



— INTRALOGISTIEK · MHE · OPERATIE

Grip op flow, *materieel & operatie.*

Onafhankelijk advies voor organisaties waar intralogistiek, materieel en operationele processen het verschil maken.

NIEUW · RESTWAARDE CHECK

Materieel over? Leg naast het inruilbod van je leverancier een tweede prijs uit de markt.
Gratis en vrijblijvend, binnen vijf werkdagen.





WAAR WE VOOR STAAN

Controle binnen complexiteit.

Daar draait alles om.

Een logistieke operatie bestaat uit meer dan processen, machines en cijfers. Het is de samenhang daartussen die bepaalt hoe goed een organisatie werkt. Een operatie kan op papier kloppen, terwijl er in de praktijk elke dag tijd, ruimte en geld weglekt.

OctaFlow maakt die samenhang zichtbaar. We kijken niet naar hoe processen bedoeld zijn, maar naar hoe ze werkelijk functioneren. Daar zit het verschil tussen theorie en praktijk, en daar liggen de grootste verbeterkansen.

Wat we adviseren is volledig onafhankelijk. OctaFlow verkoopt geen nieuw materieel of automatisering en ontvangt geen commissie van leveranciers. Elk advies begint bij één vraag: wat is hier echt het beste voor de klant?

15+	8	100%	0
jaar ervaring in de branche	concrete diensten	onafhankelijk & praktijkgericht	adviezen die in de labelanden

ZO WERKEN WE

1

Begrijpen

Eerst zien wat er werkelijk gebeurt op de werkvloer.

2

Bepalen

Vaststellen wat beter kan, en wat het oplevert.

3

Doorpakken

Verbeteren tot het in de praktijk ook echt zo gaat.

Met leuke mensen, voor leuke mensen.



MATERIEEL OVER?

Wat is jouw materieel *werkelijk waard?*

Bij vervanging doet je leverancier een bod op je oude materieel. Vaak is dat het enige getal op tafel, en het komt van de partij die de machine daarna zelf doorverkoopt. OctaFlow legt er een tweede prijs naast, opgehaald bij meerdere handelaren die tegen elkaar bieden. Ligt die hoger, dan is dat verschil direct jouw winst.

Gratis en vrijblijvend

Ongeveer vijf minuten per machine

Binnen vijf werkdagen een concreet bod

VAN AANMELDING TOT BOD

1

Aanmelden

Specificaties en foto's, in ongeveer vijf minuten per machine.

2

Kopers bieden

Meerdere handelaren bieden tegen elkaar op je dossier.

3

Jij kiest

Eén bedrag per machine, naast je eigen inruilbod.

Doe de Restwaarde Check op
octaflow.nl/restwaarde-check



Van heftruck, reachtruck en pallettruck tot hoogwerker, schoonmaakmachine, trekker, losse tractiebatterij, lader of voorzetapparaat.

Eén bod is een voorstel.

Meerdere biedingen zijn een markt.

Bij elke andere inkoop vraag je meerdere offertes op. Bij de verkoop van je oude materieel gebeurt dat zelden. Het inruilbod wordt geaccepteerd omdat er niets naast ligt. De Restwaarde Check verandert dat, en kost je niet meer dan een paar minuten.

Zo werkt het

Je meldt je materieel aan via octaflow.nl. Per machine leg je de specificaties, de staat en de bekende gebreken vast, met foto's erbij. Dat gaat prima op je telefoon, terwijl je bij de machine staat. Wij zetten het als één net dossier uit bij meerdere handelaren, die van elkaar weten dat ze niet de enige zijn. Binnen vijf werkdagen hoor je wat de markt ervoor geeft: één bedrag per machine, exclusief btw en inclusief afhalen door de koper.

Waarom dit meer oplevert

Niet elke machine hoort bij dezelfde koper. Een schone elektrische heftruck van drie jaar gaat naar een andere partij dan een reachtruck met een beschadigde mast. OctaFlow weet wie waar op zit te wachten: soms een handelaar die er al een klant voor heeft, soms een eindgebruiker die precies deze machine zoekt. Die koper betaalt de beste prijs.

