

# **BOLK** **MAGAZINE**



INNOVATIE EN SLIMME LOGISTIEK BIJ WASTOREN  
E-COMMERCE BEDRIJF BOLLUX DROOMT GROOT  
WAGENBORG & BOLK: TRANSPORT VAN HOOG NIVEAU

**80**  
NAJAAR 2025

# VOORWOORD

## BESTE BOLKGENOTEN,

In de transportwereld is een overnamegolf gaande. Veel kleinere (familie)bedrijven worden overgenomen door grotere spelers die daarmee een betere marktpositie verwerven of een 'Buy-and-Build' strategie nastreven. Veel bedrijven hebben moeite om te voldoen aan wetgeving, rapportageverplichtingen of met de verduurzamingsslag en zien verkoop als een goede oplossing voor continuïteit.

In sommige specialismen in het transport is een bepaalde omvang nodig om partij te zijn voor grotere opdrachtgevers. Bovendien kun je met een relatief grote vloot de overheadkosten van bijvoorbeeld certificering, compliance-eisen of een laadplein omslaan over meer omzet. In onze specialismen speelt dat ook, maar binnen Bolk is betrokkenheid van de medewerkers en een positieve bedrijfscultuur belangrijker. Daarom hebben we de afgelopen veertig jaar geen collega-bedrijven overgenomen. We groeiden liever op eigen kracht, met chauffeurs die grotendeels binnen Bolk zijn opgeleid en met klanten die goed bij ons passen. We redden ons goed met de verduurzaming en regelgeving. En we hebben met BBI een prima consultancybedrijf in huis.

We werken wél graag samen met collega-bedrijven. Bijvoorbeeld met Heisterkamp bij Grolsch, met Kooiker bij Sligro en met talloze collega's door Europa in windprojecten of andere bijzondere opdrachten. Zodoende kennen we Ter Linden Transport uit Doetinchem al ruim 20 jaar als een goede collega met een vergelijkbare cultuur. Een bedrijf waarmee we prima uitwisselen en samenwerken.

Ter Linden begon als bergingsbedrijf en startte in de jaren '90 met het vervoer van onderdelen van windmolens. De broers Rex en Roland zetten hun praktijkervaring in bij het eigen ontwerp van opleggers voor het vervoer van de alsmaar zwaarder wordende torendelen en wieken. Veel windmolen-fabrikanten leunden op de technische kennis van Ter Linden en het bedrijf ontwikkelde zich tot een uitgesproken specialist in dit segment. De samenwerking met Bolk was altijd goed en liep als vanzelf. Regelmatig werd over en weer capaciteit uitgewisseld om gaten in de planning te vullen. Door de oriëntatie op verschillende opdrachtgevers zaten we elkaar nooit in het vaarwater. Ter Linden had vanwege de terugval in de windmarkt van de afgelopen twee jaar een lastiger periode dan Bolk; wij konden leunen op spreiding en andere activiteiten.

Om de continuïteit voor de toekomst veilig te stellen zocht Ter Linden toenadering tot Bolk. We startten gesprekken over een overname met als uitkomst dat Ter Linden vanaf dit najaar zelfstandig verder werkt onder de vlag van Bolk. Voor beide bedrijven betekent dit een verdubbeling van de capaciteit voor het windmolentransport en een aanzienlijke verruiming van de mogelijkheden. Bijvoorbeeld voor binnenlandse projecten in Frankrijk dankzij de lokale vestiging van Bolk. Door het Europese streven naar energie-onafhankelijkheid leeft de windmarkt weer op. De timing lijkt dus precies goed te zijn.

Ter Linden blijft in Doetinchem, alleen al omdat de werkzaamheden en de vloot die ruimte nodig hebben. Wel gaan we processen stroomlijnen, inkoopvoor- delen nastreven en een goede samenwerking tussen begeleiders, chauffeurs, planners en projectleiders bevorderen. De plannings stemmen we goed op elkaar af en we willen leren van elkaars ervaring. Bovenal gaan we proberen de betrokkenheid en bedrijfscultuur van beide afdelingen goed samen te brengen. Dit moet met de achtergrond van beide bedrijven prima lukken.

We heten de medewerkers van Ter Linden van harte welkom bij de Bolk-familie!

