

impressed

© BY TNT EXPRESS

ZOMER 2013

Hoe flexibel bent u,
in denken én ondernemen?



Klantactie
Win een bijzonder
springtouw!
Zie blz. 19

FLEXIBELE ORGANISATIE: HYPE OF NOODZAAK? | **KLANTEN VERTELLEN** FLEXIBILITEIT IN DE PRAKTIJK | **TRAIN JE BRAIN** LENIG DENKEN | **WE DELIVER!** NOG MEER FOCUS OP UW BUSINESS EN BEHOEFTE | **INTERNATIONAAL** TNT EXPRESS IN SFEERVOL VENETIË



‘Flexibel reageren is het sleutelwoord’

Geachte relatie,

Ziet u flexibiliteit als zoveelste managementhype? Of als noodzaak om te overleven? Het is zowel het een als het ander, meent hoogleraar Henk Volberda. Veranderingen gaan steeds sneller. Heb je eenmaal een concurrentievoordeel, dan halen concurrenten je met een paar maanden links en rechts in. Flexibel reageren is het sleutelwoord. Volberda geeft een quick scan-mogelijkheid om te kijken of uw eigen organisatie wel flexibel genoeg is.

Collega-ondernemers vertellen daarnaast in deze Impressed hoe zij voor een flexibele service aan hun klanten een beroep doen op TNT Express. Zij durven met een gerust hart veel te beloven. Dankzij TNT Express' sterke punten: een breed productaanbod, een sterke basis in Europa met een uniek en volledig geïntegreerde lucht- en wegnetwerk, wereldwijde connecties, lokale aanwezigheid en een excellente Customer Service. Daarmee staat TNT Express voor flexibiliteit; zo zijn wij graag van toegevoegde waarde voor u en uw klanten!

Over flexibiliteit gesproken, binnen TNT Express veranderen wij beiden van functie. Ik, Thomas Morshuis ben sinds 15 mei de nieuwe Director Sales & Customer Service Benelux, neem als zodanig het stokje over van Michel Timmermans en hoop u snel persoonlijk te ontmoeten. En ik, Michel Timmermans, word Global Director Customer Service. Vanuit deze functie kan ik – met alle feedback die u mij afgelopen jaren heeft gegeven – nog intensiever werken aan uw tevredenheid en uw relatie met ons bedrijf.

Daarom, voor één keer samen, wensen wij u veel leesplezier met deze editie van Impressed en goede zaken voor een mooie, ondernemende zomer!

Thomas Morshuis, Director Sales & Customer Service Benelux
Michel Timmermans, Global Director Customer Service



THEMA: FLEXIBILITEIT

Inspelen op veranderingen is essentieel in het (bedrijfs)leven. Veranderingen in de economie, in de markt, in behoeften en in eisen van je klanten. Hoe goed en hoe snel je daar op kunt inspelen, dát bepaalt je mate van flexibiliteit. Maar hoe pak je dit dan aan, flexibel zijn? Deze editie van Impressed geeft u inzichten en ideeën, tips en handvatten.

04-05 HOE FLEXIBEL BENT U? DOE DE QUICK SCAN!

Hoogleraar Henk Volberda legt uit wat flexibiliteit betekent voor organisaties en hun strategie. Doe de quick scan om te zien hoe flexibel uw eigen organisatie is!

06-07 TNT EXPRESS: FLEXIBILITEIT ALS KRACHT

Annick Verhale (Director Marketing & Strategy TNT Express Benelux) vertelt hoe TNT Express kan bijdragen aan uw flexibiliteit en die van uw klanten.

08-09 CASE STUDIES

Flame Spray Technologies en Cordaid laten zien wat de flexibiliteit van TNT Express betekent voor hun dienstverlening.

10 FLEXIBILITEIT BEGINT BIJ MEDEWERKERS

In 'Het gezicht achter' vertellen HR Managers van TNT Express hoe flexibiliteit van de organisatie begint bij de medewerkers.

11 FLEXIBEL DENKEN

Met deze verrassende tips houdt/krijgt u uw geest flexibel.

12-13 STRATEGIE TNT EXPRESS: WE WILL DELIVER!

14-16 ACTUALITEITEN IN PRODUCTEN & SERVICES

17 TNT EXPRESS INTERNATIONAAL

Reis met ons mee naar het sfeervolle Venetië waar TNT Express een nieuw groen warehouse in gebruik nam.

Extra zomerse klantactie:
TNT Express op vakantie gespot? Stuur ons de foto!

18 SEASONS: TRENDS, ONTWIKKELINGEN EN EVENEMENTEN

19 KLANTACTIE

Blijf soepel en doe mee met onze klantactie. Maak kans op een springtouw zonder touw!



FLEXIBILITEIT IS MEER DAN INZET VAN EXTRA MENSEN

‘Enige zekerheid is dat bedrijven steeds sneller moeten veranderen’

‘Een flexibele organisatie’, wat wil dat eigenlijk zeggen? Hoe werk je dan? En waarom is dat nu zo noodzakelijk en bijna een ‘hype’? Op deze en andere vragen geeft Henk Volberda, hoogleraar aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit Rotterdam, een antwoord. Hij houdt zich bezig met onderzoeksvragen rond een flexibele organisatie. ‘Flexibiliteit is het vermogen én de snelheid waarmee je als organisatie kunt inspelen op veranderingen,’ definieert hij.

Volberda onderscheidt drie gradaties van flexibiliteit.

‘De laagste vorm is de operationele of numerieke flexibiliteit. Je kunt als organisatie in je personeelsbestand ‘mee-ademen’ met de vraag uit de markt, bijvoorbeeld via uitzendkrachten. Een hogere vorm is de structurele flexibiliteit. Dat is het gemak waarmee je structuren en systemen kunt aanpassen, zoals het opzetten van teams dwars door je organisatie om nieuwe producten of diensten te ontwikkelen. De derde en hoogwaardigste vorm van flexibiliteit is de strategische. In hoeverre ben je in staat nieuwe technologieën toe te passen, nieuwe producten of nieuwe product-marktcombinaties neer te zetten? Op deze vorm van flexibiliteit zal steeds meer een beroep gedaan worden’, voorspelt hij.

Flexibiliteit sleutel tot succes

Het bevreemdt Volberda niet dat flexibilisering ‘in’ is. ‘De enige zekerheid die bedrijven hebben, is dat ze steeds sneller moeten veranderen. Vergelijk het met de Wet van Moore in de technologie. Deze wet zegt dat adoptie van nieuwe technologieën steeds sneller gaat. Het duurde dertig jaar voor iedereen een telefoon had; binnen slechts vijf jaar had iedereen internet. Zo’n versnelling geldt ook voor bedrijven. In het oude economische model was er een stabiele concurrentie-omgeving. Je kon als bedrijf je concurrentievoordeel wel zo’n tien jaar vasthouden. In steeds meer bedrijfstakken is er nu hyperconcurrentie. Je concurrentievoordeel duurt slechts enkele maanden en dan word je al door je concurrenten ingehaald. Je moet dus heel wendbaar worden. Voor Europese bedrijven geldt dat eens te meer. Vanwege de crisis hebben we lang geprobeerd de kosten te drukken. Langzamerhand komen we erachter dat dit niet volstaat. Bedrijven moeten een goede kwaliteit en een goede prijs bieden (efficiënt zijn). En bovendien flexibel zijn/maatwerk leveren. Alleen bedrijven die deze drie parameters weten te combineren zijn succesvol.’

