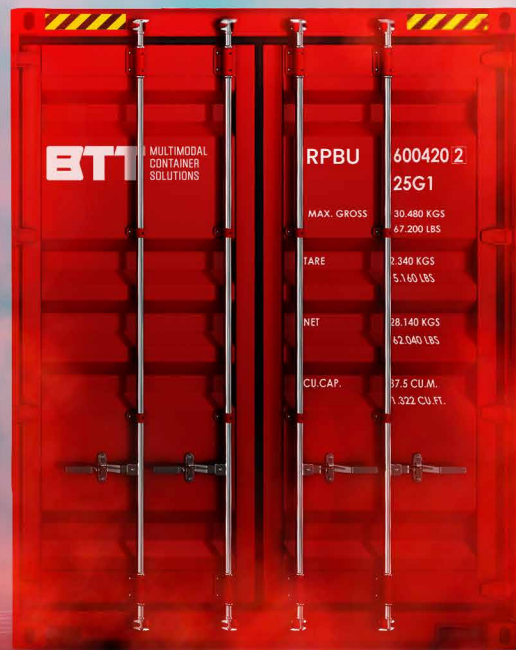


WINTER 2024

# LEAD



## *Sponsoring*

Tijd en energie in diverse clubs en goede doelen

## *Binding*

Innovatieve oplossingen en persoonlijke aandacht

## *BTT Real Estate*

Slim bouwen, strategisch groeien

**BTT** MULTIMODAL GROUP

# 'we lead the way'

04

**LEAD**

Solide organisatie die klaar is voor verdere groei.



06

**WAARDEN HERKENNEN**

Succesvolle samenwerking tussen Ricoh en BTT.

08

**REAL ESTATE**

Slim bouwen, strategisch groeien



12



**IT-INFRASTRUCTUUR**

betrouwbaarheid, continuïteit en IT-veiligheid.

14



**KLANTENBINDING**

Ons werk stopt niet na de eerste levering.

16

**EEN DAG MET...**

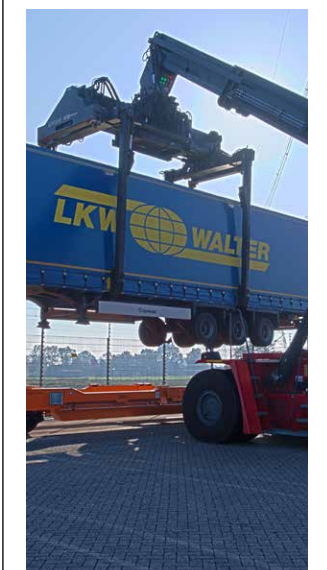
Mariken staat voor iedereen klaar.



18

**STABIEL TRANSPORT**

Besparen miljoenen wegekilometers.



20

**SPONSORING**

Lokaal betrokken bij verschillende clubs en goede doelen.



# LEAD

Het jaar 2024 bewees dat veerkracht en visie onmisbare tools zijn in een complexe wereld. Ondanks geopolitieke spanningen en een trage start in containervolumes, hebben we als familiebedrijf laten zien hoe wendbaarheid en koersvastheid ons telkens opnieuw vooruit helpen.

Eind december is het precies drie jaar geleden dat wij ons afsplitsten van GVT.

Nu staat er een solide organisatie die klaar is voor verdere groei.

Onze IT-infrastructuur staat als een huis, ons team is gemotiveerd en onze duurzame visie helpt organisaties om hun doelstellingen te bereiken.

Dit fundament geeft ons het vertrouwen om vol energie vooruit te kijken naar 2025.

Maar: de uitdagingen voor onze sector zijn groot en divers.

Een krappe arbeidsmarkt stelt ieder voor scherpe keuzes. De chauffeurstekorten zijn nijpend en maken de noodzaak van slimme, multimodale oplossingen groter dan ooit. Transport over water en spoor biedt hierin niet alleen een duurzaam alternatief, maar ook een toekomstbestendige oplossing. Ook andere vraagstukken komen steeds dichterbij, zoals de kilometerbeprijzing in 2026 en de toenemende rapportageverplichtingen met betrekking tot duurzaamheid binnen de logistieke keten.

In al deze dynamiek zien wij vooral kansen. Als familiebedrijf blijven we bouwen aan sterke netwerken, duurzame innovaties en hechte relaties met onze klanten. Terwijl de wereld soms chaotisch aanvoelt, bieden wij rust, betrouwbaarheid en zekerheid. We blijven ook volgend jaar de lead nemen – in multimodaal transport, in duurzaamheid en in goed werkgeverschap.

Maak er fijne feestdagen van.

Wij proosten vast op een nieuw jaar vol mooie kansen!

DE DIRECTIE VAN BTT





# ‘Wij herkennen onze waarden bij BTT’

MARTIJN SPEE, TRANSPORT MANAGER RICOH

In juni 2023 opende BTT een nieuwe terminal in Bergen op Zoom. Dat was een gamechanger voor Ricoh Europe. Het bedrijf zette een tender uit en koos voor BTT. Transportmanager Martijn Spee is enthousiast over het nieuwe partnership.

Ricoh is een Japans bedrijf in print- en IT-oplossingen. De producten worden veelal gemaakt in Azië. Vanuit daar worden jaarlijks zo'n 5.000 containers via zeevracht naar de Rotterdamse haven verscheept. Sinds april 2024 worden deze containers vervolgens met de binnenvaartschepen van BTT naar de terminal in Bergen op Zoom vervoerd.