Veel leesplezier  
Directie Bolk

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





IDEALE LOCATIE IN FRANKRIJK

## OPENING NIEUWE VESTIGING BOLK FRANKRIJK

Onlangs is de Franse vestiging van Bolk verhuisd naar de voormalige discotheek "l'Hélios" aan de D1044 in Urvillers, vlakbij het Noord-Franse Saint-Quentin. Na de transformatie tot kantoorpand, werkplaats en parkeerplaats was het tijd voor een feestelijke opening. Collega's van alle Europese Bolk-vestigingen reisden op 20 september af om mee te vieren en de onderlinge band te verstevigen. In de dagelijkse praktijk delen Bolk Frankrijk en partner Beudservices het bijzondere pand, waar nog veel herkenbaar is van de vorige bestemming. De locatie is ideaal, kent volop ruimte voor stalling en opslag en ligt aan de doorgaande zwaartransportroute. Beudservices begeleidt uitzonderlijk vervoer. Het bedrijf ziet samen met Bolk de toekomst zonnig in op deze mooie nieuwe locatie.

## DE HORT OP MET DE PV!

Zaterdag 27 september kwamen bijna 90 collega's en partners naar het Twents Kwartiertje in Weerselo voor een heerlijk ontspannen middag en avond. Met koffie en cake werd afgetrapt. De personeelsvereniging maakte de groepen bekend, waarna iedereen de hort op ging met de Solex. Na de rit door het 'Weerselse laand' werden de magen gevuld bij een lekker buffet. Bij een muziekbingo werd luidkeels meegezongen én het leverde mooie prijzen op. Tot grote



ONTSPANNEN RIT OP DE SOLEX

hilariteit werden de dubbele bingo's beslecht met heuse limbo battles. De Feest DJ verzorgde de gezellige muzikale omljsting van de avond. De eerstvolgende feestelijke activiteit – het Sinterklaasfeest voor de jongste "Bolkianen" – vindt plaats op zaterdag 29 november aanstaande.

## ZONNEPANELEN EN BATTERIJEN WAREHOUSE HENGEL

In Hengelo zijn op het enorme dak van het Bolk warehouse sinds enige tijd 1056 zonnepanelen en batterijen met 600 kWh opslagcapaciteit in

gebruik genomen. De zonnepanelen leveren en de batterijen slaan op. Zo wordt ook als de zon niet schijnt eigen elektriciteit gebruikt. Hierdoor kan zelfstandig worden voorzien in de energiebehoefte van het gehele warehouse én de elektrische heftrucks die daar rijden. Daarnaast heeft Bolk sinds kort een laadplein met vijf laadpunten van 150 tot 300 kW voor het laden van elektrische vrachtwagens. De eerste ervaringen met de elektrische Mercedes e-Actros zijn positief: het bereik loopt onder goede omstandigheden op tot maar liefst 600 kilometer.



HENGELOSE ZONNE-ENERGIE

Aan de Ketelmakerij 5 in Hengelo staat een werkelijk schitterend nieuw bedrijfspand. Daar is het in 2017 opgerichte bedrijf Wastoren® sinds dit voorjaar gevestigd. Wastoren® ontwikkelt en verkoopt innovatieve modulaire kastsystemen voor de complete inrichting van de wasruimte, badkamer of bijkeuken. Het bleek een gat in de markt. Het familiebedrijf groeide de afgelopen jaren hard en liep tegen de grenzen van het gehuurde magazijn aan. Om deze groei duurzaam te ondersteunen koos het bedrijf ervoor om een nieuw pand mét eigen warehouse te laten bouwen.

Het idee ontstond aan de keukentafel van Hengeloër Co Verburg. Voor veel mensen is het in- en uitpakken van de wasmachine en wasdroger een vervelende of lastige klus. Je moet toch iedere keer weer gehurkt of op de knieën voor die apparaten. 'Mijn vader heeft een verleden in de keukenindustrie. Hij bedacht voor dit probleem een comfortabele en stabiele oplossing. Hij is letterlijk zelf gaan tekenen en liet op basis daarvan een eerste ontwerp maken', vertelt dochter Frédérique. 'Om de veiligheid te garanderen liet hij de unieke modulaire kast, waarmee je je wasmachine en droger op comfortabele hoogte kunt plaatsen, uitgebreid testen door TÜV Rheinland. Met succes: ons familiebedrijf verkoopt de enige TÜV gecertificeerde wasmachinekast van Europa.'

