

EBOLK **MAGAZINE**



HOGE OMZETSNELHEID BIJ TEGELCENTRUM SIDDEBUREN
STAP-VOOR-STAP VERBETERINGEN BIJ MEEKES
HOBBYTIME ZET NET DAT STAPJE EXTRA

76
NAJAAR 2024

VOOR WOORD

Bolk magazine is een uitgave van de Bolk-bedrijven en verschijnt vier keer per jaar onder eindredactie van Bolk.

Postbus 385
7600 AJ Almelo
bolk.com
info@bolk.com

REDACTIE

KleesZ tekstbureau | Marly Kemna
www.kleesz.nl

VORMGEVING

Asjen Visual Creator
asjen@me.com

LAY-OUT

Little Shop of Graphics
www.lsog.nl

FOTOGRAFIE

Masterphoto

Tot de Bolk-bedrijven behoren de volgende werkmaatschappijen en deelnemingen:

BOLK TRANSPORT BV

nationaal en internationaal huif- en exceptioneel transport

BOLK CONTAINER TRANSPORT BV

nationaal en internationaal (zee)containertransport

BOLK TANK/DISTRIBUTIE TRANSPORT BV

distributie en uitbesteed vervoer

BOLK LOGISTICS BV

warehouse en logistieke dienstverlening

BOLK BUSINESS IMPROVEMENT BV

procesoptimalisatie in logistiek

BESTE BOLKGENOTEN,

Almelo heeft van oudsher de naam een ietwat saaie stad te zijn. Herman Finkers wreef dat er met zijn briljante Twentse zelfspot nog eens fijntjes in. Maar dat is inmiddels bijna 40 jaar geleden en het Almeloese gevoel van eigenwaarde is flink gegroeid door mooie evenementen, bloeiende bedrijven en een hardwerkende voetbalclub die zich met een bescheiden begroting staande houdt in de eredivisie.

Toch baalt menig Almeloër als een radio-dj grappig probeert te zijn over de rug van onze mooie stad en bij velen bestaat een behoorlijke gevoeligheid voor dat risico. Almelo0000. Het omarmen van Hermans karikatuur met de slogan "Almelo, altijd wat te doen" was dan ook een hele sterke stap in de promotie van onze stad.

Daarom gingen de alarmbellen af bij een groep ondernemers die lucht kreeg van het vergevorderde plan om deze beproefde slogan te vervangen door "Heerlijk Almelo" en te laten ondersteunen door een karaktertje met de naam "Almehoela". Heerlijk Almelo is nog tot daaraan toe, hoewel dit meer associaties oproept met een culinair evenement. Maar Almehoela kan echt niet.

Binnen een paar dagen zou dit als hamerstuk op de raadsagenda worden gezet, waarna binnen zes weken alle uitingen zouden zijn aangepast. Bij toeval werd de Amsterdamse citymarketeer Frits Huffnagel, de bedenker van I Amsterdam, bereid gevonden zijn commentaar te geven op dit idee. Na publicatie op social media waren de reacties niet van de lucht. Naast een brede afkeuring van Almehoela door inwoners ook irritatie bij de gemeente. Er was immers een stakeholdersconsultatie geweest, het oordeel werd geveld zonder kennis van de nieuwe campagne en men had toch ook even rechtstreeks contact kunnen opnemen.

Dat is allemaal waar, maar in die stakeholdersconsultatie werd Almehoela pas in de laatste bijeenkomst als een genomen besluit gepresenteerd. Misschien voelde niet iedereen zich daar vrij om kritiek te geven.

Kennis van de campagne zou Almelo pas krijgen na lancering en dan was het al te laat. Het uit zijn verband trekken en ridiculiseren van Almehoela is precies wat die radio-dj of Arjen Lubach ook zou doen. En rechtstreeks contact over een al genomen besluit levert over het algemeen weinig verandering op.

Dat het college hierdoor de nodige ongezouten kritiek heeft moeten verwerken is jammer. Laten we hopen dat met al deze commotie Almehoela in het rariteitenkabinet belandt, naast het mondkapje met "I Amlelo". Dan kunnen we ons weer serieus richten op het promoten van onze mooie stad, de groeibriljant van Twente waar inderdaad áltijd wat te doen is.



