

# LEAD



## *IT-trein dendert door*

Efficiency, inzicht en  
schaalbaarheid



### *Duurzaamheid*

Experts en koplopers over  
innovaties en uitdagingen

### *Koersen naar de koppositie*

Wil, Remon en Jordy en hun visie  
op containerlogistiek

**BTT** MULTIMODAL  
GROUP

# 25 years of BTT

## COLOFON

Concept en ontwerp Brandworks creative friends // Tekstredactie Swaans, jouw schrijvende kracht

Fotografie Bram Delmée Fotografie // Drukwerk MM Printing

Contactgegevens BTT Multimodal Group, Geminiweg 51, 5015 BP Tilburg, info@bttmultimodal.nl +31-13 580 18 00

## 04

### LEAD

*Realisme is altijd al een rode draad in ons ondernemerschap.*



## 06

### DE GEZAMENLIJKE TREIN VAN BTT EN MODALITY DENDERT DOOR

*Efficiency, inzicht en schaalbaarheid staan centraal.*

## 08

### SAMEN BIJNA 100 JAAR BTT

*Het is niet uit te sluiten dat er BTT-bloed door de aderen van Michiel, Reinier en Jasper stroomt.*

## 10

### BAVARIA

*BTT en Swinkels Family Brewers, partners in verduurzaming in een concurrerende markt.*

## 13

### DOELGERICHT KOERSEN NAAR DE KOPPOSITIE

*Wil, Jordy en Remon delen niet alleen dna, maar ook drive en ambitie.*



## 16

### BTT RENTAL

*De jongste tak van onze dienstverlening biedt klanten meer flexibiliteit op eigen terrein.*

## 24

### ROLAND VERBRAAK STOPT NIET BIJ HET EINDSTATION

*Ook na zijn pensioendatum blijft Roland actief voor BTT.*



## 26

### BTT EN MOL WAY BACK AND FORTH

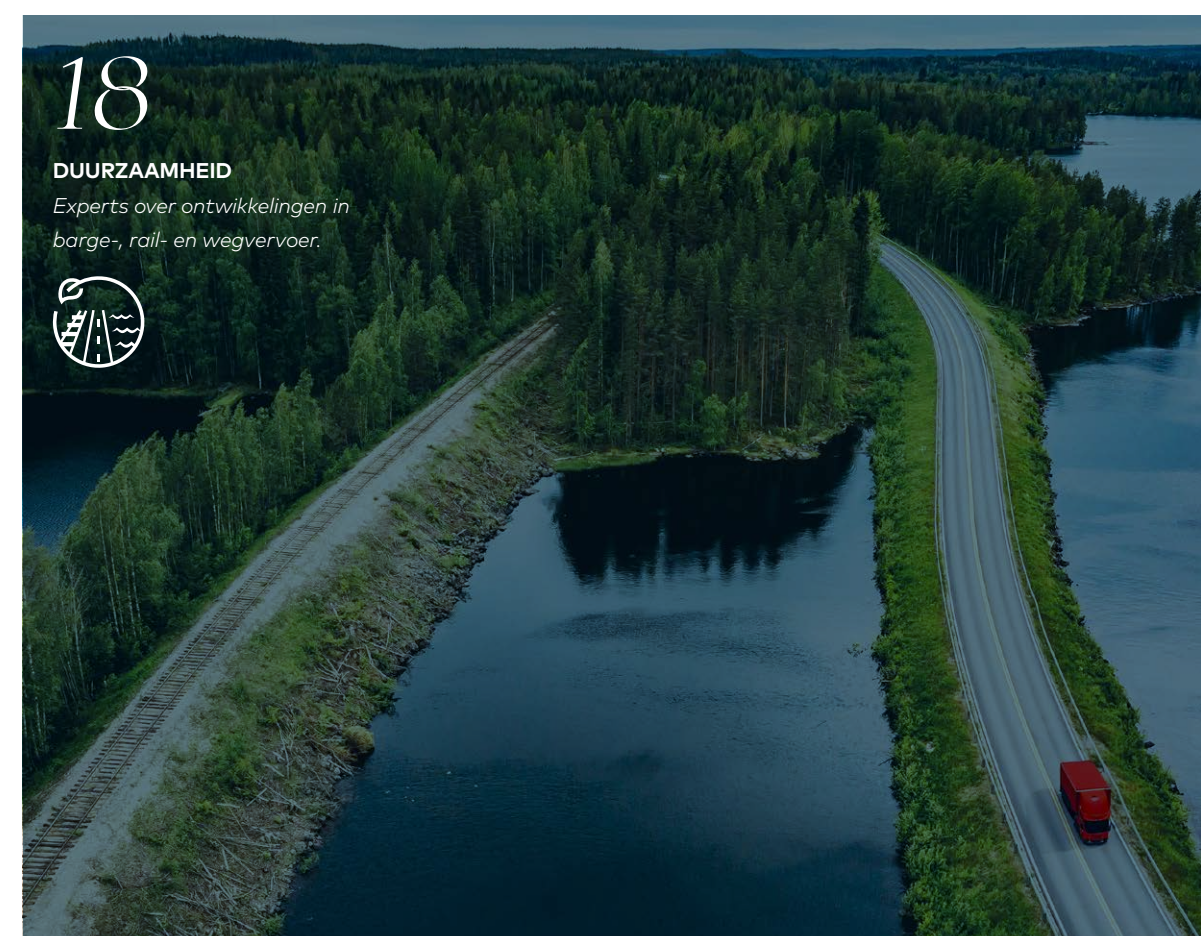
*Ook de nieuwe generaties binnen onze bedrijven weten elkaar te vinden.*



## 18

### DUURZAAMHEID

*Experts over ontwikkelingen in barge-, rail- en wegvervoer.*



# lead

Een veranderend sentiment van de economie is misschien wel nergens sneller voelbaar dan in de wereld van transport. Zodra de afzet en de productie afnemen, resulteert dit direct in een krimp van de omzet in transport en logistiek. Dit is momenteel gaande, bijvoorbeeld in China. Daar is sprake van stevige afkoeling. De mondiale zeevrachtvolumes dalen dit jaar met misschien wel 20 procent. De prijzen van zeevracht zijn inmiddels nog slechts een tiende van wat ze in covid-tijd waren. Dat betekent dat we alert moeten zijn en ons moeten realiseren dat een nieuwe economische dip niet ondenkbaar is.

Realisme is altijd belangrijk en is een rode draad in ons ondernemerschap, al 25 jaar lang. Maar BTT zou BTT niet zijn, als we ook in uitdagende marktomstandigheden niet focusten op kansen. Want dat past bij uitstek bij ons familiebedrijf. Het zit in ons dna.

De voordelen van intermodaal transport blijven groot, vooral in het licht van duurzaamheid, chauffeurstekorten en de aankomende CO<sub>2</sub>-beprijzing. Dit zijn ontwikkelingen die niet tijdelijk zijn, maar de samenleving en de economie blijvend beïnvloeden. De kracht van intermodaal vervoer zal alleen maar toenemen.

