

TrucklandMagazine

Juli 2023



Tobias van Lieshout
Een verkoopdirecteur
met diesel door zijn aderen

'Mijn werk is een hobby
die me veel energie oplevert'

Truckland Zero
Ron Tervoort vertelt

'De transitie naar zero emissie
kan een behoorlijke puzzel zijn'

Daan van Gils
Vanuit een bijzonder rijdend
kantoor, op weg naar succes

'Uiteindelijk koos ik ervoor
om voor mezelf te starten'

Van Waveren Transport
'Vijftig lentes jong,
maar kwieker dan ooit'



Met trots geleverd



Colofon

Uitgever
Truckland

Redactie
Lacey van Lieverloo

Coördinatie
Jos de Vries

Interviews
Swaans Communicatie
Matthijs Lodewijks

Fotografie
Van der Torren Fotografie
Sander van der Torren

Vormgeving
Publik

Opmaak
Vincent Snoeren

Drukwerk en distributie
Westerveld Communicatie
Mark Westerveld

Overname of vermenigvuldiging uit deze uitgave is alleen toegestaan na toestemming van Truckland.

facebook.com/truckland
linkedin.com/company/truckland/
[@truckland](https://twitter.com/truckland)
instagram.com/trucklandnl

www.truckland.nl

Inhoud

VOORWOORD	
Rob Schram en Harry Elling	2
Voorwoord van de directie	
KLANTVERHAAL - DAF	
Van Gils Logistiek – Oud Beijerland	4
Daan van Gils creëerde zijn eigen droombaan	
KLANTVERHAAL - FIAT PROFESSIONAL	
Bakkerij Visser 't Stoepje – Amsterdam	6
Een ambachtelijk familiebedrijf uit de Jordaan	
TRUCKLAND	
Tobias van Lieshout	8
Verkoopdirecteur met diesel door zijn aderen	
KLANTVERHAAL - IVECO	
De Klerk - Veldhoven	10
De plant is koning	
KLANTVERHAAL - DAF	
Van Waveren Transport – Amsterdam	12
Vijftig lentes jong maar kwieker dan ooit	
TRUCKLAND	
Ton Tervoort	15
Leaseman in hart en nieren	
KLANTVERHAAL - IVECO	
M-Wall - Eindhoven	16
Geen muur te hoog voor ambitieuze onderneming	
TRUCKLAND	
Nico van Beek	18
Regiomanager Aftersales over het teamgevoel	
KLANTVERHAAL - DAF	
Möhlen Transport – Nieuw-Venep	20
Michel vond het wel tijd voor iets nieuws	
TRUCKLAND	
Ron Tervoort	22
Truckland Zero: de betrouwbare hulplijn	
TRUCKLAND	
Overzicht Truckland vestigingen	24
Nederland, België en Spanje	



Rob Schram
Commercieel Directeur

Harry Elling
Aftersales Directeur

Beste Trucklandrelatie,

Het leven lijkt soms wel wat op een flinke truck. De eerste meters gaan langzaam voorbij. Ben je eenmaal wat langer onderweg, dan gaat alles steeds sneller. Ook onze tijd vliegt. Het is voor ons gevoel een week geleden dat we de kerstversiering terug op zolder zetten. In werkelijkheid staat de vakantieperiode alweer om de hoek. Aan die vakantie zijn we best wel toe. Dat geldt waarschijnlijk ook voor jou.

In het vorige Truckland Magazine schreven we dat de levertijden onder druk stonden en dat het moeilijk was om aan materialen te komen. Dat is nu wel anders. Alle onderdelen zijn de wegversmalling gepasseerd en stromen binnen. Dat betekent dat we weer volop kunnen leveren, repareren en customizen. Vooral dat laatste gaat momenteel hard. Klanten willen steeds vaker maatwerk: een uniek voertuig dat hélemaal bij ze past. Dat is mooi werk!

De branche komt op stoom. Of beter gezegd: op stroom. We schreven net al dat de tijd zo vliegt. Nog maar anderhalf jaar en dan worden de eerste zero-emissiezones ingevoerd. Het is duidelijk te zien dat ook onze klanten daar volop mee bezig zijn. Het aantal bestellingen van e-voertuigen stijgt gigantisch hard.

Maar elektrisch rijden is meer dan rijden zonder diesel in de tank. De laadinfra moet op orde zijn en je moet als transporteur goed nadenken over zaken als planning, actieradius en stroomtarieven. Momenteel leggen we de laatste hand aan een whitepaper over de transitie naar elektrisch rijden. Blijf ons gewoon op de voet (of op social media) volgen, dan zie je vanzelf wanneer je 'm kunt downloaden. Na het lezen van deze whitepaper heb je vrijwel alle overwegingen voorbij zien komen en weten we waar we over praten.



Rob Schram



Harry Elling

We hebben nog veel meer redenen om binnenkort met een zonnig humeur vakantie te gaan vieren. Zo zijn we enorm blij met de DAF XD; wat een geweldig werkpaard is dat! Onze klanten omarmen hem. Ook onze verhuurtak maakt immense sprongen, onder de noemer Truckland Rent. Onze werkplaatsen worden allemaal vernieuwd om klaar te zijn voor het transport van de toekomst. En natuurlijk houden we ook onze monteurs up-to-date.

Ook voor ons is het aan boord halen van goede monteurs niet altijd even gemakkelijk. Vorig jaar dachten we: waarom leiden we ze eigenlijk niet zelf op? Dat is precies wat we doen met Truckland Academy. In Boxtel stomen we momenteel dertig talentvolle vakmensen klaar voor een carrière in de moderne werkplaats. De Academy slaat zó goed aan, dat we dit ook in het noorden en westen van het land gaan lanceren.

Steeds meer mensen zien hoe mooi de truckbranche eigenlijk is, om dit te benadrukken presenteren we onze 'nekkendraaier' op het Truckstar-festival, Europa's grootste truckfeest. Dat is op 29-30 juli op het TT-circuit in Assen. We zouden het heel leuk vinden om je daar in onze stand te ontmoeten en samen met jou de zomervakantie in te luiden.

We wensen je een schitterende zomer!
Rob Schram en Harry Elling.

Daan van Gils creëerde zijn eigen droombaan en kocht de dikste DAF

'Lij ziet er veel te netjes uit voor een chauffeur'. Dat hoorde Daan van Gils regelmatig van de opdrachtgevers waar hij destijds in loondienst als charter voor reed. Dus ging Daan als planner aan de slag. Twintig jaar later startte hij zijn eigen transportbedrijf: een combinatie van rijden én plannen. Mèt succes. Vanuit een bijzonder, rijdend kantoor wijst Daan zijn bloeiende onderneming de weg naar succes.



Studeren was niet de favoriete bezigheid van Daan van Gils. Wel haalde hij zijn groot rijbewijs. Met dat papertje in zijn portemonnee startte hij in 1991 bij Koolmees Transport. "Het bedrijf van de vader van een vriend van me. Ik reed charterritten op een Scania V8. Transport was geen onlogische keus voor me. Mijn vrienden en schoonfamilie zaten allemaal in het transport. Daardoor was mijn interesse al snel gewekt."

Richtingsgevoel

Na acht jaar vond Daan - officieel Daniël maar één lettergreep is handiger in de snelle transportwereld - het tijd om over te stappen. "Ondanks dat ik alleen maar Benelux had gereden, werd ik toch gelijk als planner op de buitenland afdeling geplaatst, wat ik best wel spannend vond. Ik kon net Parijs op de kaart aanwijzen, maar ik leerde snel en merkte dat ik het in de vingers had."

'Studeren was niet de favoriete bezigheid van Daan van Gils. Wel haalde hij zijn groot rijbewijs'

In het begin was het niettemin best lastig, vertelt Daan. "Weet je, chauffeurs zijn best eigenwijs. Nu moest ik als jonge vent ervaren mensen vertellen waar ze naartoe moesten en hoe ze moesten rijden. Daar zag ik best tegenop. Achteraf viel het erg mee. Met de jongens met wie ik de grootste problemen verwachtte, kon ik heerlijk samenwerken. Maar de jongens met wie ik géén problemen verwachtte, waren wat moeilijker. Ik heb hoe dan ook veel geleerd in die tijd. Over mensen, maar ook over het werk op kantoor bij een transportonderneming." Die kennis zou hem later nog goed van pas komen. Zijn volgende werkgever Simon van der Mark, een internationaal opererend

transportbedrijf in Daans woonplaats Oud-Beijerland, maakte nóg beter gebruik van Daans inzicht, ambities en vaardigheden. "Ik kwam daar als planner op het buitenland en daarna werd ik warehousemanager en daarna operational manager. Parallel daaraan begon ik ook voor mezelf: ik ging gasmetingen in zeecontainers doen, om te bepalen of de lucht veilig was. Waarom? Ik zag dat mijn leidinggevende externe partijen liet invliegen om die metingen te doen. Klusjes van vijftien minuten, gevolgd door een stevige factuur. Dat kan ik zelf ook, dacht ik. Zo gezegd, zo gedaan en uiteindelijk werden wij daar beiden beter van."