Veel leesplezier!
Directie Bolk

OR-VERKIEZINGEN VAN 21 T/M 26 OKTOBER



OR

OR-leden praten en denken actief mee over nieuwe ontwikkelingen bij Bolk. Ze zoeken antwoorden op vragen van medewerkers en bedenken oplossingen voor structurele problemen. Het werk van de OR draagt bovendien bij aan de persoonlijke ontwikkeling van de negen leden. De OR komt tien keer per jaar bijeen en brengt een jaarverslag uit. Afgelopen jaren was onze OR onder meer actief betrokken bij het HSEQ- en arbobeleid. Het is weer tijd voor verkiezingen; het betreft herkiezbare leden en nieuwe kandidaten. De verkiezing vindt digitaal plaats van 21 t/m 26 oktober. Medewerkers ontvangen een mail via WebElect met een link om te stemmen. *Houd je mailbox (en spam) in de gaten. En breng je stem uit!*

WEEK VAN TECHNOLOGIE

Onze wereld zit vol wetenschap en techniek. Zonder gaat niet meer. Onze kinderen moeten dit in de toekomst onderhouden en verder ontwikkelen, maar wat houdt techniek precies in? Als jongeren begrijpen hoe techniek bijdraagt aan het oplossen van wereldwijde problemen, vergroot dat de kans dat ze kiezen voor een technische opleiding. De jaarlijkse Week van de Technologie - een initiatief van Almeloze bedrijven, de gemeente Almelo en besturen voor basis- en

voortgezet onderwijs - is gepland van 11 t/m 15 november 2024. Ongeveer 1.000 basisschoolleerlingen uit groep 7 en 8 brengen dan een bezoek aan een deelnemend bedrijf. Bolk ontvangt 90 leerlingen voor diverse workshops zoals het matchen van lading en vervoerscombinaties. Vooraf wordt in de klas een gastles verzorgd.

KILOMETERMILJONAIR!

Bolk-chauffeur Herman Ruiterkamp ontving onlangs een oorkonde voor het rijden van 1 miljoen kilometer met een Mercedes Benz 8x4 zwaar

transport trekker. Herman heeft vele merken zwaar transport trekkers bij Bolk gereden. Inmiddels rijdt hij alweer 19 jaar op een Mercedes, onder meer op een SLT, Actros Titan, zijn eerste Arocs en vanaf mei dit jaar wederom een Arocs. Collega's van Bolk carrosseriebouw hebben deze auto na aflevering geheel voor zijn specifieke werkzaamheden in het exceptioneel transport aangepast. Herman vervoert veelal het zwaarste onderdeel van windturbines, de nacelle. Totaalgewichten rond de 120/150 ton zijn eerder regel dan uitzondering.



HERMAN, NOG VEEL VEILIGE EN PLEZIERIGE KILOMETERS GEWENST!



TEGELS VOOR ELK BUDGET

IN SIDDEBUREN IS EEN UITGEBREIDE COLLECTIE TEGELS VEELAL UIT VOORRAAD LEVERBAAR

Tegels in hout- of betonlook. Vintage wandtegels of een strakke vloer in een industrieel design. Zoveel mensen, zoveel wensen. Bij Tegelcentrum Siddeburen is het programma wand- en vloertegels uitstekend uitgebalanceerd. Deze specialist in Noord-Nederland biedt al jarenlang een ruim assortiment fraaie tegels en beweegt voortdurend mee met de nieuwste ideeën en trends. Volle vrachten tegels van hoogstaande Europese kwaliteit komen wekelijks van onder meer Italiaanse fabrieken naar Groningen.

FOTO: BRAND-A
BEDRIJFSLEIDER RONALD PRINS VOOR HET BEDRIJFSPAND IN SIDDEBUREN



'ONZE KLANTEN PROFITEREN MEE VAN HET PRIJSVOORDEEL DAT WIJ WETEN TE BEHALEN BIJ DE VERSCHILLENDE TEGELPRODUCTENTEN'



WEKELIJKE NIEUWE VRACHTEN IN HET MAGAZIJN

Bijna twintig jaar geleden gingen de deuren van Tegelcentrum Siddeburen voor het eerst open. 'We zijn een zelfstandige tegelhandel met een grote, sfeervolle showroom van 1.000m², vertelt bedrijfsleider Ronald Prins. 'Ons assortiment bestaat uit meer dan 2.000 vloer- en wandtegels. Zelf mocht ik in 2004 de zaak opzetten. Inmiddels bedienen we met vier fulltime en vier parttime medewerkers klanten in voornamelijk Noord-Nederland. We geven advies op maat en hebben voor elk budget een passende tegel.'