Een andere ontwikkeling die onze sector raakt, is de continu groeiende vraag naar opslagcapaciteit. Deze behoefte staat op gespannen voet met de zeer beperkte uitbreidingsmogelijkheden van bedrijventerreinen in Nederland. Herontwikkeling van verouderde loodsen geeft ademruimte. Door deze te transformeren in energieneutrale warehouses, neemt de capaciteit weer toe.

Voor ons een aanleiding om hierin te investeren en ook op deze vragen van onze klanten een antwoord te geven.

Samengevat zijn er uitdagingen genoeg. Dat vraagt om extra creativiteit. Wij pakken met plezier de lead.

**REMON VERSTEIJNEN, COMMERCIAL DIRECTOR**



# De gezamenlijke trein van BTT en Modality dendert door

In 1998 begon de samenwerking met een single-user-licentie van de softwareoplossing van Modality. Vandaag de dag is IT zo ongeveer de ruggengraat van BTT. Qua mentaliteit matchen de partners nog altijd perfect. "BTT verrast ons regelmatig, bijvoorbeeld door de aankondiging van een nieuwe uitbreiding of een kans die de directie wil pakken. Wij laten het eerst even landen. Daarna stropen we onze mouwen op en zorgen we dat de systemen er klaar voor zijn. Die ongekennde ondernemersdrive, dat is de charme van BTT."

Jan Sekeris, een van de eigenaren en oprichters van Modality - marktleider in softwareoplossingen voor intermodale containerlogistiek - zag de automatiseringsbehoeften van BTT steeds verder en sneller groeien. "We ontwikkelden ons platform door, voegden nieuwe functionaliteiten toe en zagen natuurlijk toen al wel dat BTT een koploper was."

De doorontwikkeling kreeg echt een vlucht toen de BTT-directie besloot om een eigen IT-team te bouwen. Als leverancier zou je zoiets als een bedreiging kunnen zien, maar het bleek juist een kans. In rap tempo werden nieuwe stappen gezet. "Op een zeker moment concludeerden we dat het systeem daardoor aan de toppen van zijn kunnen begon te raken. We hadden steeds nieuwe dingen ontwikkeld, geïmplementeerd en met elkaar verbonden. Maar de wensen werden groter. Te groot voor het bestaande systeem."

"Op basis van de toekomstvisie die de organisatie had geformuleerd zijn we om tafel gegaan. We kregen de vraag: kunnen jullie dit? Die beantwoordden we positief. Vervolgens mochten we aan de slag. Dat we op zo'n manier

het vertrouwen van een klant krijgen, vind ik erg mooi en bijzonder. Het zegt alles over hoe we met elkaar samenwerken. Daarbij blijft natuurlijk overeind dat we moeten presteren, want professionaliteit en zakelijkheid zijn terecht ook belangrijk voor BTT."

#### Doelgericht doorontwikkelen

Op het nieuwe platform zijn actuele standaarden geïmplementeerd en nieuwe modules ontwikkeld, grotendeels op basis van maatwerk. "De functionaliteiten zijn heel breed, van kenteken- en containerherkenning op de terminal tot data-uitwisseling met klanten tot het implementeren van een digitale cmr. Daarvoor werken we waar nodig ook samen met derden. Ons platform is de basis waarop al dit soort functionaliteiten geïntegreerd worden, met elkaar communiceren of gedeeld worden met de klant. Altijd is er een duidelijk doel. Iets efficiënter maken, minder foutgevoelig of inzichtelijk voor de klant."



#### SNEL EN FLEXIBEL ZELF KLANTEN AANSLUITEN

Een mooi voorbeeld van de verregaande samenwerking tussen de IT'ers van BTT en Modality is de ontwikkeling van de API-interface. "Snelheid en flexibiliteit zijn belangrijk voor BTT. Met behulp van de API-interface kan het IT-team zonder tussenkomst van ons, zelfstandig klanten aansluiten op het platform. Dat snelle onboorden is een goed voorbeeld van hoe BTT echt het verschil wil maken voor klanten. En hoe wij als organisaties samenwerken om op topniveau te presteren."

# Samen bijna 100 jaar BTT



Het is niet uit te sluiten dat er BTT-bloed door de aderen van Jasper Schijvens, Michiel Dootjes en Reinier Marskamp stroomt. Met zijn drieën zijn ze goed voor bijna honderd jaar aan ervaring binnen het bedrijf. Er kunnen zomaar nog heel wat jaren bij komen, want ambities hebben ze genoeg!

## **Michiel Dootjes (46), werkplaatsmanager** 'Ik ga niet werken, ik ga altijd hobbyën'

"Ik zeg nooit tegen andere mensen dat ik ga werken. Nee, ik ga altijd hobbyën! Zo leuk vind ik het bij BTT." "Ik ben hier als jong menneke begonnen. Vanaf 1994 werk ik al in het familiebedrijf, dat was toen GVT. Ik kwam als hulpmonteur binnen. We werkten nog maar met zijn tweeën in de werkplaats. Tegenwoordig is het bedrijf een maatje groter. In ons team van negen ben ik werkplaatsmanager. Onze gezamenlijke taak: de hele vloot in goede conditie - en in beweging - houden. Terminaltrekkers, opleggers, zware heftrucks, vrachtwagens, busjes ... Maar ook de terminaltrekker rental-vloot. We kunnen veel en doen zo veel mogelijk zelf. Mijn werkdag begint vroeg. Om 5.00 uur start ik. Ik begin dan aan de administratie en maak de planning, want zo vroeg word ik niet gestoord. Wat daarna gebeurt, is niet te voorspellen. We moeten heel flexibel zijn op onze afdeling. Zo zijn we ook wel grootgebracht. Niet zeuren, maar in oplossingen denken. Dat is hier wel de algemene opvatting."

"Het leukste van mijn werk is de afwisseling. Dat houdt het spannend en uitdagend. De ene dag sleutel ik aan heftrucks, de volgende verzet ik een hekwerk. En een paar keer per jaar ga ik naar Rzepin in Polen om onze machines te onderhouden en repareren, meestal met mijn jongere collega Peter van Wezel. Ik leer hem het vak, zoals ik het vroeger ook van een oudere leermeester heb geleerd. Heel gezellig, maar ook lange dagen maken. Ik vind het geweldig bij BTT. Ik werk hard, maar krijg er veel voor terug. Je krijgt wat je geeft, toch? BTT is de sponsor van onder meer het voetbalteam van mijn dochters in Berkel-Enschot. Dat vind ik mooi, die loyaliteit en betrokkenheid! Dan doe je ook met plezier een stapje extra."