Verworven competenties als valkuil

Zo’n 80 procent van het bedrijfsleven kan wel operationeel flexibel zijn, meent Volberda, maar slechts 20 procent is ook écht strategisch flexibel. ‘Er zijn namelijk twee factoren die de flexibiliteit van een bedrijf in de weg kunnen staan’, vervolgt hij. ‘De grootte en de leeftijd. Ook bedrijven hebben een levenscyclus. Ze beginnen vaak chaotisch, hebben de wind in de rug en groeien snel. Dan gaan ze standaardiseren, worden planmatig, starder en duurder. Vroeger duurde zo’n levenscyclus dertig jaar, tegenwoordig 12,5 jaar. De grootste valkuil is de

competentievalkuil. Ondanks dat een verdienmodel niet meer werkt, blijven bedrijven té lang vasthouden aan de competenties die ze hebben ontwikkeld. Ze proberen dan bijvoorbeeld te lang uitsluitend hun kosten te verlagen. Tevergeefs. Echte flexibiliteit vraagt een grondige herziening van het bedrijfsmodel. Bijvoorbeeld door het toepassen van nieuwe technologieën, co-creatie met de klant, minder managementlagen, zelforganiserende teams, netwerkorganisatie, enzovoorts. Zo flexibiliseren en revitaliseren kost veel inspanning. Maar sommige bedrijven zijn daar heel slim in. Die standaardiseren bijvoorbeeld de productie en maken de interactie met de klant heel flexibel. Of ze standaardiseren achter de schermen, maar weten deze standaarddiensten te combineren tot maatwerk, zodat de klant precies krijgt wat hij wil.’

Probeer je markt te begrijpen

Voor ondernemers die door dit artikel worden geïnspireerd geeft Volberda drie aandachtspunten. ‘Kijk niet naar binnen, maar naar buiten. Probeer je markt te begrijpen om te weten hoe flexibel je moet zijn. Is je markt stabiel? Dan hoeft je niet heel flexibel te zijn. Is je markt dynamisch, maar voorspelbaar, met zekere patronen? Dan kun je volstaan door met je personeelsbestand op die patronen in te spelen. Is je markt echter hyperconcurrerend, dan volstaan uitzendkrachten niet meer. Dan moet je ook je organisatiestructuur aanpakken, en je organisatiecultuur om met de nieuwe strategie te kunnen omgaan.’

Maak je menselijk kapitaal multi-inzetbaar

Het tweede aandachtspunt van Volberda is: kijk niet alleen naar je financiële performance. ‘Als die laag is, ben je eigenlijk al te laat. Er zijn eerdere waarschuwingssignalen dat je aan het verstarren bent en moet flexibiliseren. Bijvoorbeeld omdat goede mensen je organisatie verlaten, of omdat je niet meer de beste bent in jouw marktsegment, of omdat er andere zijn met betere competenties. En bedenkt: flexibiliteit is méér dan het in- en uitschakelen van extra mensen. Met de afhankelijkheid van uitzendkrachten loop je immers ook het risico van kwaliteitsverlies. De hoogwaardigste vorm van flexibiliteit bereik je alleen als je erin slaagt het kapitaal van je bedrijf, je professionals, multi-inzetbaar te maken.’

Doe de quick scan

Op de website www.flexibiliteitsaudit.nl kunt u onder andere met een quick scan kijken hoe flexibel uw organisatie is.



Hoogwaardigste flexibiliteit bereik je als je professionals multi-inzetbaar weet te maken.



Henk W. Volberda is hoogleraar Strategisch Management en Ondernemingsbeleid aan de Rotterdam School of Management van de Erasmus Universiteit Rotterdam. Voor zijn onderzoek naar organisatorische flexibiliteit en strategische verandering ontving hij diverse (internationale) erkenningen en in het vakblad Management Team werd hij genoemd als één van de belangrijkste Nederlandse, internationale managementgoeroes. Hij heeft diverse publicaties op zijn naam staan, waaronder het boek ‘De Flexibele Onderneming: strategieën voor succesvol concurreren’; deze zomer verschijnt ‘Re-inventing business: hoe bedrijven hun business model innoveren’. Daarnaast adviseert hij bedrijven.



FLEXIBILITEIT IS DE KRACHT VAN TNT EXPRESS

‘Wij bieden kostenefficiënt maatwerk tot op individueel klantniveau’

‘TNT Express heeft altijd voor flexibiliteit gestaan. Dankzij de brede waaier aan keuzemogelijkheden die we bieden en de ‘sure we can’-mentaliteit van onze medewerkers. In feite zijn we daar groot mee geworden; flexibiliteit is de kracht van ons bedrijf.’ Dat zegt Annick Verhalle. Sinds mei is zij de nieuwe Director Marketing & Strategy van TNT Express Benelux. ‘In deze tijden is flexibiliteit harder nodig dan ooit, om onze klanten voldoende ruimte te geven flexibel te kunnen reageren op hun klanten.’

Annick ziet de behoefte aan flexibiliteit onder ondernemers toenemen. ‘Sinds 2008 is er een omslag in de voorkeur van onze klanten. Voorheen koos men voor de snelste aflevermogelijkheid. Nu kiezen veel klanten voor voorspelbaarheid: wat later mag, als ze maar zeker weten wannéér een zending wordt afgeleverd. TNT Express is al eerder aan deze voorkeur tegemoet gekomen met de zogeheten Economy-oplossingen. Klanten kunnen bij ons kiezen voor kostenefficiëntie én voor een tijdgegarandeerd aflevermoment! Daarin zijn wij uniek. Een tweede trend is dat onze klanten steeds meer zoeken naar hoe zij waarde kunnen toevoegen aan het proces van hun klanten. In die ontwikkeling gaan wij graag mee met onze dienstverlening.’

In oplossingen denken

Je kunt de bedrijfsvoering efficiënter maken door de dienstverlening te standaardiseren. ‘Dat heeft TNT Express gedaan, maar wél met behoud van de maximale flexibiliteit’, meent Annick. ‘Je kunt namelijk in deze tijden niet steeds meer beperkingen inbouwen voor je klanten. Daarom ben je bij TNT Express niet gebonden aan een standaardproduct. Wij bieden juist het meest geïntegreerde en uitgebreidste service-aanbod. Met ons fijnmazige wegennetwerk behoren wij in alle Europese landen tot de top 3 van expres-dienstverleners. Vervoer over de weg en door de lucht kunnen we naadloos integreren, en zo Europa verbinden met de rest van de wereld. Wij bieden verschillende tijdgegarandeerde verzendmogelijkheden, sneller en minder snel, voor documenten tot gepalleteerde vracht. Met onze Value Added Services bieden we slimme combinaties van logistiek en transport. En mocht dit alles niet voldoende zijn dan hebben we altijd nog onze Special Services. Kortom’, zo vat Annick samen, ‘ongeacht gewichten, volumes, vormen, bestemmingen en afleversnelheden kunnen we onze services zó combineren, dat we iedere supply chain kunnen optimaliseren. Maatwerk tot op individueel niveau, waarmee de klant kosten kan besparen. Uit klantsurveys blijkt dat klanten met name dit aspect onderscheidend vinden. Zij vinden dat TNT Express vooral in oplossingen denkt.’