Geen kijkers, geen veiling, geen gedoe

Er komen geen kijkers over de vloer en er is geen veiling. De koper regelt het transport. Een bod geldt onder voorbehoud van inspectie bij het ophalen, en daarom is een eerlijk dossier je sterkste positie. Een handelaar die alles kan zien, biedt op wat er staat. Een handelaar die moet raden, rekent zich in tegen de tegenvaller.

Open over onze rol

Afhankelijk van de machine bemiddelt OctaFlow tussen jou en de koper, of koopt OctaFlow de machine zelf in en zet die door naar de partij waar hij hoort. Dat melden we vooraf. Jij vergelijkt twee bedragen en kiest het hoogste.

Je zit nergens aan vast

Er zijn geen kosten aan verbonden. Tot het moment van accepteren ben je vrij om elders te verkopen, ook aan je eigen leverancier. Is het bod lager of niet interessant genoeg, dan heeft het je alleen een paar minuten gekost.

Dezelfde methode als bij een tender, maar omgekeerd: niet leveranciers bieden tegen elkaar, maar kopers.

octaflow.nl/restwaarde-check →



EERST BEGRIJPEN, DAN VERANDEREN

Wat gebeurt er écht *op de werkvloer?*

Een operatie kan op papier goed functioneren, terwijl er in de praktijk elke dag tijd, capaciteit en geld verloren gaan. Wachttijden, omwegen en werkwijzen die niet zijn meegegroeid, vallen niet altijd op. De quickscan maakt onafhankelijk zichtbaar waar je operatie werkelijk knelt, en welke verbeterpunten voorrang verdienen.

- 1 tot 3 dagen op locatie
- Onafhankelijk, geen leveranciersbelang
- Rapport met knelpunten en prioriteiten



IN DRIE STAPPEN NAAR INZICHT

1

Scherpstellen

De aanleiding en de vraag vooraf helder.

2

Observeren

Op de vloer kijken en met de mensen praten.

3

Prioriteren

Oorzaken en verbeterpunten op volgorde van belang.

Een helder beeld, *voordat je investeert.*

De verleiding is groot om meteen naar een oplossing te grijpen: extra mensen, een extra heftruck, meer vierkante meters. Maar een zichtbaar probleem is niet automatisch het echte probleem. Een heftruck die staat te wachten, betekent niet zonder meer dat er een heftruck bij moet.

Herken je dit?

- Volumes zijn gegroeid, maar de werkwijze is hetzelfde gebleven.
- Medewerkers wachten, zoeken of rijden om.
- Er is discussie over extra personeel of materieel, zonder dat duidelijk is waar het probleem zit.
- Elke afdeling heeft een eigen verklaring voor hetzelfde probleem.

Waar we naar kijken

Goederenstromen, routing en afstanden, de inzet van mensen en materieel, capaciteit en benutting, werkmethoden, de samenwerking tussen afdelingen en de informatie waarop beslissingen worden genomen. Er is geen vaste checklist: de focus volgt uit jouw vraag.

Zo pakken we het aan

- 1 Het vraagstuk vooraf scherpstellen.
- 2 De operatie op de werkvloer observeren.
- 3 Gesprekken met medewerkers en management.
- 4 Patronen en onderliggende oorzaken bepalen.
- 5 Bevindingen en prioriteiten vastleggen.

Wat je krijgt

Een helder rapport: waar de operatie aantoonbaar knelt, welke oorzaken daarachter zitten, waar capaciteit verloren gaat en welke verbeterpunten voorrang verdienen. Geen dik rapport om de dikte, maar een onderbouwde basis voor je volgende beslissing.

Wat we bewust niet doen

We komen niet binnen met een oplossing die al vaststaat, zoals nieuwe heftrucks, automatisering of een andere indeling. Oplossingsrichtingen, een businesscase of begeleiding bij de uitvoering zijn een apart vervolgtraject, als je dat wilt.

