonhof.com

www.bonhof.com



VERBOON
 PERSLUCHTINSTALLATIES

www.verbooncompressoren.nl

Koperslager 28, Nootdorp **T.** 015-3619084



**Inkoop
Verkoop
Bemiddeling
Reparaties**

Hillegommerdijk 542 - 2136 KX Zwaanshoek
 Tel. 0252 - 52 31 93 - **www.johnvisscher.nl**

**Tevens kunt u bij ons terecht voor de
aanschaf van gebruikte machines.
Kijk voor een actueel aanbod op onze site.**

o.a. Dealer van:

KARCHER **IR** Ingersoll Rand **GEDORE** **LORCH**



PROMOTECH
 WERKPLAAT SINRICHTING

Wij feliciteren Ingersoll Rand Industrial Technologies met hun 50-jarige jubileum en verheugen ons op een voortzetting van de prettige samenwerking!

Promotech is een onafhankelijke werkplaatsinrichter in automotive en industrie.

Wij zijn specialist in perslucht, vacuümlucht en afzuiglucht.

Popovstraat 4 • 8013 RK Zwolle • **T** 038-4670990
www.promotechbv.nl

Kennis, kwaliteit en service!

Oudenbosch - Breda **www.techno-brabant.nl**



Filiaal Oudenbosch
 Nijverheidsweg 26
 4751 CZ Oudenbosch
T 0165 330 988
F 0165 310 925

Filiaal Breda
 Veldsteen 22
 4815 PK Breda
T 076 542 0107
F 076 542 1600

Van harte gefeliciteerd met uw jubileum!



**ST. ANTONIUS
HOUBEN**

B.V. HANDELSBEDRIJF 'ST. ANTONIUS'
Havenstraat 7, 6051 CR Maasbracht / Holland
Postbus 7121, 6050 AC Maasbracht / Holland
T. (+31) 475-463131 ■ F. (+31) 475-465454 ■ E. info@antonius-houben.nl
www.antonius-houben.nl

Specialisten in dieselmotoren, generatoren, compressoren en pompen

**TESSENSOHN
TECHNIEK** **IR Ingersoll Rand**
Industrial Technologies

- Verkoop en onderhoud van compressoren
- Mechanisch en elektrotechnisch onderhoud
- Storingsdiensten
- Besturingstechniek
- Keuren van elektrische gereedschappen en klimmaterialen volgens NEN 3140 en NEN 2484

Tessensohn Techniek 06 242 505 25
Watermunt 8 sales@tessensohn.nl
2841 SN Moordrecht www.tessensohn.nl



KALTEC
compressoren

- Nieuwe en gebruikte compressoren
- Zuiger- en schroefcompressoren
- Perslucht drogers
- Filters
- Tanks
- Leidingssystemen

IR Ingersoll Rand
Industrial Technologies

WWW.KALTEC.NL
Industrieweg 11c, 6562AP Groesbeek, tel. 0654-343046

GT Ind. Lastechniek

GT Ind. Lastechniek B.V.
Ecu 19
8305BA EMMELOORD
Tel.: 0527-699915
Mail sales@gtlastechniek.nl

- Lasapparatuur
- Toevoeg materialen
- Lastoebchoren
- Lasdampafzuiging
- Bedrijfskleding
- Industriële gassen
- Gereedschappen
- Verhuur lasapparatuur
- I.R. Luchttechniek

Voor al uw lasbenodigdheden

WWW.GTLASTECHNIEK.NL

HILBRINK
HECHTTECHNIEK VEENENDAAL BV

Energiebesparende oplossingen voor:

