

TrucklandMagazine

Wintereditie 2023/2024

Rob Voets

heeft de wind in de zeilen

Transportfanaat is bijna 70 en in de vorm van zijn leven

Camperland

De "outdoor experience"

'Kamperen met de camper is het ultieme gevoel van vrijheid'

Powerswitch

Zero-emissietransport

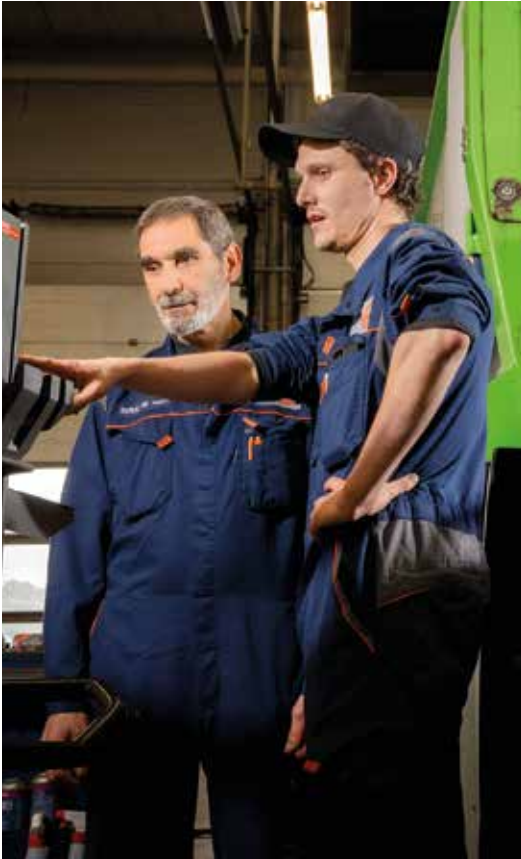
De weg naar emissievrij vervoer start bij Truckland



Twan Bierings Transport

Twan Bierings heeft zijn drive gevonden

'Vrije tijd heb ik niet, maar ik wil niet anders dan dit'



Colofon

Uitgever

Truckland Group B.V.

Redactie

Lacey van Lieverloo

Coördinatie

Chantal Bezemer

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

Voorwoord van de directie

2

KLANTVERHAAL - DAF

Voets Transport

Rob Voets heeft de wind in de zeilen

4

TRUCKLAND

Robert Brink

Volop veranderingen bij Truckland Amsterdam

6

KLANTVERHAAL - IVECO

Hoveniersbedrijf De Langstraat

Marcel Muskens: relaxte baas met een volle agenda

8

CAMPERLAND

Roger Salfischberger

Ervaar 'the outdoor experience' bij Camperland

10

KLANTVERHAAL - DAF

Twan Bierings Transport

Boerenzoon Bierings boert en vervoert exceptioneel goed

12

TRUCKLAND ZERO

PowerSwitch

Ralph Spanjaard vertelt over zero-emissietransport

14

KLANTVERHAAL - DAF

Boerman Groep

De Boerman Groep houdt van zware klussen

16

TRUCKLAND

Nander & Miloud

Trucklanders die sleutelen aan hun toekomst

18

TRUCKLAND

Peter Verheyen

'Lone wolf' Truckland België bezig aan mooie opmars

19

KLANTVERHAAL - DAF

KLG Europe

KLG Europe gaat graag voor een maatje meer

20

KLANTVERHAAL - FIAT PROFESSIONAL

Schoehuijs Bedrijfswagens & Bandenservice

Een uitstekende band met Truckland

22

TRUCKLAND

Overzicht Truckland vestigingen

Nederland, België en Spanje

24



Rob Schram
Commercieel Directeur

Beste Trucklandrelatie,

Laten we het nieuwe jaar beginnen met een kersvers Truckland Magazine, dachten we bij Truckland. Een mooi moment voor een korte terugblik op 2023 en een doorkijkje naar 2024 en verder. Maar ook een moment om te laten zien wat onze klanten bezighoudt. We hebben zelf altijd genoeg te melden, maar onze klanten hebben dat natuurlijk ook. Daarom geven we ze altijd graag een podium in ons lijfblad.

Te beginnen met het doorkijkje, want per 1 januari 2024 staat Tjitske van Hellemond-Wiersma aan het roer als CEO van Truckland. Zij treedt in de voetsporen van Eric Theuws, die Truckland na bijna acht mooie jaren gaat verlaten. We wensen Tjitske veel succes en Eric veel plezier met zijn plannen voor de toekomst.

Hoewel de meeste kerstbomen inmiddels zijn opgeruimd, vinden wij dat we best nog even kort kunnen terugblikken op 2023. Voor ons was het afgelopen jaar het equivalent van een wat oudere diesel. Na een langzame start, kwamen we uiteindelijk op een mooie snelheid en die nemen we mee het nieuwe jaar in. Die geleidelijke start had alles te maken met een wat haperende stroom aan toeleveringen van onderdelen vanuit onze leveranciers, waardoor wij minder snel konden leveren dan wij zouden willen. Minder nieuwe bedrijfsvoertuigen op de weg betekent ook minder onderhoud en reparaties. Gelukkig ligt die vertraging nu achter ons. Volle kracht vooruit!

Wat ook op st(r)oom is gekomen, is de toenemende vraag naar elektrisch vervoer. Als je dit blad in handen hebt, ben je waarschijnlijk dusdanig betrokken bij de transportsector, dat we dit niet meer uitgebreid hoeven uit te leggen. Lang verhaal kort: om straks met een zwaarder voertuig welkom te blijven in zero-emissiezones, moet je nu al nadenken over alternatieven voor de traditionele diesels. Maar bij de transitie naar een elektrische vloot - of zelfs al één elektrisch voertuig - komt veel kijken. Waar begin je? Om te zorgen dat je het overzicht niet verliest, hebben wij in 2023 een whitepaper getiteld 'De



PowerSwitch' uitgebracht. Verderop in deze uitgave vertelt onze collega Ralph Spanjaard daar meer over.

Bij Truckland onderhouden we niet alleen bedrijfsvoertuigen, maar ook onze kennis. We gaan ver om te zorgen dat we op de hoogte blijven van de nieuwste techniek en technologie. In onze eigen Truckland Academy leiden we talentvolle mensen op tot de monteurs van de toekomst. Dat loopt fantastisch; zó goed dat we de Academy binnenkort gaan uitbreiden. Maar we investeren niet alleen in de jeugd. Onze mensen en werkplaatsen zijn zó uitgerust, dat ze ook de nieuwste voertuigen uitstekend kunnen onderhouden en repareren.

Over uitgerust gesproken: een camper is daar een uitstekend middel voor. Campers zijn gigantisch populair. Ook daarin voorziet onze groep. Ons zusterbedrijf Camperland heeft alles voor de camperaar, zeker na onze recente overname van Mobicedrôme en de Vossenhoek. Daar vertelt onze Camperland-collega Roger Salfischberger in dit blad meer over.

Genoeg om over te praten en dat gaan we dan ook doen in dit magazine. Maar zoals aangekondigd, vertellen we niet alleen zelf. We vinden het minstens zo interessant om te laten zien wat onze klanten beweegt. Want zonder onze klanten zou dit blad weinig om het lijf hebben, zo eenvoudig is het ook.

We hopen in het volgend magazine nóg meer nieuwe klanten te verwelkomen en zijn benieuwd naar alles wat hen en ons te wachten staat dit jaar.

Rob Schram en Harry Elling.



Harry Elling
Aftersales Directeur

Rob Voets heeft de wind in de zeilen

“Voordat ik vijftig ben, heb ik mijn eigen bedrijf.” Het scheelde niet al te veel, maar de wens van Rob Voets kwam uit. In 2006 schreef hij Voets Transport in bij de Kamer van Koophandel, op 49-jarige leeftijd. Rob kruipt inmiddels richting de zeventig, maar is niet bepaald van plan om binnenkort op de rem te trappen. Daarvoor vindt de DAF-aanbidder zijn werk en het ondernemerschap véél te leuk.



Als tiener is Rob geen geboren student. Vrachtwagens poetsen vindt hij als jonge jongen veel leuker. Op zijn achttiende kruipt hij zelf achter het stuur. “Ik ging parttime op de vrachtwagen rijden. Toen ik daarna geen zin meer in mijn studie had, ben ik dat voltijd gaan doen, vooral in het buitenland. Dat leek me geweldig. Maar ik moet bekennen dat de uitdaging er na twee jaar wel een beetje af was. Ik dacht: dit wil ik niet de rest van mijn leven blijven doen. Dus ging ik toch maar weer de schoolbanken in.”

Dit keer gemotiveerder dan eerder. Na de hbo-opleiding Logistiek in Venlo duikt hij de logistiek in. “Voor verschillende organisaties tuigde ik logistieke afdelingen en processen op. Koninklijke Hoogovens, Rockwool, Brink’s Nedlloyd en nog meer grote bedrijven. Daarna heb ik nog een tijdje als freelancer gewerkt. Op interimbasis verstrekte ik organisatieadvies aan bedrijven.”