### GROEI FAMILIEBEDRIJF

Frédérique Verburg begon zelf in december 2023 in het familiebedrijf. 'Mijn vader is de visionair, mijn moeder Jacqueline is de stabiele factor achter hem. En ze werkt net als mijn zus Babette ook in ons bedrijf. Bij mijn start heb ik eerste een half jaar meegelopen op alle afdelingen. Zo kwam ik erachter waar ik van toegevoegde waarde kon zijn. Met mijn achtergrond in de technische bedrijfskunde en mijn ervaring in de logistiek heb ik het logistieke traject in ons bedrijf opgepakt. Dat past ook bij mijn analytische manier van denken.'

De afgelopen jaren groeide het team van 4 naar 40 medewerkers. 'Na de online start in 2017 vanuit Hengelo hebben we een tijd in Enschede gezeten. Onze voorraad lag bij Bolk Logistics in Hengelo. Mede door ons vraag gestuurde aanpak groeiden we snel én uit ons jasje. We hebben een sterke positie verworven in de markt, zowel in Nederland als in het buitenland. In Spanje regelt mijn tante de online verkoop', vertelt Frédérique. 'En dit jaar hebben we ook een webshop in Italië geopend. Binnenkort hopen we ook de Amerikaanse markt te betreden. Met ons nieuwe bedrijf in Hengelo zorgen we hier voor extra werkgelegenheid. Ons gave bedrijfspand bestaat uit 1.700 m<sup>2</sup> kantoorruimte en 3.000 m<sup>2</sup> magazijn met een hoogte van

14 meter. Het gebouw is smaakvol ingericht, passend bij de stijl van de kasten die we verkopen. Het staalgebruik aan de buitenzijde van ons pand is een knipoog naar de staalstad Hengelo.'

### HULP EN ADVIES

'Het jonge team van Bolk Business Improvement (BBI) wist van onze bouwplannen', vervolgt Frédérique. 'Wij wilden onze groei duurzaam ondersteunen met een eigen warehouse. Dat bood gelijk de kans om het logistieke proces slimmer en efficiënter in te richten. Hein Langeveld en Stijn Huuskens dachten spontaan met ons mee over de toekomstbestendige inrichting ervan. We besloten met ze te sparren over hoe we dingen anders en beter konden doen. Het was fijn om hun kennis, expertise én praktijkervaring naar binnen te halen. Ik zie BBI als een groep jonge gasten die vol gas gaat, nieuwsgierig is en wil groeien. Dat past bij ons; we bleken een goede match.'

'Helemaal mee eens', zegt Stijn. 'Na een quick scan van de processen en logistieke behoeften bepaalden we samen de ontwerpkeuzes. En we ontwikkelden de meeste efficiënte opslagstrategie: wat sla je waar op, in welk type stellingen en met welke interne transportmiddelen. Daarnaast adviseerden we over een geschikt Warehouse Management Systeem (WMS) dat naadloos aansluit op de operationele processen én ambities van Wastoren. Tot slot stelden we een verhuisplan op, hielpen we bij de inrichting van het warehouse en bij de daadwerkelijke verhuizing.'

### RESULTAAT

Stijn zat tijdelijk een dag in de week bij ons op kantoor', vult Frédérique aan. 'Dat maakte de lijntjes kort; het vereenvoudigde het betrekken onze collega's bij alle plannen. Uiteindelijk zijn we enorm blij met ons modern en efficiënt ingerichte magazijn volledig afgestemd op onze toekomstige groei. Van de livegang heeft onze consument vrijwel niets gemerkt. Dat was precies ons doel. We zijn klaar voor de toekomst en blijven ons focussen op onze innovatieve producten en tevreden klanten.'

# INNOVATIEF IN ALLES!



FRÉDÉRIQUE VERBURG EN STIJN HUISKES

# DE MOTOR ACHTER WEBSHOPS

**ONLINE VERKOOP? BOLLUX HELPT VAN BEGIN TOT EIND**

Het klinkt als een jongensboek. Avontuurlijk en spannend. Een samenwerking. Een plan. Een droom. Drie jongens houden zich In coronatijd los van elkaar bezig met een webshop, het maken van content voor online verkoop, logistiek en marketing. Maar ideeën én voorraden werden te groot. Dit was de start van een nieuw businessmodel. Bollux zag het levenslicht: een e-commerce bedrijf dat online verkopers helpt bij het vermarkten en versturen van producten. Dat was slechts het begin.