Ook gemakkelijk zaken doen

Met deze flexibele keuzemogelijkheden wil TNT Express van toegevoegde waarde zijn voor het proces van zijn klanten. Annick: ‘Daarnaast maken wij goede afspraken over de ophaal- en aflevertijden, zodat onze klanten niet hun eigen processen volledig hoeven aan te passen. We werken hard aan een state-of-the-art Customer Interface Technology (CIT). Niet te veel verschillende systemen, maar een snelle accurate uitwisseling van data en informatie via een eenduidig platform. Zodat het voor klanten nóg flexibeler en gemakkelijker zakendoen is met TNT Express. En ten slotte zijn wij dankzij onze unieke Customer Service in de regionale Customer Care Centers altijd goed bereikbaar en aanspreekbaar. Wij zeggen wel eens: wij zijn slechts één muisklik van u verwijderd.’



Annick Verhalle: ‘Wij zitten ook fysiek dicht bij onze klanten.’

Maar wij zitten inderdaad ook fysiek dichtbij’, meent Annick. ‘We zijn lokaal sterk aanwezig en spreken de taal van onze klanten, letterlijk én figuurlijk.’

Wederzijds partnership

Al sinds enkele jaren maakt TNT Express zich sterk voor kleinere en middelgrote ondernemingen. ‘Juist voor deze ondernemers is onze flexibiliteit een meerwaarde’, stelt Annick. ‘Wij bieden hen een laagdrempelig instapmodel: voor al hun logistieke vragen kunnen zij volstaan met slechts één leverancier. En als dit soort ondernemingen straks gaat groeien en de stap gaat maken naar intercontinentaal zakendoen, zijn wij ook nog eens de kennispartner bij uitstek. Daarom willen we ook dat TNT Express wereldwijd één gezicht heeft. Onze klanten moeten ervan op aan kunnen dat hun klanten in Taiwan op dezelfde manier te woord worden gestaan – met dezelfde oplossingen, dezelfde unieke Customer Service, houding en ‘spirit’ – als in Brussel, Amsterdam of Luxemburg. Wij streven ernaar dat klanten en TNT Express partners van elkaar worden’, besluit zij. ‘Dat de samenwerking wederzijds is. Dat de klant zegt: ‘Ik werk met een bedrijf dat precies begrijpt wat mijn business nodig heeft en oplossingen met een meerwaarde biedt. En ik word te woord gestaan door medewerkers met spirit en commitment, die TNT Express onderscheidend maakt in de markt!’

Case studies 'flexibiliteit in de praktijk'

Flexibiliteit is één van de kernwaarden binnen de organisatie van TNT Express. Onze flexibiliteit moet onze klanten in staat stellen zelf optimaal flexibel te zijn voor hun klanten. Twee voorbeelden van hoe dat in de praktijk kan werken.

Flame Spray Technologies wil wereldwijd betrouwbaar vervoer

'Wij produceren en leveren thermische spuitapparatuur voor gas-, hydraulische-, staal- en olie-industrie aan klanten wereldwijd', vertelt Mariska Goelamhaider. Zij is Customer Support Manager bij Flame Spray Technologies (FST). 'Service staat hoog in het vaandel en voor ons is persoonlijk contact daarbij essentieel.'

Bijzonderheden zijn altijd te regelen

'We hechten grote waarde aan onze vervoerder. Die moet betrouwbaar en snel zijn. Voor onze zendingen biedt TNT Express al jaren uiteenlopende mogelijkheden. Ook specifieke oplossingen kunnen altijd geregeld worden. Onze import bestaat uit onderdelen van leveranciers uit met name de Verenigde Staten. Voor deze luchtvracht hadden wij in eerste instantie een Amerikaanse vervoerder. Maar TNT

Express onderzocht proactief de mogelijkheden en legde een adequaat plan op tafel met een flexibele inzet van hun services. Ook voor de pakketzendingen zijn we overgestapt, omdat TNT Express een concurrerend tarief kon bieden.'

Klanten profiteren ervan

'Nu maken wij gebruik van slechts één vervoerder en hebben we één vast contact bij Customer Service. Dat scheelt veel tijd. Hugo Meijer van TNT Express komt regelmatig langs voor een evaluatie. Hij geeft vaak nuttig advies, specifiek voor onze business. Zoals over de functionaliteiten binnen myTNT (een persoonlijke boekingsmodule via internet). Wat dit alles betekent voor de klanten van FST? Zij profiteren van een zeer korte levertijd, een gegarandeerde afleverdag, en ze krijgen meer persoonlijke aandacht!'

TNT Express biedt aangepaste services en persoonlijk contact

'Voor de export van FST hebben we al jaren een dagelijkse pick up aan het einde van de middag', vertelt Hugo Meijer, Major Account Manager bij TNT Express. 'FST boekt zendingen via myTNT. Tijdens een bezoek heb ik een aantal gebruikstips voor myTNT gegeven en sindsdien gaat dit vlekkeloos.'

Aan behoeften tegemoet komen

'We proberen zoveel mogelijk tegemoet te komen aan de wensen en behoeften van onze klanten. Bij FST merkte ik dat zij graag direct contact hebben en veel persoonlijke aandacht besteden aan hun eigen klanten. Daarom was het aanbieden van één vast contactpersoon bij Customer Service een logische stap. Daarna hebben we een one-stop-shop gecreëerd. FST gebruikte namelijk meerdere vervoerders; dat vergt veel organisatie. Samen met andere afdelingen binnen TNT Express hebben we gekeken hoe we onze service zó konden inrichten dat deze naadloos bij de FST-behoefte aansloot.'

Totaalservice bieden

'Op basis van de adressen van hun Amerikaanse leveranciers hebben we ten slotte een luchtvrachtplan opgesteld. Deze importzendingen gaan nu, met assistentie van onze Amerikaanse logistieke partner, via de gateway bij luchthaven JFK. Om FST écht een totaalservice te kunnen bieden, hebben we ook een passend aanbod gecreëerd voor de export van pakketten.'