Te veel hooi

Daan kreeg steeds meer taken en verantwoordelijkheden. Hij had een fijne baas, een goede baan en een dito salaris, maar rond 2019 merkte hij dat ook dat succes een keerzijde had. "Ik kreeg en nam te veel hooi op mijn vork. Het werd te druk, ik ervaarde stress en ik zat niet meer lekker in mijn vel. Daar kreeg mijn omgeving ook last van en dat wilde ik niet. Na lang wikken en wegen gooide ik het roer om en zegde ik mijn baan op. Mijn werkgever vroeg wat ik ging doen. Daar had ik echt werkelijk geen idee van, maar ik moest hoe dan ook weg dat wist ik voor mijzelf wel."



Hij vertelt verder: "Uiteindelijk koos ik ervoor om voor mezelf te starten. Ik kende de transportwereld en had ook de benodigde diploma's op zak om te kunnen beginnen. Mijn leidinggevende gunde mij die stap en was zo goed om mij een nieuwe DAF 95 XF te verhuren. Zo kon ik zonder grote investering en groot risico beginnen. Zou mijn ondernemingsavontuur op niks uitlopen? Dan kon ik de huur gewoon opzeggen."

Van deze escapemogelijkheid hoefde Daan gelukkig geen gebruik te maken. "Het ging fantastisch. Dankzij mijn netwerk

'Ik geniet nog elke dag van de unieke combinatie van het besturen van een florerende onderneming en een bijzondere DAF'

had ik al meteen een grote eerste klant waarvoor ik kon rijden. Ik had een vliegende start! Het liep zó goed, dat ik na drie jaar de sleutels van de gehuurde DAF inleverde en zelf voor een truck ging shoppen. Op een beurs ontmoette ik Hans Wijnmaalen van Truckland. We raakten aan de praat en het klikte. Hij wist me zelfs te overtuigen voor een DAF XG+ te gaan. Ik vond mezelf meer een Scania-rijder, maar zijn verhaal en de specificaties van DAF overtuigden me."

Dikste versie

Omdat Daan zijn hart had gevolgd en de start van Van Gils Logistiek - gespecialiseerd in zeecontainervervoer - zijn stoutste verwachtingen had overtroffen, beloofde hij zichzelf. "Op de optielijst heb ik alles aangevinkt. Ik wilde gewoon de dikste versie van de DAF hebben. Niet omdat het moest, maar omdat het kon. Maar ook omdat ik veel werk uitbesteed. Ik heb de auto nu een jaar en er staat nog maar zestigduizend kilometer op de teller. Ik besteed vooral veel werk uit aan andere eigen rijders. Als het nodig is, parkeer ik de wagen, trek ik het bureaublad uit en gebruik ik de cabine als mobiel kantoor om documenten in orde te maken, opdrachten te versturen en andere administratieve taken te doen. Dus dan is een luxe uitvoering wel zo prettig."

Na verschillende avonturen in loondienst creëerde Daan zijn eigen droombaan: het ondernemerschap. Een unieke combinatie van het besturen van een florerende onderneming en het besturen van een bijzondere DAF. "Ik geniet er elke dag van", besluit hij. "Ik kan mijn brood verdienen met mijn eigen bedrijf. En ik heb iets teruggevonden wat ik een tijd kwijt was: mijn passie voor het transportwerk. Dat is voor mij onbetaalbaar."

Bij Bakkerij Visser 't Stoepje komen ambacht en innovatie samen

Bestel je op Mysteryland, de Dutch GP op Zandvoort, de TT van Assen of een ander groot evenement een broodje? Flinkte kans dat dat geleverd is door Bakkerij Visser 't Stoepje uit Amsterdam. Al twaalf jaar staan Gijs en Pim Visser aan het roer van het ambachtelijke familiebedrijf. Zij combineren respect voor het verleden met een vernieuwende blik op de toekomst.

Het is dat er honderd jaar geleden nog geen Google StreetView-foto's gemaakt werden. Maar anders was het pand van Bakkerij Visser 't Stoepje in de Amsterdamse Jordaan erop te zien geweest. De iconische Amsterdamse bakkerij is momenteel in handen van de nieuwe generatie; Gijs en Pim Visser zwaaien de scepter. Het bakkersmeel zit in hun bloed. "Onze opa was bakker en onze ouders hebben een prachtige zaak in Amsterdam neergezet. Vader zorgde voor de productie en moeder runde met de winkeldames de winkel. Die zat aan de Rozengracht, hartje Jordaan. Na meerdere jaren samen met onze ouders te hebben gewerkt, kregen Gijs en ik het in 2011 voor het zeggen", vat Pim de bedrijfshistorie samen.

'Het bakkersmeel zit in hun bloed. Onze opa was bakker en onze ouders hebben een prachtige zaak in Amsterdam neergezet'

De bakkerswinkel en bakkerij was een typisch Amsterdamse plek waar mensen binnenliepen voor twee gesneden halfjes, een croissant en een praatje over het weer of de prestaties van Ajax. Dat is nu verleden tijd, vertelt Gijs. "Pim en ik besloten om ons te gaan richten op de zakelijke markt. Tot vier jaar geleden hadden we nog wel een winkel met de traditionele bakkersproducten, maar die hebben we gesloten. Waarom? Onze vader verkocht al aan de horeca en wij hebben dat verder uitgebouwd. In de horeca ligt een enorme groeipotentie."

Weg uit de Jordaan

Sinds de overname vind je Bakkerij Visser dan ook niet meer in de



Gijs en Pim Visser.

'Meer dan 280 klanten hebben dagelijks versgebakken brood nodig, dus je moet je ritten slim plannen'

grachtengordel, maar iets ten zuidoosten daarvan: op een industrieterrein in Diemen. Pim: "Een plek in de stad is leuk, maar zorgt wel voor uitdagingen. Het is best lastig om in een drukke binnenstad te produceren. De aanvoer van grondstoffen of de parkeermogelijkheden voor personeel en de ruimte om te groeien was er aan de Rozengracht niet. Toen we de kans kregen om dit pand in Diemen over te nemen, zijn we ingestapt. Alle problemen die we in de Jordaan zouden hebben, zijn er hier niet. Hier hebben we alle ruimte om de volgende stap te zetten, dachten we destijds. Dat is gerealiseerd, met de overname van het pand van de buurman."

De verhuizing had wel wat invloed op het logistieke proces, blikt Gijs terug. "We hadden en hebben aardig wat klanten in het centrum van Amsterdam, waarvoor de aanrijtijd langer werd. Onze klanten willen onze producten allemaal in de ochtend geleverd krijgen, soms zelfs in de nacht. Tegelijkertijd groeiden we snel; hadden we meer adressen om te beleveren. Je moet je ritten dus nog slimmer plannen en proberen zo veel mogelijk in één keer mee te nemen. De keerzijde is dat we sneller bij klanten buiten de ring voor de deur staan."

Tienduizenden broodproducten

In het relatiebestand van Bakkerij Visser staan momenteel de namen van zo'n 280 klanten die dagelijks versgebakken brood nodig hebben. Daartussen zitten jaarlijks heel wat mega-orders. Pim: "We leveren aan meerdere grote events tijdens het festivalseizoen. Dat gaat om

vele tienduizenden broodproducten per keer, dus je kunt je wel voorstellen dat we het rond die tijd enorm druk hebben. Dan is het alle hens aan dek voor onze 21 medewerkers. Op zulke momenten zijn

Gijs en ik ook veel in de bakkerij te vinden. Is het iets rustiger, dan zijn we op kantoor."

Customer-driven broodtrends

Wat de klanten allemaal afnemen is heel gevarieerd, vervolgt Pim. "We bakken een traditioneel assortiment, zoals casinobroden en meergranenbroden. Ook hebben we een uitgebreid

One-stop-shopping! Onze specialiteit is dat we de vol op de trends zitten en de producten bakken waar de horeca zich mee kan onderscheiden." Pim vult zijn broer aan: "Dit vullen we ook in met veel tailor-made producten. Wil een klant een bepaalde receptuur, dan kunnen wij daar voor zorgen. Qua klantenbinding en productontwikkeling gaan we ver. Onze kracht is om vanuit het ambacht te

'Ons wagenpark bestaat uit vijf Fiat Ducato's. Eerder deze zomer hebben we er eentje ingeruild voor een groter model, via Truckland'

kleinbroodassortiment, met onder meer hamburgerbroodjes, brioches en Italiaanse bollen. En voor exclusieve broden, desembroden, vegan, biologisch en broden met een afwijkende vorm kun je bij ons terecht."