Rauwe kerels uit de Kempen

Als interimmer proeft Rob aan het zelfstandigenbestaan en dat smaakt naar meer. “Via mijn netwerk kwam ik in 2001 in contact met Becx Transport in Eersel. In 2004 ben ik er gaan werken. Het bedrijf was niet zo lang daarvoor verkocht door de vorige eigenaar. Het liep niet meer zo lekker en de aandeelhouder zag er geen heil meer in. ‘Het bedrijf ging helaas failliet. Gedurende de twee jaar dat ik er werkte, heb ik mogen ervaren dat het een prachtig bedrijf was, met een mooie klantenportefeuille en goede medewerkers.’ Echt van die rauwe kerels uit de Kempen.”

“In één klap was ik eigenaar van een bedrijf met een hoop mensen op de loonlijst en 45 vrachtwagens in de vloot”

Rob vond het zonde om al die Kempische pracht verloren te laten gaan. “Ik wilde het bedrijf overnemen en een nieuwe start geven. Lang verhaal kort: met behulp van de familie Becx is me dat begin 2006 gelukt. In één klap was ik eigenaar van een bedrijf met een hoop mensen op de loonlijst en 45 vrachtwagens in de vloot. Vlak voor het weekend was dat geregeld. In het weekend hebben we alle belettering van de wagens gehaald en op maandag zijn we met onbestickerde wagens gaan rijden. Best een risico, want de vergunningen waren nog niet geregeld – dat duurde een maand of twee. Ik kruiste mijn vingers dat we niet werden aangehouden. Dat is gelukkig nooit gebeurd.”

Rijden met alcohol

De chauffeurs van Voets Transport rijden vaak rond met alcohol. Niet zelf geconsumeerd natuurlijk, maar in de oplegger. AB InBev, de grootste brouwerijketen ter wereld met de hoofdlocatie in Leuven, is een belangrijke klant van Voets. “InBev bezorgt ons gelukkig veel werk”, legt Rob uit. “Mensen hebben altijd behoefte aan bier. Is het crisis, dan gaan mensen bier drinken. Is er iets te vieren, dan drinken ze óók bier. Maar we zijn van meer markten thuis. We rijden veel voor een grote hekwerkfabrikant in Oirschot, een staalfabrikant uit Valkenswaard en nog veel meer partijen. Als het in de ene branche wat terugloopt, kunnen we daardoor compenseren met werk uit andere branches.”



Een beter bed dan thuis

Voets Transport heeft ongeveer zestig voertuigen op de weg. Rob: "We voeren een tweemerkenbeleid en doen alles met IVECO en DAF." Vooral over het van oorsprong Eindhovense merk is de inwoner van de lichtstad razend enthousiast. "Ik heb mijn hart verpand aan DAF en ik ben een echte DAF-man. Het ontwerp vind ik fantastisch. Mijn chauffeurs zijn er ook helemaal weg van, vooral van de nieuwe XG's. Waar ik meer naar het totaalplaatje kijk, letten zij meer op de cabine. Dat zit wel goed. Een goede stoel, airco, een standkachel en een comfortabel matras. Volgens mij hebben ze in de wagen een beter bed dan thuis."

'Ik heb mijn hart verpand aan DAF en ik ben een echte DAF-man'

Voets Transport rijdt, behalve in de Benelux, ook in het noorden van Frankrijk en Duitsland, ongeveer tot München. "Spanje en Italië doen we niet. Transporteurs uit Oost-Europa kunnen dat voor een lagere prijs. Niettemin maken onze chauffeurs aardig wat kilometers, meestal zo rond de zeshonderd per dag. Er zijn nog geen elektrische trucks die dat halen, daarom hebben we nog geen e-trucks in de vloot. We gaan in 2024 wel experimenteren met een e-truck en ik hoop in de nabije toekomst onze eerste elektrische truck te kunnen bestellen bij Truckland", verklaart Rob.

Zeilen met het hele team

In de bijna achttien jaar aan het stuur van Voets Transport kan Rob terugkijken op mooie momenten. Zoals het feest ter ere van het tienjarig bestaan in 2016. "Met alle medewerkers van het



eerste uur gingen we een weekend zeilen op het IJsselmeer. We hadden het hele weekend stralend weer, op de vrijdagavond na. Toen zijn we de kroeg maar ingedoken. Over iets meer dan twee jaar bestaan we twintig jaar. Daarvoor moet ik nog iets verzinnen."

Over twee jaar, als Voets Transport twintig wordt, is Rob 69. Aan stoppen denkt hij nog niet. "Ik heb een geweldig team om me heen verzameld en kan moeiteloos uitstappen, maar ik hou nog te veel van mijn vak. Ik heb een mooi leven en werk nog vier dagen per week. Als het even kan, gaan mijn partner en ik naar ons huis in het zuiden van Spanje. Daar hebben we een bootje. Het water trekt me heel erg. Elk jaar ga ik met vrienden twee weken naar Athene. Gaan we daar met de zeilboot eilandhoppen. Elke avond ergens aanmeren, een hapje eten, een drankje doen. Dat is voor mij het leven. En ik hoop daar nog even mee door te gaan. Ik heb altijd gezegd dat ik 95 word." Zoals Rob eerder beweerde vóór zijn vijftigste een eigen bedrijf te hebben. Dat kwam uit, dus waarschijnlijk kan Rob nog wel een tijdje mee.





Robert Brink
Werkplaatschef Lichte Bedrijfswagens
Truckland Amsterdam

'Pas als je jezelf goed in mensen kunt verplaatsen, kun je ze optimaal adviseren'

Volop veranderingen bij Truckland Amsterdam

Niet veel 42-jarigen kunnen het zeggen: dat ze al ruim 25 jaar bij hetzelfde bedrijf werken. Werkplaatschef Lichte Bedrijfswagens Robert Brink kan dat wél. Hij vertelt over zijn liefde voor auto's, campers en de ontwikkelingen in de markt.

Dat Robert later met voertuigen zou gaan werken, stond waarschijnlijk in de sterren geschreven. "Als kleine jongen vond ik motorvoertuigen al razend interessant. Ik was al op jonge leeftijd aan het knutselen aan brommers. Mijn eerste bekeuring met de brommer kreeg ik toen ik veertien was, dus ik was er redelijk

op tijd bij. Op zestienjarige leeftijd begon ik bij Translast Bedrijfswagens in Velsen-Noord, later overgenomen door Truckland. Ik was eerst leerling-monteur, daarna eerste monteur om door te groeien tot diagnosetechnicus. Nu ben ik alweer een aantal jaar werkplaatschef in Amsterdam."

Aanvulling op Camperland

Robert stuurt de zogenaemde "lichte lijn" aan. Dat zijn bedrijfswagens van Fiat Professional, IVECO en Maxus. Daarnaast ook steeds meer campers. Robert: "Camperbezitters kunnen bij ons terecht voor totaalonderhoud, aanpassingen aan het interieur of montage van accessoires. We bouwen ook standkachels en aircosystemen in. Zonnepanelen op het dak kunnen we ook monteren, niet het standaardwerk dus. Zo vullen we ons zusterbedrijf Camperland goed aan. Camperland focust zich op de bovenbouw van de camper; het woongedeelte. Waar onze kracht bij de rijtechniek ligt. Maar we groeien steeds dichter naar elkaar toe."

Los van Camperland groeit Roberts vestiging ook. "Er is veel vraag naar campers, maar camperbezitters weten ons ook goed te vinden voor onderhoud. Veel mensen denken dat wij alleen bedrijfsvoertuigen onderhouden en repareren, maar het aantal campers groeit. Het gaat als een lopend vuurtje rond wat we allemaal doen."

Kentering

In de bedrijfswagenbranche is er een kentering gaande. Elektrisch aangedreven voertuigen nemen steeds meer plek in en de vertrouwde diesels verliezen rap in populariteit. Het vraagt



'Elektrisch aangedreven voertuigen nemen steeds meer plek in en de vertrouwde diesels verliezen rap in populariteit'

om wat flexibiliteit in de werkplaats, schetst Robert. "Het is moeilijk om op het gebied van techniek bij te blijven. Elektrische voertuigen zitten vol elektronica. De werkplaats wordt steeds meer het speelveld van de ICT'er en steeds minder dat van de sleutelaar. Je kunt een elektrische bus totaal niet vergelijken met een diesel. Er zitten allebei vier wielen onder, maar daar houden de overeenkomsten ook wel op. Het is hard werken om de ontwikkelingen te volgen, ook voor ons. Maar we werken er met plezier aan."

Dat er een run is op elektrische bedrijfstransportmiddelen is logisch; die moeten vaak in de binnenstad zijn. In de toekomst rijd je daar niet langer zomaar in met een diesel. Campers bewegen meestal juist weg van de drukte en kampeergebieden worden voorlopig nog geen zero-emissiezones. Wat dat betreft is de noodzaak om een e-camper aan te schaffen minder aanwezig.