- luchtleidingssystemen
- compressoren
- luchtgereedschap

PLANCKSTRAAT 8, 3902 HS VEENENDAAL
T: 0318-54 22 71 F: 0318-55 37 09 M: 0654-31 82 25
E: INFO@HHTV.NL W: HHTV.NL



JM SERVICES

KOELTECHNIEK
ELEKTROTECHNIEK
PERSLUCHTECHNIEK

Waterloren 11 T 0187 60 57 15 E info@jmservices.nl
3247 CL Dirksland F 0187 60 57 32 I www.jmservices.nl

www.IRcompressoren.nl
Bekijk onze nieuwe webwinkel



vanMarwijk
TECHNIEK.NL

+31 (0) 6 53266684
info@vanmarwijktechniek.nl

Innovatie staat hoog op de agenda

Innovatie is een belangrijk speerpunt voor het Ingersoll Rand concern wereldwijd. In de technische laboratoria van de hoofdvestiging van Ingersoll Rand in Davidson (North Carolina, USA) werken technisch hooggeschoolde onderzoekers intensief aan de innovatie van elektronische regelsystemen voor compressoren en aan de voortdurende verbetering van persluchtgereedschap.

VOICE OF THE CUSTOMER

LEIDEND VOOR INNOVATIE

De paden die Ingersoll Rand inslaat voor productverbeteringen volgen niet zondermeer uit de voor handen zijnde technieken en productieprocessen. Om te voorkomen dat er producten op de markt komen, waarvan het de vraag is of klanten er werkelijk mee geholpen zijn, zoeken de productontwikkelaars via een uitgebreid en sterk gestructureerd proces naar de daadwerkelijk behoeftes die de klant – bewust of onbewust – heeft. Door deze zogenaamde “voice of the customer” in kaart te brengen en door Value Stream Mapping en Face-Gate processen, wordt duidelijk welke innovaties ook echt interessant zijn voor de klant.

AANDEELHOUDERS HOUDEN

ORGANISATIE SCHERP

Dit leidt uiteindelijk tot innovaties die er toe doen en waar klanten ook echt mee geholpen zijn. Om het belang van innovatie verder te onderstrepen heeft Ingersoll Rand met haar aandeelhouders afgesproken om een aanzienlijk deel van de omzet uit de verkoop van deze innovatieve, ver-



nieuwende producten te genereren. Geen vage voornemens, maar keiharde afspraken op papier.

Een aantal jaren geleden kwam het eerste resultaat van het vernieuwingsproces op de markt: de Nirvana-compressor met het revolutionaire IntelliDrive aandrijfsysteem. Met deze compressor, die tegemoet komt aan een variabele persluchtbehoefte, besparen bedrijven aantoonbaar tot 40% op de energiekosten van hun persluchtstelsel. Vanuit Zoeterwoude werd dit apparaat op de Nederlandse markt geïntroduceerd en inmiddels hebben steeds meer klanten een Nirvana-compressor in hun technische ruimte staan.

MEER DAN ALLEEN

TECHNISCHE INNOVATIES

Maar ook op het gebied van de innovatie van onderhoudscontracten speelt Ingersoll Rand een onmiskenbare hoofdrol. Als enige leverancier van industriële installaties biedt zij klanten over de hele wereld een zelfde UltraCare onderhoudscontract aan. Een Belgische klant die in Zoeterwoude een dergelijk onderhoudscontract afsluit voor een persluchtstelsel dat in Algerije geïnstalleerd wordt, weet op voorhand welk bedrag hij >

“Al die verschillende bedrijven maken het werk nooit saai”

Direct na de overname in 2004 van Eco Kompressoren, was de van dit bedrijf afkomstige Peter van der Geest degene die in de vestiging in Vianen de integratie van de salesafdelingen van beide bedrijven vormgaf. Sinds drie jaar is hij salesmanager Air Solutions Nederland. In die functie bepaalt hij met welke boodschap de markt wordt benaderd, begeleidt Peter de verkopers bij het onderhouden van contacten met klanten, levert hij technische verkoopondersteuning en verzorgt de interne rapportages.