Eerst een indicatie? Doe de gratis Warehouse Performance Check op octaflow.nl: 15 vragen, ongeveer vijf minuten. →

Eerst begrijpen wat er werkelijk gebeurt. Daarna bepalen wat er moet veranderen.

[Meer over deze dienst op octaflow.nl](https://octaflow.nl) →



— HET GEHEEL IS MEER DAN DE DELEN

Elke afdeling presteert. *Waarom stokt de flow dan?*

Inbound werkt efficiënt, maar goederen wachten daarna te lang. De orderpicking haalt hoge aantallen, maar loopt elke dag onnodige meters. Prestaties worden niet bepaald door losse processen, maar door hoe ze op elkaar aansluiten. OctaFlow brengt die samenhang in beeld en vertaalt hem naar verbeteringen die de werkvloer halen.

- Onafhankelijk, geen leveranciersbelang
- Van analyse tot uitvoering
- Ook bij vragen over automatisering



— VAN ANALYSE TOT HET DRAAIT

1

Analyseren

De totale flow van goederen, mensen en middelen.

2

Verbeteren

Concrete maatregelen, op volgorde van impact.

3

Doorpakken

Begeleiden tot het in de praktijk ook zo gaat.

Eenvoudiger, efficiënter *en beter beheersbaar.*

Een proces dat bij 5.000 palletbewegingen per week goed werkte, hoeft dat bij 10.000 niet meer te doen. De vraag is dan niet alleen hoe er capaciteit bij komt, maar of de huidige manier van werken nog de meest logische is.

Herken je dit?

- Lange rij- of loopafstanden en terugkerende opstoppen.
- Goederen worden meerdere keren verplaatst voordat ze op hun plek zijn.
- Een magazijnindeling die niet meer past bij de huidige stromen.
- Ruimtegebrek, zonder dat duidelijk is waar de ruimte verloren gaat.

Waar we naar kijken

Goederenstromen, routing en interne verkeersstromen, magazijnindeling en ruimtegebruik, werkmethoden, capaciteit en bezetting, en de samenhang tussen inbound, opslag, replenishment, orderpicking, productie en expeditie.

Automatiseren? Eerst de vraag, dan de techniek

Automatisering kan een sterke oplossing zijn, maar is niet automatisch de beste. Eerst bepalen we welk probleem moet worden opgelost. Kan het? En zo ja,

hoe? Pas daarna volgt de vraag welke techniek daarbij past, van welke leverancier dan ook.

Zo pakken we het aan

- 1 Het doel en de uitgangssituatie bepalen.
- 2 De huidige operatie analyseren.
- 3 Knelpunten en verbeterpotentieel bepalen.
- 4 Verbeteringen ontwikkelen.
- 5 Prioriteren en onderbouwen.
- 6 Doorpakken naar de uitvoering.

Wat je krijgt

Een realistische verbeteragenda: wat er moet gebeuren, waarom, en in welke volgorde. Daarna blijven we betrokken tot de verandering staat, of dat nu een andere werkwijze is of een investering die eerst onderbouwd moet worden. Hoe ver we meegaan, bepaal je zelf: van analyse tot oplevering, of alleen het onderdeel waarvoor je ons nodig hebt.

*De oplossing volgt uit het vraagstuk,
niet andersom.*

Meer over deze dienst op octaflow.nl →



— DE JUISTE VLOOT VOOR DE ECHTE BEHOEFTE

Hoeveel heftrucks *heb je écht nodig?*

Vaak minder dan gedacht. Drukke voelt als een tekort, maar zegt weinig over benutting. Machines zijn in verschillende jaren gekocht, contracten lopen niet gelijk en het werk is verschoven. OctaFlow analyseert hoe je materieel werkelijk wordt ingezet, en bepaalt het juiste aantal, type en vervangingsmoment.

- Onafhankelijk van heftruckmerken
- Advies op basis van inzet, niet van merk
- Van vloot tot vervanging



— VAN VLOOT TOT VERVANGING

1

In kaart

Vloot, contracten, gebruiksuren en inzet.