In 2020 startte Thomas van Hagen een webshop. Ook Rob Westerhof verkocht in die tijd online producten via een eigen webshop. Tijmen Jans had een achtergrond in de marketing. De vrienden zagen groei en potentie in de e-commerce. Ze besloten een businessmodel te maken en bundelden hun ideeën en krachten in september 2020 tot één bedrijf: Bollux. Kort gezegd wilden ze het vermarkten en versturen van producten uitvoeren met minder schakels. Wat later, in 2022, gaf de erkenning van Saxion door het behalen van de winst bij de Saxion Ondernemers Award hun bedrijf een mooie extra boost. 'Waar we in 2022 begonnen met 30 orders per dag, verwerken we nu ongeveer 1.500 tot 2.000 orders per dag', vertellen Thomas en Rob enthousiast. 'Omdat ons fijne team flink ging uitbreiden, moesten we ook ons management uitbreiden. Dyron van Keimpema kwam bij ons voor planning en operatie. 'Fulfilment betekent dat wij bestellingen verpakken waarna ze naar de eindgebruiker gaan. Wij nemen dus taken zoals orderverwerking, verpakking, verzending en retourbeheer volledig over. Zo besparen e-commerce ondernemers geld én tijd. En die tijd kunnen ze bijvoorbeeld investeren in het laten groeien van hun onderneming.'

## ONDERSCHIEDEND VERMOGEN

In 2023 werd de focus iets verlegd. Het maken van content werd stopgezet. 'Logistiek was de constante flow. We wilden meegroeien met onze klanten en partners binnen de e-commerce. Vanaf maart dat jaar hebben we ook onze activiteiten voortgezet in ons huidige pand aan de Smaragdstraat in Hengelo.' Dat alles blijkt een goede keuze die zijn vruchten afwerpt. 'Het groter worden van ons bedrijf maakt ons interessant voor ondernemers. Dat geldt ook voor de brede range van de producten die wij opslaan en versturen. Wij maken logistiek makkelijker voor onze klanten en zijn de motor achter hun webshops. Zo werken we bijvoorbeeld met een sorteestraat die onze pakketten per vervoerder sorteert. Het automatisch sorteren maakt het picken efficiënter.' De heren en hun collega's van sales en accountmanaging luisteren naar de klant en proberen samen de beste oplossingen te vinden. Efficiënt en betrouwbaar. 'Dat is ook voor ons een constant leerproces. De productrange die bij ons past is heel breed en gaat van lampenkappen tot USB-splitters en van bureaus tot nagellakjes. Wij bieden een totaal oplossing: containers lossen, bulk opslaan, van grote tot kleine artikelen en van business-to-business (B2B) en business-to-consumer (B2C) diensten. Waar veel bedrijven focussen op één van de twee strategieën combineren wij ze juist. En dat is gelijk ons onderscheidend vermogen. We hebben veel partnerships, bijvoorbeeld voor ondersteuning bij import. Door onze eigen ervaringen met online verkoop in het verleden snappen wij mogelijke problemen van klanten. Dat maakt meedenken in oplossingen voor verkoop weer makkelijker.'

In de bedrijfsvoering van Bollux telt kwaliteit, technologie en innovatie. 'Logistiek is zoveel meer dan alleen pakwerk. Wij zien de potentie en groeimogelijkheden in webshop logistiek en het loont zich om daar in te investeren. Daarbij willen wij "down-to-earth" blijven. De persoonlijke

connectie met klanten en onze platte communicatie in- en extern willen we zeker behouden. Intern geldt eigenlijk dezelfde gedachte en aanpak. We zijn een super laagdrempelig en lekker jong team, dat bestaat uit 54 medewerkers en bijna iedere week groeit.'