“Solutionizing -de klant centraal stellen- is onze keuze om te investeren in de lange-termijn-relatie met de klant. We zijn trots als we een klant in plaats van een nieuwe compressor, een goedkoper alternatief kunnen aanbieden. Met onze expertise winnen we het vertrouwen van de klant en dat is uiteindelijk de beste basis om zaken te doen”, vertelt Peter, die kan bogen op ruim 20 jaar aan ervaring met perslucht, enthousiast. “Met name de diversiteit aan bedrijven waar je komt, maken het werken voor Ingersoll Rand iedere keer weer boeiend: een kijkje in de keuken bij steeds weer andere bedrijven en de voldoening wanneer je voor zo’n klant een goed persluchtstelsel mag neerzetten. Daar doe je het voor!” “Een van mijn mooiste projecten was wel de nieuwe olievrije installatie bij Ola Productie in Hellendoorn twee jaar geleden. Op onze aanwijzing

is zelfs een compleet nieuwe persluchtruimte ingericht. De belangrijkste stap die gemaakt is, was de overstap naar een 100% olievrije installatie. Nadat we Ola hadden voorgerekend hoe groot het lange-termijn-voordeel voor ze zou zijn, was de beslissing snel genomen.”

PETER VAN DER GEEST

Sales Manager



MultiLease feliciteert Ingersoll Rand met haar 50 jarig bestaan!



MultiLease verzorgt de mobiliteit voor Ingersoll Rand, met de juiste keuze van bedrijfsauto's en een stuk maatwerk op leasing.

Ook een offerte op maat? Neem contact met ons op via info@multilease.nl of bel 0172 - 245 245 om een afspraak te maken met één van onze accountmanagers!



MultiLease B.V. Proostweiding 81 - 3543 AC Utrecht - www.multilease.nl

KASTEEL METAAL

Kasteel Metaal, gevestigd te Zoeterwoude, is een toeleveranciersbedrijf. Wij leveren zowel eenmalig maatwerk als serieproducten in staal, roestvrijstaal en non-ferro materialen. Kasteel Metaal heeft in totaal meer dan 65 gemotiveerde medewerkers. In de bijna 85 jaar dat het familiebedrijf bestaat is het onderscheidend vermogen vooral gelegen in het goed vakmanschap in combinatie met de modernste technieken zoals geautomatiseerde las-, laser- en kantpersinstallaties.

Kasteel Metaal is gespecialiseerd in veelzijdigheid!

Alles wat je in plaatwerk en constructies kunt bedenken produceren wij. Daardoor hebben we dan ook sterk uiteenlopende klanten uit alle sectoren. Zoals o.a. de land- en tuinbouw, farmachemie, foodindustrie, brouwerijen, bouw en luxe jachtbouw.



Het accent ligt op plaat- en constructiewerk waarbij het ambachtelijke vakmanschap gecombineerd wordt met vergaande productieautomatisering. Door de sterke groei van de laatste jaren is de huidige bedrijfsruimte te krap geworden en is in 2009 een tweede vestiging geopend in Zoeterwoude.

Voorafgaand aan het productieproces worden de opdrachten door onze engineeringafdeling uitgewerkt. Hierbij worden de wensen van de klant en de mogelijkheden van ons machinepark samengevoegd tot een uitgekiend product. De laatste stand der techniek is op onze engineeringafdeling te vinden waar 3D-ontwerpen worden gemaakt en de basis van de machine-aansluiting tot stand komt.

In 2007 - 2009 hebben wij een geautomatiseerde lasinstallatie in gebruik genomen met een zeer groot lasbereik. Hiermee zijn we uniek dat we zulke grote werkstukken van rvs geautomatiseerd lassen. Ook zijn er inmiddels twee nieuwe kantbanken met een zeer hoge nauwkeurigheid aangeschaft die eind april in een vernieuwde productiehal bij de twee bestaande kantbanken geplaatst zijn. Een van deze machines is uitgevoerd met zetrobot zodat we manarm tegen een scherpe kostprijs kunnen produceren. De lasersnijmachine kan dag en nacht volledig geautomatiseerd produceren zonder dat er een bediener aan te pas komt.



Een van de weinige eigen producten zijn de Kasteel ribbenbuizen. Deze ribbenbuizen, die dienen voor verwarming en koeling, worden al meer dan 30 jaar geproduceerd in Zoeterwoude. Ze zijn verkrijgbaar in verschillende materialen en lengten van maximaal 10 meter. De klanten van deze productgroep bevinden zich verspreid over een groot deel van Europa. De ribbenbuizen worden uiteindelijk overal in de wereld toegepast.