Elektrische campers

Toch ziet Robert wel toekomstmuziek in elektrische campers. "Het laadnetwerk in Europa is goed. Je rijdt als camperaar zelden meer dan 300 kilometer op een dag. Hang het voertuig daarna even aan de snellader en je kunt weer vooruit. De compacte campers zijn nog aan de prijs, maar ze worden snel betaalbaarder. Elektrisch rijden, ook recreatief, wordt naar verwachting in de nabije toekomst een stuk haalbaarder."

Net als veel bezoekers van Truckland Amsterdam heeft Robert zelf ook een passie voor campers. "Dat is belangrijk om je klanten goed te kunnen begrijpen. Het zijn mensen die kamperen serieus nemen en bereid zijn om te investeren in een camper. Het is geen e-bike die je aanschaft. Pas als je jezelf goed in die mensen kunt verplaatsen, kun je ze optimaal adviseren."



TRUCKLAND



ZOEKT New Generation TECHNICIANS

Kom aan boord als onze nieuwe collega monteur en kies jouw gereedschap cadeau!



www.truckland.nl/ngt

Marcel Muskens: relaxte baas met een volle agenda

De Langstaat in het hart van Brabant is niet bepaald een regio die de gemiddelde Fries of Limburger moeiteloos kan aanwijzen op de landkaart van Nederland. Toch is het een hele mooie, groene streek. En dat is onder andere de verdienste van Hoveniersbedrijf De Langstraat.

Directeur Marcel Muskens (40) waarschuwt aan het begin van het interview. "Ik heb ADHD, dus misschien ga ik een beetje snel." Al direct wordt duidelijk dat het tempo er inderdaad lekker in zit. Bevlogen vertelt Marcel over zijn jeugd in Elshout en hoe hij opgroeide in een ondernemersgezin.

"Mijn vader had een loonbedrijf, wat rond 1990 een hoveniersbedrijf is geworden. In die tijd was het inhuren van een hovenier nog een luxe. Je mocht jezelf ook niet zomaar hovenier noemen; daar had je wel een diploma voor nodig. Het was een soort beschermd beroep. Mijn vader leidde het bedrijf, terwijl mijn moeder de administratie voor haar rekening nam. Naast de aandacht voor het bedrijf zorgden ze allebei dat mijn twee zussen en ik niets tekortkwamen."

Concrete plannen om binnen het groenbedrijf te gaan werken, had de jonge Marcel vooralsnog niet. "Ik kreeg de vrijheid om zelf mijn weg te vinden. Op mijn zestiende ben ik aan het CIOS

*'Ik heb mijn levensmotto ontdekt:
Wat je geeft, krijg je terug'*



Marcel Muskens
Directeur Hoveniersbedrijf De Langstraat

in Sittard gaan studeren. Daarna ging ik terug naar Noord-Brabant. Ik heb ruim drie jaar op Aquabest gewerkt, bij een bedrijf dat thema-avonden en bedrijfsuitjes organiseert, groepen begeleidt en mensen een leuke dag bezorgt. Daar kreeg ik wel energie van. Zo kwam ik te weten dat ik graag met enthousiaste mensen werk. En ik heb er mijn levensmotto ontdekt: 'Wat je geeft, krijg je terug'. Die kan zo op een tegeltje."

De clown uithangen

Marcel was begin twintig toen hij zijn vader flink verraste. "Ik vertelde mijn pa dat ik in het bedrijf wilde gaan werken en het later wilde overnemen. Hij kon het eerst niet geloven; dacht dat ik een grapje maakte. Maar hij was ook echt trots hoor. Hij stond er alleen wél op dat ik eerst bij een ander hoveniersbedrijf werkervaring ging opdoen, als onderdeel van een leerwerktraject. Zodat ik mijn toekomstige positie als directeur niet te danken had aan het feit dat ik het zoontje van de baas was, maar dat ik inhoudelijk heel goed op de hoogte was. Daar was ik niet meteen heel enthousiast over, maar terugblikkend kan ik wel zeggen dat dat de juiste keuze is geweest. Het advies van mijn vader was héél waardevol."



*'Hard werken
hoort erbij, maar
ik vind het wel
belangrijk dat mijn
mensen voldoende
rust krijgen'*

'Onze IVECO's kopen we bij Truckland 's-Hertogenbosch. Ze vragen een goede prijs en hebben geen stropdassencultuur'

Op school, bij andere bedrijven én bij Hoveniersbedrijf De Langstraat leerde Marcel het vak, net zo lang tot het in 2020 tijd was om de scepter van senior volledig over te nemen als eindverantwoordelijke. De kersverse kapitein wilde niet alleen de onderneming voortzetten, maar die ook beter maken. "Ik wilde het bedrijf opfrissen, processen optimaliseren en zo uiteindelijk bekender worden in ons werkgebied. Eén van de eerste dingen die ik invoerde, was het houden van periodieke carrièregesprekken met het team – dat bestaat uit ongeveer 25 mensen. Zorgen dat iedereen in een goede flow komt en blijft, en doet waar hij of zij gelukkig van wordt. Verder hebben we flink geïnvesteerd in automatisering. Dat alles heeft heel wat voeten in aarde en dat doe je niet in een dag. Maar je krijgt er wel veel voor terug."

Juist níet rammen en meters maken

Marcel zegt veel aandacht te besteden aan een goede balans. "Ik ken heel wat hoveniers met een eigen bedrijf. In veel gevallen is het overdag rammen en meters maken, vroeg naar bed, maar laat slapen van de stress en wel weer vroeg opstaan. Vijf, soms zes dagen per week. Dat wilde ik zeker niet. Ik wilde van meet af aan dat mijn mensen met plezier naar hun werk gaan. En dat de verhouding tussen werk en privé goed is. Krijgen we het werk vandaag niet af? Morgen weer een dag.

Hard werken hoort erbij, ook bij ons. Maar ik vind het wel belangrijk dat mijn mensen voldoende rust krijgen."

Hoveniersbedrijf De Langstraat in Elshout heeft een vrij uitgebreid klantenbestand. Daarin staan de namen van particulieren die waarde hechten aan een mooie tuin, maar ook bedrijfseigenaren, scholen, overheden, woningcorporaties en veel meer. Marcel: "We wedden op diverse paarden. Een hovenier inhuren is nog steeds een luxe en daarmee conjunctuurgevoelig, maar behoefte aan groenonderhoud blijft er altijd. Door goed te spreiden, verkleinen we het risico."

Rijdende reclameborden

Waar De Langstraat is geweest, blijft een piekfijn verzorgd stuk groen achter. Marcel stelt ook hoge eisen aan zijn materiaal. "Natuurlijk kunnen we ons werk niet doen zonder goede voertuigen, bijna allemaal IVECO's. Die kopen we bij Truckland 's-Hertogenbosch. Ze vragen een goede prijs en hebben geen stropdassencultuur." De mensen van Marcel proberen hun wagens zo lang mogelijk in blinkende toestand te houden. "Onze wagens zijn rijdende reclameborden. Ze moeten technisch perfect én altijd schoon zijn. Dat draagt bij aan je uitstraling als bedrijf."

Marcel, vader van twee dochters, is graag actief en een slechte stilzitter. Naast De Langstraat leiden, sport hij veel en is hij lid van heel wat netwerkclubs. Kortom: de veertiger is alle dagen heel druk. Maar dat vertelde hij in het begin eigenlijk al.

'Onze wagens moeten technisch perfect én altijd schoon zijn'





*'Wees
gewaarschuwd:
eenmaal besmet
met het campervirus,
kom je er niet snel
meer vanaf'*

Roger Salfischberger
Verkoop/verhuurspecialist Camperland

Kamperen met een camper, dat is voor Roger Salfischberger hét ultieme gevoel van vrijheid, heerlijk buiten leven en genieten van de natuur. Je eigen huisje en bed bij je hebben, overal waar je gaat. Maar wees gewaarschuwd! Eenmaal besmet met het campervirus, kom je er niet snel meer vanaf.

Ervaar 'the outdoor experience' bij Camperland



Praten over deze lifestyle en campers doet Roger niet alleen in de vakantietijd, maar dagelijks bij Camperland. Als verkoop- en verhuurspecialist brengt hij zijn passie en enthousiasme voor het populaire kampeervoertuig feilloos over.

Roger, 55 zomers oud, trad iets meer dan een jaar geleden toe tot het team van Camperland in het Brabantse Herpen. Voorheen was hij lange tijd actief in de interieur & luxury lifestyle business, met specialiteiten zoals maatwerk shutters en design interieurstyling. Maar het was tijd voor een nieuw avontuur. Toen in 2022 de kans zich voordeed om het salesteam van Camperland te versterken, hoefde hij daar niet lang over na te denken. Wat begon als drie dagen per week op zzp-basis, groeide al snel uit tot een fulltimebaan. Gedreven door de exploderende vraag naar campers.