ONZE KRACHT

'In onze showroom presenteren we ons ruime assortiment. Op de voorbeeldvloeren en -wanden geven we mensen een goede impressie van de verschillende soorten tegels. Vakkundig advies en goede service staat bij onze tegelverkoop voorop. Daar ligt ook onze kracht. En in ons ruime assortiment, onze grote voorraad, de gunstige geprijsde tegels én gratis bezorging in de drie noordelijke provincies. Ons tegelcentrum heeft een hoge omzetsnelheid. Daardoor profiteren klanten mee van het prijsvoordeel dat wij weten te behalen bij de verschillende tegelproducenten.'

STIJLEN EN TRENDS

Met een breed assortiment aan hoge kwaliteit tegelmerken heeft Tegelcentrum Siddeburen voor iedere stijl de perfecte vloer- en wandtegels. 'Wij volgen de nieuwste trends nauwgezet. Bijna wekelijks spreken wij met vertegenwoordigers. Ook klanten komen regelmatig met ideeën opgedaan op bijvoorbeeld social media. Afgelopen jaar was een stijging te zien in de beton- en houtlook, in zachte en warme kleuren, maar daarentegen ook in de Mediterrane stijl. In de zuidelijke landen van Europa houden ze juist van tegels met een beetje kleur. Dat zien we terug in de verkoop van onze topmerken uit Portugal en Italië.'

ZICHTBAAR ZIJN

'Klanten weten Tegelcentrum Siddeburen heel goed te vinden via Google. Daarnaast adverteren we via de radio en meerdere reclameborden in de provincie. De online verkoop loopt goed, maar door mond-tot-mondreclame komen de meeste klanten komen naar ons toe. Al onze klanten willen wij tevreden maken. Want daardoor behalen wij de omzetten die we nodig hebben. Veel voorraad, snel leveren, afspraken nakomen, gunstige prijzen en goede service zijn dan onontbeerlijk. En een betrouwbare transporteur is daarbij een noodzaak.'

BLIJ

'Voor het vervoer van tegels vanuit Italië naar Nederland werken we nu ongeveer tien jaar samen met Bolk. Maar het voelt al veel langer. Onze verkoopmedewerkster Afina Haan en ikzelf hebben veel contact met Bolk. Een oud-collega tipte ons destijds. Hij omschreef Bolk als een prima bedrijf dat afspraken nakomt en eerlijke prijzen hanteert. Dat kan ik alleen maar beamen. Als wij bijvoorbeeld een levering sneller moeten hebben, doet Bolk alles om ons te helpen. Dat geeft veel rust; daar zijn we erg blij mee. Natuurlijk weet ik nog dat een chauffeur van Bolk in het begin van onze samenwerking een muur en een week later een deur eruit reed, maar dat werd prima opgelost.'

Tegelcentrum Siddeburen heeft een heel goede bekendheid in hun verzorgingsgebied. 'Onze zaken gaan prima en dat hopen we uiteraard zo te houden. Veel huishoudens in onze regio hebben bevestigsschade. Zij krijgen een subsidie van Nationaal Coördinator Groningen (NCG). Dat zien we de komende tijd nog wel doorgaan. Bovenal hopen we dat we onze klanten nog jarenlang mogen inspireren en helpen met vakkundig en professioneel advies over onze uitgebalanceerde collectie wand- en vloertegels. Met transport vanuit Italië door onze vrienden van Bolk!'



EFFICIËNT MEEBEWEGEN MET GROEI

PROCESVERBETERINGEN BIJ MEEKES MET HULP VAN BBI

Meekes in Winterswijk is door gewoon te blijven al meer dan vijftien jaar thuis in de wereldwijde handel. Het bedrijf denkt groots en wil blijven groeien zonder aan karakter in te boeten. Om hun ambities waar te maken, pakt de (groot)handelspartner alle kansen en mogelijkheden die daarbij helpen. Samen met Bolk Business Improvement (BBI) wordt momenteel volop ingezet op verbeteringen om de vaak complexe bedrijfsprocessen zo efficiënt mogelijk te laten verlopen.