## **Reinier Marskamp (51), machinist** 'Als het met BTT goed gaat, gaat het met mij ook goed'

"Mijn eerste herinnering aan dit bedrijf? Ik moet een jaar of zeven zijn geweest. Na school ging ik soms naar GVT. Ik mocht weleens meerijden met een chauffeur en dat vond ik natuurlijk een heel avontuur. Toen ik veertien was, verdiende ik wat bij op het rangeerterrein. Wat hand-en-spandiensten verrichten in de garage en de loods, zoals auto's wassen. In 1990 ben ik écht begonnen. In 1998 werd

BTT opgericht. Vanaf dag één heb ik het bedrijf mee opgebouwd. Kort daarna werd ik vader en ben ik gestopt met rijden, omdat ik 's avonds gewoon thuis wilde zijn. Sindsdien ben ik reachstackermachinist en soms zit ik op de hijskraan. Soms heb ik ook de rol van verbinder. Bijvoorbeeld als het nodig is om een bepaalde procedure tegen het licht te houden of aan te passen. Dan ga ik daarover met mensen in gesprek. Ik merk dat de meeste collega's graag iets van me aannemen, waarschijnlijk vanwege mijn ervaring en kennis. Dat waardeer ik. Ik moet bekennen dat veranderen niet altijd eenvoudig is. Maar ik ben er voor BTT en uiteindelijk staat het bedrijfsbelang voorop. Als het met BTT goed gaat, gaat het met mij ook goed. Met ons allemaal eigenlijk."

"Ik vind het hier fantastisch. BTT zit in mijn bloed en ik heb hier alles al meegemaakt. Toen Remon en Jordy klein waren, gingen ze met mij mee op de vrachtwagen. Zoals ik dat vroeger deed, als kleine jongen. Dat vind ik mooi; de geschiedenis herhaalt zich! Ik hou het hier wel tot mijn pensioen vol. Daar zit ik niet over in."

## **Jasper Schijvens (54), Terminal Operations & Dispatch** 'Ik kom twee keer op een dag thuis'

"Hoewel ik in Oirschot woon, ben ik geboren en opgegroeid in Tilburg. Toen ik nog thuis woonde, was dat in dezelfde straat als de ouders van Wil Versteijnen. Zo kwam het dat ik op woensdagmiddag weleens bij GVT over de vloer kwam. In mijn vrije uren heb ik daar als puber een leuk zakcentje verdiend. Auto's wassen, het terrein vegen: ik vond alles leuk."

"Ik weet nog goed dat ik op 3 mei 1987 achttien werd. Drie dagen later haalde ik mijn rijbewijs B en niet veel later ook C, want ik had natuurlijk al flink geoefend. Toen kon ik meteen als chauffeur aan de slag. Google Maps was er natuurlijk nog niet, dus ik had de landkaart op schoot. Vond ik prachtig, dat avontuur! Ik reed het hele land door."

"Na de mavo kwam militaire dienst. Ik was gestationeerd in Duitsland, maar mocht om de twee of drie weken een week naar huis. Dan kon ik mooi bij GVT werken, maar ik had meer bijbaantjes en moest kiezen. Uiteindelijk koos ik voor GVT, dat paste het best bij me. In 1989 kwam ik vast in dienst bij GVT en toen begon mijn échte avontuur. In het begin was ik zeven dagen van huis. Ik vond het geweldig en mijn vriendin en huidige vrouw Jolanda steunde me erin - waar ik haar nog steeds dankbaar voor ben. Toen we later een gezin wilden stichten, stopte ik met rijden. Inmiddels stuur ik de railterminal aan en ben ik ook veel buiten te vinden voor allerlei uitdagingen."

"Volgend jaar werk ik 35 jaar in het familiebedrijf. Veel is veranderd, maar we zijn nog steeds een grote familie met mensen die allemaal hetzelfde doel hebben. Ik ben hier grijs geworden, maar natuurlijk grijs: niet van de zorgen. Ik kom elke dag twee keer thuis: als ik naar BTT ga en als ik 's avonds weer in Oirschot arriveer. Ja, het is een prachtig bedrijf."



*BIT EN SWINKELS FAMILY BREWERS:  
PARTNERS IN VERDUURZAMING*

# Swinkels eps »

Samen slim én duurzaam innoveren.  
In een concurrerende markt waarin  
leverbetrouwbaarheid centraal staat,  
maar ook het prijsaspect en sustainability  
een cruciale rol spelen. Hoe veelzijdig de  
uitdaging ook, als partners vind je altijd een  
manier om te blijven optimaliseren.



Fred Hooft is global logistics manager bij Swinkels Family Brewers. Zijn collega Bram van Velthoven vervult de rol van strategic buyer. Samen delen zij de verantwoordelijkheid om logistieke strategische partnerships optimaal in te richten. Zodat de business dankzij een gestroomlijnde supply chain kan floreren, duurzaamheidsambities worden gehaald én samenwerkingen ook bedrijfseconomisch lonen.

#### Optimale mix

Fred vertelt over hoe buying en logistics samenwerken: "Onze paden kruisen elkaar bijvoorbeeld wanneer het gaat om inkoop en strategische partnerships binnen het logistieke apparaat van ons bedrijf. Zoals het zeevervoer van bier dat via de Rotterdamse havens terechtkomt bij distributeurs wereldwijd. Maar we behandelen ook gezamenlijk contracten met partners die de internationale warehouses managen. Een goede deal beschikt over de optimale mix tussen SLA, prijs en betrokkenheid."

#### Modaliteiten

"Het vervoer van onze goederen binnen Europa gaat al sinds 2008 via meerdere modaliteiten", vertelt Bram. "Dat is deels rail, maar ook binnenvaart. Gecombineerd met een laatste afstand per truck, bijvoorbeeld naar de eindklant of van en naar onze warehouses of productielocaties. Bij elke vervoersbeweging is het doel om een zo groen en duurzaam mogelijke keuze te maken."

#### Verder verduurzamen

Dan komt de dienstverlening van BTT om de hoek kijken. Fred: "Bij Swinkels Family Brewers zijn we al heel wat jaren met duurzaam vervoer bezig. En met duurzaamheid in het algemeen. Je kan dus wel zeggen dat al het laaghangende fruit is geplukt. Dat wegtransport heeft plaatsgemaakt voor barge en rail is voor ons inmiddels de gewoonste zaak van de wereld. BTT vervoert een aanzienlijk deel van de exportcontainers per jaar voor ons. Daarna bekijk je samen welke andere ingrepen je kunt doen, om tóch nog verder te verduurzamen. Denk aan de laatste kilometers die je aflegt naar

een eindbestemming. Of de pendeldienst vanaf je eigen productielocatie naar de bargeterminal."

#### Footprint

Voor dit laatste traject is een oplossing gevonden. Bram: "BTT heeft een elektrische truck aangeschaft die dedicated pendelt van onze brouwerij in Lieshout naar en van BTT's terminals in Eindhoven en Tilburg. Het gaat om zo'n twee ritten per dag. Hierdoor reduceren we een flinke hoeveelheid CO<sub>2</sub> en verkleinen we onze footprint. Ook de HVO100-truck die BTT namens ons rijdt, is een voorbeeld van het terugbrengen van uitstoot tijdens wegvervoer."

#### Driehoek

"Zulke gezamenlijke initiatieven zijn bij uitstek voorbeelden van een goed partnership. Een kans zien en die vervolgens samen benutten", zegt Fred. "Ook de collegiale samenwerking tussen BTT en ID-Logistics, onderstreept deze manier van denken. In het warehouse van ID-Logistics, dat bijna om de hoek van de terminal gevestigd is, worden onze bieren dagelijks geladen door BTT, voordat ze het schip op gaan richting Rotterdam. Een mooie driehoek waarin de communicatie heel open is en we over alles snel kunnen schakelen."