2

Analyseren

Benutting, pieken en geschiktheid per machine.

3

Kiezen

Aantal, samenstelling en vervangingsmoment.

Een gebalanceerde vloot, *niet de goedkoopste vloot.*

Een te kleine vloot leidt tot wachttijden en productiviteitsverlies. Een te grote vloot kost geld, ook als hij stilstaat: lease, onderhoud en keuringen lopen gewoon door. De juiste vloot ligt daartussen. En een volumegroei van 20% betekent niet vanzelf 20% meer machines.

Herken je dit?

- Bij pieken wordt structureel materieel bijgehuurd.
- Medewerkers wachten op het juiste materieel, terwijl andere machines stilstaan.
- Contracten lopen op verschillende momenten af, of er komt een grote vervangingsronde aan.
- Je overweegt nieuwe machines of een andere energiebron.

Waar we naar kijken

Vlootsamenstelling, het aantal machines, bezettingsgraad, inzetprofielen, piekbelasting, de geschiktheid van machines voor het werk en het juiste vervangingsmoment. Waar mogelijk gebruiken we bestaande data uit fleetmanagement, urenregistratie, onderhoud en contracten, gekoppeld aan wat we op de vloer zien.

Zo pakken we het aan

- 1 De huidige vloot en operatie in kaart brengen.
- 2 De werkelijke inzet analyseren.
- 3 De capaciteitsbehoefte bepalen.

- 4 De juiste samenstelling bepalen.

- 5 Vervanging en toekomst meenemen.

- 6 Vertalen naar concrete keuzes.

Wat we bewust niet doen

We adviseren niet automatisch minder machines. En een vlootadvies begint nooit bij een merk. Linde, Toyota, Jungheinrich, STILL of een ander merk kan de juiste keuze zijn, maar pas als duidelijk is wat de operatie vraagt.

Machines over na de optimalisatie? Via de Restwaarde Check leg je naast het bod van je leverancier een tweede prijs uit de markt.

octaflow.nl/restwaarde-check →

Eerst zelf je vloot doorlichten? Doe de gratis MHE Fleet Health Check op octaflow.nl: 18 vragen, ongeveer zeven minuten. →

Eerst bepalen wat de operatie vraagt. Daarna bepalen welk materieel daarbij past.

Meer over deze dienst op octaflow.nl →

— ELEKTRIFICEREN BEGINT NIET BIJ DE MACHINE

Welke energiebron *past bij jouw operatie?*

De overstap naar elektrisch lijkt vooral een keuze voor een andere machine. In de praktijk verandert er veel meer: laadmomenten, ploegendiensten, netcapaciteit en infrastructuur. OctaFlow weegt diesel, LPG, loodzuur, lithium-ion en waterstof onafhankelijk tegen elkaar af, op basis van je werkelijke inzet en de kosten over de hele gebruiksperiode.

- Geen technologie vooraf gekozen
- Diesel tot waterstof, alle opties gewogen
- Techniek, operatie en financiën samen



— VAN GEBRUIKSPROFIEL TOT KEUZE

1

Profiel

Hoe intensief, wanneer en in hoeveel ploegen.

2

Vergelijken

Energiebronnen, infrastructuur en kosten naast elkaar.

3

Kiezen

Een keuze die vandaag werkt en morgen betaalbaar blijft.

De juiste energiebron *begint bij de operatie.*

Een elektrische machine kan technisch perfect passen en toch vastlopen op de laadcapaciteit. Een vloot die stap voor stap elektrificeert, heeft over een paar jaar een heel andere stroomvraag dan vandaag. Wie eerst de machine kiest en pas daarna naar de energievoorziening kijkt, loopt daar later tegenaan.