Op achttienjarige leeftijd begon Chiel Meekes vanuit Groenlo met het verkopen van een tuinspiegel en vogelhuisje op de markt. Het bleek de start van een snelgroeiend bedrijf. De afgelopen vijftien jaar verhuisde het bedrijf van Groenlo naar Ruurlo en Eibergen. Van het pand in Eibergen is nog een deel in gebruik voor opslag, maar de partijgroothandel heeft zich in 2023 in het voormalige pand van Philips in Winterswijk gevestigd. Een nieuwe plek met kantoor- en magazijnruimte en een showroom. Inmiddels staan inclusief oproepkrachten circa 65 mensen op de loonlijst. Jesse Giessen was bijna vanaf het begin betrokken bij de in- en verkoop van producten en werd in 2020 mede-eigenaar van het bedrijf van Chiel Meekes.

Een kleine vier jaar geleden startte Jurgen Gerritsen als assistent-warehousemanager bij Meekes. 'De laatste tijd ben ik vooral bezig met het doorvoeren van IT-gerelateerde verbeteringen. Ons bedrijf groeide zo hard dat we met name op logistiek gebied moeite hadden deze groei bij te benen. De ontwikkelingen bleven achter. Dat wilden we aanpakken. We hoorden over de logistieke expertise van BBI en besloten de samenwerking met hen aan te gaan.'

Sander Beeldman is als business engineer van BBI betrokken bij de verbeteringen bij Meekes. 'Mijn afstudeeropdracht bij BBI was gericht op het verbeteren van warehouseprocessen bij Gam Bakker, een klant van BBI in Noord-Holland. Zo efficiënt mogelijk werken was het uitgangspunt. Dit is door hen verder opgepakt. Het was de reden van mijn start bij BBI. We verbeteren bij meerdere klanten logistieke en operationele processen. Afhankelijk van de vraag en de actuele situatie kijken we hoe we een bedrijf het beste kunnen helpen. Het maken van een efficiëntieslag kan aan de operationele kant liggen, maar bij Meekes zijn we nu bezig met het doorvoeren van verbeteringen aan de IT-kant.'

Daniël Roelink is gelijk na zijn afstuderen in mei 2024 gestart bij BBI als junior business engineer. Vanaf die tijd ondersteunt hij Sander bij Meekes. 'Voor Meekes zijn we bezig met de ontwikkeling van een applicatie die Jurgen en zijn collega's kunnen gebruiken in het orderverwerkingsproces. Het gaat om een applicatie van Mendix, een low-code softwareleverancier. Momenteel ligt mijn focus op de ontwikkeling van de front-end van de applicatie: de planning het juiste overzicht geven aan de hand van de beschikbare data. De planning zet interne en externe processen in gang, die aansturing verwerken wij momenteel ook in de applicatie. Ik zie en leer veel bij Meekes. Het bevalt mij goed dat ik deze mooie uitdaging bij hen mag uitvoeren.'

DE COCKPIT

'Meekes is een jong, enorm dynamisch, daadkrachtig en sterk groeiend bedrijf', vertelt Jurgen Gerritsen. 'We denken groots en zijn specialist in de wereldwijde in- en verkoop van uiteenlopende restpartijen van onder meer decoratiemateriaal. Daarbij hechten we sterk aan open en persoonlijk contact en aan het opbouwen van een betrouwbare relatie met klanten en leveranciers. Onze

bevolgen directie kan de producten goed vermarkten. De logistieke afhandeling van de orders was wat verouderd. Dat werd deels aangepakt door de uitrol van een nieuw warehouse management systeem (WMS) met onze softwareleverancier. Voor het overige deel springt BBI nu bij. 'Het gaat om de grijze gebieden zou je kunnen zeggen', vult Sander aan. 'Wij bouwen een soort flexibele schil. Eén centraal systeem waarop de orderpickers bij Meekes exact kunnen zien wat de werklast is voor de komende dag. De cockpit noemen wij dit systeem, dat informatie uit meerdere systemen gebruikt om tot een goede planning te komen. Vroeger gebeurde dit via allemaal verschillende Excel-lijsten. Nu verloopt het maken van de dagplanning digitaal in plaats van op papier. Dat maakt het werk overzichtelijker en de communicatie verloopt veel sneller.'