#### Disruptie

Dat snelle schakelen was niet altijd een vanzelfsprekendheid voor Swinkels Family Brewers. Fred: "Een aantal jaar geleden hebben we zelf de regie op onze transportstromen teruggenomen. We werkten voorheen met forwarders, die zowel het deepseavervoer als het voorttransport organiseerden. Daardoor hadden we te weinig invloed. Het niet nakomen van afspraken leidde soms tot disruptie in het logistieke proces, met als gevolg extra kosten en een domino-effect met te late leveringen en ontevreden klanten. Zoiets kan flink in de papieren lopen. Daarom besloten we zelf de regie op het voorttransport terug te nemen. Dankzij de extra inspanningen van BTT zijn we erin geslaagd om de rust en betrouwbaarheid in het logistieke exportproces terug te brengen. En dat gevoel van zekerheid ervaren we nog steeds."

# Doel gericht koersen naar de koppositie

Tot de meest toonaangevende inlandterminals van het land behoren, schaalvergroting omarmen én de waarden van een betrokken familiebedrijf overeind houden. Dat is uitdagend, maar niet onmogelijk, bewijst BTT. Wil, Remon en Jordy Versteijnen delen niet alleen dna, maar ook een drive en ambitie. Samen koersen zij doelgericht naar een toekomst waarin multimodaal vervoer van en naar het Brabantse achterland nog belangrijker zal zijn dan het de afgelopen jaren al is geworden.

lees verder op  
pagina 14

# ‘De kunst van containerlogistiek’



BTT bestaat 25 jaar, maar heeft die tijd niet nodig gehad om te groeien naar samenwerkingen met multinationals en wereldconcerns. Al vrij snel nadat het bedrijf was opgericht, durfden grote internationale bedrijven voor BTT te kiezen. Wil: "Dat was natuurlijk geen toeval. Ik weet zeker dat het te maken had met de wendbaarheid en flexibiliteit die hoort bij de cultuur van ons familiebedrijf, destijds ook GVT. Zeker in het begin was BTT een pionier. We pakten elke uitdaging aan, omdat we wilden dat ons concept zou slagen. Onze groei zette door, mede omdat we altijd een snelle oplossing voor problemen wisten te vinden. Multinationals kunnen nogal eens last ondervinden van hun eigen langzame besluitvorming. Wij zetten daar een krachtig en snel antwoord tegenover. Daarmee speelden we onszelf in de kijker. Het verhaal over ons betaalbare en betrouwbare alternatief voor wegvervoer ging als een lopend vuurtje."

Jordy: "Dit is absoluut de verdienste van het karakter van Wil. Geef hem een probleem waarvoor geen oplossing lijkt te zijn. Of vertel hem dat iets niet kan. Dan weet je één ding zeker: hij krijgt nog meer energie om het voor elkaar te krijgen. Nee is geen optie. Sterker nog, in een 'nee' zit zelfs zijn grote drive én zijn geduld."

#### **Lange adem**

Remon: "Het is uniek dat hij snel én geduldig kan zijn. Het is maar net wat er op dat moment nodig is. Heeft een klant een probleem of moet hij een belangrijke deal sluiten? Dan schakelt hij snel, ziet mogelijkheden en zet iets meteen in gang. Wacht er een grote of complexe uitdaging, bijvoorbeeld qua wetgeving of ruimtelijke inrichting, dan is een langere adem nodig. Dan gaat hij praten, zijn netwerk benutten, mensen overtuigen. Zo vaak als het nodig is. Lobbyen vraagt om jarenlang geduld, maar ook daar beschikt Wil over."