Ons montageteam plaatst indien van toepassing de producten op locatie.

Voor sterke staaltjes

› kwijt is aan onderhoud en welke service hij daarvoor tegemoet kan zien. Ook voor het bedrijf dat het UltraCare onderhoudscontract in zijn beheer heeft, is zonneklaar wat er van hem verwacht wordt. Met UltraCare ontzorgen wij onze internationale klanten optimaal.

INFORMATIETECHNOLOGIE

VOOR ONDERWEG

Voor medewerkers die veel onderweg zijn en dagelijks in contact staan met de klanten, is het van belang om voortdurend de meest actuele informatie bij de hand hebben. Moderne handzame tablet-computers zijn een ideale vraagbaak en razendsnelle communicatiemiddelen die

bij uitstek geschikt zijn om het werk van onze servicemonteurs en verkoopadviseurs te professionaliseren. Ingersoll Rand Americas is momenteel bezig om de papierwinkel van deze medewerkers te vervangen door iPads: de nieuwste tablet van Apple uitgerust met alle moderne snufjes. In Nederland vinden inmiddels de eerste testen met iPads plaats op de verkoop- en serviceafdeling. Actuele productinformatie, het CustomerRelationManagment-systeem, het Ingersoll Rand-netwerk en communicatie met klanten en collega's staan online ter beschikking. Een eigentijdse en vernieuwende upgrade van de interne en externe communicatie.



De nieuwe DEC thermische massa drogers van Ingersoll Rand zijn het resultaat van jarenlange ervaring in het ontwerpen van drogers. De drogers leveren hooggekwalficeerde droge perslucht bij een veel lager energieverbruik door een efficiënt ontwerp en constructie.





› BLIJVEND INNOVEREN IN GEREEDSCHAPPEN

Veel is en wordt de komende jaren geïnvesteerd in persluchtgereedschappen. Dit is een markt, waarop Ingersoll Rand van oudsher een belangrijke speler is. Die positie kan alleen behouden worden door te blijven investeren. De focus ligt op slagmoersleutels voor de automobielenindustrie: met gecontroleerde kracht moeren aan- en losdraaien. Ingersoll Rand gereedschappen zijn onverwoestbaar en onderscheiden zich daarmee van de concurrentie.

SOLUTIONIZING: EEN STAP VERDER IN KLANTGERICHT DENKEN

De manier, waarop medewerkers van Ingersoll Rand Nederland vraagstukken van klanten oplost, mag ook gerust innovatief genoemd worden. Het verkopen van persluchtapparatuur is ondergeschikt aan het bouwen aan een lange-termijn-relatie met klanten.



“Gefascineerd door centrifugaalcompressoren”

Een jaartje korter in dienst dan collega Rob van Haasteren, maar ook Cees Haasnoot heeft een respectabele staat van dienst bij Ingersoll Rand Nederland. “Klanten die we bezochten voor onderhoud of bij storingen, dachten soms dat Rob en ik broers waren”, vertelt Cees lachend over zijn periode als servicemonteur. “In die begintijd waren we met zeven monteurs en we deden alles zelf: diesel, stationair en centrifugaal. Overdag waren we bij klanten voor onderhoud en storingen en ’s avonds waren we vaak nog een paar uurtjes in touw om de compressoren samen te stellen.”

Eind jaren tachtig, na een jarenlange groei van het bedrijf, kreeg de Serviceafdeling behoefte aan een Servicecoördinator. “Maandenlang hebben Rob en ik deze taak om en om op ons genomen, maar uiteindelijk ben ik dat alleen gaan doen en dat heb ik tot 1995 volgehouden.”

Na die periode is Cees zich gaan bezighouden met het onderhoud aan centrifugaalcompressoren en heeft hij zich ontwikkeld tot de deskundige binnen Ingersoll Rand Nederland. Inmiddels houdt hij zich al ruim 15 jaar bezig met deze complexe machines voor grootverbruikers van perslucht: in Nederland, België en Luxemburg.” En later kwam daar de verkoop bij. Het is een kleine markt, waarin een groepje gespecialiseerde mensen, die elkaar goed kennen, actief is. Heel prettig”.