Mariska Goelamhaider en Hugo Meijer



Bianca van der Linde (l) en Ilona den Exter

Cordaid wil gegarandeerde aflevering in ontwikkelingslanden

'Wij corresponderen veel met de landen waarin we actief zijn. Zo houden we contact met onze mensen in het veld, onze partners, lokale (overheids)instanties en subsidieverstrekkers', vertelt Bianca van der Linde. Zij is facilitair medewerkster bij Cordaid, een Nederlandse ontwikkelingsorganisatie die strijdt tegen armoede en uitsluiting in ontwikkelingslanden en conflictgebieden. Alle rapporten, contracten en andere documenten verstuurt Cordaid met TNT Express.

Geen eenvoudige bestemmingen

'Deze zendingen zijn erg belangrijk voor de voortgang van ons werk. Als hulporganisatie staan wij onder grote druk; wij kunnen ons geen missers veroorloven. Hierbij verwachten wij alle steun van onze vervoerder. Want een zending afgeleverd

krijgen in een ontwikkelingsland is niet eenvoudig. Adressen zijn niet altijd duidelijk en de douane hanteert andere regels. Bovendien zijn in het regenseizoen de wegen soms ontoegankelijk. Daarnaast heb je vaker te maken met bijvoorbeeld stakingen.'

Op tijd én in perfecte conditie

'TNT Express denkt voortdurend met ons mee en neemt vaak extra maatregelen om ons optimaal van dienst te kunnen zijn. Ze dragen ook proactief verbeter suggesties aan. Zo bleken we veel douanevertraging te kunnen voorkomen als we geen paperclips of nietjes gebruikten. Onze contacten 'in den vreemde' kunnen dankzij TNT Express erop vertrouwen dat ze de zending daadwerkelijk ontvangen, tijdig én in goede orde.'

TNT Express biedt proactief advies en een adrescheck

'Export en import naar ontwikkelingslanden vraagt een flexibele aanpak. Onze standaard dienstverlening is uitgebreid, maar voor zulke bestemmingen is extra aandacht en initiatief nodig. Die bieden we graag', zegt Ilona den Exter, Account Manager bij TNT Express. 'We hebben met alle contactpersonen van Cordaid en TNT Express om de tafel gezeten en onderzocht waar de knelpunten zaten, wat de oorzaken konden zijn en hoe we dit (zo veel mogelijk) konden oplossen.'

Spoedige aflevering garanderen

'Als eerste legde ik samen met de vaste Customer Service-medewerker voor Cordaid van TNT Express een werkbezoek af aan alle contactpersonen binnen de Cordaid-organisatie. Onze CS-medewerker onderzoekt alle aanvragen en checkt

proactief alle adressen om vertragingen te voorkomen. Als de vrachtbriefnummers van Cordaid binnenkomen, zoekt zij het adres op in een wereldwijde database en neemt ze waar nodig contact op met het depot in het betreffende land. Mocht iets aangepast moeten worden, dan kan dit nog vóór de pick up. Als het lokale depot de zending alsnog vasthoudt vanwege bijvoorbeeld een onduidelijke inhoud, dan belt zij met een toelichting om zo een snelle aflevering te garanderen.'

Vanuit onze expertise

'Verder proberen we Cordaid vanuit onze expertise zoveel mogelijk advies te geven. Van de manier van versturen van de documenten tot het kiezen van de correcte bewoordingen in de begeleidende factuur.'

TNT EXPRESS' AFDELING HUMAN RESOURCES:

‘Wij vragen én bieden flexibiliteit’

‘Flexibiliteit is een belangrijke competentie voor medewerkers van TNT Express. Want om een flexibel bedrijf te zijn, heb je flexibele medewerkers nodig. Bovendien zijn functies en taken complexer geworden. Daarom vragen wij flexibiliteit op het gebied van taken, uren, locaties én denken’, zeggen Recruiter Christine Tielemans en HR Manager Filip De Boeck. Zij zijn allebei ‘een gezicht achter’ het HR-beleid bij TNT Express in België.

Hoe herken je een flexibele medewerker?

‘In onze vacatures omschrijven we duidelijk wat we aan flexibiliteit verwachten’, vertelt Christine. ‘Bij het lezen van sollicitatiebrieven en cv’s richt ik me op de technische vereisten voor een functie. In gesprekken ga ik dieper in op iemands flexibiliteit. Bijvoorbeeld door te vragen naar eerder werk. Ik peil of de kandidaat een mening heeft, ideeën aandraagt, meedenkt en daar voorbeelden van kan geven. Daarvoor gebruik ik geen fictieve situaties, want dan doe je slechts een beroep op iemands fantasie. We hebben altijd een goede respons op onze vacatures en op papier lijken veel kandidaten over de juiste vaardigheden te beschikken. Maar in de gesprekken merk je regelmatig dat ze toch niet aan de ‘flexibele’ competenties kunnen voldoen. Juist op dat punt kunnen kandidaten zich onderscheiden. Andersom zie je dat er vanuit de kandidaten óók steeds meer vraag is naar flexibiliteit. De balans werk-privé is belangrijker geworden.’

Wat biedt TNT Express aan flexibiliteit?

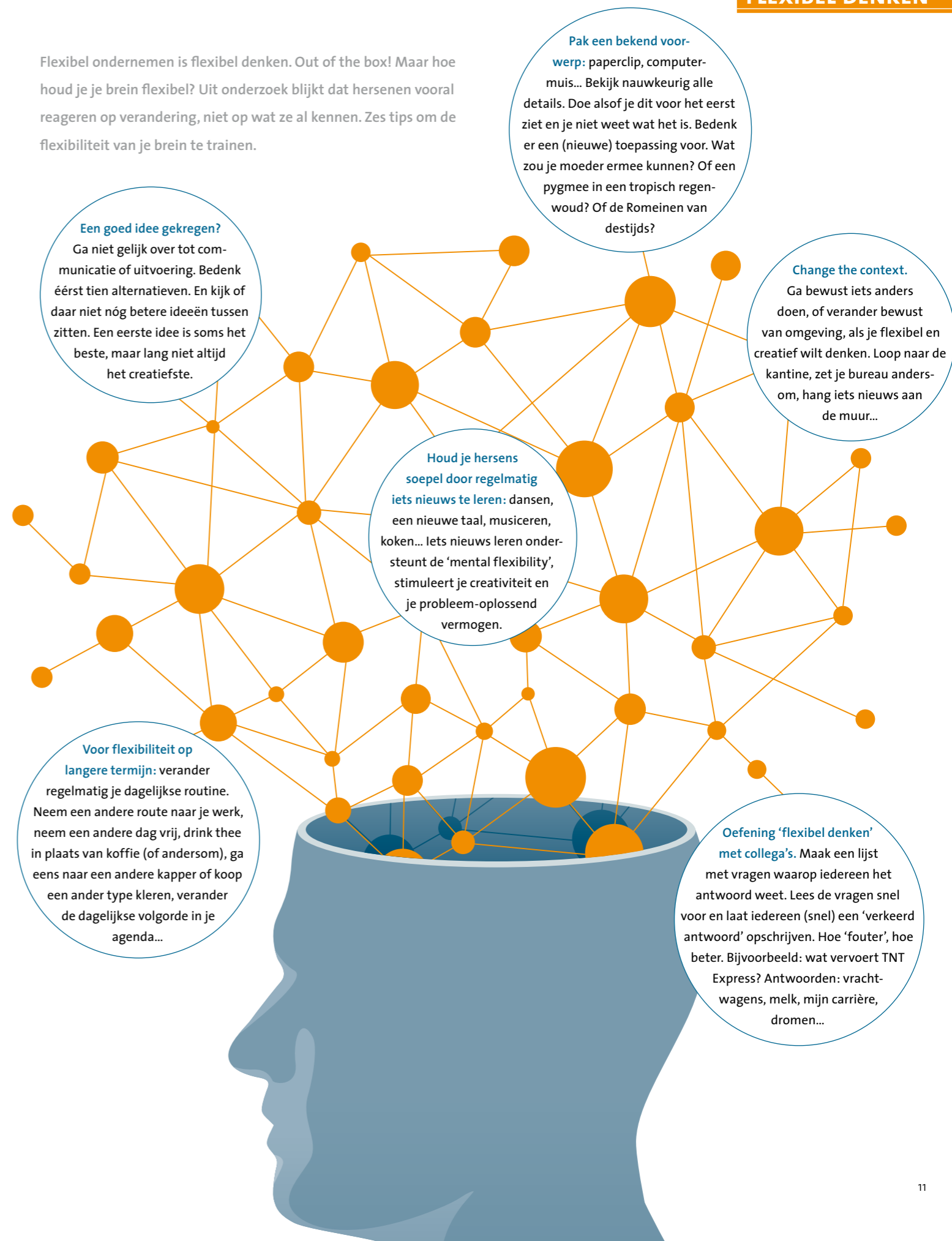
‘Vorig jaar zijn wij begonnen met Het Nieuwe Werken (Thuiswerk) als beleid’, stelt Filip. Dat heeft een positief effect op de betrokkenheid van onze medewerkers én we blijven een aantrekkelijke werkgever. Omdat we een duurzame verandering willen, pakken we het stap-voor-stap aan. Te beginnen met de flexibele