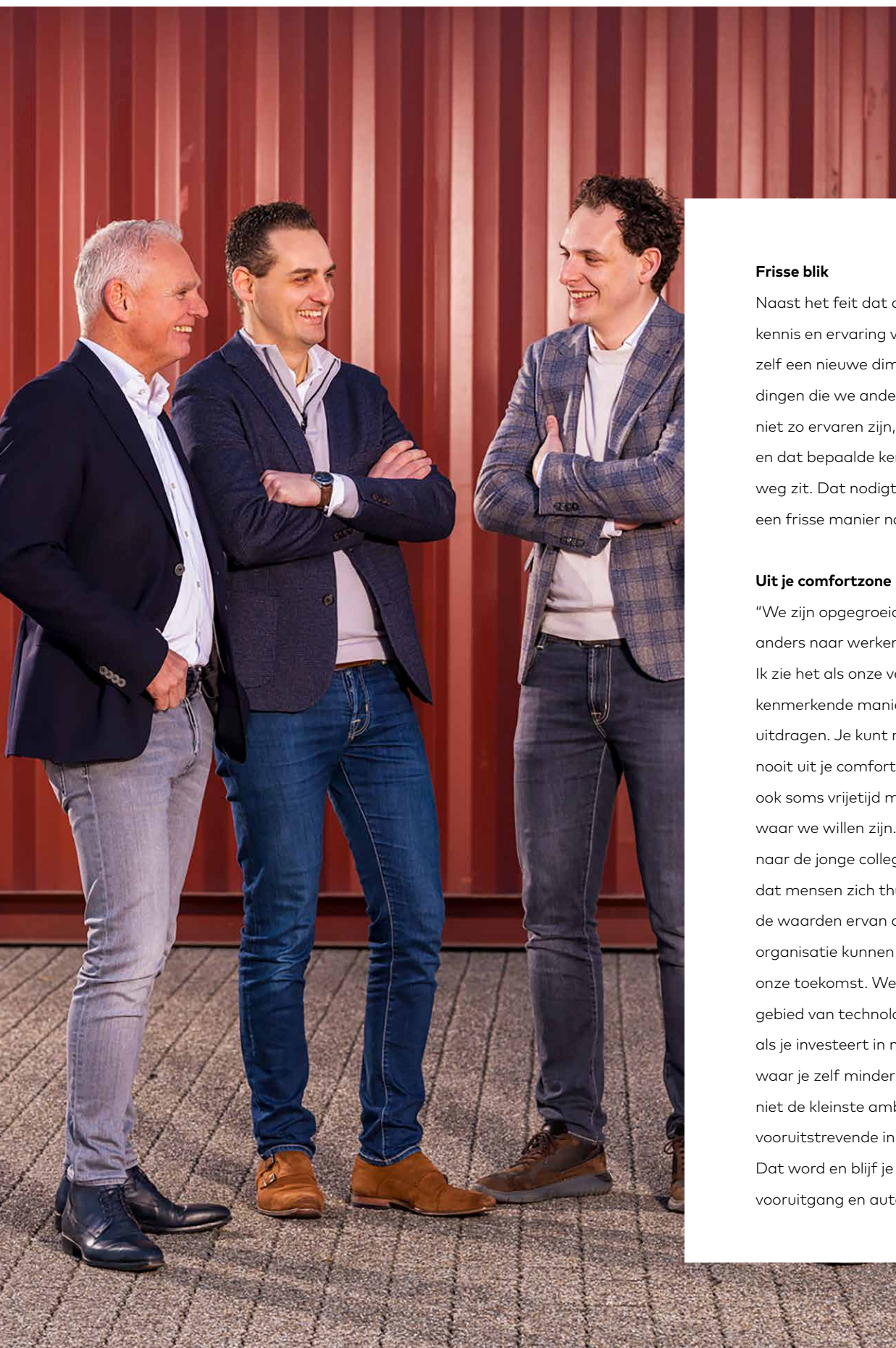
#### **Als racen**

Wil lacht. "Ondernemen is net als racen. Je moet weten wanneer je moet accelereren en wanneer je op de rem moet trappen. Deels kun je besluiten nemen op basis van cijfers en informatie, maar je moet ook je intuïtie volgen. Als die intuïtie je door de jaren heen vaak op het juiste spoor zet, vertrouw je er steeds meer op. Natuurlijk wel zonder je verstand uit te schakelen. Ik geniet van dat spel en kan na al die jaren wel stellen dat ik er best goed in ben."

#### **Eén blik**

Remon en Jordy zijn opgegroeid in een omgeving waarin het bedrijf altijd een rol speelde. De groei maakten ze van dichtbij mee. Dit zet hen nu op een voorsprong. Jordy: "Tegelijkertijd is er nog veel te leren, dus het is heel prettig dat we veel samen optrekken. Het is bovenal waardevol dat je van jongs af aan een realistisch en compleet beeld hebt van wat ondernemen inhoudt. Thuis werd er altijd over het bedrijf gesproken. Je weet waar je aan begint en wat het van je vraagt." Een groot pluspunt daarbij is dat het drietal elkaar altijd begrijpt. Wil: "Vaak is één blik voldoende om te weten hoe de ander ergens in staat. We zijn goed op elkaar ingespeeld. En we nemen de tijd om Remon en Jordy stap voor stap te laten groeien in het bedrijf. Dat geeft rust."





#### Frisse blik

Naast het feit dat de zoons mogen leunen op de kennis en ervaring van hun vader, geven ze het bedrijf zelf een nieuwe dimensie. Remon: "Er zijn genoeg dingen die we anders zien. Misschien omdat we nog niet zo ervaren zijn, maar ook omdat we jonger zijn en dat bepaalde kennis of ervaring ons niet in de weg zit. Dat nodigt ook anderen uit om ergens op een frisse manier naar te kijken."

#### Uit je comfortzone

"We zijn opgegroeid met de jonge generatie die anders naar werken kijkt dan de generatie van Wil. Ik zie het als onze verantwoordelijkheid om onze kenmerkende manier van ondernemen te blijven uitdragen. Je kunt maar lastig iets bereiken als je nooit uit je comfortzone gaat. En we weten dat we ook soms vrijetijd moeten opofferen om te komen waar we willen zijn. Tegelijkertijd slaan wij de brug naar de jonge collega's. Het is immers belangrijk dat mensen zich thuis voelen in ons familiebedrijf, de waarden ervan delen. En dat we talent aan onze organisatie kunnen blijven binden. De mensen zijn onze toekomst. We willen vooroplopen, ook op het gebied van technologie en innovatie. Dat lukt alleen als je investeert in mensen, ook binnen disciplines waar je zelf minder van afweet. We hebben niet de kleinste ambitie. We willen de meest vooruitstrevende inland-operator van Nederland zijn. Dat word en blijf je alleen als je continu investeert in vooruitgang en automatisering."

*‘We willen vooroplopen. Dat lukt alleen als je investeert in mensen.’*

REMON VERSTEIJNEN, COMMERCIAL DIRECTOR

## BTT Rental kartrekker bij drukte

**BTT Rental is de jongste tak van dienstverlening die klanten meer flexibiliteit biedt op eigen terrein. De focus ligt op de verhuur van terminaltrekkers in de gehele Benelux. Een service die interessant is voor organisaties met grote warehouses, veel docks en afgekoppelde opleggers.**

Door tijdelijk het eigen wagenpark aan te vullen met gehuurde terminaltrekkers met flexibele huurtermijnen, wordt het opvangen van pieken een stuk eenvoudiger. Processen blijven zo gestroomlijnd en de workload voor chauffeurs en logistiek medewerkers raken hierdoor beter gebalanceerd. Momenteel zijn er 50 terminaltrekkers beschikbaar voor verhuur.

In de loop van 2024 zal dit aantal groeien tot 100.



Meer weten? Sales@bttmultimodal.nl of bel 013 532 42 33

### Waarom een terminaltrekker huren bij BTT Rental?



De ideale oplossing in tijden van personeelskrapte, omdat een autorijbewijs in de meeste gevallen toereikend is om de trekker te besturen.



Een manier om meer flexibiliteit te creëren in de interne logistieke bewegingen, laden en lossen op diverse plekken op het terrein.