In juni 2010 is Cees teruggekeerd naar zijn oude afdeling en als Servicemanager verantwoordelijk voor het reilen en zeilen van het serviceapparaat. Maar hij blijft betrokken bij trajecten rondom centrifugaalcompressoren.

CEES HAASNOOT
Servicemanager





DUTCHLEASE FELICITEERT INGERSOLL RAND!

Bij DutchLease heeft u altijd een vast contactpersoon. Die zorgt er voor dat al uw vragen en offertes supersnel en secuur worden opgepakt én afgerond. Zonder obstakels of belemmeringen, maar met kennis van úw wagenpark. Dat is leasen bij DutchLease.

MEER INFORMATIE VINDT U OP WWW.DUTCHLEASE.NL



DUTCHLEASE

SNEL | PERSOONLIJK | NUCHTER

› Dat gaat zover, dat we met plezier de verkoop van een compressor ontraden wanneer met een goedkoper onderdeel of met een doelmatiger afregeling de klant beter af is. Het vertrouwen van onze klant in onze expertise is ons veel waard en Ingersoll Rand is ervan overtuigd, dat dit de beste basis is voor een goede zakelijke relatie.

INNOVATIEF XE-BESTURINGSSYSTEEM

IN R-SERIE SCHROEFCOMPRESSOREN

Na de introductie van het Xe-besturings-systeem begin 2011 in onze centrifugaal compressoren, is dit systeem sinds kort ook te vinden in de nieuwste Ingersoll Rand ›

“Een tevreden klant geeft een heel goed gevoel”

Al 29 jaar werkt deze van oorsprong scheepswerktuigbouwkundige als servicemonteur bij Ingersoll Rand: een bevoegen medewerker die een enorme berg ervaring met zich meedraagt. Rob van Haasteren wordt vaak op de lastige klussen afgestuurd, zoals grote storingen waar collega's in eerste instantie niet uitkomen. Maar hij mag ook graag werken met de nieuwste Nirvana-compressor. “Een schitterend apparaat om te installeren!”

Tegenwoordig is hij ook vaak op pad om de prestaties van een persluchtinstallatie op het beeldscherm in de controlekamer van een bedrijf zichtbaar te maken. Door slimme contactjes in te bouwen, busverbeteringen en datakabels te trekken, voorziet Rob een bestaande installatie van een moderne eigentijdse uitlezing.

Een echte uitdaging was een project in Porto Amboim in Angola voor Heerema. “Dit bedrijf had een persluchtsysteem nodig om in een werf op het land, buizen twee aan twee aan elkaar te lassen. Deze aan elkaar gelaste buizen werden vervolgens door het kraanschip van Heerema op de zeebodem geïnstalleerd. Behalve de persluchtinstallatie moest ook de bijbehorende elektrische installatie en de behuizing geleverd worden. In de werkplaats in Zoeterwoude hebben we de complete installatie heel vernuftig in vier containers ingebouwd. Na verscheping van deze containers ben ik naar Angola afgereisd om de

containers uit te pakken en de installatie in bedrijf te stellen. Een wereldervaring!”

ROB VAN HAASTEREN

Servicemonteur





De Centrifugaal compressor met een capaciteit van 3600 m³/uur die perslucht levert op de fabriek van Sabic Innovative Plastics.

› schroefcompressoren uit de R-serie, de R55 en R75.

Met een vernieuwende, intuïtieve bediening via een overzichtelijk 14,5 cm hoge-resolutie- kleurenscherm en met de mogelijkheid voor de gebruiker om via internet toegang te krijgen tot de bediening van hun compressor, komt Ingersoll Rand met deze nieuwe serie compressoren tegemoet aan de wens van veel klanten. Bovendien analyseert en optimaliseert het systeem de prestaties,

verhoogt het de efficiency en stabiliseert het de druk door maximaal 4 Xe-bestuurde compressoren in de juiste volorde aan te sturen.