Efficiëntie en gemak zijn essentiële onderdelen bij het inkopen en verkopen. Dat ervaart Meekes iedere dag opnieuw. Daarom zijn de heren van BBI momenteel wekelijks bij Meekes. 'We volgen de processen op de voet en blijven in contact over openstaande punten. De cockpit is een grote oplossing waarmee we gestart zijn, maar het doel is om steeds meer processen op de werkvloer te verbeteren. Vanuit BBI brengt Lotte Weustink nu met haar afstudeerproject het totale proces van orderpicken in kaart. Ze onderzoekt onder meer de schommelingen in tijden. Het doel is een extra efficiëntieslag aan te brengen, die we vervolgens willen toepassen in cockpit. Dit geeft inzicht in de werklast en de inzet van het personeel.'

Voor Meekes is het belang van een goed planningssysteem groot. 'De cockpit geeft ons tastbare resultaten. Het stelt ons in staat aanpassingen te doen en verbeteringen in ons werkproces door te voeren. Daarom ben ik blij dat we de hulp van BBI hebben ingeroepen. Zij weten waarover ze praten en ze zijn net als wij een daadkrachtige en snel groeiende onderneming. Ook hun informele omgangsstijl past goed bij ons bedrijf. Aan het begin moesten we soms even wat geduld betrachten, maar de toename in mankracht bij BBI heeft deze groei-pijnen weggenomen. Ik ben erg positief over onze samenwerking.' Dit kunnen Sander en Daniël vanuit BBI alleen maar bekrachtigen. 'Iedereen bij Meekes gaat enthousiast mee in het proces. Ze zijn net als wij een jong bedrijf. We maken makkelijk direct contact en worden snel geholpen. Het is een fijne samenwerking.'

PROFESSIONALISERINGSSLAG

Op dit moment is BBI bij Meekes bezig met een professionaliseringsslag. De oorspronkelijke applicatie groeide uit zijn jasje en wordt robuuster en sneller gemaakt. Naast het orderpickproces is het de bedoeling ook een transportplanning te verwerken in de cockpit. Ook dit verloopt nu nog via Excel. Zo worden stap-voor-stap verbeteringen doorgevoerd. 'Deze professionalisering en de voortdurende groei van Meekes leiden vast en zeker weer tot nieuwe inzichten en behoeften. Dat is eigenlijk altijd al zo in ons bedrijf. Om alle processen goed te stroomlijnen blijven we ongetwijfeld met BBI samenwerken', besluit Jurgen.

REGISSEUR

HobbyTime is sinds 1999 zelfstandig importeur en distributeur van meerdere, wereldwijd bekende merken in modelspoor- en modelbouwproducten. Deze producten vermarkt de groothandel vanuit hun altijd goed bevoorrade thuisbasis in Den Ham voornamelijk aan winkels, webshops en scholen in de Benelux. Met een klein team levert HobbyTime snelle en klantgerichte service. Hun aanpak is ondernemend, actief én efficiënt. Zo zet HobbyTime iedere dag opnieuw vol enthousiasme net dát stapje extra voor hun klanten en leveranciers.

Negen jaar geleden stapte Michiel Poel vanuit de transport en logistiek een wereld in die hij niet kende. Hij werd eigenaar van HobbyTime. 'In Almelo begon Harry Becker in 1999 als een afsplitsing van Otto Simon het bedrijf in modelbouw. Tot aan zijn pensioen werkte hij met succes aan HobbyTime, waarna ik het roer overnam. De business-to-business groothandel sprak mij aan. Eigenlijk ben ik blind ingestapt, maar ik zag het vliegwieleffect en besloot er vol passie voor te gaan, vertelt Michiel Poel. Ik hou van ondernemen. En van plezier in mijn werk en dat hebben we zeker met ons team. In juni 2019 betrokken we ons nieuwe pand in Den Ham, waar we met tien mensen een goede intermediair zijn tussen onze leveranciers en dealers. Zeven jaar geleden namen we de activa en passiva over van een Belgisch bedrijf. Door een recente bedrijfsovername hebben we nu ook een eigen vestiging met zes medewerkers in Brussel.'

'Onze kracht ligt in het enthousiasme waarmee we onze producten vermarkten. Daarnaast leveren we veel extra inspanningen om de modelbouwmarkt te laten groeien. We zijn echt partners in business. Dat waarderen onze klanten en leveranciers', voegt Jelmer Flierman toe. 'We zijn een soort regisseur in de modelbouwwereld in Nederland.' Jelmer is 27 jaar, studeerde commerciële economie en deed de nodige ervaring op bij grote landelijke bedrijven. Michiel benaderde hem voor uiteenlopende commerciële taken bij HobbyTime. 'Hij is mijn neef en toekomstig opvolger. Samen met onze andere collega's vormen we een ondernemend, actief en accuraat team.'