## NIEUW WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEEM

Om al het werk in ons magazijn te optimaliseren en stroomlijnen heeft Bollux onlangs een volledig nieuw warehouse management systeem (WMS) geïmplementeerd. 'Dit geeft ons en onze klanten betrouwbare data-inzichten. Zo kunnen we voorraden op meerdere locaties managen en de klant nog beter adviseren. Denk aan goede inkoopadviezen. Met de PIM-module (Product Informatie Management) verrijken we de data. Je ziet bijvoorbeeld direct in alle verkoopkanalen de tekst en afbeelding bij een product in beeld. Een zogenaamde 5x-tool kan verbonden worden voor het bijhouden van alle marges. Het scannen van de barcodes met dit WMS is bovendien veel minder foutgevoelig dan tellen van voorraden. Kortom: met ons nieuwe WMS is alles inzichtelijk in het dashboard. Een klant kan alle verkoopkanalen koppelen aan ons centrale magazijn. Dat geldt voor meer dan 200 verkoopkanalen in heel Europa.'

## ONDERSTEUNING

Voor de bulkvoorraad van goederen huurt Bollux sinds eind vorig jaar magazijnruimte van Bolk Logistics in Almelo. 'Daar slaan we 7.000 pallets extra op. Na in eerste instantie een te dure oplossing voor opslag in Duitsland kwamen we bij Bolk terecht. Onze e-commerce business sluit mooi aan op hun logistieke diensten; opslag van de bulk in Almelo, fulfilment in Hengelo. Bolk heeft veel kennis en kapitaal in huis. We delen inmiddels al veel informatie met elkaar en bespreken onze groeiplannen. Met het team van Bolk Business Improvement (BBI) werken we al intensief samen. Zij nemen onze organisatie onder de loep en kijken waar verbeteringen liggen. Al deze positieve ervaringen en contacten hebben onlangs geleid tot participatie van Bolk in ons bedrijf; we hebben een aandeel van Bollux aan Bolk verkocht. Zij zien onze aanpak, onze drive en de groeipotentie van ons bedrijf en wij geloven dat hun kennis en ondersteuning een boost geeft aan de groei van Bollux.'

## WORK HARD & DREAM BIG

'Wij zijn een 3PL-partij. Dat betekent Third-Party Logistics (derdepartij-logistiek). 3PL-bedrijven helpen ondernemers zich te concentreren op hun kernactiviteiten door kostenbesparing en efficiëntieverbetering. Je neemt de klant een compleet magazijn uit handen. Op dat gebied willen wij blijven groeien en de grootste van Nederland worden. Natuurlijk mag dit niet ten koste gaan van kwaliteit. Waar nodig doseren we de groei om altijd de kwaliteit die we leveren te waarborgen. Met ons fijne team werken we hard om voortdurend te bouwen aan de groei. En aan onze schaalbare en autonome processen. Dit alles moet ons tot een autoriteit maken, dat als voorbeeld wordt genoemd in de logistieke schoolbanken. In de toekomst willen we met meerdere locaties op internationale schaal doorgroeien. Dat is onze droom.'

Wagenborg Nedlift biedt unieke, vakkundige en veilige oplossingen op het gebied van zwaar transport, hijswerk, engineering en aanvullende diensten. Daarbij ligt een sterke focus op veilig werken, doordachte engineering, efficiënt projectmanagement en de inzet van modern en duurzaam materieel. Als betrouwbare dienstverlener bouwt Wagenborg sinds jaar en dag aan duurzame relaties met haar klanten én partners. Tot die samenwerkingspartners behoort ook Bolk. De bedrijven delen dezelfde normen en waarden. En nog veel meer.

Tussen 1987 en 2000 verwierf Wagenborg de bedrijven Kramer Transport, Lommerts NV en de Van Wezel groep. Vanaf 2001 werden ze gezamenlijk Wagenborg Nedlift. 'In totaal werken in ons bedrijf ongeveer 350 medewerkers, verdeeld over meerdere vestigingen in de regio's Noord, Oost en Zuid-Nederland. Ook hebben we een vestiging in Duitsland', vertelt Regiomanager Oost Joris Kotte. Al 25 jaar lang is hij in dienst bij Wagenborg in Hengelo. Hij onderhoudt veel contact met relaties en partners. Zijn collega Stephan Kupper, al 20 jaar een vaste waarde binnen het team van Wagenborg, is verantwoordelijk voor de Technical Sales van grote kranen (meer dan 160 ton en grote rupskranen).