Gebruikers loggen vanaf hun eigen computer, met een uniek IP-adres, in op de compressor en zien in één oogopslag de prestaties. Dat beperkt zich niet alleen tot de uitlezing van belangrijke prestatieparameters, maar het geeft ook een overzicht van de laatste 250 gebeurtenissen in het logboek.

Met het Xe-besturingssysteem geeft Ingersoll Rand haar klanten de mogelijkheid om de bediening van de compressor integraal onderdeel te maken van de bedrijfsvoering en in te bedden in de eigen ICT-omgeving. ■

“Onze dealers kennen de lokale markt het best”

In de tijd dat Jan-Willem de Fockert als Area Sales Manager veel op pad was om klanten te bezoeken, viel het hem op dat relatief veel tijd besteed werd aan de serviceverlening van met name de kleinere persluchtinstallaties. “De kleine machines kosten gewoon heel veel tijd, terwijl Ingersoll Rand veel liever bezig wil zijn met de grote machines. Directeur Patrick Boers was het daar helemaal mee eens en daarom is besloten om de machines tot en met 30 kW via dealers weg te zetten en de grotere machines zelf te doen. Zo houden wij meer tijd over voor complexe installaties terwijl de dealer de lokale markt, die hij veel beter kent dan wij, kan bedienen.”

Vorig jaar is Jan-Willem begonnen om het dealernetwerk van de grond te krijgen en inmiddels komt een complete landelijke dekking in zicht. “Samen met, onder anderen, Rob van Haasteren train ik de dealers: commerciële en technische kennis overdragen en ze bewust maken van de hoge energiekosten van perslucht ten opzichte van de aanschafprijs. Dan kan er heel inhoudelijk -dus niet alleen over aanschaf- gesproken worden met klanten en dat is wat we willen”.

JAN-WILLEM DE FOCKERT

Dealermanager



LEREN BIJ ROC LEIDEN



Ons onderwijs vindt voor een belangrijk deel plaats binnen bedrijven als Ingersoll Rand BV. Dit noemen we werkplekleren. Samen met het bedrijfsleven geven we zo vorm aan onderwijs waar onze studenten, bijvoorbeeld aan de hand van gastlessen, een goed beeld van hun toekomstige beroep krijgen.



Sam doet de opleiding Servicetechnicus: 'Techniek boeit me van huis uit, mijn vader is installatiemonteur. In het eerste jaar liep ik 13 weken stage bij Ingersoll Rand in Zoeterwoude. Daar heb ik tweedehands compressoren af- en weer opgebouwd en ook een compressor geplaatst bij een klant. Er zit dus heel veel praktijk in deze opleiding, erg leuk en leerzaam.'

Meer informatie?

Kijk op www.rocleiden.nl

Of bel het bpv-bureau Techniek: (071) 582 40 00



dHt

DE HEER TRANSPORT

Albert van 't Hartweg 15, 2913 LE Nieuwerkerk a/d IJssel

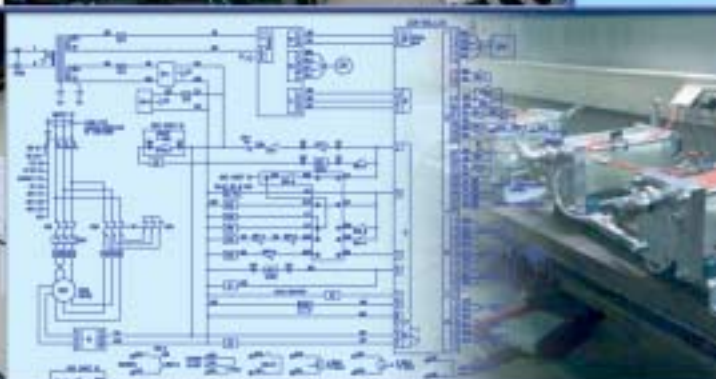
T. 0180 31 36 92

F. 0180 31 83 00

heertransport@12move.nl

UPTECH

projectbegeleiding B.V.