Energiebronnen in het kort

ENERGIEBRON	STERK BIJ	LET OP
Diesel	Zware omstandigheden, buiteninzet, lange inzet zonder laadmoment	Brandstofkosten, emissies, regelgeving
LPG	Inzetduur en flexibiliteit	Inzetomgeving en duurzaamheidsdoelen
Loodzuur	Bewezen techniek, wisselbatterijen mogelijk	Laadruimte, onderhoud, tijd tussen laadmomenten
Lithium-ion	Tussentijds laden, energie-efficiëntie	Investering en elektrische infrastructuur
Waterstof	Specifieke toepassingen met snel tanken	Sterk afhankelijk van beschikbare infrastructuur

Zo pakken we het aan

- 1 De operatie en de doelstellingen bepalen.
- 2 Het gebruiksprofiel analyseren.
- 3 Energiebronnen vergelijken.
- 4 Infrastructuur en energiebehoefte bepalen.
- 5 De financiële gevolgen in kaart brengen.
- 6 Een toekomstbestendige keuze maken.

Wat je krijgt

De meest geschikte energiebron per toepassing, de verwachte energiebehoefte, de benodigde laad- of tankinfrastructuur en de totale kosten van verschillende scenario's, inclusief een mogelijke fasering van de overstap.

Wat we bewust niet doen

We gaan er niet van uit dat elektrisch altijd beter is. Voor de technische installatie of de netaansluiting zelf werken we waar nodig samen met specialisten. OctaFlow richt zich op het operationele en economische vraagstuk.

De juiste energiebron volgt uit de operatie, niet uit de technologie.

[Meer over deze dienst op octaflow.nl →](#)

PAK DE OORZAAK AAN, NIET ALLEEN DE SCHADE

Steeds dezelfde schade?

Dan is het geen pech.

Een beschadigde stelling, een aanrijding, een defecte machine: elk incident wordt los afgehandeld. Maar als schade terugkomt, ligt de oorzaak zelden bij één medewerker. Routing, inrichting, zichtlijnen, werkdruk en materieelinzet spelen vaak mee. OctaFlow onderzoekt waarom schade ontstaat, en waarom hetzelfde patroon steeds terugkomt.

- Focus op oorzaak, niet op schuldvraag
- Data én observatie op de vloer
- Maatregelen op volgorde van effect



VAN SCHADEBEELD TOT MAATREGEL

1

Patronen

Waar, wanneer en met welk materieel schade ontstaat.

2

Oorzaken

Op de vloer zien waarom het juist daar gebeurt.

3

Maatregelen

Structureel aanpakken, op volgorde van effect.

Niet wie de schade veroorzaakte, *maar wat het patroon veroorzaakt.*

Een losse schade van een paar honderd euro lijkt beperkt. Gebeurt hetzelfde tientallen keren per jaar, dan telt het flink op. En dan komen stilstand, reparatietijd en verstoring van de operatie er nog bij.

Herken je dit?

- Steeds schade aan stellingen, deuren of dockinstallaties.
- Heftrucks en ander materieel raken vaker beschadigd.
- Schade wordt geregistreerd, maar nauwelijks geanalyseerd.
- Er zijn maatregelen genomen, maar het aantal incidenten daalt niet.

Waar we naar kijken

Schadepatronen, locaties en routing, de inzet en staat van het materieel, werkdruk en piekmomenten, werkmethoden en gedrag, de inrichting van de omgeving en de kosten: reparaties, stilstand en vervangend materieel.

Zo pakken we het aan

- 1 Het schadebeeld en het doel bepalen.
- 2 Patronen in de data onderzoeken.
- 3 De praktijk op locatie beoordelen.
- 4 Oorzaken van elkaar onderscheiden.
- 5 Maatregelen ontwikkelen.
- 6 Prioriteren op effect.

Wat het kan opleveren

Minder schade, lagere reparatie- en onderhoudskosten, minder stilstand en een hogere beschikbaarheid van je materieel. Niet elk incident is uit te sluiten. Het doel is de onnodige en terugkerende schade structureel terug te dringen.

Wat we bewust niet doen

Schadereductie betekent niet vanzelf strengere regels, meer borden of extra trainingen. Als de omgeving uitnodigt tot risicovol gedrag, helpt alleen aanspreken weinig. We wijzen geen schuldigen aan. We zoeken de oorzaak.