ONE-STOP-SHOPPING

'In het begin trok ik de wereld over om nieuwe merken binnen te halen. Meer merken onder één dak is een meerwaarde voor onze klanten. Voor kleinere klanten in Nederland is het een groot voordeel dat ze bij ons meerdere merken tegelijk kunnen bestellen. Dat maakt het voor hen mogelijk een groot en actueel assortiment te bieden. Het merendeel van onze klanten zijn relatief kleine bedrijven. Die waarderen we net zoveel als grotere klanten. Ons bedrijf groeide van 13 merken op het gebied

van modelspoor- en modelbouwproducten tot 60 merken in Nederland. Tel daarbij nog de ongeveer 40 merken op uit onze vestiging in België, dan komen we tot de verkoop van 100 wereldwijde merken. We bieden modelbouwproducten in diverse schalen, maar ook verschillende merken verf, gereedschappen en ander toebehoren.'

DIORAMA

In het bedrijfspan van HobbyTime staan naast volop stellingen met voorraden diverse driedimensionale miniatuuropstellingen. 'Dit soort miniatuurlandschappen worden diorama's genoemd. We hebben een eigen HobbyTime-demoteam dat bestaat uit professionele modelbouwers die op beurzen demonstreren hoe je onze producten gebruikt. Zo creëren we het zogenaemde "pull-effect", waarbij consumenten bewust kiezen voor producten van onze merken vanwege de positieve beleving en associatie met de evenementen. Wij promoten onze merken op een aantal grote beurzen, bijvoorbeeld bij het Spoorwegmuseum in Utrecht en in Veldhoven op de Scale Model Challenge. Verder verzorgen we met ons demoteam workshops in winkels en werken we met leerlingen samen aan innovatieve projecten passend binnen hun onderwijsprogramma's.'

TRANSPORT VANUIT ITALIË

'Een leverancier van ons uit de omgeving van Milaan is Italeri. Omdat het vaak lang duurde voor producten werden afgestuurd, wilde ik zelf het ophalen van de producten regelen. Want we willen snel en klantgericht werken. Uit mijn werkverleden wist ik dat Bolk ook op Italië rijdt. Ik legde contact en vanaf het eerste transport verliep onze samenwerking prima. Inmiddels ontzorgt Bolk ons volledig wat betreft de afname van producten van Italeri. Emiel Slag van Bolk heeft rechtstreeks contact met het bedrijf; wij hoeven nergens meer achteraan. Eén à twee keer per maand komen vier tot vijf pallets onze kant op. Voor Bolk zijn wij een kleine klant, maar we voelen ons zeker niet minder gewaardeerd dan een grote klant. Als elk merk zo accuraat levert als Bolk, dan waren wij heel blij!'



MICHEL POEL EN JELMER FLIERMAN MET TWEE MODELBOUWPRODUCTEN IN HUN MAGAZIJN IN DEN HAM



MARTIJN WEBBINK

MIJN WERK IS MIJN HOBBY

NAJAAR 2024

EERSTE MONTEUR MARTIJN WEBBINK MOET ALTIJD IETS OM HANDEN HEBBEN

Je moet doen wat je leuk vindt. Voor Martijn Webbink bestaat daarover geen twijfel: werken in de transportwereld. Deze nuchtere kijk op zaken bracht hem na afwezigheid van enkele jaren in 2019 weer terug naar de werkplaats van Bolk aan de Beatrix de Rijkweg in Almelo. Tot zijn grote tevredenheid.

Martijn woont zijn hele leven al in Vriezenveen. De zesentwintigjarige monteur komt uit een transportfamilie. 'Mijn vader is monteur. Mijn broer was monteur en is nu chauffeur bij Bolk. En mijn andere broer handelt in machines. Als je in zo'n gezin opgroeit, rol je bijna vanzelf de transportwereld in. Al vroeg wist ik dat dit werk bij me past. Ik vind het leuk. En je moet doen wat je leuk vindt.'