modificeren | reviseren | onderhoud



De Hooze Krocht 127
2201 TS Noordwijk

www.uptech.nl

Hoogenboom / Ravelli Relatie Artikelen

RELATIEARTIKELN

KERST- & THEMAPAKKETTEN

www.relatieartikel.nl

feliciteert Ingersoll Rand met haar 50-jarig jubileum

**Garage inrichting
Persluchtleidingen
Brandstofinstallaties**

T&E TECHNIEK

T&E Techniek
Zuid-Carolinaweg 15
Langenboom
T. 0486 432054
E. t.e.technik@hetnet.nl

www.te-technik.nl



Triton

TransportTechniek

Diessen ☎ (013 505 5896) ⓘ www.tritontransport.nl

- industriële verhuizingen
- speciaal transport-hijswerk
- machineverplaatsingen
- (de)montage technische installaties

Communicatie cum laude



100% klantcontact

100% klantenbinding

ED/CONSORT
uitgeverij & communicatie

Postbus 477 • 1270 AL Huizen • T 035 622 36 76 • M 06 288 221 39 • edconsort@planet.nl • www.edconsort.nl

Colofon

OPDRACHTGEVER

Ingersoll Rand Netherlands BV

Produktieweg 10

2382 PB Zoeterwoude

T. +31 (0)88 464 37 76

F. +31 (0)71 582 34 00

irbenelux@eu.irco.com

www.ingersollrand.nl

UITGEVER

Ed/Consort BV

Postbus 477

1270 AL Huizen

T. +31(0)35 622 36 76

F. +31(0)35 582 09 45

edconsort@planet.nl

www.edconsort.nl

REALISATIE

Edward Karten

SALES

Hans Lodewijks

ART DIRECTION

Martin Sloos

FOTOGRAFIE

Marc Beenen

Ingersoll Rand

DTP-OPMAAK

Amon Design

JOURNALIST

Charlotte Leenaers

COPYRIGHT

© 2011 Ed/Consort BV

Het geheel of gedeeltelijk overnemen en/of vermenigvuldiging, in welke vorm dan ook, van artikelen uit deze uitgave is niet toegestaan zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever stelt zich niet verantwoordelijk voor eventuele onvolkomenheden. Aan de samenstelling van deze uitgave is de grootst mogelijke zorg besteed.

50 jaar Ingersoll Rand

DIT JUBILEUMBOEK KWAM TOT STAND DANKZIJ:

BAUMÜLLER BENELUX	www.baumuller.nl
DE HEER TRANSPORT	
DUTCHLEASE	www.dutchlease.nl
ED/CONSORT	www.edconsort.nl
ELECTRA BRANDT	www.electrabrandt.nl
GT. IND. LASTECHNIEK	www.gtlastechniek.nl
G.C.A. KASTEEL HOLDING	www.groep.company.info
HANDELSBEDRIJF J. VISSCHER	www.johnvisscher.nl
HANDELSBEDRIJF ST. ANTONIUS	www.antonius-houben.nl
HILBRINK HECHT-TECHNIEK VEENENDAAL	www.hhtv.nl
HOOGENBOOM/RAVELLI RELATIE ARTIKELN	www.relatieartikelen.nl
JM SERVICES	www.jmservices.nl
KALTEC INDUSTRIËLE TECHNIEK	www.kaltec.nl
LANDBOUW EN INDUSTRIETECHNIEK BONHOF	www.bonhof.com
MULTILEASE AUTOLEASING	www.multilease.nl
PROMOTECH SPUITERIJ & WERKPLAATSINRICHTING	www.autoschade.info
ROC LEIDEN	www.rocleiden.nl
TECHNO BRABANT TECHN. HANDELSONDERNEMING	www.technobrabant.nl
TESSENSOHN TECHNIEK	www.tessensohn.nl
TRITON TRANSPORT TECHNIEK	www.tritontransport.nl
T & E TECHNIEK	www.te-techniek.info
UPTECH PROJECTBEGELEIDING	www.uptech.nl
VAN MARWIJK TECHNIEK	www.vanmarwijktechniek.nl
VERBOON COMPRESSOREN	www.verbooncompressoren.nl