werklocatie. De IT-afdeling heeft alle techniek in orde gemaakt; wij het bijbehorende beleid. Echter, wij vinden het collegiale contact ook héél belangrijk. Dus we hebben het ‘thuiswerken’ voorlopig beperkt tot één dag in de week. Uit een enquête bleek een grote belangstelling hiervoor; we voorzien kennelijk in een behoefte. Tot nu toe gaat het om de non-customer functies. Later bekijken we de

mogelijkheden voor de customer functies. Daarna eventueel de flexibele werktijden. Zelf hou ik van het face-to-face contact, ondanks dat veel gesprekken gemakkelijk telefonisch kunnen. Van andere collega’s hoor ik wel dat ze bijvoorbeeld werk en privé gescheiden willen houden. Daarom is het Nieuwe Werken bij TNT Express een flexibele mogelijkheid, geen verplichting.’

Flexibel ondernemen is flexibel denken. Out of the box! Maar hoe houd je je brein flexibel? Uit onderzoek blijkt dat hersenen vooral reageren op verandering, niet op wat ze al kennen. Zes tips om de flexibiliteit van je brein te trainen.



Wat biedt de aangepaste TNT Express-strategie voor u?

Dit voorjaar presenteerde TNT Express de aangepaste strategie voor de komende jaren: **Deliver!**

Dit betekent voor u als klant dat u kunt blijven vertrouwen op dat wat u al jaren van ons gewend bent. Maar nu **nóg** beter en **nóg** meer gefocust op uw business en behoeften!

We doen dit met trots en met veel plezier, elke dag van het jaar.



Wij bieden u het breedste en meest geïntegreerde productportfolio aan expres-diensten (over de weg en door de lucht), Special Services en Value Added Services.



U kunt gebruikmaken van ons eigen, meest fijnmazige netwerk in Europa, én van al onze mogelijkheden waarmee we Europa verbinden met andere continenten, opkomende markten en dergelijke.



Wij zijn lokaal present, kennen uw markt, uw behoeften en zitten bij u om de hoek, waar u zich ook bevindt. Wij spreken uw taal, letterlijk én figuurlijk.



Onze excellente Customer Service is uniek in de branche. Professionele medewerkers die altijd een antwoord hebben op elke vraag, goed bereikbaar zijn, en u graag met raad en daad terzijde staan.

We will *Deliver!*

Vier focuspunten

De aangepaste strategie van TNT Express heeft vier focuspunten.

Reshape portfolio

- We proberen onze eigen activiteiten in Brazilië en China af te stoten (te verkopen). Natuurlijk blijven we wel onze internationale services van en naar deze opkomende markten leveren en verder uitbreiden.
- We zullen ons minder kwetsbaar maken voor de schommelingen in de luchtvracht en onze eigen vliegtuigcapaciteit op dit punt herijken.

Focus on distinctive service proposition

- We zullen onze vier sterke punten (zie hierboven) verder versterken.
- We richten ons op de meest kansrijke marktsegmenten: International- en Special Service-producten, pakketten met een hoger gewicht en gepalleteerde vracht, MKB en KMO.

Execute better

- We optimaliseren het operationele model en worden **nóg** (kosten)efficiënter.
- We vereenvoudigen en versterken onze managementstructuur.

Invest in infrastructure and IT

- We gaan investeren in een optimaal netwerk en in automatisering van onze hubs en depots.
- We investeren in IT-oplossingen die het klanten mogelijk maken **nóg** gemakkelijker zaken te doen met ons.

Nieuwe brochure ligt voor u klaar

De nieuwe Dienstengids van TNT Express is nu op te vragen via onze Customer Service. In deze vernieuwde brochure vindt u een heldere, overzichtelijke uitleg van ons gehele dienstenportfolio in de Benelux: van onze Express-services tot onze Value Added Services, van ons veiligheidsbeleid tot onze visie op maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Meer actuele informatie

Als u meer wilt weten over het verzekeren van uw zendingen, over ons actuele verpakkingsaanbod of onze Electronic Services – ga dan snel naar onze website. Daar vindt u deze verschillende brochures met actuele informatie, gemakkelijk te downloaden.



Import-mogelijkheden uitgebreid!

Ook de import van zendingen kunt u in z'n geheel door TNT Express laten verzorgen: ophalen, douaneformaliteiten verzorgen en afleveren waar en wanneer u wenst. Dit is intussen mogelijk vanuit meer dan 175 landen! Daar zijn onlangs Algerije, de Bahama's, de Dominicaanse Republiek, Laos en Tunesië aan toegevoegd.



Receiver Pays nu mogelijk naar Tunesië!

Receiver Pays is een optie bij het versturen van uw zendingen. U spreekt dan met de ontvanger af dat hij de verzendkosten betaalt. Vanaf nu kunt u ook bij uw zendingen naar Tunesië voor deze service kiezen! Als uw klant een TNT

Express-klantnummer heeft, verzorgen wij voor u het incasseren of verrekenen van de verzendkosten. Een actueel overzicht van alle Receiver Pays-landen is beschikbaar via onze Customer Service.