Méér dan een vakantievoertuig

De camper is niet langer slechts een vakantievoertuig; het is een lifestyleproduct geworden. De laatste jaren is de vraag naar campers flink toegenomen. Steeds meer mensen zien een campervakantie helemaal zitten. Roger wijst op het populaire tv-programma 'We zijn er bijna' en de toename van pensionado's die een camper aanschaffen om te overwinteren in

Benidorm-achtige oorden. "Corona heeft daar zeker een rol in gespeeld. Veel mensen wilden niet afhankelijk zijn van het vliegtuig en kozen voor de veiligheid van hun eigen bubbel. Een camper leent zich daar perfect voor. In die tijd verkochten campers zichzelf. Marktplaatspraktijken waren het soms; af en toe boden mensen zelfs boven de verkoopprijs om een andere geïnteresseerde af te troeven. Die storm is iets afgezwakt, maar de camper is nog steeds buitengewoon populair", legt Roger uit.

Toenemende vraag naar buscampers

Een opvallende trend in de campermarkt is de vraag naar compacte campers of buscampers. Roger: "We verkopen deze vooral aan stellen die met z'n tweeën op vakantie gaan, wanneer de kinderen niet meer meegaan. Of ze gebruiken de buscamper als 'Daily Driver'. Het Duitse premiummerk Eura Mobil, exclusief

'Een opvallende trend in de campermarkt is de vraag naar compacte campers of buscampers'

verkrijgbaar bij Camperland in Herpen, speelt slim in op deze trend. "De Eura Mobil-buscampers zijn af fabriek zeer luxe en compleet uitgerust. Met bijvoorbeeld een lithium accupakket, een zonnepaneel en een Corian keukenblad. Altijd voorzien van de allerlaatste innovatieve oplossingen. Geschikt voor twee personen, maar met een optioneel hefdek ook geschikt voor vier personen. In de showroom staan ze allemaal te schitteren, verkrijgbaar in verschillende lengte- en hoogtematen en met verschillende layouts, voor ieder wat wils dus."

'Camperland heeft in totaal 9.000 m² aan overdekte showrooms, waarmee we de grootste in Nederland zijn'

Grootste van Nederland

Afgelopen najaar deed Camperland uitstekende zaken op de transfermarkt, door Mobicamp - De Vossenhoek uit Oud Gastel over te nemen. Roger: "Dat is een geweldige toevoeging. Mobicamp is onder andere dealer van de bekende Duitse topmerken Hymer, Knaus en Weinsberg. Met deze overname hebben we in totaal 9.000 m² aan overdekte showrooms, waarmee we de grootste in Nederland zijn."

Kennismaken met de camper

De keuze tussen het huren of kopen van een camper is een belangrijke overweging. Een camper aanschaffen is een behoorlijke investering. Met vaste lasten zoals verzekering, motorrijtuigenbelasting, stalling en onderhoud. Roger benadrukt dat veel potentiële kopers eerst willen ervaren of een camper echt iets voor hen is. "Het camperverhuurseizoen 2024 is al begonnen en de boekingen stromen binnen. Een nieuwe trend is dat er veel huurboekingen zijn in het voor- en naseizoen. Dat zijn mooie perioden om er met een camper op uit te gaan, wanneer het nog niet druk is en ideaal als je niet gebonden bent aan de schoolvakanties."

Het ultieme gevoel van vrijheid tijdens een camperreis is voor veel mensen vaak de katalysator om over te gaan tot aankoop. Roger ziet dat veel huurders na een vakantie met een camper definitief om zijn en overgaan tot aankoop. "Het is het ultieme gevoel van vrijheid; om de 'outdoor experience' te ervaren. Je parkeert je camper ergens voor één of een paar nachten, draait de luifel uit, zet campingstoelen en een tafel neer en je vakantie kan beginnen."

Kom eens langs

Roger nodigt geïnteresseerden uit om de website van Camperland te bezoeken voor het uitgebreide aanbod van nieuwe en gebruikte campers. "Of nog veel beter: kom naar een van onze showrooms in Herpen of Oud-Gastel. Een afspraak maken is niet nodig. Bij Camperland staan onze ervaren verkoopt specialisten je graag te woord. Door onze jarenlange ervaring en marktkennis krijg je bij Camperland een goed en eerlijk advies. Ook wanneer je je camper wilt verkopen of inruilen, doe je er goed aan om eens bij ons langs te komen. Het moet raar lopen wil je via Camperland je bestemming niet bereiken!"



School was nooit een hele grote hobby van Twan Bierings. De Brabantse boerenzoon begon al vroeg met werken en kocht op 20-jarige leeftijd zijn eerste vrachtwagen. Tegenwoordig bestaat zijn wagenpark uit meer dan veertig trucks en heeft Twan vijftig personeelsleden onder zijn hoede. "Ik heb bijna nergens anders meer tijd voor, maar ik zou niets anders willen dan dit."

Boerenzoon Bierings boert en vervoert exceptioneel goed



Er zijn maar weinig mensen die Twan Bierings (40) iets hoefden te vertellen. Leraren misschien? Nee, Twan zag weinig klaslokalen van binnen. Hij hield meer van werken; groeide ook op in een bedrijvig gezin. "Mijn vader was boer in Leende. Ik had nooit interesse om zijn bedrijf over te nemen. Gelukkig deed mijn broer dat. Kon ik mooi iets anders gaan doen." Twan had meer met heilige koeien en paardenkrachten dan met het vee van zijn vader.

Toen ik zestien was, begon ik bij een transport- en tuinbouwbedrijf in Someren-Heide (vlak bij Eindhoven, red.). De firma A. Kanters was mijn eerste en tevens laatste werkgever. De eerste jaren reed ik op de tractor. Toen ik achttien werd, haalde ik mijn normale en groot rijbewijs, waarna ik ingepland werd op het transport."

Gloednieuwe DAF op 20-jarige leeftijd

In 2003 vond Twan dat hij wel lang genoeg voor een baas had gewerkt. Hij begon op zijn twintigste voor zichzelf. Op een leeftijd waarop veel leeftijdsgenoten een tweedehands Golfje of Civic uit 1992 bij elkaar hadden gespaard, kocht Twan een iets groter model. Een DAF XF 480 Super Space Cab. "Ik heb hem bij ons thuis in de boerderij aan de keukentafel gekocht van Guido van Stiphout van De Burgh Eindhoven (later overgenomen door Truckland, red.). De wagen was helemaal nieuw. Een flinke investering, klopt. Maar ik had vier jaar lekker kunnen sparen. En als je dan een beetje zuinig leeft, kom je een heel eind."

In de vroege jaren reed Twan als zzz'er bijna dagelijks op en neer naar Zwitserland, in opdracht van PV Transport. PV staat hier voor Pieter Verhoeven, Twans peetoom. Na twee jaar kocht Twan zijn tweede wagen. Toen hij rond 2010 met diepladers ging rijden, ging het snel. Momenteel staan er 42 trekkende eenheden - vooral DAF's - op zijn inventarislijst. Twan: "Exceptioneel transport is langzaam uitgegroeid tot ons handelsmerk. We kunnen alles vervoeren, maar blinken uit in alles wat oversized is. Speciale maatvoering, onder vergunning. Het meeste rijden we in Zwitserland, Zuid-Duitsland en

Oostenrijk; dat is onze vaste hoek. Maar als het moet, gaan we net zo lief naar Spanje of Portugal. Onze chauffeurs zijn meestal de hele week van huis. Ze slapen in de cabine."

De cabine als huiskamer

De cabine is meer dan het interieur van een truck, vindt Twan. "Voor onze chauffeurs is het de slaap- en huiskamer. Wanneer ik een nieuwe truck bestel, mag de vaste berijder ervan meebeoordelen over hoe-ie eruit ziet. De bekleding, het type tv en magnetron, het koffiezetapparaat. Zo wil ik toch een beetje een huiskamereffect creëren. Als mijn jongens zich goed voelen in hun wagen, is dat voor mij ook het beste. Daar wil ik best ver in gaan."

Hoewel het vaak draait om de binnenkant, wil het oog natuurlijk ook wat. Twan geniet zichtbaar wanneer hij een mooi vormgegeven en onderhouden truck ziet. In 2015 won hij op het Truckstar Festival in Assen de publieksprijs voor de mooiste truck. "Ik was een beetje de outsider. Veel deelnemers poetsen de truck waarmee ze meedoen helemaal op en laten 'm niet rijden. Mijn truck reed de dag ervoor nog met een zware lading. Ik vond het mooi, die prijs. Een truck is een visitekaartje, dus belangrijk dat-ie er netjes en verzorgd uitziet."



Met de chauffeurs op pad

Hoewel de Brabander het liefst achter het stuur zit, bestuurt hij zijn bedrijf vooral vanaf zijn kantoor in Maarheeze, vlak bij de grens met Limburg en België. Maar één dag - of nacht - in de week probeert hij toch op de weg te zitten. "Het liefst rijd ik met een begeleidingsbus achter een 'convoi exceptionnel' aan. Ik vind dat een fijne manier om binding met mijn chauffeurs te houden en zij stellen het ook op prijs. Op die manier versterk je je band. En daarnaast vind ik het rijden gewoon leuk om te doen!"