*Structurele schadereductie begint bij de oorzaak,
niet bij het gevolg.*

[Meer over deze dienst op octaflow.nl →](#)



— VEILIGHEID ZIT IN DE INRICHTING

Veiligheid begint niet *bij een waarschuwbord.*

Een situatie kan voldoen aan alle afspraken en toch onnodig risico opleveren. Een kruising met beperkt zicht, voetgangers op de route van het intern transport, een laadgebied waar alles samenkomt. OctaFlow kijkt naar hoe mensen, goederen en materieel zich werkelijk door je operatie bewegen, en waar het risico ontstaat.

- Aanpak bij de bron
- Rijroutes, looproutes en zichtlijnen
- Quick wins én structurele maatregelen



— VAN RISICO TOT MAATREGEL

1

Observeren

De bedoelde routes, en de routes die in de praktijk ontstaan.

2

Begrijpen

Waarom een risico juist daar ontstaat.

3

Verbeteren

Maatregelen bij de bron, op volgorde van urgentie.

De beste maatregel *vraagt niet om alertheid.*

De meest gebruikte reactie op een onveilige situatie is een extra bord, lijn of instructie. Soms is dat precies goed. Maar als de inrichting het risico blijft veroorzaken, verandert een bord weinig. De beste maatregel is vaak de maatregel die voorkomt dat medewerkers steeds op hun eigen alertheid moeten vertrouwen.

Herken je dit?

- Heftrucks en voetgangers gebruiken dezelfde routes.
- Er gebeuren regelmatig bijna-aanrijdingen.
- Bepaalde kruisingen of doorgangen voelen onoverzichtelijk.
- De locatie is opnieuw ingericht, gegroeid of uitgebreid met automatisering.

Waar we naar kijken

Rijroutes en verkeersstromen, voetgangersroutes, kruisingen en zichtlijnen, aanrijbeveiliging, markering en verkeersinrichting, materieel en veiligheidssystemen, werkmethoden en gedrag, en de inrichting van docks, deuren en gangpaden.

Zo pakken we het aan

- 1 Het veiligheidsvraagstuk bepalen.
- 2 De werkomgeving op locatie beoordelen.
- 3 Risicosituaties in kaart brengen.
- 4 Oorzaken en samenhang bepalen.
- 5 Verbetermaatregelen bepalen.
- 6 Prioriteiten vaststellen.

Goed om te weten

Een Safety Scan is geen zoektocht naar fouten van medewerkers. Het is ook geen vervanging van een wettelijke RI&E of een specialistische keuring. Waar die expertise nodig is, hoort die erbij.

Veiligheid verbeteren begint met weten waar het risico werkelijk ontstaat.

[Meer over deze dienst op octaflow.nl →](#)



— STERKER INKOPEN

De beste deal begint *vóór de eerste offerte.*

Een tender wordt niet gewonnen op de laagste aanschafprijs. De kwaliteit van de uitvraag, de vergelijkbaarheid van offertes, de Total Cost of Ownership en de contractvoorwaarden bepalen wat een investering werkelijk kost. Met ervaring aan de commerciële én de operationele kant van de markt weet OctaFlow hoe leveranciers naar een tender kijken, en waar de ruimte zit.

- Geen belang bij een merk
- TCO-vergelijking, niet alleen prijs
- Van scope tot contract



— VAN UITVRAAG TOT CONTRACT

1

Uitvragen

Scope en eisen zo dat offertes vergelijkbaar worden.

2

Vergelijken

Offertes normaliseren en op TCO naast elkaar zetten.

3

Onderhandelen

Over het totale pakket, niet alleen de korting.

Vergelijk niet de prijs, *maar wat je ervoor terugkrijgt.*

Twee machines met dezelfde aanschafprijs kunnen over de looptijd heel verschillende kosten hebben. Twee leasevoorstellen lijken vergelijkbaar, tot je de service, de looptijd, de indexatie en de restwaarde naast elkaar legt.

Herken je dit?