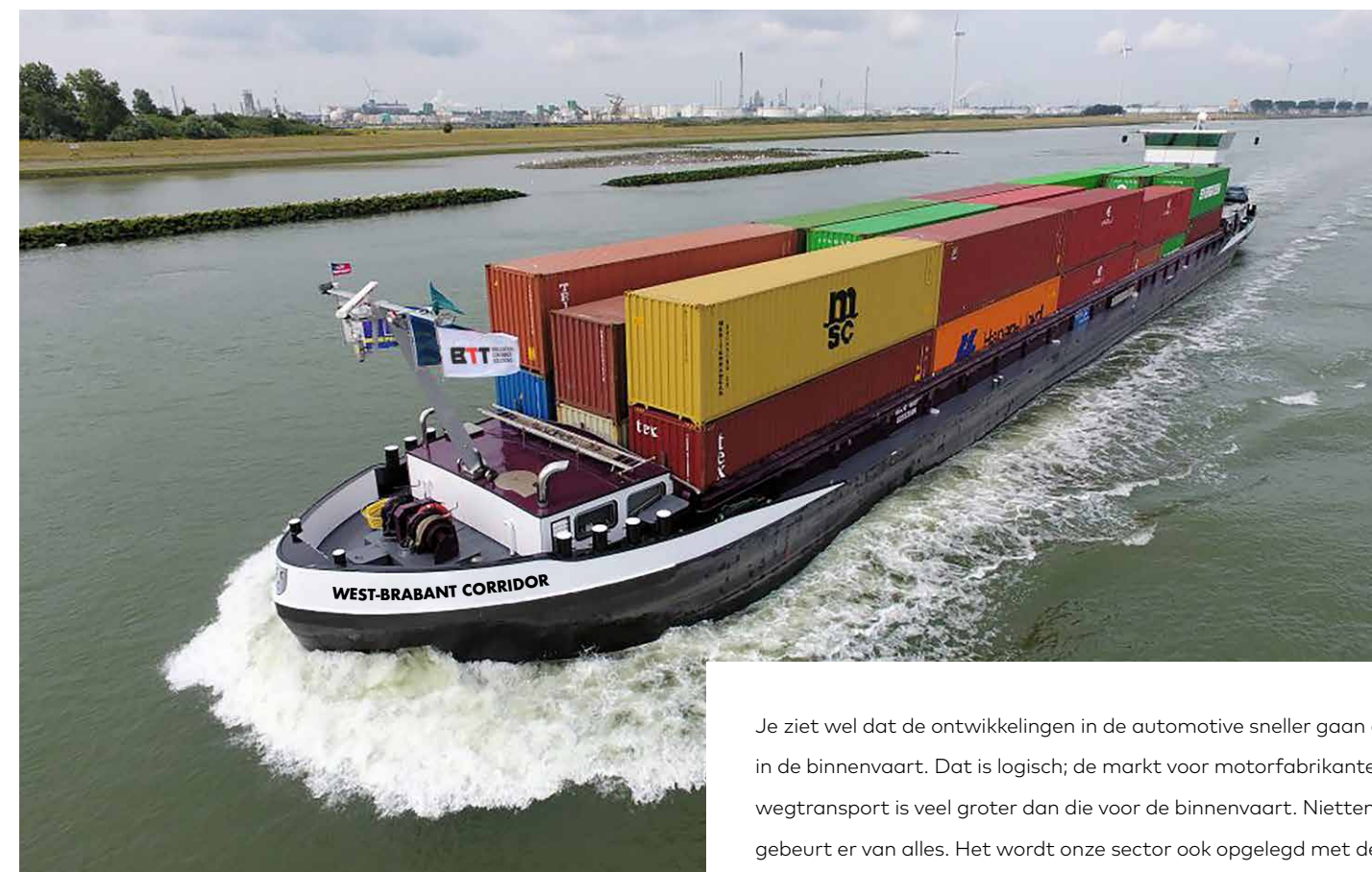


Geen zorgen over onderhoud, reparaties of verzekering: de huur is inclusief al deze zaken én vervoer van en naar de locatie.



# DUUR ZAAM HEID

Innovaties volgen elkaar in rap tempo op. Maar de grote verduurzamingsopgave waar we voor staan, brengt ook zorgen met zich mee. Hoe maak je investeringen rendabel? Hoe krijg je de benodigde infrastructuur op volle kracht? En hoe vind je creatieve oplossingen? Experts delen hun visie op duurzaamheid in de wereld van water-, spoor- en wegvervoer.



## BINNENVAART EN DUURZAAMHEID

**Pro-Log is al zo'n twintig jaar partner van BTT én een grote speler in de wereld van containervervoer via binnenwateren. Het bedrijf bevaart voor BTT het traject Tilburg-Oosterhout-Moerdijk-Rotterdam en vice versa. Arjen Barto staat aan het roer van Pro-Log. Hij vertelt over de uitdagingen op het gebied van duurzaamheid en innovatie.**

"In vergelijking met wegtransport is de binnenvaart nu al erg schoon", begint Arjen. Om wat cijfers te noemen: een vrachtwagen verbruikt 35 liter brandstof per 100 kilometer. Voor één container. Op een containerschip nemen we 167 containers mee. Over dezelfde afstand gaat er 900 liter brandstof doorheen, wat omgerekend 5 liter per container is. Dat scheelt dus een factor 7."

### Verder vergroenen

Toch moet het ook op het water een stuk groener. Arjen: "Ook de scheepvaart moet schoner en die transitie is al flink op stoom."

Je ziet wel dat de ontwikkelingen in de automotive sneller gaan dan in de binnenvaart. Dat is logisch; de markt voor motorfabrikanten in wegtransport is veel groter dan die voor de binnenvaart. Niettemin gebeurt er van alles. Het wordt onze sector ook opgelegd met de Stage V-wetgeving. Het houdt onder meer in dat alle nieuwe scheepsmotoren worden voorzien van een roetfilter, katalysator en Ad Blue-installatie, wat zorgt voor aanzienlijk minder emissie." Daarnaast zijn deze scheepsmotoren aanzienlijk zuiniger waardoor er minder CO<sub>2</sub>-uitstoot is. "Verder zijn de laatste generatie binnenvaartschepen een combinatie van diesel en elektrisch. Dus met elektromotoren op de schroefas. Vier kleinere generatoren zorgen voor de stroomvoorziening. Die kleinere-generator-motoren zijn dezelfde als die in vrachtwagens worden gebruikt. Zo kunnen wij ook meeliften op de innovaties in de automotive-branche."

### Lange levensduur als uitdaging

Een uitdaging is volgens Arjen wel de levensduur van een schip. "Waar je een vrachtwagen binnen vijf tot tien jaar meestal vervangt, gaat een binnenvaartschip soms wel dertig jaar mee. Om aan de emissie-eisen te kunnen voldoen, moet je de aandrijfbronnen dus modulair kunnen vervangen. Dat kost veel geld: reken maar op acht ton voor alleen een Stage V-motor. En ga je in de toekomst varen op elektriciteit of waterstof, dan worden die kosten nog een stuk hoger. In mijn optiek moeten die kosten maatschappelijk gedragen worden, want de transitie is niet alleen in het belang van onze branche."

### Nieuwe technieken

Arjen besluit: "De vergroening voor scheepvaartvervoer zal doorzetten, maar het is een lang traject, via meerdere checkpoints. Uiteindelijk maken nieuwe technieken ons werkveld beter en schoner. Bijvoorbeeld waterstof en batterijen voor korte trajecten en emissiearme brandstoffen zoals HVO biodiesel, methanol en ammoniak voor de langere. Door goed naar een klant als BTT te luisteren en maatwerk te leveren, komen we uiteindelijk op onze bestemming."



## SPOORVERVOER EN DUURZAAMHEID

**Spoorvervoer is al een erg groene transportwijze, maar er is altijd ruimte voor verbetering en innovatie. Rail Innovators Group voert het traject naar schonere en modernere vrachttreinen aan. Het bedrijf verwacht in 2025 de volgende stap te kunnen zetten in de vergroening van het spoorgoederenvervoer.**

"We kennen BTT al lange tijd uit de industrie", opent Rail Innovators Group-directeur Julian Remie. Het bedrijf is koploper in het ontwikkelen van multimodale systemen en heeft een prachtige terminalinfrastructuur. We maakten kennis, er was een klik en we besloten samen te gaan werken. Klantgerichtheid, creativiteit en flexibiliteit zijn voor zowel BTT als ons belangrijk."

### Elektrische trein

Volgens Julian is spoorgoederenvervoer de schoonste modaliteit. Toch is dat geen reden om pas op de plaats te maken. "Er komen nieuwe, innovatieve technieken op beschikbaar. Ik doel daarmee op hybride locomotieven die wij sinds 2019 samen met een fabrikant in ontwikkeling hebben. Daarmee kunnen we spoortransport nog verder verduurzamen, zonder dat er infrastructurele investeringen gedaan moeten worden. Wij zijn straks de eerste partij in Noordwest-Europa die een volledig CO<sub>2</sub>-neutrale locomotief kan leveren waarmee ook de first en last mile elektrisch te overbruggen zijn. Terwijl dat nu nog gebeurt met diesellocomotieven. We kopen de stroom die daarvoor nodig is groen in en de hele productie gebeurt emissieloos. We verwachten deze na een intensief ontwikkelingstraject, binnen twee jaar, op de markt te kunnen brengen."