"Kijk", zegt Gijs, "ons sterke punt is dat we een compleet assortiment leveren:

Voor een elektrisch voertuig staan de broers open bij een eerstvolgende investering in het wagenpark

ontwikkelen, te innoveren en op te schalen. We zijn een traditionele, ambachtelijke bakker, maar op het gebied van ondernemerschap zijn we behoorlijk innovatief en vooruitstrevend."

Vijf Ducato's

Bakkerij Visser houdt het transport van al dat lekkers zo veel mogelijk in eigen hand. "Wat we zelf kunnen, doen we zelf. Maar we werken landelijk en kunnen niet alles berijden, dus een deel van het vervoer geven we uit handen aan vaste logistieke partners. Ons wagenpark bestaat uit vijf Fiat Ducato's. Eerder deze zomer hebben we er eentje ingeruild voor een groter model, via Truckland. Daarmee werkt ons bedrijf al twintig jaar samen. Truckland snapt dat we nergens zijn zonder onze auto's en dat we in beweging moeten blijven. Daar handelen ze ook naar. Niks dan lof over onze samenwerking", meldt Gijs.

Voor een elektrisch voertuig staan de broers open bij een eerstvolgende investering in het wagenpark. Pim: "De actieradius is dan wel bepalend. De auto moet na een ochtend vol leveringen ook weer terug kunnen komen. Maar de kans is groot dat het volgende voertuig een elektrisch voertuig is. MVO is erg belangrijk voor ons. Daarmee zijn we al flink bezig. Het hergebruik van warmte in de bakkerij is daar een voorbeeld van. En we staan dus zeker open voor elektrisch rijden. Als er straks een Ducato of gelijkwaardig voertuig is waarmee we meer dan driehonderd kilometer elektrisch kunnen rijden op één acculading, wordt het zeker interessant!"

Gijs en Pim Visser.



Tobias van Lieshout

Verkoopdirecteur



Een verkoopdirecteur met diesel door zijn aderen

Dieselfanaat, vader, hobbytuinier en familieman. Zomaar vier woorden die Tobias van Lieshout beschrijven.

Sinds de zomer van 2022 is hij Trucklander.

De Hilvarenbeekse veertiger vertelt over zijn eerste jaar binnen onze familie.

De eerste auto van Tobias? Daarover hoeft hij niet diep na te denken. "Dat was een Golfje III TDI, met 90 pk onder de motorkap. De kleur was mystic blue en het was de Rolling Stones-uitvoering." Veel meer dan een sticker van de Britse rockveteranen boven de tankdop hield dat overigens niet in, maar dat hoefde van Tobias ook niet. "Ik ben niet bepaald een Stones-fan."

Van de Golf naar de vrachtwagen
Toch vertelt die eerste vierwieler wel wat over de nu 47-jarige inwoner van Hilvarenbeek. "Het was een diesel. Ja, je kunt best zeggen dat er diesel door mijn aderen giert. In die Golf heb ik vijf jaar

'Mijn werk is een hobby; een uitlaatklep die me veel energie oplevert'

gereden, waarna ik hem voor een mooi bedrag verkocht." De sportieve Golf was zeker niet de laatste diesel waar Tobias in reed. "In mijn studententijd plukte ik groenten en fruit bij een teler in Goirle. Waar mijn leeftijdsgenoten hun verdiensten vooral in het café besteedden, gebruikte ik mijn geld om mijn chauffeursdiploma te halen. Het was een investering in mezelf. Ik dacht: stel dat ik ooit zonder werk kom te zitten, dan kan ik altijd nog gaan rijden. Maar ik had ook gewoon interesse in vrachtwagens."

Van die escape hoefde Tobias nooit serieus gebruik te maken. Als net afgestudeerd marketeer ging de Brabander in 1997 met vrienden op vakantie naar Frankrijk. "Vlak voor ons vertrek had ik gesolliciteerd als verkoper bij een IVECO-dealer in Tilburg. Toen ik een keer in een telefoonsel naar huis belde om te laten weten dat het goed met me ging, vertelde mijn moeder dat ik was uitgenodigd voor een gesprek. Een week later had ik er mijn eerste werkdag."

Scherp blijven

In het jaar dat de Twin Towers vielen, verkaste Tobias naar de Volvo Group. "Daar heb ik ruim twintig jaar met veel plezier gewerkt. Ik heb er een berg ervaring opgedaan. Twintig jaar lijkt lang, maar ik heb wel elke vijf jaar een andere functie gehad. Dat vond ik ook nodig, om mezelf scherp te houden en mezelf te blijven uitdagen. Niet te lang in je comfortzone blijven hangen, maar af en toe iets nieuws."

Vorig jaar was het weer tijd voor zo'n nieuwe stap, weliswaar buiten de Scandinavische groep. "Ik liep al een tijd rond met het idee om eens buiten de muren van de vertrouwde organisatie te kijken. Via mijn netwerk kwam ik met Truckland in contact. Dat vond ik best spannend, want het was bij mijn vorige werkgever allemaal zó vertrouwd. Als je al zo lang ergens werkt, vergroei je een beetje met een bedrijf. Maar ik heb het toch gedaan. Ik zag het als een mooie uitdaging om Truckland, dat veel vestigingen met allemaal hun eigen cultuur heeft, verder te stroomlijnen en professionaliseren. En om mensen met elkaar te verbinden. Truckland heeft een



prachtige productlijn, als grootste DAF-dealer van het land. Het leek me heel mooi om daarmee te gaan werken."

Op bedrijfstemperatuur komen

Het duurde even voordat Tobias op bedrijfstemperatuur was, zoals hij het zelf noemt. "Truckland is een grote organisatie, verspreid over een groot gebied. Het kostte wel wat tijd voordat ik alle namen wist en had ontdekt wat precies mijn taken en verantwoordelijkheden waren. Omdat Truckland zo veel locaties heeft, leek het in het begin alsof het separate ondernemingen waren. De komende jaren wil ik bijdragen aan meer uniformiteit en herkenbaarheid. Dat is een mooie uitdaging."

We verkopen niet alleen voertuigen; nee, het gaat veel verder. Onze klanten kunnen bij ons aankloppen voor financieringen en verzekeringen. Met Truckland Rental helpen we transporteurs aan een flexibele schil, met op maat gemaakte producten. En onder de noemer Truckland Zero nemen we onze klanten bij de hand in de transitie naar elektrisch vervoer. Wij helpen klanten ervaren hoe het – op meerdere vlakken – is om een elektrisch voertuig in de vloot te nemen." Mijn collega Ron Tervoort vertelt daar in dit magazine meer over.

Transitieauto

Tobias rijdt privé inmiddels geen sportieve Golf meer, maar wel een bolide van Duitse makelij. Hij noemt het een transitieauto. "Het is een hybride. Op de accu kan ik zestig kilometer rijden. Ik zie het als een mooie uitdaging om mijn ritten zó te plannen dat ik zo min mogelijk brandstof hoeft te gebruiken. Dat kun je een beetje vergelijken met de opgave waar logistiek planners en chauffeurs voor staan als ze eenmaal met e-trucks werken. Al kan ik overschakelen op brandstof als de bodem van de batterij in zicht komt. Met een e-truck kan dat natuurlijk niet."

Als je even met Tobias praat, merk je al snel dat hij zijn werk erg leuk vindt. "Het is een hobby; een uitlaatklep die me veel energie oplevert. Ik heb geen hele

Tobias kijkt met een goed gevoel terug op zijn eerste jaar bij Truckland.

'Ik vind dat we onze klanten een prachtig en compleet pakket leveren en echt in de watten leggen'

extreme andere hobby's. Daar heb ik ook geen tijd voor, met drie kinderen. Mijn gezin is erg belangrijk. Wel vind ik het in mijn vrije uren leuk om wat te klussen of de tuin netjes te houden. Maar de zondag is heilig voor me. Dan proberen we met zijn allen iets leuks te doen."

In de meeste kantoorruimten tref je meer laptops, bureaustoelen en printers dan bloemen en planten. Tenzij De Klerk er is geweest. Het van oorsprong Eindhovense bedrijf zet al bijna 75 jaar de toon als het gaat om bloemsierkunst en interieurbeplanting. Met liefde voor plant én klant voorzien de mensen van De Klerk werkend Nederland van een gezonde dosis groen.