- Een vloot moet geheel of gedeeltelijk worden vervangen.
- Een groot lease- of huurcontract loopt af.
- Offertes zijn onderling nauwelijks te vergelijken.
- Er is te weinig tijd of capaciteit om een tender zelf te begeleiden.

Zo pakken we het aan

- 1 Behoeftte en scope bepalen.
- 2 De tenderdocumentatie opstellen.
- 3 Leveranciers selecteren en benaderen.
- 4 Offertes analyseren en normaliseren.
- 5 Leveranciers vergelijken.
- 6 Onderhandelen.
- 7 Contract en definitieve keuze.

Wat telt in een TCO-vergelijking

Aanschaf of lease, onderhoud, energie, verzekering, financiering, gebruiksduur, restwaarde, servicevoorwaarden en de kosten van stilstand.

Het inruilbod hoort bij de onderhandeling. Bij vervanging doet de nieuwe leverancier meestal ook het bod op je oude materieel. Dat bedrag verdwijnt in de totale som, terwijl het een aparte transactie is met een eigen markt. Toets het los via de Restwaarde Check: dezelfde methode als een tender, maar nu bieden kopers tegen elkaar.

octaflow.nl/restwaarde-check →

Wat we bewust niet doen

OctaFlow verkoopt geen nieuw materieel en heeft geen belang bij een merk. En de laagste offerte is niet automatisch de beste: een iets duurdere aanbidding met betere beschikbaarheid of voorwaarden kan over de looptijd meer waard zijn.

Niet tegen leveranciers. Wel vóór onze klanten.

Meer over deze dienst op octaflow.nl →



— OOK HET EINDE VAN DE GEBRUIKSPERIODE TELT

Overtollig materieel is *geen afgeschreven waarde.*

Een machine kan operationeel overbodig zijn en op de markt nog een interessante waarde hebben. Te lang wachten kost waarde, te snel verkopen ook. OctaFlow bepaalt welke machines je nog nodig hebt, wat de rest waard is, en wanneer en via welk kanaal je die het beste herplaatst of verkoopt.

- Kopers bieden tegen elkaar
- Gericht op restwaarde, niet op snelheid
- Advies en verkoop gescheiden



— VAN BEHOEFTE TOT AFBOUW

1

Bepalen

Welke machines je nog nodig hebt, en welke niet.

2

Waarderen

Marktwaarde, timing en het juiste kanaal.

3

Afbouwen

Gecontroleerd herplaatsen of verkopen.

Eerst bepalen wat je nodig hebt. *Dan pas wat weg kan.*

Bij vervanging komt het bod op je oude materieel vrijwel altijd van de leverancier van het nieuwe. Dat bod is zelden slecht bedoeld, maar het is wel het enige getal op tafel, van de partij die de machine daarna zelf doorverkoopt. In elk ander inkooptraject zou je dat niet accepteren.

Herken je dit?

- Machines worden structureel onderbenut.
- Er komt een nieuwe vloot of een grote vervangingsronde.
- Een locatie sluit, groeit of krijgt andere activiteiten.
- Lease- of huurcontracten lopen af.

Wat we onderzoeken

De huidige vloot, de technische en operationele staat, de marktwaarde, de timing, de mogelijkheid om intern te herplaatsen en het juiste afzetkanaal. Boekwaarde is daarbij niet hetzelfde als marktprijs.

Zo pakken we het aan

- 1 De toekomstige behoefte bepalen.
- 2 Overtollig materieel vaststellen.
- 3 Waarde en verkoopbaarheid bepalen.
- 4 Kiezen tussen herplaatsen en verkopen.
- 5 Materieel verkoopklaar maken, waar dat loont.
- 6 Verkoop en afbouw begeleiden.

Niet alles hoeft weg

Een machine die op de ene locatie overbodig is, kan op een andere nog prima werken. Afstoten begint daarom met de vraag of een machine werkelijk overbodig is.