'Wanneer ik een nieuwe truck bestel, mag de vaste berijder ervan mee beslissen over hoe-ie eruit ziet. Daar wil ik best ver in gaan'

Het leiden van een groot transportbedrijf met tientallen mensen aan boord is behoorlijk intensief, beaamt Twan. "Vrije tijd heb ik niet echt. Ik ga wel elke thuiswedstrijd naar PSV en ga in de weekenden kijken naar mijn sportende zoon en dochter, maar doordeweeks ben ik vooral aan het werk. Mijn bedrijf is mijn grootste hobby. De tijd vliegt als ik aan het werk ben. Ik zou niets anders willen dan dit."

En de DAF uit 2003 waarmee Twans avontuur begon? Die is nog steeds in topconditie. "Hij is helemaal opgeknapt en is als nieuw. Er staat 1,8 miljoen kilometer op de teller. Ik rijd er niet meer mee. Hij staat in mijn pand, als een soort blijvende herinnering aan de start van mijn avontuur."



Twan samen met verkoper Guido Stiphout.



PowerSwitch: het eerste checkpoint richting de overstap naar zero-emissie transport

Ralph Spanjaard is onze Electric-specialist. Hij is expert op het gebied van zero-emissiebedrijfsvoertuigen en is niet te beroerd om die kennis te delen. Dat doet hij onder meer door het geven van presentaties bij onze klanten en door middel van ons whitepaper over de switch naar zero-emissie transport.

In februari staat er alweer zestien jaar op Ralphs Truckland-teller. De eerste dertien jaar werkte hij als Sales Engineer. Sinds 2021 is hij Accountmanager Speciale Projecten.

Ralph legt het uit: "Veel organisaties, zowel bedrijven als overheidsinstanties, hebben behoefte aan trucks voor speciale toepassingen. Die moeten vaak nog worden aangepast aan de specifieke wensen, zoals extra assen, een grotere cabine, of een smaller spoor voor een verbeterde wendbaarheid in de binnenstad. In samenwerking met onze technici en partners zorg ik dat de voertuigen helemaal naar wens gemaakt worden." Er is ook steeds meer vraag naar e-trucks en daarom heb ik binnen Truckland de kans gekregen om mij daar verder in te verdiepen en heb ik de mogelijkheid aangegrepen om een post-hbo-opleiding te volgen die volledig gericht is op elektrische aandrijving. Een post-hbo-opleiding is een opleiding voor mensen met een hbo-diploma, die hun kennis en vaardigheden verder willen ontwikkelen."

Klanten bij de hand nemen

De good-old dieseltruck wordt op dit moment nog steeds goed verkocht, maar is wel een uitstervend ras. Dat vertaalt zich ook in de verkoopcijfers bij Truckland;

steeds meer klanten stappen over op een e-truck. Ralph: "Maar een elektrische truck verkopen is niet meer de grootste uitdaging. Wij willen ons onderscheiden en onze klanten persoonlijk begeleiden als het gaat om het omarmen van e-trucks. Daarom hebben we dit jaar hard gewerkt aan een whitepaper: 'PowerSwitch – Samen verder op weg naar elektrisch vervoer'. Daarin staan de belangrijkste checkpoints die je moet afvinken. Afgelopen oktober is de whitepaper gelanceerd."

De weg naar antwoorden wijzen

Het doel van de whitepaper is bewustwording te creëren, legt Ralph uit. "We willen onze klanten optimaal begeleiden om goed en stapsgewijs over de overstap na te denken. Bij de overstap naar elektrisch komt veel kijken. Een e-truck is in



'Wij willen ons onderscheiden en onze klanten persoonlijk begeleiden als het gaat om het omarmen van e-trucks'



Ralph Spanjaard
Accountmanager Speciale Projecten



aanschaf aanzienlijk duurder dan een conventionele diesel. Wat zijn de subsidiemogelijkheden? Waar en wanneer kun je opladen en hoe zit het met netcongestie? Kan het geïntegreerd worden in mijn planning? Wat is de TCO? Doe je het alleen voor je groene uitstraling en omdat je klanten het graag zien, of levert het je nog meer voordelen op? Begin je met één voertuig, of meteen met meerdere? En welk model is geschikt? Veel vragen, waar we de lezer met de whitepaper antwoorden op willen bieden."

Actieradius vaak geen probleem

Ralph merkt dat veel klanten nog niet staan te springen om over te stappen. Vanwege de hoge kosten, maar ook vanwege de – in vergelijking tot dieseltrucks – beperkte actieradius. "Maar als we dan doorvragen, komen we er vaak achter dat zo'n grote actieradius helemaal niet nodig is. De angst om stil te vallen is soms ongegrond. Als je een goed laadplan hebt en het gebruik van de e-truck goed inzichtelijk is, is actieradius vaak geen probleem."

Routesimulator

Klanten die nog niet overtuigd zijn, doen er volgens Ralph goed aan om Truckland eens te bellen. "We hebben software waarmee we heel nauwkeurig routes kunnen simuleren. Daarmee voeren we je startpunt en tussenstops, voertuigtype en gewicht in, plus de gewichtstoename of -afname bij elk adres op je route. Zo krijg je eigenlijk een heel goed beeld van hoe een e-truck in de praktijk presteert. Hiermee kunnen we ook bepalen hoeveel batterijcapaciteit er daadwerkelijk noodzakelijk is."

'Als je een goed laadplan hebt en het gebruik van de e-truck goed inzichtelijk is, is actieradius vaak geen probleem.'



Veel positieve reacties

De whitepaper geeft antwoord op de acht meest gestelde vragen waar je als transportondernemer mee te maken krijgt. Binnen korte tijd is het digitale document tientallen keren via onze website gedownload en het heeft ondertussen ook geresulteerd in orders, meldt Ralph tevreden. "We krijgen er veel positieve reacties op. Klanten waarderen het dat wij als dealer een whitepaper uitbrengen. We hebben het met plezier samengesteld, waarbij we complexe theorieën hebben omgezet in begrijpelijke taal. Uiteraard is de technische inhoud afgestemd met de experts bij DAF. Het is fijn dat de reacties zo positief zijn. Daar doen we het toch allemaal voor."

Wil je de gratis **PowerSwitch-whitepaper** ook op je digitale deurmat?

Vraag 'm dan op **truckland.nl/zero** of scan de **QR-code** en je kunt meteen beginnen met lezen!





Wim van Lunteren
Fleetmanager Boerman Groep

De Boerman Groep houdt van zware klussen

Bij de Boerman Groep rijden ze met zwaar materieel. Maar het DAF-minnende bedrijf uit Hardinxveld-Giessendam doet meer dan goederen transporteren; het bedrijf wordt steeds veelzijdiger en completer. Fleetmanager Wim van Lunteren vertelt er graag over.

Wim stapte in januari 2023 aan boord bij de Boerman Groep. Hij is nog vrij nieuw binnen het bedrijf, maar kent de weg in de transportsector bijna blindelings. Het lot bracht hem bij Boerman. En vooruit: misschien ook een héél klein beetje het LinkedIn-algoritme.

“Bij mijn vorige werkgever had ik het maximale wel bereikt en ik oriënteerde me op iets nieuws. Ik geloof dat ik de vacature voor fleetmanager bij Boerman elke keer zag als ik de app van LinkedIn opende. Toen een goede vriend me ook nog eens op dezelfde vacature attendeerde, wist ik het wel: deze vacature is echt een teken van hogerhand, met een hoofdletter H. Ik solliciteerde”. Aangezien Wim nu de fleetmanager van Boerman is, laat de afloop van die sollicitatie zich vrij makkelijk raden.

‘We hebben 170 trekkende en 225 getrokken eenheden, dus dat is de moeite.

Ik ben verantwoordelijk voor de aanschaf en het onderhoud daarvan’

Geen klassiek transportbedrijf meer

Eén van de dingen die Wim zo aansprak, was de indrukwekkende vloot van de Boerman Groep. “We hebben 170 trekkende en 225 getrokken eenheden, dus dat is de moeite. Ik ben verantwoordelijk voor de aanschaf en het onderhoud daarvan.”

De Boerman Groep is allang geen klassiek transportbedrijf meer dat spullen van A naar B vervoert, legt Wim uit. “We zitten in een transitie en richten ons steeds meer op aanbieden van integrale logistieke dienstverlening. We hebben bijvoorbeeld een

'We hopen in de nabije toekomst de eerste elektrische DAF's aan de omvangrijke vloot te kunnen toevoegen'

eigen aannemersbedrijf dat units, zoals tijdelijke gebouwen die je op een bouwplaats ziet, demonteert, verhuist en weer monteert. En een tak die schakelkasten bouwt op bouwlocaties. Het gaat veel verder dan puur transport. We zijn erop ingericht om onze klanten alles uit handen te nemen, bijvoorbeeld door zware industriële verhuizingen te regisseren en logistieke projecten integraal te managen."