Royal Wagenborg levert met 3.000 professionals en een uitgebreide vloot, veilige en duurzame logistieke oplossingen zowel op het land als op zee. Aan land maakt Wagenborg Nedlift het verschil met veilige en innovatieve oplossingen voor zwaar transport, hijsen en engineering. 'We hebben een eigen afdeling met engineers, die hun hand niet omdraaien voor complexe projecten of standaardwerk. Geen uitdaging is te groot. Of het gaat het om het verplaatsen van een transformator met een gewicht van 400 ton van Duitsland naar België. Of om het installeren van een brug van 1200 ton met een spanwijdte van 140 meter gelegd over een rivier. We bieden een passende oplossing', aldus de heren.

### **STERK. TROTS. NUCHTER.**

Joris vervolgt. 'Al in het pre-Wagenborg tijdperk werkten we samen met Bolk. En die samenwerking is alleen maar

toegenomen. Natuurlijk is er de regionale binding. En onze markten hebben enorm veel raakvlakken. Allebei zijn we specialist in ons eigen vakgebied. In het heavy wegtransport hebben wij een klein aandeel. Bolk vult ons daarin aan en ondersteunt onze projecten met hun heavy equipment en transport. Andersom helpen we met onze gecertificeerde hijskranen bij uiteenlopende projecten van Bolk. In drie woorden zou je onze samenwerking kunnen omschrijven als "sterk, trots en nuchter".

### **SAMENWERKEN AAN PROJECTEN**

'Een mooi voorbeeld van een actueel project waaraan we samenwerken speelt zich af op het boorveld in Haaksbergen. De boortoren voor het boren van zout moet meerdere keren worden verplaatst. Dit vraagt om een vakkundige combinatie van transport- en hijswerk. Dit doen we samen; een intensieve en leuke samenwerking die ongeveer een half jaar tijd in beslag neemt. Zo lopen er meerdere projecten waarin wij veelal de engineering en de hijswerkzaamheden verzorgen en Bolk het transport regelt', legt Joris uit. Stephan vult zijn collega aan: 'We werken ook samen bij meerdere windmolenprojecten van Bolk. Zij regelen vooraf alles wat betreft het exceptionele transport en wij organiseren het hijswerk van de diverse onderdelen van de windmolens. Voor het verschepen van de windmolendelen naar Noord-Europa bijvoorbeeld maakt Bolk dan weer gebruik van de scheepvaartdiensten van ons moederbedrijf Royal Wagenborg.'

### **ZELFDE BLOEDGROEP**

'Over en weer maken we gebruik van elkaars kennis en expertise op diverse vakgebieden', vertelt Stephan.

# FORWARD TOGETHER. FOR SURE.



STEPHAN KUPPER REGELT BIJ WAGENBORG DE TECHNICAL SALES VAN GROTE RUPSKRANEN

'Daarnaast benutten we elkaars materieel en mankrachten. In de praktijk betekent dit momenteel dat we wekelijks – soms zelfs dagelijks – overleg hebben over diverse projecten. Die contacten verlopen echt heel gemakkelijk. We praten dezelfde taal. Delen dezelfde normen en waarden. Hebben dezelfde bloedgroep: Twentse nuchterheid, aanpakken, doorpakken. Ieder lastig vraagstuk zien wij als een uitdaging. Dat geldt voor Bolk net zo. Maar een passende oplossing komt er altijd, want met elkaar zijn we tot alles in staat. Eigenlijk zien wij het zo dat je een verlengstuk bent van elkaars diensten. Je doet het met elkaar. Deze bundeling van krachten maakt ons tot een sterke combinatie van twee bedrijven. Naar de klant treden we op als één gezamenlijke partij en zijn we een goede partner die hen volledig ontzorgt.'

### ZWARE KLUSSEN

'Bij klussen met een lading van meer dan 100 ton kan Bolk een beroep op ons equipment doen. Hierin wordt samen een oplossing gezocht met ons materieel. Dit soort zware klussen is altijd uniek. Daarvoor komen onze specialisten bij elkaar. Bolk heeft de kennis en doet al het voorwerk, wij hebben de passende hijs- en transportmiddelen voor dergelijke zware klussen. Samen zorgen we dat de opdracht volgens de standaard die de klant gewend is uitgevoerd wordt.'

Ook dit staven beide heren weer met een voorbeeld van "the best of both worlds": het windmolenproject op Spiekerooog, een Duits Waddeneiland. 'Bolk heeft veel ervaring met dit soort projecten en gaat mee als transportspecialist. Zij voorzien ons van de specifieke informatie, zodat wij de juiste beslissingen kunnen maken voor de klant. Voor Wagenborg zijn veiligheid, betrouwbaarheid en kwaliteit bij iedere opdracht belangrijke zaken. Het is prettig te merken dat Bolk exact dezelfde eisen stelt.'