Al concreet materieel over? Via de Restwaarde Check halen we er gratis en vrijblijvend een tweede prijs voor op uit de markt, naast het bod dat je al hebt. Binnen vijf werkdagen.

octaflow.nl/restwaarde-check →

Open over onze rol

Bij het toetsen van een inruilbod bemiddelt OctaFlow, of koopt OctaFlow de machine zelf in. Dat melden we vooraf. Het advies over welke machines je nog nodig hebt, leveren we bewust los daarvan op.

De beste verkoop is niet altijd de snelste verkoop.

Meer over deze dienst op octaflow.nl →



— WIE ER ACHTER STAAT

Acht tentakels, *één geheel.*

De naam OctaFlow is geïnspireerd op de manier waarop een octopus meerdere bewegingen tegelijk coördineert. Tentakels die onafhankelijk bewegen, maar samen één geheel vormen. Zo ontstaat controle binnen complexiteit.

Ik ben Sjef Kerkvliet, oprichter van OctaFlow. Na ruim vijftien jaar in de logistiek, het intern transport en de transportsector ken ik de wereld van mijn klanten van binnenuit. Die ervaring bouwde ik onder meer op bij twee van 's werelds toonaangevende leveranciers van intern transportmaterieel, en in de trailer-, transport- en fleetsector. Ik stond aan de commerciële én de operationele kant: als key accountmanager en binnen de serviceorganisatie.

In die jaren heb ik honderden logistieke organisaties van binnen gezien. Geen twee zijn hetzelfde, en toch keren dezelfde patronen, knelpunten en kansen telkens terug. Mijn kracht zit in het snel doorgronden van een complex vraagstuk, en het vertalen naar verbeteringen die praktisch en haalbaar zijn.



Sjef Kerkvliet · Oprichter OctaFlow

1

Scherp en professioneel

Een heldere analyse en een onafhankelijke blik. We benoemen wat we zien.

2

Praktisch en betrokken

We staan in de operatie, niet erboven. Oplossingen moeten uitvoerbaar zijn.

3

Met plezier werken

De beste resultaten ontstaan waar vertrouwen, respect en plezier centraal staan.

[Meer over OctaFlow →](#)



— ZELF ALVAST BEGINNEN

Een eerste beeld, *in een paar minuten.*

Op octaflow.nl staan vier gratis tools. Ze vervangen geen onderzoek op locatie, maar geven je wel snel richting.

Restwaarde Check

Een tweede prijs uit de markt voor je overvloedige materieel, naast het inruilbod van je leverancier. Gratis en vrijblijvend, binnen vijf werkdagen.

octaflow.nl/restwaarde-check →

Warehouse Performance Check

Vijftien vragen over je logistieke operatie, ongeveer vijf minuten. Je ontvangt direct een persoonlijk rapport met je belangrijkste aandachtspunten.



MHE Fleet Health Check

Achttien vragen over benutting, kosten, beschikbaarheid, veiligheid, energie en strategie van je vloot. Ongeveer zeven minuten, met direct resultaat.



De Octagon

Voordat je de markt opgaat: zie in één beeld of Finance, Operatie, Techniek, QHSE en Duurzaamheid het eens zijn over wat er écht toe doet.



Alle tools vind je op octaflow.nl



GEEN GEDOE, GEWOON EEN GOED GESPREK

Waar kan jouw operatie *vooruit?*

Of het nu gaat om een magazijn dat efficiënter moet, een vloot die beter moet passen bij de werkelijke behoefte, terugkerende schade of een grote investering: OctaFlow helpt je de juiste vragen te stellen en onderbouwde keuzes te maken. Geen oplossing die vooraf vaststaat, maar onafhankelijk advies dat begint bij jouw operatie.

[Plan een vrijblijvende kennismaking →](#)**Sjef Kerkvliet** · Oprichter OctaFlow

+31 6 59 11 67 77

sjef.kerkvliet@octaflow.nlinfo@octaflow.nlwww.octaflow.nl

Nederlandse basis · Internationale reikwijdte

We reageren meestal dezelfde werkdag.

Met leuke mensen, voor leuke mensen.



Grip op flow, *materieel & operatie.*

octaflow.nl