Bij De Klerk is de plant koning

Harm van Bortel draait al een hele poos mee bij de groenspecialist. "In 1992 ben ik hier gestart, vanuit de tuinbouwschool. De Klerk had vroeger namelijk ook een bloementak en daarvoor ben ik aangenomen. Ik merkte al snel dat ik toch niet zo heel veel creativiteit bezat en geen geboren bloemschikker was. Uiteindelijk ben ik via de planten en een vertegenwoordigersfunctie doorgegroeid tot hoofd Planning en Logistiek, mijn huidige functie." Nu 'plant' Harm dus nog steeds.

Planten bevorderen de luchtkwaliteit

Als je de groeicijfers van De Klerk bekijkt, lijkt het erop dat die een flinke scheut Pokon hebben gehad. Toen Harm in dienst kwam, bestond De Klerk uit twintig mensen. Nu staan er zo'n negentig namen op de loonlijst. "Vooral de laatste jaren is het keihard gegaan. Interieurbeplanting is booming. Waarom? Deels omdat de arbo-diensten meer groen voorschrijven.



Betrouwbare vervoersmiddelen zijn voor De Klerk essentieel, want ze regelen al het vervoer zelf

Omdat de moderne kantoorpanden steeds beter geïsoleerd zijn, kan er minder buitenlucht naar binnen en is de lucht slechter. Planten bevorderen de luchtkwaliteit, dat is een gegeven. Wij maken de kantooromgevingen dus niet alleen mooier, maar ook gezonder."

De klanten van De Klerk vinden we door het hele land en zijn groot en klein. Bij Philips zijn de plantenverzorgers van De Klerk kind aan huis, maar ook de medewerkers van organisaties als de TU/e, DAF, Rabobank Nederland en ASML - sinds De Klerks verhuizing naar Veldhoven de goede buur - genieten van het groen van De Klerk. En de medewerkers van Truckland. Harm: "Truckland is al jaren klant van ons. Andersom was dat lange tijd niet het geval."

Support your locals

Vijftien jaar geleden kwam daar, zo vertelt Harm, verandering in. "Onze vorige leidinggevende was nogal van een Duits automerk. Toen hij vertrok, nam ik het beheer van ons wagenpark over en besloot ik om eens wat breder te kijken." Het credo 'support your locals' zat er al ver vóór coronatijd al in bij Harm. "Het leek me goed om in zee te gaan met DAF, dat net

'Planten bevorderen de luchtkwaliteit. Wij maken de kantooromgevingen dus niet alleen mooier, maar ook gezonder'

'Het leek me goed om in zee te gaan met DAF, dat net als wij Eindhovense wortels heeft, én met Truckland Eindhoven'

als wij Eindhovense wortels heeft. En met Truckland Eindhoven. Dat leidde recent tot de aanschaf van een DAF LF. We zijn er erg blij mee; het laadvermogen en de rijprestaties zijn indrukwekkend." De Klerk zette meteen de bloemetjes buiten en kocht ook nog een IVECO Daily-bakwagen.

Betrouwbare vervoersmiddelen zijn voor De Klerk essentieel. "We regelen al het vervoer zelf. Soms gaat het om één plant; een andere keer is het een hele vrachtwagen vol. Alles bij elkaar bestaat onze vloot uit zo'n zestig voertuigen." Die moeten, net als de planten van De Klerk, periodiek liefdevol onderhouden en soms vervangen worden. Dat heeft veel voeten in de aarde, stelt Harm.

Nog lang niet uitgebloeid

Harm werkt al dertig jaar bij De Klerk, maar is nog lang niet uitgebloeid. "Ik zit hier al geruime tijd, maar ik ga nog steeds elke dag met een lach naar kantoor. Door de jaren heen is mijn functie een aantal keren gewijzigd. Het is dus echt niet zo dat ik al die tijd hetzelfde doe. En mijn werkgever? Het voelt hier als een echt familiebedrijf met veel mensen die lang aan boord blijven. De Klerk zorgt goed voor zijn medewerkers." Zo fleuren bij De Klerk behalve de planten ook de mensen op.



Harm van Bortel



“Transport is bloed, zweet en tranen”, zegt Marga van Waveren van Van Waveren Transport aan het eind van het interview. Precies zoals André Hazes het ooit zong - zelfs met dezelfde Amsterdamse tongval. In de tijd die daaraan voorafging heeft ze duidelijk gemaakt dat het runnen van een vervoersbedrijf geen sinecure is. Ook niet voor de dochters van de oprichter. Integendeel ...

Van Waveren bedrijft al meer dan een halve eeuw top(tran)sport

We schrijven 1972. Amsterdammer Es van Waveren, half de twintig, trekt de stoute schoenen aan en schrijft Van Waveren Transport in bij de Kamer van Koop handel. Met een Scania rijdt hij vanuit de Amsterdamse haven, waar zijn klanten zitten. En in de winter vervoert hij stookolie in opdracht van Shell. “Pa reed zijn ritten en ma typte de rekeningen”, vertelt dochter Marga, tegenwoordig directeur.

Van Waveren Transport loopt als een trein. Al snel neemt Es zijn eerste medewerker aan. Dat is Gerrit, die ook weleens als oppas van Marga en haar zussen Annemarie en Esther fungeert. Gerrit

komt overigens nog steeds wekelijks langs sinds hij gepensioneerd is en maakt nog steeds onze handrails voor op de tankcontainers. Zodra de gezusters achttien zijn, gaan ze zelf ook rijden. De transport een mannenwereld? Niet bij Van Waveren.

Eerste computer

Marga, de oudste van de drie, blijkt behendig achter het stuur én het toetsenbord. Ze combineert het koerieren in 1987 met het verwerken van de administratie, zodat haar moeder zich kan storten op andere taken. “Voor de administratie had ik nog zo’n

oude typemachine. Maakte je een keer een foutje, dan moest je met zo’n stukje Tipp-ex aan de slag om het te corrigeren. Onze buurjongen Jurjen de Groot ging IT studeren en werd onze programmeur, wat hij nog steeds is. Hij bood aan een maatwerkprogramma voor ons te maken en dat was in die tijd natuurlijk een hele vooruitgang. We hadden alleen nog wel een computer nodig. Maar ja, je ging in die tijd niet even naar de Mediamarkt. Via onze oom die bij Philips werkte, konden we een computer kopen. Een paar jaar geleden heeft Jurjen, ondertussen de Groot IT Services, samen met ons een geheel nieuw op maat gemaakt TMS ontwikkeld waarmee zeer efficiënt kunnen plannen, communiceren met de bordcomputers, offreren en factureren.

Kappen als kapster

Van Waveren maakt tussen toen en nu nog talloze kleine en grote stappen. Het bedrijf werkt in de jonge jaren veel in opdracht van klanten in de grafische sector, maar door de toenemende digitalisering droogt dat werk op. Brandstoffen en chemicaliën drogen niet op; het transport daarvan wordt steeds belangrijker voor Es & co. Vanwege die gevaarlijke stoffen moet er wel een veiligheidsadviseur komen.



Es van Waveren.

‘De vloot bestaat uit zeventig wagens, maar goede en gezonde mensen zijn ons echte kapitaal’

Die taak grijpt Marga. Ze blijkt geknipt voor het werk in de transportbranche. Misschien wel door haar achtergrond. “Ik heb de kapperschool gedaan en wilde kapper worden. Maar ja, bij mijn vader verdiende ik als minimumloner driehonderd gulden in de maand meer én ik kreeg een koeriersautootje. De keuze was dus snel gemaakt. Het betekende wel dat ik regelmatig in de avonden spoedjes moest rijden, maar dat hoorde erbij. Mijn zussen zijn dat later ook gaan doen. We zijn allemaal met koerieren begonnen.”

Kwieker dan ooit

Van Waveren Transport is kerngezond. Vijftig lentes jong, maar kwieker dan ooit. De vloot bestaat uit zeventig wagens. De kantoerbezetting is goed ingevuld en de chauffeurs zijn in goede conditie. “Daar besteden we veel aandacht aan”, vertelt Marga. “We zijn bezig met de ontwikkeling van een app. De eerste stap is het monitoren van het rijgedrag, om de CO₂-uitstoot te reduceren en om schades en incidenten te voorkomen. Meerdere prestatie-indicatoren houden we bij. Daar komt een bepaalde score uit en zo kunnen de chauffeurs een extra bonus verdienen.”

“De volgende stap is dat we dat we meer aandacht aan de vitaliteit van de chauffeurs gaan besteden. Chauffeurs die er voor openstaan, kunnen een gezondheidscheck laten doen als nulmeting. Daarna kunnen ze via de app werken aan hun vitaliteit. Duurzame inzetbaarheid is zó belangrijk. Natuurlijk moeten onze wagens in topconditie zijn en de processen ook, maar goede en gezonde mensen zijn ons echte kapitaal.”