Profiteer van TNT Express als 'business guide'

Heeft u als Nederlandse ondernemer wel eens overwogen om uw ondernemersgeluk te beproeven in het buitenland, maar weet u niet waar te beginnen? Of bent u al internationaal werkzaam, maar wilt u uw onderneming uitbreiden naar andere landen? In samenwerking met MKB Nederland, heeft TNT Express een programma ontwikkeld om ondernemers te ondersteunen bij het internationaal in de markt

zetten van hun product of dienst. Onderdeel hiervan is een serie handige business guides. Hierin vindt u praktische informatie over de economie, zakencultuur en kansen voor de toekomst in Brazilië, Duitsland, Polen en Turkije. De business guides zijn gratis te downloaden vanaf www.mkb servicedesk.nl/internationaal-ondernemen-desk.



Aantal tijdgegarandeerde bestemmingen opnieuw uitgebreid

De lijst met bestemmingen waar wij uw zending de eerstvolgende werkdag mét tijdgarantie kunnen afleveren is verder uitgebreid. Zie voor de nieuwe bestemmingen onderstaand schema. Deze uitbreiding brengt de actuele stand op: 9:00 Express naar 40 landen
10:00 Express naar 46 landen
12:00 Express naar 63 landen
12:00 Economy Express naar 28 landen

	9:00 Express	10:00 Express	12:00 Express	12:00 Economy
Cyprus		(d)	(d/nd)	
Kenia		(d/nd)	(d/nd)	
Oman	(nd)	(nd)	(nd)	
Zwitserland	(nd)	(nd)	(nd)	(d/nd)
Thailand	(d)			
Oeganda			(d)	
Vietnam		(d)		

d= uitsluitend documents nd= uitsluitend non-documents

Special Services redt puber-gorilla

In het Afrikaanse Kameroen werden onlangs twee gorilla's – moeder en zoon – aan gevallen door stropers. De moeder overleed, de tienjarige puber-gorilla Shufai werd gered door Ape Action Africa.

Shufai moest echter een levensreddende operatie ondergaan, waarvoor eerst speciale x-ray apparatuur nodig was. TNT Express' hulp werd ingeroepen vanwege 'de expertise in internationale en 'speciale' zendingen'. De Special Services-afdeling van TNT Express

haalde de apparatuur per omgaande op bij een Engelse dierentuin in Warwickshire en vloog de zending, via Parijs, naar de Twycross dierentuin in de Kameroense hoofdstad Yaounde. 'Dankzij de snelle levering kon tijdig worden geconstateerd dat een gedeeltelijke armamputatie



noodzakelijk was', aldus de dierenarts aldaar. Shufai geneest goed en is intussen alweer in het oerwoud gesignaleerd – met zijn goede arm trommelend op zijn borst.

Nieuw: groupage import vanuit Azië

Import vanuit Azië is voor veel klanten een groeimarkt. Daarom heeft TNT Express zijn dienstverlening op dit gebied verbreed. Voorheen kon u kiezen voor enkele, losse luchtvrachtzendingen via onze Express-services. Sinds half april kunt u echter ook gebruikmaken van de groupage-service voor uw luchtvracht.

Gemakkelijker en voordeliger

De groupage-service van TNT Express geldt voor import vanuit Taiwan, Hong Kong en Shanghai. Tweemaal per week - een keer doordeweeks en een keer in het weekend - worden de zendingen van alle aangemelde klanten geconsolideerd en naar Schiphol (Amsterdam) gevlogen. Van daaruit gaan de

zendingen ieder hun eigen route via het wagenetwerk van TNT Express. 'Dit is voor onze klanten niet alleen gemakkelijk, maar ook nog eens voordeliger. Een uitstekende optie voor als uw zendingen iets minder haast hebben', legt Fokke Kleuver, Manager Airfreight Benelux, uit. Neem voor boekingen contact op met uw Account Manager bij TNT Express.

Onze Freight Services zijn flexibel en uniek

Als onderdeel van onze Deliver!-strategie (zie blz. 6-9) leggen we hernieuwde focus op onze onderscheidende services en ons uitgebreide, geïntegreerde productaanbod. Daarin passen onze Freight Services voor pakketten en pallets: uniek, flexibel, betrouwbaar, met uitgebreide mogelijkheden.

Onze Freight Services kennen géén beperkingen. Hoe groot, zwaar of ongebruikelijk uw zendingen ook zijn. U bepaalt waar en wanneer we uw zending ophalen en afleveren, en met welke dienst we dat doen. Zo houdt u zelf de controle over de kosten. Wij gaan aan de slag, maar als u wilt, kunt u zelf een oogje in het zeil houden via ons Track & Trace-systeem.

Onze mogelijkheden

Met onze 12:00 Economy Express leveren wij uw pakket- en palletzendingen binnen Europa af op een specifieke dag vóór 12 uur. Is uw verzending minder dringend, dan kunt u

kieszen voor Economy Express. Dit is een kostenefficiënte, wereldwijde service voor pakket- of palletzendingen met een gegarandeerde levering op een afgesproken dag. Binnen Europa vervoeren wij uw gepalleteerde vracht over de weg met Roadfreight. Dit kan ook met spoed, via bijvoorbeeld een Bullet Van of Truck, of kostenefficiënt als groupage. Vereist uw zending vervoer door de lucht, dan bieden wij verschillende Airfreight-opties: Economy Freight, Airfreight Door-to-Door, Airfreight Door-to-Airport en Airfreight Dangerous Goods. Kijk voor meer details op onze website of bel met uw contactpersoon binnen TNT Express.

Niet thuis? Misschien de burens wel!

Om de klanttevredenheid bij uw relaties te verhogen, hebben wij onze dienstverlening flexibeler gemaakt. Bij aflevering op particuliere adressen blijkt namelijk in 20 procent van de gevallen de ontvanger niet thuis te zijn. Met ingang van dit voorjaar biedt de chauffeur van TNT Express dan de zending aan bij de burens. Uw relatie krijgt vervolgens een 'missed you'-card in de brievenbus met daarop het huisnummer waar het pakket is afgeleverd. Zo heeft uw relatie de zending alsnog gemakkelijk en snel in huis.

Nieuwe afspraak maken

Mocht het afleveren bij de burens niet mogelijk zijn, dan vindt uw relatie eveneens een 'missed you'-card in de brievenbus. Maar daarop staan in dat geval aanwijzingen om een nieuwe afleverafpraak te maken. Op deze manier bent u ervan verzekerd dat het afleveren van uw zending is afgestemd op de wensen van uw relatie.



Douaneregels: de laatste wijzigingen

Om eventuele vertragingen van uw zendingen te voorkomen is het onder andere belangrijk dat er aan alle douanevoorschriften is voldaan. Wij geven u hier graag een aantal recente wijzigingen. Vanzelfsprekend adviseert en ondersteunt TNT Express u graag bij uw douaneformaliteiten. Neem hiervoor contact op met onze Customer Service: 0800-1234 (NL) of 070 233 633 (BE). U kunt uw specifieke douanevragen ook stellen aan onze douane-experts via de email: nl.customs.dept@tntexpress.nl (NL) of BEBZQClearance@tnt.com (BE).