### Verduurzamen

Kloppend hart van zo'n locomotief is een dijk van een accupakket. "Dat is qua kracht het equivalent van vijf Tesla-accu's. Tijdens het afremmen regeneert de locomotief en laadt deze ook weer op. Al met al durf ik te voorspellen dat deze locomotieven een gamechanger zijn, omdat je hiermee echt met zero emissie-treinen kunt rijden. Daarmee word je ook interessanter voor partners die hun keten willen vergroenen."

### Een groen alternatief

"De directieleden van BTT zijn echte ondernemers", besluit Julian. "Ze halen de railverduurzaming een stuk naar voren. Een algemene opvatting is dat een trein pas interessant is op trajecten boven 300 kilometer. Rotterdam-Tilburg is echter 110 kilometer. BTT slaagt er gewoon in om op een veel korter traject een groen, competitief alternatief per spoor te bieden. Dat vind ik mooi om te zien en dat getuigt van ondernemerschap."





## WEGVERVOER EN DUURZAAMHEID

Als het aankomt op wegvervoer vertrouwt BTT op DAF en Volvo. BAS Truck Center levert de trucks van het Zweedse merk. Directeur Bas van Heertum kijkt in de achteruitkijkspiegel én vooruit.

"GVT, BTT en wij gaan al lang terug", weet Bas. "BAS Truck Center is sinds begin jaren tachtig actief in Tilburg en al snel ontstond er een goede relatie tussen mijn vader, die het bedrijf oprichtte, en Wil en Jan Versteijnen. De bedrijven groeiden in vergelijkbaar tempo en zijn beide ambitieus. Die overeenkomst zoeken wij ook in onze zakenpartners."

### Zero emissie-uitdagingen

Trucks leveren is de normaalste zaak van de wereld voor BAS. Groter is de uitdaging wat betreft het naderende zero emissie-vraagstuk, vanuit klantperspectief. BTT heeft de eerste e-truck in gebruik, meldt Bas. "Deze truck rijdt korte ritten; hij wordt dedicated ingezet voor het traject tussen de BTT terminals en de Swinkels-brouwerij in Lieshout.

In de pauze even aankoppelen aan de snellader en de chauffeur kan weer uren vooruit. Daarnaast helpt het beide bedrijven met het verlagen van hun uitstoot, wat weer belangrijk is in het licht van het duurzaamheidsbeleid."

"Je kunt BTT met recht een early adopter noemen. De directie was bereid te investeren in deze nieuwe techniek. Dat is dapper, want een e-truck is drie keer zo duur dan een conventionele diesel."

### Kansen van elektrisch rijden

Bas vervolgt: "Los van de investering moet je vanzelfsprekend ook kijken naar wat het oplevert. Eén e-truck in je vloot levert al een schat aan informatie. Je leert ermee te rijden en dat is van grote waarde. Ook dwingt het je om na te denken over laadinfra, hoe de lading de actieradius beïnvloedt, hoe je ermee moet plannen, enzovoorts. De aanschaf van een e-truck beïnvloedt je hele bedrijfsvoering. Het heeft impact, dus slim om op tijd zelf te ontdekken, te leren en keuzes te maken richting de toekomst."

### Voordelen

Bas is groot fan van de nieuwe techniek. "Een elektrisch voertuig rijdt véél fijner dan een diesel. Een e-truck is stiller, trilt aanzienlijk minder en je kunt er veel beter gedoseerd 'gas' mee geven, en daarmee ook veel veiliger. En de aandrijflijn is wel 70 procent efficiënter dan die van een diesel. De evolutie van e-trucks gaat dusdanig snel, dat de keuze voor elektrisch steeds logischer wordt. Zeker als de zero emissie-regelgeving van kracht is en je elektrisch rijden grootschalig gaat omarmen."



*‘De evolutie van e-trucks gaat dusdanig snel, dat de keuze voor elektrisch steeds logischer wordt’*

# Roland Verbraak stopt niet bij het eindstation



Het zal wel even wennen worden voor Roland Verbraak. Eind dit jaar gaat hij met pensioen, na bijna veertig jaar voor - en vooral mét - Wil Versteijnen te hebben gewerkt. Een terugblik op de zakelijke hoogtepunten van deze general manager. En de blik vooruit naar zijn toekomst waarin hij meer tijd gaat doorbrengen met zijn twee kleinkinderen, vaker gaat zeilen, golfen en paardrijden en ook nog bij BTT blijft komen.

Voor Roland geen langdurige vakantie afgelopen zomer. "Ik ben een paar keer een weekend weggeweest, maar ik heb dit jaar niets te klagen, hoor. Afgelopen lente ben ik met vrienden gaan zeilen in Griekenland. En in het najaar ga ik met vrienden golfen in Portugal. Korte tripjes vind ik erg leuk. Ik ga vaak alleen op pad; mijn vrouw heeft zware astma en mag daarom niet lang vliegen. Gelukkig gunt ze mij alles."

#### Eerste ontmoeting met Wil

Voor leuke reizen krijgt Roland binnenkort meer tijd. Na dit jaar gaat hij met pensioen, na een lange carrière bij eerst GVT en later ook BTT. "In een Engelse pub legden Wil en ik de basis voor onze samenwerking, in 1984. Ik was toen werkzaam bij Wassing, de voorloper van het huidige MOL Logistics. Wil werkte als subcontractor voor Wassing en op die manier leerden wij elkaar kennen. Tussen 1984 en 2010 hebben we ideeën uitgewerkt en projecten uitgevoerd, zoals onder andere voor Philips Lighting. In 2010 vertelde Wil me dat hij zich wilde gaan oriënteren op buitenlandse multinationals en gezien mijn ervaring op dit gebied en onze relatie, ben ik in dienst gekomen bij GVT."

Het idee om nieuwe markten te verkennen, werd écht uitgewerkt. Roland had vanuit zijn eerdere rollen veel ervaring opgebouwd op dit vlak. Daarmee haalde hij grote klanten binnen zoals Dell, Samsung, Coca-Cola en treinverbindingen zoals Chengdu Nanjing. Het droeg bij aan de snelle groei van GVT en later BTT.

#### China-verbinding als hoogtepunt

Gevraagd naar het ultieme hoogtepunt van zijn BTT-tijd heeft Roland weinig bedenktijd nodig. "Dat is de in 2015 gerealiseerde rechtstreekse treinverbinding met China. Dat was en is een groot en uniek succes. Geen enkele andere Nederlandse partij heeft zo'n rechtstreekse lijn. Niet iedereen binnen BTT geloofde dat het zou lukken, voorzichtig uitgedrukt. Maar ik wel. Ik zie overal kansen en ben niet bang om iets nieuws te proberen waarin ik geloof. Als dat lukt, is het prachtig. Lukt het niet? Kwestie van weer opstaan, de schouders rechten en verdergaan."