Op de foto van links naar rechts: Annemarie van Waveren, Rowdy Henriët, Marga van Waveren, Es van Waveren, Robbie Louman, Esther van Waveren en René den Boer.



‘Van Waveren Transport is kerngezond. Vijftig lentes jong, maar kwieker dan ooit’



Annemarie, Es, Marga en Esther van Waveren

Duurzaamheid

Van Waveren probeert dus ook goed voor de planeet te zorgen, legt Marga uit. "Onze chauffeurs worden goed getraind om zo zuinig mogelijk te rijden, waardoor de CO2-emissie zo laag mogelijk is. Ook dat houden we bij met onze app. Verder volgen we de duurzaamheidsontwikkelingen natuurlijk op de voet. Waar mogelijk maken we gebruik van hernieuwbare brandstoffen. Onze tankwagens rijden op HVO 100."

'We proberen ook goed voor de planeet te zorgen.'

Onze chauffeurs worden goed getraind om zo zuinig mogelijk te rijden'

Op de teamfoto op de Van Waveren-website zien we een behoorlijke groep medewerkers, duidelijk goedgemutst en in tropische outfits, poseren voor het landelijke kantoorpand. "Dat was voorafgaand aan de jaarlijkse barbecue", duidt Marga. "Dat is altijd wel een hoogtepuntje. Zo leren onze mensen elkaar en elkaars partners ook eens op een andere manier kennen. Lekker wat eten en drinken, zomers muziekje erbij... Gezellig!"

Bij de pinken

Marga's zus Annemarie is verantwoordelijk voor de opleidingen, keuringen, afdeling schade en voor de administratie van de tankwagens. Esther levert waar zij kan haar bijdrage aan het bedrijf en helpt pa waar zij kan. Haar zoon Rowdy is werkzaam op de afdeling tankcontainers. Neef Robbie werkt direct samen met Marga aan de kwaliteit en veiligheid en enkele achterneven zijn ook actief binnen Van Waveren.

Dat geldt ook nog steeds voor grondlegger Es. Half april werd hij 76, maar hij is nog erg betrokken bij het bedrijf. "Pa heeft pas zijn ADR-certificaat verlengd", meldt Marga trots. "Dus hij kan in elk geval tot zijn tachtigste vooruit. Hij vindt het fijn om nog iets te doen binnen het bedrijf en rijdt iedere dag wagens voor

banden, onderhoud en keuringen heen en weer. Ben je niet meer bezig, dan word je snel oud. Nu blijft hij goed bij de pinken."

Moeder Adri ontbreekt helaas. Ze overlijdt in 2010, nog maar 59 jaar jong. Marga: "Dat was een zware klap. Ma deed zó veel voor ons en het bedrijf. Ze hield alles netjes. Ze paste op onze kinderen, zodat wij konden werken. Omdat het leven van pa en ma in het teken stond van de zaak, gingen ze bijna nooit op vakantie. Net op het moment dat ze daarvoor eindelijk meer tijd kregen, werd ze ziek. Dat is heel oneerlijk, maar het leven gaat door."

Vooroordelen

Van Waveren gaat ook door, in de zesde versnelling. Marga ook. Ze staat met gemak haar mannetje. "Het klopt dat de transportsector een mannenwereld is. 'Hee jochie, ben je fijn met je vader mee?', zei men weleens toen ik vroeger kort haar had en met pa op pad was. Om vooroordelen geen kans te geven, heb ik altijd hard gewerkt om mijn kennis op peil te houden."

Begin mei leverde Truckland Schiphol een splinternieuwe DAF XG af bij de Amsterdamse familie. "De laatste jaren kopen we meer DAF's. Dat is begonnen met een chauffeur die graag een DAF wilde. Zo hebben we gemerkt dat het geweldige wagens zijn. Binnenkort volgen er nog twee DAF's voor tanktransport. In een neutrale witte kleur, zodat we ze voor alle opdrachtgevers kunnen gebruiken. Reken maar dat ik er snel na de levering een rondje mee rijd. Ook al ben ik alleen nog op kantoor actief; het rijden vind ik nog steeds prachtig. Zeker als we weer een nieuw voertuig hebben."

Way of life

De afgelopen halve eeuw overwon Van Waveren heel wat uitdagingen. Daar komen er ongetwijfeld nog veel bij. Marga kijkt vol vertrouwen naar de toekomst, maar beaamt dat het hard werken is. "Het is een prachtig vak. Méér dan een vak zelfs: het is een way of life. Maar wel een manier van leven vol bloed, zweet en tranen. Zo is het in de transport. Het is eigenlijk gewoon topsport. Beter gezegd: toptransport."



We zullen er niet omheen draaien: de aanschaf van een truck of kleiner bedrijfsvoertuig is een behoorlijke investering. Niet iedere organisatie is dan ook in de luxepositie om zo'n nieuw transportmiddel direct volledig te kunnen afrekenen. Dan biedt Truckland Lease uitkomst.

Lease is more

Truckland Lease combineert veel kennis van automotive met knowhow van kredieten en financieringen. Toevalligerwijs is dat precies wat je als klant nodig hebt wanneer je overweegt een voertuig te financieren. Alles onder één dak, dat is prettig winkelen.

Mister Lease

Ton Tervoort, werkzaam bij Truckland Amsterdam, is onze Mister Lease. Met zijn 64 jaar heeft hij al wat kilometers op zijn biologische teller staan, maar onze sportieve collega is nog érg jong van geest. "Ik heb een groot deel van mijn werkzame leven bij ING Lease gewerkt. In 2016 stapte ik over naar Truckland Lease. Ja, je kunt wel zeggen dat ik een leaseman in hart en nieren ben."

Dat Truckland een eigen leasedesk heeft, is volgens Ton volkomen logisch. "Lease is een erg interessante optie die een grote rol speelt in de transportwereld. Truckland is de grootste DAF-dealer van Nederland. Dan moet je je klanten die optie ook bieden, en ze volledige service op het gebied van lease aanbieden."

Routine

Truckland Lease is een samenwerking tussen Truckland en De Lage Landen, dat weer een volle dochter van de Rabobank is. "We gebruiken een prachtig creditsysteem, dat ECS heet. Het is een allesomvattend acceptatiesysteem. Vraagt een klant die een voertuig wil aanschaffen om een financieringsaanbieding, dan is ECS de tool die bepaalt of het sein op rood of op groen gaat. Het is eigenlijk te vergelijken met een BKR-toets."

In de meeste gevallen kan het ECS-systeem uitstekend adviseren. Toch is soms wat menselijke hulp nodig. Dan komt Ton om de hoek kijken. "Grote of complexe financieringsaanvragen komen vaak bij mij terecht. Ik analyseer dan alle relevante gegevens en ga een laagje dieper dan ECS. Daarna bied ik mijn rapport in bij de kredietafdeling van De Lage Landen, inclusief toelichting. Voor mij is dat routine. Ik doe dit al zó lang en ik heb meestal al snel door of een krediet verleend moet worden, of dat het beter is van niet."

Twee leasevarianten

Truckland Lease onderscheidt twee smaken: financial lease en operational lease. Ton: "Bij financial lease ben je als klant eigenaar van het voertuig. Je draagt ook het risico van waardevermindering en het object komt op je balans te staan: links de auto, rechts de schuld."

Bij operational lease werkt het allemaal wat anders. Truckland Lease is dan juridisch eigenaar en risicodrager. Je betaalt voor het gebruik van het materiaal. Alles zit verdisconteerd in een maandelijkse factuur. Nadat de overeengekomen huurperiode is verstreken, kun je eventueel gebruikmaken van je kooprecht."

Kennis van de markt

Ton ziet dat het fenomeen lease vrij constant is. Maar vooral de merkgelieerde leasemaatschappijen – zoals Volvo Lease, Scania



Ton Tervoort "Mister Lease".

Lease of Truckland Lease – doen het goed. "Deze captive leasemaatschappijen winnen aan marktaandeel ten opzichte van algemene leasemaatschappijen. "Dat is omdat zulke maatschappijen, zoals wij dus ook, meer kunnen bieden. We kennen de markt; weten wat een auto waard is. Maar we hebben ook de klanten. Vaak hebben we een auto die terugkomt uit de lease binnen no-time verkocht, tegen voorwaarden die voor alle betrokken partijen gunstig zijn."

Truckland Lease is volgens Ton vooral in trek bij starters. "In tegenstelling tot veel banken financieren wij veel starters. Eigenrijders bijvoorbeeld. Ik vind het leuk om met die mensen in gesprek te gaan. Ik vraag meestal om een kort marktbeveiligingsplan. Soms help ik daar ook mee. Daarmee dwing ik de rijder om na te denken over de financiële kant van het transportavontuur. Voor wie ga je rijden en hoe lang zijn je ritten? Welke opbrengsten kun je verwachten? Al die mensen zijn erg gemotiveerd. Ze moeten dan ook 20% van het leasebedrag zelf inleggen. Waarom? Omdat je met eigen geld gemotiveerder bent om er een succes van te maken dan zonder eigen geld. Het is een soort drempel."