### FORWARD TOGETHER. FOR SURE.

De heren van Wagenborg zien vertrouwen als de basis van de langdurige en stabiele relatie. 'Alles wordt open en eerlijk besproken. We maken vooraf een goede inschatting van de risico's om verrassingen achteraf te voorkomen. Nee is ook een antwoord. Alhoewel dat niet vaak voorkomt', zeggen Joris en Stephan met een lach. 'Fijn is ook dat we elkaar niet in het vaarwater zitten. Ons equipment sluit juist goed op elkaar aan. We denken dat we ook namens Bolk spreken als we zeggen dat we de samenwerking graag voorzetten en waar mogelijk verbeteren. Bij grote projecten kunnen we perfect als gezamenlijke partij naar voren treden. Dat doen we, daar zijn we trots op en dat stralen we ook uit. Bijvoorbeeld bij de Military Boekelo - Enschede, een van de grootste business-to-business events van Nederland, waar we dit jaar samen een stand hebben. Zo'n gezamenlijke "hospitality-paviljoen" is ideaal voor ons, omdat onze werkgebieden en onze relaties elkaar perfect aanvullen. Vandaar dat we hebben gekozen voor de slogan: Forward together. For sure. Dat zegt genoeg toch?'



WAGENBORG EN BOLK SAMEN AAN HET WERK

# NIEUWE ERVARING RIJKER

Voor Vriezenveener Thije Pezij was de keuze snel gemaakt. Al vanaf jonge leeftijd wist hij dat hij vrachtwagenchauffeur wilde worden. Net als zijn vader. Na de middelbare school koos hij heel bewust voor de opleiding tot chauffeur wegvervoer. Inmiddels doet hij bij Bolk precies wat hij leuk vindt.



THIJE PEZIJ

Een heel rustige jongen, die openstaat voor uitdagingen. En iemand die best behulpzaam is. Zo omschrijft de in Vriezenveen geboren en getogen Thije Pezij (19) zichzelf. 'Ik praat niet graag over mezelf, maar dit zullen anderen denk ik herkennen.'

'In mijn schooltijd werkte ik in het weekend in de washal van Bolk. Vanuit mijn opleiding was een stage bij Bolk voor mij een logische vervolgstap. Die stageperiode startte op het Business XL Park en daarna liep ik mee in de Ormethal aan de Plesmanweg. Met mijn diploma én het vrachtwagenrijbewijs op zak was een gesprek snel geregeld. Zo kwam ik bij Bolk in dienst.'

## NIEUWE UITDAGING

De eerste tijd was Thije voor Bolk bij Brink XL aan het werk. 'Als charter. Met een vrachtwagen met kooiaap ging ik op pad, zodat ik met deze meeneemheftruck zelfstandig goederen kon laden en lossen. Vooral bij particuliere adressen. Dit doe ik nu om de week. Want sinds kort

werk ik die andere week in de zogenaamde BLX (Benelux) Groep. We moeten allerlei goederen aanpakken, hijsen, vervoeren en plaatsen. Vooral brede, lange en hoge ladingen bijvoorbeeld midden in grote steden afleveren vind ik een gave, nieuwe uitdaging. Dat is niet altijd het makkelijkste werk, maar naderhand ben je wel weer een ervaring rijker.'

'Wat ik mooi vind bij Bolk is de diversiteit aan werkzaamheden. Als iets je wat minder aantrekt, denken ze met je mee over andere mogelijkheden. En ook de gezellige sfeer vind ik leuk. Dit werk is mijn passie. Daarnaast drink ik in het weekend graag met mijn vrienden een lekker biertje. Eigenlijk houd ik vooral van gewone dingen doen; van niks doen word ik heel kriebelig.'

Thije hoopt nog jarenlang op de vrachtwagen te rijden. Wat de toekomst hem brengt weet deze nuchtere jongen nog niet. 'Dat zien we vanzelf wel. Mijn plan is zeker in Vriezenveen te blijven wonen. Voorlopig bevalt "Hotel papa en mama" me nog prima', besluit hij met een lach.