#### Vertrouwen winnen

Die verbinding en alles eromheen was natuurlijk niet van de ene op de andere dag geregeld. Roland: "De vertrouwensrelatie met alle betrokken Chinese partijen, zoals ambassades en ondernemers, is langzaam ontstaan. Je moet niet verwachten dat je met Chinezen snel iets voor elkaar krijgt. Je moet hun vertrouwen echt winnen. Kwestie van veel samen eten, drinken en praten. Even via Teams of

WhatsApp iets belangrijks bespreken? Dat kun je gerust vergeten. Je moet ernaartoe. Om de zes weken zat ik daarom in China. Een flinke investering, maar het heeft ons veel opgeleverd. En het heeft mij verrijkt als mens."

#### Roland blijft aan boord

Ook na zijn pensioendatum blijft Roland dingen doen voor BTT. "Ik blijf enkele dagen in de week voor BTT werken. Nee, ik kan echt niet ineens van fulltime naar niks. Bovendien lopen er nog veel dingen waarbij ik betrokken ben. Ik blijf me voorlopig nog bemoeien met onze Chinese klanten, treinverbindingen en onder meer ProRail-projecten. Verder zit ik nog in het BORT, de Green Deal, de Spoorgoederentafel en nog wel meer. Dat kan ik niet zomaar laten vallen."

#### Nieuwe avonturen

Verwacht niet dat Roland zich na zijn pensioendatum gaat vervelen. "Nee joh, ben je gek! Ik heb allemaal leuke dingen in het vooruitzicht. Zo ben ik bezig met het opknappen van mijn oude boerderij in Baarle-Nassau. In de schuur daarvan komt een grote mancave met bar. Misschien vier ik daar wel mijn pensioenfeestje. Verder vind ik paardrijden leuk. Voorheen liet ik paarden wennen aan het dragen van een zadel. Dat doe ik tegenwoordig niet meer en dus rijd ik zelf minder, maar ik jureer nog wel veel. En ik wil als het haalbaar is weer een mooie zeilboot kopen die geschikt is voor op zee. Zeilen is echt mijn passie en mijn vrouw vindt het ook geweldig. Op de boot vullen we elkaar goed aan: zij staat aan het roer en ik hijs de zeilen. Ik kijk uit naar dit nieuwe hoofdstuk en onze avonturen. Die vaar ik vol vertrouwen tegemoet."



*BTT wenst Roland Verbraak een goed pensioen en heel veel gezonde jaren toe.*

*Onze wederzijdse betrokkenheid is en blijft hoog, dus we hopen elkaar de komende tijd nog met regelmaat in Tilburg te treffen voor de diverse gezamenlijke projecten die op de agenda staan.*



BTT en MOL  
*Way back  
 and forth*

Relaties die van klant-leverancier evolueren in een gelijkwaardig partnership waar respect en vertrouwen nooit ter discussie staan: die zie je tegenwoordig niet zo vaak meer. BTT en MOL Logistics bewijzen dat het kan én dat het loont. Erkan de Morée, managing director van MOL Logistics Netherlands: "Ook de nieuwe generaties binnen onze bedrijven weten elkaar te vinden, dat brengt weer frisse energie en nieuwe inzichten."



MOL Logistics Nederland is een logistieke dienstverlener met vestigingen in Tilburg, Hoogvliet en Schiphol. De Tilburgse vestiging is het hoofdkantoor. Hier is ook de overkoepelende organisatie voor de EMEA-regio gevestigd. MOL Logistics is onderdeel van de Japanse MOL Group. De Nederlandse vestiging is voortgekomen uit familiebedrijf Wassing, dat al in 1919 werd opgericht. BTT-eigenaar Wil Versteijnen was zelf betrokken bij de werkzaamheden tussen Versteijnen en MOL Logistics voordat hij de transportactiviteiten overnam en daarmee de basis legde voor zijn voormalig bedrijf GVT. Erkan: "Onze geschiedenissen zijn dus sterk met elkaar verweven. MOL Logistics maakt al vanaf het eerste uur gebruik van de diensten van BTT. Vanuit de Rotterdamse haven komen er dagelijks goederen van onze klanten, die nagenoeg allemaal buiten de EU gevestigd zijn, via de intermodale service, dus barge of trein, naar Tilburg. Vanaf hier vinden ze hun weg naar eindbestemmingen in heel Europa."

#### Samen groeien

Inmiddels vindt dit plaats vanaf BTT's railport-terrein in Loven. "Vanaf dit jaar huren we 10.000 vierkante meter warehouse van BTT. Een direct gevolg van ons partnership. MOL Logistics en BTT zijn gevestigd op hetzelfde industrieterrein waar voor veel bedrijven nauwelijks groei ruimte is. Een onderwerp waarin we samen optrekken richting gemeente en nu samen een operationele oplossing voor hebben gevonden. Onze concrete behoefte kwam voort uit de volumegroei van één van onze key klanten, een Japanse importeur in de automotive-industrie. Hiervoor transporteren we op jaarbasis ruim 5.000 TEU binnen Europa via ons warehouse, gelegen op de railterminal in Tilburg. Via de intermodale oplossing tussen Rotterdam en Tilburg gaat dit maximaal efficiënt. De containers komen per trein aan bij BTT en worden met

reachstackers aan het pand gezet, waar ze vervolgens gelost worden. Voor het outboundproces komen er dagelijks zo'n twintig vrachtwagens laden om daarna de goederen in Europa bij de verschillende automotive-fabrikanten af te leveren. "Strakke communicatie met de operatie van BTT versoepelt het proces. We staan met elkaar in contact via portofoons, waardoor efficiënt wordt gecommuniceerd over volle en lege containers."

#### Toekomstkansen

Richting de toekomst ziet Erkan volop mogelijkheden om de samenwerking verder te intensiveren. Met als doel nóg meer toegevoegde waarde bieden aan klanten, duurzamer te opereren en groei van de logistieke activiteiten in de regio te stimuleren. "In algemene zin bewegen er nog veel lege containers over de weg tussen de regio en Rotterdam. Meer transparantie zou enorm veel optimalisatiemogelijkheden bieden. Gelijktijdig is dat een complex verhaal, want openheid kan bedrijven kwetsbaar maken. Dichter bij huis zie ik kansen in het samen ontwikkelen van EDI-connecties, de introductie van business intelligence, het uitwisselen van mensen en het bundelen van diensten. Kortom, genoeg ideeën voor nog veel meer jaren partnership en samen aan de weg timmeren. Het is in dat perspectief mooi om te zien dat de nieuwe generaties binnen de twee bedrijven elkaar ook weten te vinden en nieuwe ideeën uitwerken. Deze frisse wind biedt nieuwe inzichten die nodig zijn om steeds weer die volgende stap te zetten."

A red shipping container is the central focus, set against a dark, industrial background with graffiti and dripping paint. Two people with backpacks are walking away from the container, and another person is sitting on the ground nearby. The scene is lit with a strong red glow, creating a somber and gritty atmosphere.

**25** YEARS **BTT**

The art of container logistics

**BTT** MULTIMODAL  
GROUP