Bahrein – Zendingen met een waarde hoger dan 37,70 Bahreinse Dollar hebben een Certificaat van Oorsprong (COO) nodig, anders betaalt u een boete. Deze krijgt u overigens terug als u de COO alsnog binnen 90 dagen aanlevert. De Kamer van Koophandel in Dubai geeft dan tijdelijke stempels. Zendingen uit niet-Arabische landen moeten door de ambassade worden

gelegaliseerd. Uitgesloten van deze regeling zijn cadeaus en monsters.

Angola – Voor medicijneninvoer is autorisatie van het Ministerie van Gezondheidszorg vereist. Voor invoer van elektronica of telecomapparatuur, heeft de ontvanger een INACOM-vergunning nodig.

Turkije – Import van wijn of andere alcoholische dranken is verboden; de douane vernietigt deze producten. Flesjes wijn die u als relatiegeschenk verstuurt, vallen hier ook onder! Uitgezonderd zijn zendingen van bedrijven die handelen in alcohol én toestemming hebben van de Turkse overheid.

Mozambique – Zendingen zonder correcte verzenddocumenten leiden tot hoge kosten en boetes. Noteer op de facturen in elk geval het VAT-registratienummer en het telefoonnummer van de ontvanger. Zendingen met medicijnen

moeten zijn voorzien van: autorisatie van het Ministerie van Gezondheidszorg, een ondertekende brief van de Mozambikaanse arts en het doktersvoorschrift.

Oman – Voortaan telt de douane vrijdag en zaterdag als weekend, in plaats van donderdag en vrijdag.

China – Geïmporteerde wijn moet voorzien zijn van: wijnlabels in het Chinees en Engels, een Certificaat van Oorsprong, gezondheids-certificaat en een controlelabel van de Chinese inspectie. Op wijn voor persoonlijk gebruik geldt een limiet: maximaal vijf flessen voor Beijing (max. 125 euro per fles), maximaal vier flessen voor Shanghai en Kanton en maximaal twee flessen voor Shenzhen.

Fiji – Voor invoer van niet-afbrekbare plastic verpakkingen is een officiële invoerverklaring en een tax identificatienummer (TIN) nodig.



Topsecurity is onze topprioriteit

TNT Express heeft de veiligheid van uw goederen, en ook van haar medewerkers hoog in het vaandel staan. Wij hanteren daarom de internationaal erkende beveiligingsnormen van TAPA; al onze depots, road- en airhubs in de Benelux zijn op het hoogste niveau gecertificeerd (TAPA-A).

Ook als uw zendingen 'onderweg' zijn waarborgen wij de veiligheid dankzij het speciaal ontwikkelde Enhanced Security Programma (ESP). Dit is een netwerk van veiligheidscoördinatoren dat toeziet op al uw 'high risk'- en 'high value'-goederen bij elke schakel in de vervoersketen.

Volgens de wet

Voor luchtvracht heeft TNT Express eveneens een veilige 'controleketen', die voldoet aan de meest actuele wet- en regelgeving op dit punt. Wij zorgen voor een volledige screening van afzenders en goederen. Daardoor is het niet nodig dat u zelf gecertificeerd en geregistreerd

bent als 'Known Consignor'. Dat scheelt u heel veel rompslomp en kosten. Bovendien adviseren wij u graag over de voorzorgsmaatregelen die u zelf kunt nemen. Vanzelfsprekend hebben we bij alle stappen in ons proces ook aandacht voor de algemene veiligheid. In dat kader vervoeren wij een aantal goederen niet – of slechts onder strikte voorwaarden – vanwege hun illegale, gevaarlijke of diefstalgevoelige aard. Wij screenen daarnaast alle verzenders en ontvangers op zogeheten 'denied parties'. Dit zijn partijen waarmee geen zaken gedaan mag worden, bijvoorbeeld omdat zij embargo's hebben geschonden.



Bent u benieuwd welke Security-maatregelen TNT Express nog meer neemt of wat we op dit punt voor u kunnen betekenen? Neem dan gerust contact op met uw contactpersoon binnen TNT Express.

Een aandachtspunt in de TNT Express-strategie is het optimaliseren van de operatie en infrastructuur. Daarom realiseert TNT Express op verschillende plekken in Europa nieuwe faciliteiten. Reis met ons mee naar het sfeervolle Venetië (Italië): 'Questa filiale è al centro un sistema ecologico, economico e logistico unico al mondo...'*

Handel: levendige import en export

Export: Italië staat op de zesde plaats van Benelux-exportlanden. De helft van de export bestaat – naast voedingsmiddelen en aardgas – uit chemische of synthetische producten en machines. Een groot deel is niet van Benelux makelij, maar wordt via de Benelux ingevoerd. **Import:** zowel voor kleding als voor schoeisel is Italië de vierde belangrijkste leverancier voor de Benelux. Daarnaast zijn medicijnen, ijzer en staal, groenten en fruit belangrijke importproducten.



TNT Express Italië

Sinds: 1964; was de eerste expresdientstverlener in het land **Spreading:** 117 depots, 14 Hubs, 5 Customer Service-centra, 1.200 TNT Points, 5 luchthavenlocaties **Medewerkers:** 8.000 **Transport:** 1.000 vrachtwagens, 2.900 busjes, 6 motorboten en 4 vliegtuigen **Hoofdkantoor:** San Mauro Torinese

TNT Express Venetië

In november 2012 verhuisde TNT Express van haar verouderde vestiging in Venetië naar een gloednieuw depot in de industriezone Marcon. Van hieruit worden het binnenland, de stad Venetië en de omringende eilanden bediend. Het warehouse telt 3.150 m² en heeft 32 laaddocks. Het depot met 66 medewerkers beschikt over 26 voertuigen, een automatisch sorteersysteem en een eigen zonne-energiecentrale. Het is bovendien de enige TNT Express-vestiging die 6 motorboten met 'chauffeur' heeft. Tot de belangrijkste klanten behoren zowel grote e-commerce bedrijven als de gespecialiseerde kunstateliers van het 'glas-eiland' Murano. 'TNT Express brengt in Venetië al meer dan 20 jaar logistieke operaties tot een goed einde', zegt Adriano Bragagnolo, Regional Business Manager. 'Het was nu tijd te investeren in een faciliteit die nog meer op de specifieke behoeften kon inspelen.'



Venetië: Unesco Werelderfgoed

Provincie: Venetië **Oppervlakte:** 417 km² **Inwoners:** 270.000 **Geografie:** ruim 100 eilanden, met elkaar verbonden door 400 bruggen en 150 kanalen; één spoorlijn en één autoweg vanaf het vasteland. Sinds 1987 staan Venetië en de lagune op de Unesco Werelderfgoedlijst.

*Het nieuwe depot is ecologisch, economisch en logistiek uniek in de wereld...