Spekkoper

Voorlopig kan Ton nog genoeg klanten met een leasewens helpen. "Financiering is voor elke klant een issue. Er zijn maar weinig transporteurs die een vrachtwagen uit eigen middelen kunnen betalen. Kun je je klanten, net zoals wij, een mooi leasepakket bieden? Dan ben je spekkoper. Zeker als je ook nog eens verstand hebt van de techniek."



Geen muur te hoog voor ambitieus Eindhovenens M-Wall

Iedere voetbalkeeper of metselaar weet hoe belangrijk een goed muurtje is. Michael Simon, directeur van M-Wall, weet dat beter dan wie dan ook. Zijn bedrijf maakt muurbescherming die tegen een stootje kan. En M-Wall kan ook een stootje hebben, zeker na een recente krachtenbundeling.

Reizen is geen activiteit die Michael Simon alleen in de zomer doet. De Eindhovense ondernemer vliegt de hele wereld rond en dat doet hij niet uitsluitend voor zijn plezier, al vindt hij zijn werk duidelijk heel leuk. Op het moment van het interview is hij net terug uit Curaçao en daarna Frankrijk, want dat lag toch op de route. Daar zitten zijn klanten inmiddels ook. Er zijn natuurlijk vervelendere plekken om naartoe te gaan.

Maar wat doet het bedrijf precies? Niemand kan dat beter uitleggen dan Michael zelf. "M-Wall ontwikkelt wandbeschermings- en bekledingssystemen. Ongeveer 70 procent voor toepassingen in de gezondheidszorg; de rest voor publieke ruimtes zoals politiebureaus en vliegvelden. Ruimtes waar de hoogste veiligheids- en hygiëne normen vereist

'We hebben een sterke reputatie opgebouwd en over de hele wereld weten ze ons wel te vinden'

zijn. Bijvoorbeeld cleanrooms, maar ook de binnenzijden van politiecellen."

Tegen een stootje

"Onze producten beschermen de gebruikers van de ruimte, maar ook de wanden waartegen ze zijn gemonteerd. Zelf kunnen ze ook tegen een stootje: ze zijn hufterproof. En ze zijn makkelijk te reinigen, handig wanneer iemand met wat biertjes te veel zijn roes moet uitslapen in een cel."

Michael komt uit de paramedische hoek. "Ik heb vroeger veel in operatiekamers gewerkt. Daar zag ik veel detailleringen die anders konden, beter. Vooral op het gebied van schoonmaakgemak en aansluitingen. Ik ben op zoek gegaan naar alternatieven, maar ik kon niets vinden. Dus ben ik zelf maar wandsystemen gaan ontwerpen en produceren."

Geen muurbloempje

De Eindhovenenaar begon zelf in 2010 op kleine schaal met het ontwerpen en fabriceren van wandsystemen. Tegenwoordig is zijn M-Wall al een paar maten gegroeid. "Onze klanten zitten overal. In Nederland leveren we aan nagenoeg alle ziekenhuizen. Operatiekamers, patiëntenkamers, ziekenhuisapotheken en meer soorten ruimtes zijn bekleed met onze producten. Dat alles doen we met een



team van veertien mensen. De helft is monteur, de andere helft houdt zich bezig met ondersteunende zaken zoals sales en marketing."

Michael vervolgt: "Maar we zijn ook in het buitenland actief. Waar? Je kunt beter vragen waar niet. Met M-Wall hebben we een sterke reputatie opgebouwd en over de hele wereld weten ze ons wel te vinden voor specifieke oplossingen.

'Onze installatieploegen maken veel kilometers en hebben een betrouwbare, veilige en comfortabele wagen nodig'

aan voor dagelijks gebruik. Michael: "De pas gepensioneerde Piet Coenraad van Truckland kennen we al lange tijd. We hebben altijd zaken met hem gedaan.

Onze installatieploegen maken veel kilometers en hebben een betrouwbare, veilige en comfortabele wagen nodig. Die hebben ze nu. De jongens zijn tevreden. En dan ben ik het ook, zo simpel is het."

Kort geleden hebben we in Curaçao en Zwitserland mooie projecten opgeleverd. Dat Zwitsers ons laten invliegen, is best opmerkelijk. Je kunt Zwitsers het beste vergelijken met Duitsers. Ze zijn best trots en chauvinistisch, soms zelfs een tikje arrogant. Dat ze openstaan voor een oplossing die niet-Zwitsers is, wil best wel wat zeggen. Dan moet het wel écht goed zijn."

Groeien

De goede prestaties van M-Wall blijven niet bepaald onopgemerkt. Dat het Zweedse Tarkett -een wereldleider op het gebied van innovatieve en duurzame vloer- en sportoppervlakoplossingen- afgelopen december een meerderheidsbelang in M-Wall kreeg, is wat dat betreft een duidelijk signaal. Michael: "Tarkett is immens groot en heeft meerdere grote merken onder zijn paraplu, zoals het bekende DESSO. Ons bereik wordt door de overname nóg groter en hiermee zijn we klaar om nog verder te groeien", jubelt Michael.

Ook letterlijk blijft M-Wall in beweging, deels dankzij Truckland. Recent schafte het bedrijf een hagelnieuwe IVECO Daily



'M-Wall kan een stootje hebben, zeker na de recente krachtenbundeling'



*Nico van Beek:
'Als regiomanager
ben ik de schakel
tussen de
vestigingen
en onze directie'*

Als je onderweg van A naar B bent, is weinig zo vervelend als in de file belanden. We willen vooruit met zijn allen, en het liefst zo snel mogelijk. In figuurlijke zin willen we dat bij Truckland ook: gas erop en verder komen. Nico van Beek, onze regiomanager Aftersales Zuid, is daar met zijn Aftersales-team elke dag druk mee.

Team Truckland op weg naar de top

Nico heeft vijf Truckland-vestigingen met bijbehorende werkplaatsen onder zijn hoede. "Als regiomanager ben ik de schakel tussen die vestigingen en onze directie. Ik ben verantwoordelijk voor alles wat er op 'mijn' locaties gebeurt. Daarbij heb ik veel contact met collega's, klanten en leveranciers", vat hij zijn functie samen.

Team Truckland

Nico vergelijkt de markt waarin Truckland opereert weleens met voetbal. "Om goed te presteren, heb je een sterk team nodig met daarin een duidelijke taakverdeling. En met de juiste eigenschappen. Doorzettingsvermogen, op het momenten dat het iets minder soepel loopt. En doelgerichtheid: daarmee verzilver je kansen. Zo is dat binnen onze organisatie ook. Door de juiste persoon op de juiste plek neer te zetten en ieders kwaliteiten optimaal te benutten, kunnen we als organisatie boven onszelf uit stijgen."

Uniform werken

De wereld van Truckland verandert volgens Nico snel. "Truckland is een verzameling van bedrijven. Een van mijn hoofdtaken is om daar één duidelijke lijn in te brengen. Zo ver is het nog niet altijd. De vestigingen hebben nog niet in alle processen een uniforme werkwijze, maar dat is een kwestie van tijd. Via kleinere stappen willen we die bestemming bereiken. Daar ben ik met collega's in andere regio's druk mee bezig. Dat

zit 'm bijvoorbeeld in software of huisstijldocumenten die we gebruiken. In mijn aanpak sta ik tussen de mensen. Ik ben geen leidinggevende die vanuit kantoor de zaak aanstuurt. Ik wil gewoon contact hebben met de medewerkers op de werkvloer. Ik ben uiteindelijk gewoon één van de mensen die Truckland vooruit helpen."

De monteur van morgen

De ontwikkelingen in de bedrijfsvoertuigenbranche houden Nico behoorlijk bezig. Het is geen groot geheim dat de transitie naar elektrisch vervoer de komende jaren in een stroomversnelling gaat komen. "Het aandeel dieselveertuigen zal plaats gaan maken voor elektrische voertuigen. Een elektrisch voertuig vraagt ook weer andere kennis en vaardigheden van onze technici dan een voertuig dat op diesel loopt. De sleutelende monteur in overall en smeer aan de handen zal op den duur steeds meer plaats maken voor een

'Om goed te presteren, heb je een sterk team nodig met daarin een duidelijke taakverdeling en met de juiste eigenschappen en doorzettingsvermogen'

'Ik hou van mijn baan en wil het zo goed mogelijk doen voor mijn collega's en onze klanten'

diagnosetechnicus met een tablet, dus ook digitalisering op de werkvloer. De monteur van morgen is meer een ict'er of een elektrotechnicus dan een voertuigtechnicus, en zal meer in standaard stappenplannen moeten gaan werken om te komen tot goede diagnose van de complexer wordende voertuigen."