Krachtspaters op wielen

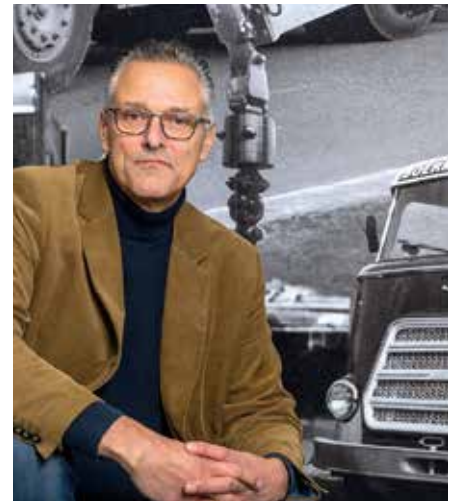
De Boerman Groep - kernwaarden: betrokken, betrouwbaar en bekwaam - rijdt veel voor opdrachtgevers in de bouwbranche. Zware materialen, cementvrachten in bulk, loodzware kabels, steigers en veel meer. Om dat te vervoeren, heb je krachtspaters op wielen nodig. Dat zit gelukkig wel goed, vertelt Theo Schermers, coördinator Marketing en Communicatie – dit voorjaar al veertig jaar in dienst van de Boerman Groep. "95 procent van onze wagens is van DAF. Al sinds 1955 rijden we vooral met DAF. Het tienduizendste

DAF-chassis was voor ons, dat was toen nog een hele happening. We weten wat we aan DAF hebben en andersom. We werken uitstekend samen met DAF en met Truckland, onze vaste leverancier."

Wim vult aan: "We rijden hier ook met modellen die nog niet op de markt zijn, om ze te testen (zogenoemde Early Warning Vehicles, red.). Die zijn vaak uitgerust met nieuwe gadgets en opties. Onze chauffeurs vinden dat geweldig! Soms zijn ze zelfs vereerd dat ze ermee mogen rijden. Na de testperiode van ongeveer twee jaar gaan die voertuigen terug naar DAF en worden ze ontmanteld. Of we kunnen ze overnemen, als het gaat om modellen die op de markt komen."

Oriënteren op elektrisch

Wim hoopt in de nabije toekomst de eerste elektrische DAF's aan de omvangrijke vloot te kunnen toevoegen. "De uitdaging is dat we zware ladingen vervoeren. En dat onze voertuigen vaak zijn uitgerust met een kraan die op



brandstof werkt, wat ten koste gaat van de actieradius. We zijn wel serieus aan het kijken of we in de toekomst met een elektrische truck uit de voeten kunnen. Maar dan zal de laadinfrastructuur in Nederland ook beter op orde moeten zijn, anders komen we gewoon bereik tekort om ons werk goed te kunnen doen."

Wellicht ter compensatie daarvan nam de Boerman Groep in 2022 Actie Radius Transport over. Het Rotterdamse bedrijf is het jongste familielid, al zal dat vast niet zo blijven. Want als het aan de Boerman Groep ligt, is het bedrijf nog lang niet klaar met groeien.



*'Sinds 1955
rijden we vooral
met DAF
en 95% van onze
wagens
is een DAF'*

Nander en Miloud sleutelen aan hun toekomst in Truckland Amsterdam

Op het eerste gezicht lijken monteurs Nander (28) en Miloud (61) van Truckland Amsterdam niet op elkaar. Maar eenmaal in gesprek met het positieve tweetal komen er meer overeenkomsten aan het licht dan je in eerste instantie zou zeggen.



Hoe lang werk je al bij Truckland en hoe kwam je hier terecht?

“Dat is alweer elf jaar geleden. Ik was zeventien en ging naar een open dag van het ROC. Die dag wilde ik vooral kijken of het vak van automonteur iets voor mij was, want ik wilde iets met mijn handen doen. Toen zag ik een vrachtwagen staan en dat zag ik ook wel zitten! Wat groter, wat forser. Dat sprak me aan. Ik heb informatie over de opleiding opgevraagd, een weekje proefgedraaid bij Truckland en ik was om! Het eerste half jaar heb ik in Zaandam op de leerschool gezeten en werk nu tien jaar in Amsterdam Westpoort.”

Waar ben je bij Truckland mee bezig?

“Vooral met reparaties en diagnoses van vrachtwagens in onze werkplaats. Soms doe ik dat ook op locatie. Een week of vijf per jaar heb ik storingsdienst. Dan moet je dag en nacht klaarstaan voor chauffeurs met pech onderweg. Een soort Wegenwacht, maar dan voor vrachtwagens. De pechgevallen komen bij DAF ITS binnen en DAF ITS belt mij dan soms om het op te lossen. En ja, pech komt ook 's nachts voor, dus ik word ook weleens wakker gebeld. Ik word gelukkig altijd wakker van de telefoon, hoewel ik soms wel door de wekker heen slaap. Na een nachtelijk telefoontje ben ik binnen een kwartier onderweg. Negen van de tien keer krijg ik het voertuig weer aan de praat. Dat geeft me dan natuurlijk wel een goed gevoel.”

Is dat een beetje leuk?

“Ja, ik vind mijn werk geweldig. Het is lekker uitdagend. We krijgen hier veel voertuigen die niet standaard zijn, zoals wagens met een alternatieve opbouw. Soms een technisch complexe auto, maar ik houd wel van die uitdaging. Ik begeleid ook mijn collega's en studenten die hier het vak leren. Het is nog niet zo lang geleden dat ik zelf ben afgestudeerd. Daardoor weet ik nog wel goed wat de exameneisen zijn. Ik geniet ervan om mensen iets te zien opsteken.”

Vertel eens iets wat veel mensen niet van je weten.

“Ik krijg best weleens telefoontjes en appjes van oud-collega's die bij een ander garagebedrijf werken. 'Kom eens bij ons praten', vragen ze dan. Soms zit er een leuke aanbieding tussen, maar bij Truckland is het beter geregeld. Ik voel me hier thuis en weet wat ik hier heb. Nee, ik ben zeker niet van plan om weg te gaan!”



Hoe lang werk je al bij Truckland en hoe kwam je hier terecht?

“Ik werk hier nog niet zo lang als Nander en ik zit nu in mijn eerste jaar bij Truckland. Mijn aanloop was wel wat langer. Als je even hebt: in 1976 ben ik met mijn familie vanuit Marokko in Nederland komen wonen. Ik heb hier op de havo gezeten, maar die heb ik niet afgemaakt. Daarna heb ik drie jaar als automonteur gewerkt en ben ik orderpicker bij een grote zuivelfabrikant geweest. Vervolgens heb ik 25 jaar - van 1985 tot 2010 - bij een grote landbouwmachinefabriek gewerkt. Daarna braken mijn mindere jaren aan. Het werd crisis en ik werd ontslagen. Ik raakte in een depressie en zat lang thuis. Toen het weer kon, heb ik me weer gestort op het vinden van een baan. Dat lukte niet, totdat ik uiteindelijk via een banenmarkt van het UWV in contact kwam met Truckland. Ik draaide een dagje mee en dat beviel beide partijen. Na afloop van mijn tijdelijke contract wil ik heel graag bij Truckland blijven.”

Waar ben je bij Truckland mee bezig?

“Ik controleer, repareer voertuigen en voer onderhoudsbeurten uit. Dan loop ik de remmen na, ververs ik de olie, check ik de verlichting en nog veel meer. Vooral van vrachtwagens, bijvoorbeeld de afvalinzamelingswagens van de gemeente Amsterdam. Momenteel ben ik hulpmonteur, dus nog geen volwaardig monteur. Die ambitie heb ik wel, alleen - weet ik niet of dat nog erg zinvol is op mijn leeftijd. Een opleiding tot eerste monteur duurt een jaar of vier. Als ik daarmee klaar ben, ga ik al bijna met pensioen.”

Is dat een beetje leuk?

“Zeker, ik ben hier heel graag. Ik ben hier goed ontvangen, heb een gevarieerde baan en mijn werkdag vliegt voorbij. Mijn collega's zijn allemaal even aardig. Hele fijne mensen!”

Vertel eens iets wat veel mensen niet van je weten.

“Ik ben heel blij dat ik uit mijn dal geklommen ben. Het leven lacht me weer toe, hier heeft Truckland een belangrijk aandeel in. Toen ik in de put zat, woog ik 120 kilo en kwam ik de deur niet uit. Nu weeg ik 75 kilo. Ik sport en wandel veel, bijvoorbeeld in het Noorderpark in Amsterdam. En ik geniet weer van het leven. In mijn vrije tijd lees ik graag of kijk ik naar F1 of voetbal op tv. Mijn favoriete club? Ajax! Ze hebben niet hun beste seizoen, maar komen er vast wel weer bovenop. Net zoals ik.”

'Lone wolf'

Truckland België bezig aan mooie opmars

Met zestien vestigingen in Nederland mag je Nederland gerust een Truckland-land noemen. In België zijn we nog iets minder bekend bij het grote publiek, maar Eddy Wally en Clouseau hadden ook even tijd nodig om door te breken. Duidelijk is dat onze vestiging in Beerse, iets ten westen van Turnhout, stevig groeit. Accountmanager Peter Verheyen wil daar graag zijn steentje aan bijdragen.