TNT Express gespot op vakantie? Ding mee naar een leuke prijs!

TNT Express verbindt Europa met de rest van de wereld – en dus zijn wij óveral. Eén van onze klanten spotte dit 'excentrieke' TNT-voertuig in Jodhpur, een eeuwenoude stad in het noordwesten van India, ook wel bekend als 'blauwe stad'. Komt u straks in de zomermaanden

TNT Express tegen op vakantie? Maak er een foto van en stuur deze vóór 15 september 2013 naar marketing.benelux@tnt.com. Vermeld er bij van welk bedrijf u bent en waar u de foto hebt gemaakt. Onder de inzenders verloten wij een leuke prijs!





Flexibiliteit belangrijker dan loon

Het internationale bureau Accenture onderzocht wereldwijd wat medewerkers belangrijk vinden in een succesvolle carrière. Professionals uit achttien landen, waaronder Nederland en België, reageerden.

Meer dan tweederde wil een succesvolle carrière en een compleet privéleven. Zeventig procent denkt dit te kunnen combineren, maar niet tegelijkertijd. De helft heeft wel eens een baan afgeslagen vanwege het negatieve effect op de balans werk-privé. De mogelijkheden om werk en privé in evenwicht te kunnen houden, staat met 56 procent boven andere onderwerpen die belangrijk worden gevonden in een baan, zoals beloning en zelfstandig werken.

Het moderne shoppen: sitehoppen

Mobiel shoppen is dé nieuwe groeiemarkt. Consumenten willen shoppen waar en wanneer het hen uitkomt. Het aantal aankopen via smartphone of tablet is in een jaar tijd met 73 procent gestegen, aldus brancheorganisatie Thuiswinkel.org. Hoe speelt u hier als ondernemer op in? Een mobiele shopervaring is geslaagd als de shopper een positief gevoel overhoudt. Vier zaken moeten dan in orde zijn: snelheid van laden, duidelijke indeling, juiste informatie en een eenvoudig afrekenproces. Wat ook goed 'scoret' is het responsive design: de site past zich aan het scherm waarop deze bekeken wordt aan.

Op vakantie zoals jij dat wilt

Alle vaste templates bij het boeken van een vakantie lijken verleden tijd. Mede dankzij internet kun je alles geheel naar eigen wens regelen.

Zo is er allang geen vaste aankomst- of vertrekdatum meer. Je komt bijvoorbeeld gewoon op dinsdag op je vakantiebestemming aan en vertrekt de week erop op zaterdag. Je heen- en terugvlucht met dezelfde vliegtuigmaatschappij op de meest onhandige tijden? Ook niet nodig. Je zoekt gewoon de meest voordelige ticket op de dag en de tijd die jou schikken, bijvoorbeeld via www.skyscanner.com. Vervolgens regel je zelf een slaapplek; direct bij een verhuurder of via een organisatie. Ook een reis door Zuidoost-Azië betekent allang niet meer met een groep in een bus langs de highlights. Bij sommige reisorganisaties bepaal je nu zelf je reisgezelschap, datum, route, accommodaties en vervoer. En ook al boek je wél een pakketreis, bij de grote reisorganisaties kun je daarna alsnog de bestemming, accommodatie, vertrekdatum en soort vakantie aanpassen.



Ideeën voor een multi-tuin

Zomer, zon en lekker luieren in je tuin. Met een paar simpele toepassingen maak je hem geschikt voor jezelf, de kinderen én alle vrienden en kennissen die komen barbecuen.

Een mooie grote tuintafel is natuurlijk heerlijk om met z'n allen aan te lunchen, maar met een extra groot tafelkleed kunnen de kinderen er 's avonds onder kamperen. Een houten zandbak is een ideale speelplek. Deksel dicht, kussen erop en je hebt een verrukkelijke lounge-plek. Een stevige priemel kun je gebruiken om een schommel op te hangen; met een zeil erover is het bij slecht weer een partytent en bij mooi weer een schaduwplek om even tot rust te komen. Planten in verrijdbare bakken fleuren je tuin mooi op én zijn snel uit de weg bij een feestje. Gestapelde veilingkisten vormen 's winters een handige opbergkast voor overtollige potten; in het voorjaar vul je ze met aarde en groentenplantjes voor een leerzame mini-moestuin voor de kinderen...



Colofon

Impressed by TNT Express is een periodieke uitgave voor relaties van TNT Express Benelux.

Redactie
Afdeling Marketing & Communicatie TNT Express Benelux

Tekst & vormgeving
T&IC, Delft (NL)

Fotografie
Jan Adelaar, Patrick Bals, Johan Vanbecelaere, Jos van Leeuwen, iStockphoto, Shutterstock, T&IC, TNT Express

Drukwerk
Instant Solutions, Hoorn (NL)

Redactieadres
TNT Express Nederland
Postbus 99456
3990 NA Houten
T: +31 (0)30 639 83 98
F: +31 (0)30 639 80 20
E: marketing.benelux@tnt.com

TNT Express Belux
Bedrijvzone Machelen Cargo 711
1830 Machelen
T: +32 (0)70 233 633
F: +32 (0)70 222 122
E: marketing.benelux@tnt.com



Een flexibele geest in een soepel lichaam...

Achter het bureau, in de woonkamer, of vóór de caravan... op elke (werk)plek kunt u werken aan een soepel lichaam met dit slimme

SPRINGTOUW ZONDER TOUW...

Dit handzame apparaatje (nog geen 15 cm groot) is ideaal om mee te nemen zodat u ook op onbewaakte ogenblikken en/of in beperkte ruimten kunt trainen. Het bevat een timer, telt het aantal sprongen dat u maakt en de calorieën die u daarbij verbruikt.

Dus terwijl u gedachteloos staat te springen werkt u niet alleen aan een soepel lichaam, maar maakt u gelijk uw hoofd vrij voor nieuwe, creatieve gedachten...

TNT Express verloot 50 van deze cordless jumping ropes onder de snelle inzenders. Stuur daarom vóór 31 juli een email naar marketing.sales@tntexpress.nl (onderwerp: 'actie Impressed'), met daarin uw klantnummer, bedrijfsnaam, e-mailadres en telefoonnummer. Mocht u tot de 50 gelukkigen horen en ingeloot worden voor dit digitale springtouw, dan sturen we u een persoonlijk berichtje.



inspiratie nodig?



VRIJ!

just for me

U WILT VRIJ ZIJN IN UW KEUZES.

U wilt uw relaties namelijk een optimaal flexibele service bieden. Daarom wilt u zelf ook geen beperkingen ervaren. Die vrijheid vindt u bij TNT Express. U kunt ons ieder logistiek vraagstuk voorleggen – en wij lossen het op. Sure we can! Kies uit onze uitgebreide mogelijkheden een expresdienst die precies past bij úw snelheid en úw budget. Zet ons in op ieder moment dat ú wilt. Onze flexibiliteit is uw concurrentievoordeel.

Neem contact op met onze Customer Service via 0800-1234

www.tntexpress.nl