'Voor een korte stage vanuit mijn middelbare school kwam ik bij Bolk. Daarop volgde een vakantiebaan. Na mijn opleiding Bedrijfsautotechnicus aan het ROC heb ik een periode bij Nijwa in Rijssen gewerkt. Maar door mijn broer zijn werk liep ik een keer weer rond in de werkplaats van Bolk in Almelo. Het jeukte toch om hier weer aan de slag te gaan. Dat bleek een mogelijkheid.'

VOLOP VARIATIE

'Mijn werkdag bestaat uit reparaties, onderhoud en storingen verhelpen aan ons materieel. Verder helpen we chauffeurs die kampen met pech onderweg. Dat kan in heel Europa gebeuren. Ik ben bijvoorbeeld wel eens naar Zweden afgereisd. Maar reparaties in Nederland, België of Duitsland komen vaker voor. Het mooiste vind ik dat ik vandaag niet weet waar ik morgen zit of wat ik morgen doe. Geen dag is hetzelfde. Die grote variatie is gelijk mijn uitdaging. En natuurlijk alles goed afronden, zodat je zeker weet dat een chauffeur weer veilig de weg op kan.'

'Het grote materieel in ons bedrijf vind ik een meerwaarde. Net als de korte lijnen. Je hebt niet het idee dat je in een groot bedrijf werkt. Alles is bespreekbaar. Met toekomstplannen ben ik niet zo bezig. Thuis ben ik vooral veel aan het werk. Mijn werk is mijn hobby is geworden. Daarnaast ben ik soms bezig met mijn geheime zender. Vinyl verzamelen via Marktplaats bijvoorbeeld. Het brengt me op de gekste plekken. Dat doe ik liever dan op de bank zitten. Ik moet altijd iets om handen hebben.'

DEEL 2: SAMEN VOORUIT MET EEN E-TRUCK

Kwaliteit zonder compromissen. Innovatief en duurzaam zijn. Dat telt voor Bolk. Om alle diensten efficiënt, flexibel en vakkundig uit te voeren heeft Bolk een omvangrijke materieelvloot. Inmiddels zijn door Bolk drie E-trucks aangeschaft. Waar loop je met een elektrische trekker tegenaan? Enkele chauffeurs doen de eerste ervaringen op.



TOM VAN DER LAAN MET E-TRUCK OP DE BOUWLOCATIE

Eerder dit jaar vertelde Bolk-chauffeur Niek Boersma over zijn eerste ervaringen met een E-truck in bruikleen. Collega-chauffeur Tom van der Laan rijdt nu in één van de drie door Bolk aangeschafte E-trucks. Hoe beleeft hij de ritten met "zijn" nieuwe auto?

'Deze auto heeft veel meer koppel: hij trekt een stuk beter dan een diesel. Je heb beduidend meer vermogen. Dat betekent dat je makkelijker over B-wegen en bijvoorbeeld rotondes rijdt. Zonder veel horten en stoten. Het maakt weinig verschil hoeveel gewicht ik vervoer, vooral het geluid is anders. De E-truck is heel stil. Op de snelweg is dit verschil niet zo groot, maar in de stad rijdt het echt veel rustiger. Persoonlijk vind ik het heel relaxed rijden.'

'Op dit moment rijdt ik veelal vanaf Hengelo naar Haaksbergen. Dat is niet zo ver. Onderweg laden is daarbij niet

nodig, dat kan 's avonds aan de laadpaal bij ons bedrijf. De actieradius ligt bij een lege auto tussen de 300 en 350 km; volgeladen kom je ongeveer 50 km minder ver. Natuurlijk maak ik ook verdere ritten. Daarbij is het belangrijk vooraf goed te checken waar je kan laden. De boordcomputer klopt redelijk, maar is in mijn ogen niet 100% betrouwbaar. Daarom moet je ook zelf nadenken over de route en haalbaarheid.

In een uur pauze laad je ongeveer 60% bij. Als de E-truck bijna leeg is, duurt het laden anderhalf tot twee uur. Onze planning weet dit en geeft me daar tijd en ruimte voor. Deze manier van rijden is voor iedereen nieuw. Persoonlijk zou ik qua rijcomfort voor elektrisch rijden kiezen, maar qua rijbereik voor een diesel. Maar we doen allemaal nog nieuwe ervaringen op met de E-truck en leren elke dag bij. Ik zie het als een mooi groeiproces waarin we al best ver op weg zijn!