Peter (48) is nog behoorlijk vers binnen Truckland, maar niet nieuw binnen de automotive-branch. "Ik heb zeventien jaar in de fabriek van Opel Antwerpen gewerkt, tot aan de collectieve sluiting. Daarna werkte ik dertien jaar in de sales. Ik was vorig jaar toe aan iets nieuws, kwam ik in contact met Truckland en zo is het *balleke* beginnen te rollen. Als accountmanager bij Truckland komen mijn ervaringen in de automotive en sales samen. Deze functie past me perfect", vertelt Peter enthousiast.

Kwaliteit leveren en klanten verwennen

In Nederland is er een behoorlijk Truckland-netwerk met zestien vestigingen. Heel anders dan in het land van onze zuiderburen, waar Truckland in Beerse een soort 'lone wolf' is. "We zijn als het ware omsingeld door een grote keten, Truck Trading België (TTA), opgericht door de zoon van DAF-oprichter Wim van Doorne. Niet vreemd dus dat TTA gespecialiseerd is in DAF. Het is een gevestigde naam in België. Niettemin liggen er hier kansen voor ons. Uiteindelijk beslist de klant met wie hij of zij in zee gaat. Wij kunnen alleen maar zo goed mogelijk ons werk doen; kwaliteit leveren en onze klanten verwennen. Als we dat blijven doen, werken we vanzelf aan onze goede reputatie."

Dat probeert de vriendelijke Vlaming vooral door de sterke punten van Truckland te accentueren én te benutten. Door te laten horen waar Truckland voor staat en het filiaal in België te promoten. "We hebben een supergoede werkplaats die een

zeer mooie omzet draait. En in 2024 wordt die werkplaats nóg ruimer en moderner. Er komen extra poorten, zodat we meer voertuigen tegelijk kunnen onderhouden en repareren. Een ander voordeel is ook dat de nieuwe trucks een aparte poort krijgen, zodat werkzaamheden onafhankelijk van onderhoud en herstel van oudere trucks kunnen worden ingepland. Dat is uiteraard beter voor de doorlooptijd."

"Truckland investeert serieus in onze vestiging", vervolgt Peter. De uitstraling krijgt een enorme boost. Dat vind ik natuurlijk mooi. Het doel is om de lokale klanten terug naar onze werkplaats te krijgen. Door onder meer een locatiewisseling heeft dit wat stilgestaan, de afgelopen jaren. Maar door de lokale potentiële klanten te bezoeken en te vertellen waar we voor staan, zullen het aantal offerteaanvragen en uiteindelijk de verkoopcijfers naar mijn gevoel wel stijgen."

Nog niet zo ver als Nederland

In Nederland is de transitie naar zero-emissievoervoer momenteel een 'hot topic'. Volgens Peter loopt het in België zo'n vaart nog niet. "We zijn hier nog lang niet zo ver als in Nederland. Het is hier nog niet zo concreet, bijvoorbeeld met de invoer van zero-emissiezones. Er zit veel minder druk vanuit de overheid achter. De wetgeving is nog niet rond. Daardoor zijn bedrijven er nog niet zo mee bezig. Ze zien de noodzaak niet zo van investeren in een e-truck. Uiteindelijk moet België natuurlijk wel volgen. In januari is er een groot congres dat gaat over de laadinfrastructuur van België, die de Belgische overheid zeer snel wil opschalen. Dus het komt er wel aan."

Toffe groep

Voorlopig is de ambitieuze Peter nog druk bezig met het leren kennen van zijn werkgever en de markt waarin Truckland acteert. Aan hulplijnen heeft hij gelukkig geen gebrek. "Ik moet zeggen dat mijn Nederlandse collega's me uitstekend begeleiden. Er zit in Nederland veel kennis van de techniek en markt. De wetgeving in België kan je niet vergelijken met die in Nederland, maar daarvoor kan ik terecht bij de Belgische collega's. De Nederlandse en Belgische collega's zijn gul met het delen van hun expertise, wat ik enorm apprecieer. We hebben een toffe groep en ik zit hier uitstekend op mijn plek. Ik heb er zin in om Truckland ook in België nadrukkelijk op de kaart te zetten."



Peter Verheyen
Accountmanager Truckland België

KLG Europe gaat graag voor een maatje meer

Komend voorjaar is Erik Loijen al 25 jaar werkzaam bij KLG Europe. De laatste jaren zit hij op de bestuurdersstoel van de totale groep. Tijdens deze periode is het bedrijf uitgegroeid tot een logistieke dienstverlener en transporteur die in een groot deel van Europa actief is, stagiairs onmisbaar maakt en chauffeurs in de watten legt met een plus-size model.

Voor het begin van KLG Europe moeten we terug naar 1918. De Eerste Wereldoorlog is net voorbij en de rust op het continent is voorlopig teruggekeerd. In het gemoedelijke Brabantse Luyksgestel, net boven de grens met België, richt Cornelis Kuijken het bedrijf Kuijken Transport op.

Dat zijn bedrijf later uitgroeit tot een wereldspeler, kan hij op dat moment natuurlijk onmogelijk beseffen. Dat komt door een aantal overnames. Maar ook door keuzes die goed uitpakken, zoals het specialiseren in de



Erik Loijen CEO KLG Europe

1999 meldt. “Het telefoontje van eigenaar Kees Kuijken kwam precies op het juiste moment”, zegt Erik. “Hij vroeg me om de vestiging in Venlo te leiden. Vrij snel daarna zijn we flink gegroeid, vooral in Oost-Europa. Een belangrijke stap was de opening van onze Roemeense vestiging in Constanța, een belangrijke havenstad. Daardoor konden we wat container transport betreft Europa vanuit twee locaties bedienen: West-Europa vanuit Rotterdam en het oosten van ons continent vanuit Constanța.”

De wagens - vooral DAF's - met het logo van KLG Europe erop rijden tegenwoordig door heel Europa. Vooral op de Franse autoroutes heb je kans om er eens eentje in te halen of juist tegemoet te komen. Erik: “Frankrijk is van oudsher al een belangrijk land voor ons. Wat we daarheen transporteren, is heel divers. Decoratiemateriaal, elektronica en handelsgoederen, om maar wat te noemen. Bijna alles wat in een huif of kastentrailer past. Maar Frankrijk is natuurlijk lang niet alles.

deelmarkten containervervoer en groupagevervoer. En de keuze om een vestiging in Rotterdam - dicht bij de haven - te openen.

Vestiging in Roemenië

Na de millenniumwissel gaat het pas écht hard met het bedrijf. CEO Erik Loijen is dan al aan boord. Hij werkte eerder vijftien jaar voor een andere logistiek dienstverlener, totdat KLG Europe zich in

‘Dat het bedrijf sinds 1918 is uitgegroeid tot een wereldspeler, kon oprichter Cornelis Kuijken op dat moment onmogelijk beseffen’



Oost-Europa is zoals gezegd ook belangrijk voor ons. Dat gebied is de laatste jaren snel dichterbij gekomen.”

Verbeteren van het imago

Begin november 2023 opent KLG Europe op feestelijke wijze een nieuwe vestiging in Eersel, het land van het bekende beeldje ‘De contente mens’ dat symbool staat voor de ware Kempische volksaard: hard werken en niet klagen. De open dag was een groot succes, met bijna tweeduizend bezoekers. “Het doel van die dag was, behalve het vergroten van de naamsbekendheid, het verbeteren van het imago van de logistieke branche.”

“Dat is best nodig en dat is niet terecht”, gaat Erik verder. “Veel mensen zien de logistiek als vervuilende sector en warehouses zijn volgens velen niet meer dan schoenendozen. Zo is het niet. In die centra werken superslimme engineers die nieuwe technologie omarmen. Daarnaast worden voertuigen steeds schoner en zoeken we continu naar manieren om milieuvriendelijker van A naar B te komen. We rijden nog niet met e-trucks, maar we gaan daar in 2024 wel serieus werk van maken. De accupakketten worden steeds beter en de laadfaciliteiten ook. Uiteindelijk moeten we de elektrische truck gaan inzetten en we gaan er graag mee pionieren.”



Tot die tijd rijdt KLG Europe met jonge DAF-trucks en die komen niet van ver. Sinds twee jaar werkt KLG Europe samen met Truckland Eindhoven, vertelt Erik. “We hebben de afgelopen twee jaar honderd nieuwe DAF’s besteld. Het merendeel vervanging, maar ook ter uitbreiding van onze vloot die nu uit iets meer dan driehonderd voertuigen bestaat. We willen een jong wagenpark, vandaar dat we regelmatig een flinke order de deur uit sturen.”

Contente mensen

Erik hecht niet alleen waarde aan jonge voertuigen, maar ook zeker aan jonge mensen. “We wonnen in 2022 de titels ‘Beste Leerbedrijf’ en ‘Aantrekkelijkste Werkgever’. Geen één bedrijf zal anders beweren, maar bij ons staan medewerkers echt centraal. Als er hier een stagiair begint, geven we die meteen een medewerkerprofiel. Hij of zij krijgt eigen taken en verantwoordelijkheden en krijgt iemand gekoppeld die hem of haar goed begeleidt. De stagiair wordt geïntegreerd in ons bedrijf. Als-ie er één dag niet is, missen we hem. Als we een goede stagiair hebben, willen we natuurlijk ook graag dat-ie blijft. Dat is logisch”, besluit Erik.