"Tegelijkertijd", zo vervolgt Nico, "is er voorlopig nog genoeg werk voor de 'sleutelaars'. Ook dit jaar verkopen we bij Truckland nog een enorm aantal dieseltrucks. Zo'n truck gaat gemiddeld een jaar of acht mee, als-ie maar goed wordt onderhouden. Tot 2030 is er dus nog genoeg werk. En daarna ben je als monteur op leeftijd binnen Truckland zeker niet uitgerangeerd. Als je open staat voor vernieuwingen, zullen wij er maximaal energie in steken onze mensen met de ontwikkelingen te laten meegroeien en kan je binnen onze organisatie blijvend van groot nut zijn."

Truckland Academy

Goede monteurs maak je zelf. Ook binnen Truckland is het een hoofddoel om de medewerker op het hoogste niveau opgeleid te houden, ziet natuurlijk ook Nico. "Mede daarom is vorig jaar in Bortel Truckland Academy opgericht. Daar stomen we onze getalenteerde en gemotiveerde (leerling)monteurs klaar voor een loopbaan in de bedrijfsvoertuigtechniek. Dat loopt fantastisch. De medewerkers zijn erg enthousiast en wij ook. We willen dit idee op korte termijn ook in regio Noord en West gaan introduceren en zo dit succes verder uitbreiden."

Klantenavonden

Relatief nieuw op de menukaart van Truckland zijn de klantenavonden, vertelt Nico. "We hebben recent een aantal

keer een bijeenkomst voor klanten georganiseerd. Toen namen we onze klanten mee in de ontwikkelingen rond een bepaald thema, aan de hand van verhelderende presentaties. De vorige keer stond de nieuwe wetgeving rondom de tachograaf centraal. Ook brengen we ook altijd onze spare parts onder de aandacht. De bezoekers - vooral eigenrijders, wagenparkbeheerders en ondernemers in de logistieke sector - waarderen die avonden. De opkomst is steeds erg goed geweest en de feedback is erg positief." Het ligt dus voor de hand dat Truckland meer van zulke avonden gaat organiseren.

Feeling houden

De kans dat Nico vereenzaamt, is te verwaarlozen. Behalve veel contact met collega's, heeft hij ook directe lijntjes met klanten en leveranciers. "Ik vind het belangrijk om feeling te houden met wat er gebeurt, om te weten hoe onze klanten onze producten en diensten ervaren en waar onze leveranciers mee bezig zijn. Dus ja, ik bezoek, mail, app en bel heel wat af om de zaken binnen mijn regio zo goed mogelijk te laten lopen. Zo proberen we te komen tot een goede performance met ons team en kunnen we onze klanten van dienst zijn met een goede en klantgerichte service en minimale stilstand van hun voertuigen."

Nico leeft voor Truckland en gaat elke dag met goede zin naar zijn werk. "Ik hou van mijn baan en wil het zo goed mogelijk doen voor mijn collega's en onze klanten. En ik heb, naast fijne collega's, gelukkig een vrouw en kinderen die me hier geweldig in ondersteunen."

'Als je openstaat voor vernieuwingen, zullen wij er maximaal energie in steken onze mensen met de ontwikkelingen te laten meegroeien'





Michel Möhlen groeide op met een DAF voor de deur. Nu rijdt hij er zelf mee.

De DAF van eigenrijder Michel Möhlen is waarschijnlijk een van de meest aantrekkelijke trucks van het land. Vijf jaar geleden deed zijn vorige trouwe voertuig zelfs mee aan de Verkiezing van de mooiste truck van Nederland. Maar, net zoals bij mensen, draait het niet alleen om de looks. Met het innerlijk van Michels vrachtwagen zit het gelukkig ook goed. Helemaal sinds hij zijn kilometers aflegt in een super-de-luxe DAF XG+ 530 FTN 6x2.

Of het een verrassing is dat Michel (42) ooit chauffeur zou worden? Dat valt allemaal best mee. Zijn grootvader was chauffeur. Zijn vader en oom kozen hetzelfde beroep. Michel ging na school voor een loopbaan als timmerman, maar trad uiteindelijk toch in de bandensporen van zijn voorgangers. Nu

timmerd hij al ruim tien jaar aan de weg als eigenrijder. Zijn specialiteit: schrootvervoer en ander losgestort transport door heel Nederland. We spreken Michel tijdens een ritje naar een ijzerhandel in Helmond. Muziekje op, de spits voorbij... Een ontspannen en filevrije woensdagochtend voor de al even

relaxt klinkende transport-zzp'er. Terwijl hij het Brabantse landschap passeert, laat hij zijn loopbaan in vogelvlucht de revue passeren. "Ik heb gewerkt voor verschillende transportbedrijven. In 2006 trad ik in dienst als chauffeur bij het bedrijf van mijn oom, Mohatra. Hij vroeg me soms: 'Waarom ga je niet voor jezelf beginnen?' Uiteindelijk heb ik dat eind 2012 gedaan, met een wagen die ik van hem kon overnemen. Een DAF XF 105 Super Space Cab."

'Ik regel het meestal met Truckland Schiphol, waar ik een goede samenwerking mee heb'

Primeur

Na tweeënhalf jaar met de oude DAF en ruim zes met een nieuwe XF 460 FT vond Michel het vorig jaar tijd voor iets nieuws. Uiteindelijk werd het een DAF XG+ 530 FTN 6x2. Een mooie primeur, want het was één van de eerste DAFs met deze specificaties die Truckland in Nederland leverde. "Ik was er inderdaad vroeg bij", bagatelliseert Michel. "Het is een zogeheten early warning-voertuig. Dat houdt in dat het één van de eerste



Na tweeënhalf jaar met de oude DAF en ruim zes met een nieuwe XF 460 FT vond Michel het vorig jaar tijd voor iets nieuws

modellen is en dat als er wat aan mankeert je met DAF Eindhoven contact moet opnemen. Maar ik regel het meestal met Truckland Schiphol, waar ik een goede samenwerking mee heb."

Nieuwe XG+

Michel rijdt sinds afgelopen oktober in zijn nieuwe XG+. "Vertegenwoordiger Vincent Zonneveld van Truckland Schiphol, die me de auto verkocht, is een maat van me. Samen hebben we mijn truck helemaal geconfigureerd en opgebouwd. Daarnaast hebben we wat technische modificaties doorgevoerd. De luchtketels en accubak hebben we verplaatst, om meer ruimte te creëren voor een hydraulische tank om de kipper te kunnen kliepen. Aan het uiterlijk is ook

veel aandacht besteed. De onmiskenbare bedrijfskleuren van Möhlen Transport (blauw-crème) komen natuurlijk ook in Michels nieuwe DAF terug.

Hoe hij bevalt? "Fantastisch", zegt Michel zonder denkpauze. "Weet je wat het is; mijn vorige auto reed ook nog prima. Maar mijn wagen moet hard werken en heel wat gewicht vervoeren. Heel geleidelijk nemen de prestaties iets af en wordt het comfort wat minder. Dat merk je pas als je in een nieuwe stapt. Zou ik nu weer in mijn oude voertuig gaan rijden, dan voel ik dat als een stapje terug. Dit is echt weer een hele vooruitgang. De zit achter het stuur het dashboard, zeg maar gerust de hele beleving. DAF heeft hele mooie ontwikkelingen gemaakt."

Altijd DAF

Voor Michel is een ander merk dan DAF nooit een serieuze optie geweest. "Ik ben opgegroeid met DAF. Toen mijn vader nog reed, stond hier altijd een DAF voor de deur. Ik vind het mooie wagens en ben behoorlijk DAF-minded. Een keer belde een vertegenwoordiger van Scania me. Ik heb hem al snel vriendelijk verteld dat het zonde van zijn en mijn tijd was.

Natuurlijk gaat er ook aan een DAF weleens wat stuk, maar dat wordt altijd goed opgelost. Ik blijf dus trouw, geen discussie mogelijk."

Bijna de mooiste van Nederland

De klanten van Michel reageren enthousiast als hij zijn DAF behendig op hun erf manoeuvreert. "Ze vinden hem erg fraai." Die goede looks zijn ook de reden geweest dat de eigenrijder het in 2017 ver schopte in de Verkiezing van de mooiste truck van Nederland in de categorie losgestort - zeg maar de Miss Nederland-verkiezing voor trucks. Hij keerde uiteindelijk niet met de hoofdprijs terug naar Nieuw-Vennep. Wel met een mooie ervaring in de laadruimte, want natuurlijk was de nominatie al een eer op zich.