Ook KLG’ers hebben het volgens Erik goed. “Voor onze chauffeurs bestellen we bijvoorbeeld een wagen die je wel bij eigenrijders ziet, maar minder bij fleetowners zoals wij. De XG+, in plaats van de normale XG. Dat zorgt dat de

chauffeurs comfortabeler kunnen werken en ontspannen in de cabine. Dat vinden we belangrijk: ze moeten tevreden zijn. We zijn trots op onze mensen en willen dat het ze aan niets ontbreekt.”

‘Voor onze chauffeurs bestellen we bijvoorbeeld de XG+, in plaats van de normale XG. Dat zorgt dat de chauffeurs comfortabeler kunnen werken en ontspannen in de cabine. Dat vinden we belangrijk’

Erik besluit: “We willen er eigenlijk naartoe dat iedere collega zich een eigen ondernemer voelt. Dat hij of zij zich eigenaar voelt, zelf verantwoordelijkheid neemt en ruimte voelt. Nee, het is hier zeker geen luilekkerland. Maar ik durf wel te stellen dat KLG Europe een warm bedrijf is waar de familiale band nog steeds nadrukkelijk aanwezig is. En ik draai hier lang genoeg mee om dat goed te kunnen beoordelen.”



‘We hebben de afgelopen twee jaar honderd nieuwe DAF’s besteld bij Truckland Eindhoven’

Truckland en buurman Schoehuijs hebben een uitstekende band

Mocht Scuderia Ferrari voor het nieuwe F1-seizoen nog een stel goede bandenwisselaars zoeken, dan doet het er goed aan de firma Schoehuijs te bellen. De medewerkers van het familiebedrijf blinken uit in vlekkeloze rubberwissels en nog veel meer. Die informatie hebben we niet van de bedrijfswebsite, maar we hebben het zelf ervaren. De mensen van Schoehuijs zijn namelijk de overburen van onze vestiging in Zaandam en onze band is sterk.

In 1987 zag Schoehuijs Bedrijfswagens & Bandenservice het levenslicht. Blijkbaar hadden oprichters Herman en Yvonne Schoehuijs de smaak te pakken, want een jaar later werd ook zoon Danny geboren. Het waren vast drukke tijden, toen nog aan de Zaanse Sluispolderweg. Daar huisde het bedrijf, totdat het in 1990 naar de grotere en huidige locatie aan het Bolbaken vertrok.

Danny is nu 35 en werkt samen met zijn ouders, oudere broer Patrick en jongere broer Stefan in het familiebedrijf. "Voor mij voelt het logisch om in het familiebedrijf te werken", zegt Danny. "Ik heb techniek altijd al interessant gevonden en dat geldt ook voor transport. Toen ik nog op school zat, verdiende ik op zaterdag een zakcentje bij een transportbedrijf.

Daarna startte ik hier. Eerst sleutelen in de garage en sinds 2010 is de afdeling Banden mijn kindje."

Een gewone monteur is geen bandenmonteur

Maak niet de fout om een bedrijfswagenmonteur over dezelfde kam te scheren als een bandenmonteur. Nee, volgens Danny zijn er grote verschillen. "Voor een allround monteur is een band gewoon een band, niet meer dan dat. In een gewone garage is een band bijzaak. Een bandenmonteur kijkt veel dieper en zoomt echt in op de band en het profiel. Het zijn twee totaal verschillende expertises. Wij kennen alle ins en outs van banden."

Gelukkig voor de familie Schoehuijs beseffen veel garagebedrijven dat.

Zoals Truckland Zaandam, dat op bandenrolafstand van Schoehuijs gevestigd is. Danny: "Truckland heeft een goede werkplaats en schadeafdeling, maar ze zijn niet gespecialiseerd in banden. Dat gedeelte besteden ze dan ook regelmatig aan ons uit. Wanneer een voertuig nieuwe banden nodig heeft, gaan wij even langs met vier nieuwe banden. Of Truckland zet de auto bij ons neer, ook goed. Die samenwerking werkt top."

Aan de lopende band vierseizoenenbanden monteren.

Truckland bezorgt Schoehuijs elke week wel wat werk, met af en toe een piek. "Afgelopen december vroeg Truckland ons om in korte tijd 27 bedrijfsbusjes van nieuwe banden te voorzien. Er moesten vierseizoenenbanden onder. Die banden





zijn sowieso aan een flinke opmars bezig, al zijn de winterbanden ook zeker niet uit de mode. Wat ik adviseer? Dat ligt aan de toepassing. Als je in de winter veel rijdt en veel landen bezoekt waar de omstandigheden 'winterset' zijn dan hier, dan zijn winterbanden altijd beter. Een vierseizoenenband is de allrounder van de banden en blinkt daardoor onder



geen enkele omstandigheid écht uit. Het is een beetje een compromis."

Truckland is dus klant van Schoehuijs, maar andersom gaat die vlieger ook op. Want het familiebedrijf doet meer dan banden alleen; je kunt er ook je bedrijfsvoertuig achterlaten voor keuringen, reparaties en onderhoud.

sta meestal tussen de banden", legt Danny uit.

Hij gaat verder: "We zijn een echt werkgezin. De schouders eronder en hard werken, dan kom je ver. Hoe goed het nu met ons bedrijf gaat, bewijst dat. In 1990 begonnen we met vier garagedeuren. Nu hebben we er elf.

'Truckland haalt veel banden bij ons en wij kopen onze bedrijfswagens bij Truckland Zaandam'

En als het nodig is, komt Schoehuijs naar je toe. Daarvoor zijn bedrijfsvoertuigen geen overbodige luxe en die komen niet van ver, meldt Danny. "Truckland haalt veel banden bij ons en wij kopen onze bedrijfswagens bij Truckland Zaandam. We hebben pas een nieuwe Fiat Ducato-servicebus binnen gekregen. Die is speciaal uitgerust om onderweg vrachtwagenbanden te vervangen. Eigenlijk is het gewoon een mobiele werkplaats. Een hele mooie aanwinst."

IJzersterke familieband

Zoals je van Schoehuijs mag verwachten, is ook de familieband sterk. "Over het algemeen voelt het heel goed om met mijn ouders en broer te werken. Natuurlijk hebben we weleens een verschil van inzicht en botst het heel af en toe, maar dan praten we erover en is het goed. Sowieso komt dat niet zo heel vaak voor. Mijn broers en ik zitten niet op elkaars lip. Patrick staat in de werkplaats, Stefan zit op kantoor en ik

We zijn op een hele natuurlijke manier en in een gezond tempo gegroeid. Dat is zeker de verdienste van onze mensen. We hebben echt hele goede medewerkers, ongeveer vijftien in totaal. Aan hen hebben we ons succes te danken. Onze medewerkers zijn trouw; het verloop is erg laag. Er werkt hier iemand die al sinds 1987 in dienst is. Hij heeft mij geboren zien worden. Nou ja, bij wijze van spreken dan."

En de toekomst? Grondlegger Herman is 70, zijn vrouw Yvonne 63. "Mijn ouders zijn al een paar jaar aan het afbouwen", meldt Danny. "Mijn moeder werkt nog één dag in de week en mijn vader drie. Hij springt op drukke tijden of bij pechgevallen bij, maar heeft geen leidende rol meer op de werkvloer. De bal ligt dus bij de tweede generatie Schoehuijs. Met de aanwezige bandenkennis in de achterzak, lukt het de gebroeders vast om grip op zaken te houden en te zorgen dat de druk niet te hoog wordt.



Danny Schoehuijs
Schoehuijs Bedrijfswagens & Bandenservice

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
(Academy)
Den Bosch
Eindhoven
Son
Tilburg
Veghel

BELGIË

Beerse

SPANJE

Madrid

Alcalá de Henares
Valdemoro



Truckland bestaat sinds 1956!

Met 19 Truckland vestigingen en meer dan 650 medewerkers bieden wij in meerdere landen advies en service aan de "internationale" transportsector.

U kunt bij ons terecht voor de koop, reparatie en onderhoud aan vrachtwagens van DAF 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, lease, verzekering, opleidingen, 24 uursservice en schadeherstel.

Daarnaast hebben wij nog 3 Camperland vestigingen, in Herpen, Oud-Gastel en Rucphen. Hier verkopen, verhuren en services we campers en caravans. Voor onderhoud aan uw camper kunt u ook op de meeste Truckland vestigingen terecht.



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

TRUCKLAND

ZERO



Samen verder
op weg naar
elektrisch vervoer

Download **gratis**
de PowerSwitch
whitepaper



*Truckland Zero geeft antwoord
op de 8 meest gestelde vragen*



PowerSwitch

TRUCKLAND
ZERO



Samen verder
op weg naar
elektrisch vervoer

*Truckland Zero geeft antwoord op
de 8 meest gestelde vragen*



PowerSwitch

www.truckland.nl/zero



TRUCKLAND



Gaat verder



2024 beginnen met 10% besparing?

Truckland heeft een geheel
nieuwe demovloot!

Ervaar het zelf!

Scan de QR-code
en vraag een Truckland demo aan!



DAF