Winnaar of niet; Michels krachtpatser blijft een bijzondere verschijning. En een graag geziene. Zijn bedrijfspagina op Facebook staat vol met foto's van de DAF in actie, deels gemaakt door truckspotters. Op de pagina staan vooral nog foto's van zijn vorige voertuig, maar dat zal nog wel veranderen. Want dat Michels bijzondere XG+ er mag zijn, daarover is iedereen het wel eens.



Gerust op reis



Profiteer van onze tijdelijke actie!



De Profila T Mercedes-Benz: luxe en comfort

Truckland Zero, een vliegende start op weg naar zero emissie

Dat Truckland marktleider is op het gebied van duurzaamheid, moge duidelijk zijn. Het label Truckland Zero bestaat al sinds 2018 maar is nu actueler dan ooit. Truckland Zero richt zich onder andere op voertuigen zonder diesel. Want naar bedrijfsvoertuigen die zero emissie uitstoten - ofwel elektrische voertuigen - is steeds meer vraag, merkt ook onze salesmanager Ron Tervoort.

Ron stapte in 2015 in bij Truckland. Na anderhalf jaar bestelwagens verkopen in Velsen, belandde hij in de truckverkoop. Geen onbekende wereld voor Ron. "Als kleine jongen ging ik vaak met mijn vader mee op de vrachtwagen. Zo is mijn passie voor vrachtwagens ontstaan. Na mijn middelbareschooltijd heb ik nog een paar jaar zelf op de vrachtwagen gereden voordat ik bij Truckland begon", vertelt hij.

"Door de ervaring en kennis die ik achter het stuur opdeed, kan ik me vaak goed verplaatsen in onze klanten en hun behoeften. Ik weet wat belangrijk is voor een vrachtwagenchauffeur en wat hij of zij onderweg mee kan maken. En wat een logistiek dienstverlener nodig heeft van een dealer. Van die ervaring heb ik nu nog steeds profijt. Ik zet die kennis graag in om mijn werk zo goed mogelijk te doen."

Nieuwe regels

Nog niet zo heel lang geleden reden vrachtwagens bijna zonder uitzondering op diesel. Tegenwoordig is dat niet meer zo vanzelfsprekend, vertelt Ron. "We zien dat er vooral in Amsterdam veel vraag is naar elektrische trucks, ofwel e-trucks, richting 2025." Dat is het jaar waarop de overgangsregeling voor vrachtauto's ingaat. Nieuwe vrachtauto's die na 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten uitstootvrij aan de uitlaat zijn

om die zones te mogen betreden. En vijf jaar later zijn alleen uitstootvrije vrachtauto's nog welkom in de zero-emissiezones. Dat geldt overigens niet alleen voor de hoofdstad, maar ook voor tal van andere steden."

De transitie naar zero emissie is een behoorlijke puzzel. Gelukkig is er een betrouwbare hulplijn: Truckland Zero. Ron: "Truckland Zero helpt transporteurs om de overstap naar elektrisch rijden soepel te laten verlopen. Dat gaat verder dan het leveren van het voertuig an sich.

We kunnen klanten ook helpen bij het aanvragen van subsidies, en ondersteunen bij het realiseren van de laadinfrastructuur. Ook kunnen we een passend financieringsvoorstel doen, in

De transitie naar zero emissie is een behoorlijke puzzel.

Truckland Zero helpt transporteurs om de overstap naar elektrisch rijden soepel te laten verlopen.



Ron Tervoort
Salesmanager



samenwerking met Truckland Lease. Mijn collega Ton Tervoort (geen familie, red.) vertelt er in dit magazine meer over. Zo kunnen we nog op veel meer punten ondersteuning bieden. Als je je oriënteert op de overstap naar elektrisch rijden, is Truckland Zero het ideale startpunt."

Sceptisch

Ron meldt dat niet elke logistiek dienstverlener happig is om over te stappen op elektrisch. "Er zijn mensen die sceptisch zijn. Dat is ook te begrijpen. De kilometerprijs van een e-truck is hoger dan die van een diesel. En de actieradius is ook een heikel punt. Klanten twijfelen soms of de investering in een e-truck wel rendabel voor ze is. En of ze niet beperkt worden door het kleinere bereik van een e-truck vergeleken met een diesel. Truckland Zero probeert klanten te helpen aan een antwoord waarmee ze verder kunnen, door goed mee te denken en zaken door te berekenen."

"Buiten dat heb je weinig te kiezen als je na 2030 nog in stedelijke gebieden wilt rijden. Door tijdig na te denken over alternatieven voor de dieseltruck, maak je het jezelf alleen maar makkelijker. Daarmee wil ik natuurlijk niet zeggen dat je je hele vloot diesels van de hand moet doen. Maar door nu al één of twee e-trucks in je wagenpark te integreren, beschik je over data en ga je ervaren wat de mogelijkheden en beperkingen van een e-truck zijn."

Technisch superieur en veilig

Het truckmerk DAF is volgens Ron klaar voor de toekomst met de zero emissie-voertuigen. DAF beschikt met hun nieuwe range over de modernste cabines die nu op de markt zijn. "Een extra reden om voor DAF te kiezen, is de Lithium-ijzerfosfaat accutechniek. Deze accu's zijn zeer veilig hebben een langere levensduur en kunnen tot 90% van hun capaciteit ontladen. Waar andere accutechnieken minder kunnen ontladen, en brandgevoeliger zijn, is dat bij LFP-accu's niet het geval. Het is goed om daar serieus rekening mee te houden bij aanschaf. Grote kans dat verzekeraars dat ook meewegen in het bepalen van de premie, maar bovendien is het gewoon veel veiliger voor de bestuurder en zijn of haar omgeving."

Ron raadt iedereen die ook maar nadenkt over de aanschaf van een elektrische truck of bestelwagen, contact op te nemen met Truckland Zero. "Onze mensen zijn helemaal zero-minded en weten precies wat er bij een overstap komt kijken. Plan gewoon eens een vrijblijvende afspraak in via truckland.nl/zero, dan maken we je in korte tijd een stuk wijzer."





Gaat verder

Oplossingen voor wegtransport en bedrijfsmobiliteit

Voor beroepsvervoerders, transportbedrijven, zelfstandigen, kleine en middelgrote ondernemers



NEDERLAND

Noord Holland
Almere
Amsterdam
Heerhugowaard
Schiphol
Velsen
Wognum
Zaandam
Zuid Holland
Rotterdam-Noord
Rotterdam-Zuid
Noord-Brabant

Acht
Boxtel
Den Bosch
Eindhoven
Son
Tilburg
Veghel

BELGIË

Beerse

SPANJE

Madrid
Alcalá de Henares
Valdemoro



Truckland bestaat sinds 1956!

Met 20 vestigingen en meer dan 650 medewerkers bieden wij in meerdere landen advies en service aan de "internationale" transportsector.

De 20e vestiging is een bijzondere, Camperland in Herpen. Dit is de start van onze nieuwe bedrijfstak: campers. Voor onderhoud aan uw camper kunt u ook op andere vestigingen terecht.

U kunt bij ons terecht voor de koop, reparatie en onderhoud aan vrachtwagens van de merken DAF, TATRA en Ginaf; en bedrijfswagens van Fiat, Iveco en Maxus.

Naast het leveren van reparatie en onderhoud aan deze voertuigen, zijn we ook gespecialiseerd in de levering van onderdelen, wagenparkbeheer, verhuur, opleidingen, 24 uursservice en schadeherstel.



Openingstijden

Voor onze actuele openingstijden:
www.truckland.nl/vestigingen

Algemeen nummer
Parts noodleveringen
24/7 bereikbaar
088 - 5 807 807

Spoedreparaties en strandingen 24/7

DAF 040 - 2143000
Fiat 00800 342 800 00
Iveco 0800-0226072

NEW GENERATION DAF

Start the Future in de bouw



De nieuwe generatie DAF-trucks omvat nu een serie bouw- en gemeentelijke vrachtwagens. Robuust en betrouwbaar bieden deze voertuigen toonaangevend direct zicht, slimme veiligheidsfuncties en ongeëvenaard chauffeurscomfort. Of u nu een zware, off-road bouwvrachtwagen nodig hebt of een zeer wendbare gemeentelijke vrachtwagen, DAF biedt de beste oplossing voor elke toepassing.





ZOEKT New Generation TECHNICIANS



Op zoek naar **spanning**?
Word **Truckland** monteur!



- ✓ Jouw technische carrière
- ✓ Jouw betaalde opleiding
- ✓ Jouw gereedschap cadeau

www.truckland.nl/ngt