Martijn Spee is als transportmanager verantwoordelijk voor het hele distributienetwerk van Ricoh in Europa, zowel operationeel als commercieel. Hij houdt marktontwikkelingen scherp in de gaten. "In oktober 2023 hadden we voor een megaproject al eens met BTT samengewerkt. Het bedrijf heeft ons toen geholpen om 150 containers per zeevracht en trein vanuit China, via Nederland, per spoor naar Polen te vervoeren. Dat was een zeer goede ervaring; destijds werden we echt verrast door de hoge kwaliteitsstandaard. Dus toen BTT ruim een jaar geleden haar nieuwe terminal opende in Bergen op Zoom – waar ook de supply chain-locatie van Ricoh Europa gevestigd is – was mijn interesse direct gewekt. We hadden nu de keuze uit twee terminals. Als zo'n kans zich voordoet, vind ik dat je moet onderzoeken welke voorzieningen, service en partner op dat moment het beste bij je past. Zowel op het vlak van kosten als efficiency."

## De spirit of three lovers

Ricoh zette een tender uit om zo de terminals goed te kunnen vergelijken. "Om drie redenen kozen we BTT als onze partner: de professionele uitstraling, de enorme Barge Capacity en sterke IT-infrastructuur", zegt Martijn. "Onze founder principles, onze kernwaarden, zijn 'love your neighbor, love your work, love your country'. Oftewel: we vinden het belangrijk om goed voor onze omgeving te zorgen, respect te hebben voor elkaar en plezier te hebben in ons werk. Die 'spirit of three loves' vind je na bijna 80 jaar nog steeds terug in ons bedrijf. Als klant kun je zien hoe een partnerbedrijf met mensen omgaat, wij herkennen onze waarden bij BTT en voelen ons daardoor verbonden met het bedrijf. Onze culturen matchen. De teams die bij BTT het echte werk doen hebben een hoge standaard. We merken dat de kwaliteit daardoor hoog is. Het zorgt er bovendien voor dat je op een goede, leuke manier met elkaar samenwerkt."

## Samen targets halen op duurzaamheid

Een vierde pluspunt? "Door de schaalgroottes heeft BTT veel capaciteit om onze containers op een duurzame manier van Rotterdam naar Bergen op Zoom te vervoeren. Ricoh staat in de top 100 World's Most Sustainable Companies of 2024 van TIME Magazine. Daar werken we al jaren heel hard voor. We hebben dan ook harde doelstellingen op het gebied van duurzaamheid. Onze target is 40% CO2-reductie in 2030, ten opzichte van 2015. Om dat te bereiken moeten we gebruik maken van duurzaam containertransport, bijvoorbeeld per trein of binnenvaart. Doordat we nu meer containers via de binnenvaart binnenkrijgen dan via wegtransport, draagt deze samenwerking bij aan het behalen van onze doelstellingen."

## Operationeel effectief, dankzij enorme Barge Capacity en goede IT-infrastructuur

Nu het partnership tussen Ricoh en BTT een halfjaar onderweg is, ziet Martijn inderdaad dat hij méér containers via de binnenvaart kan vervoeren dan eerder. "Voorheen hadden we minder Barge Capacity, dus konden we containers moeilijker binnenhalen, of we moesten langer wachten. Daardoor waren we vaker genoodzaakt om containers tóch met een truck op te halen. Nu is er een zeer stabiele stroom: via binnenvaart hebben we containers binnen drie dagen beschikbaar, een grote verbetering."

Het BTT Portal helpt Ricoh om inzicht te krijgen in de beschikbare binnenvaartcapaciteit. "Wij maken onze planning op basis van de beschikbaarheid van BTT. Dat verloopt heel efficiënt, omdat we deze beschikbaarheid realtime kunnen inzien. De containers komen vanuit Rotterdam onze kant op en de CMR wordt digitaal afgetekend, dus papierwerk behoort ook tot het verleden."

Op het gebied van IT ziet Martijn nog kansen voor doorontwikkeling. "Een goede IT-infrastructuur is belangrijk voor ons, de operatie staat als een huis. Nu gaan we kijken naar verdere integratie en data-uitwisseling. Ook met Port Base, het centrale systeem van Port of Rotterdam, voor verdere digitalisering van de zeevracht. Zo blijven we samen de efficiency verbeteren."

Martijn Spee



# Real Estate



Locatie Etten-Leur



Met ambitieuze plannen en innovatieve projecten blijft BTT Real Estate in beweging. Ook in 2024 worden belangrijke stappen gezet in de ontwikkeling van strategisch gelegen logistieke locaties met herontwikkeling als sleutelwoord. "Onze focus ligt op brownfields en herontwikkeling van bestaande percelen, om de simpele reden dat ruimte ontzettend schaars is. Altijd is daarbij de randvoorwaarde dat we bouwen op plekken waar onze klanten profiteren van flexibiliteit en de nabijheid van multimodale verbindingen," aldus Wil Versteijnen.

#### Een solide basis voor de toekomst

In Gilze wordt een terrein van 9 hectare langs de A58 getransformeerd tot een logistiek complex van 60.000 vierkante meter. Ook in Tilburg wordt fors geïnvesteerd: de voormalige betonfabrieken die zijn aangekocht aan het Wilhelminakanal maken plaats voor een terrein van 78.000 vierkante meter. Dankzij de komst van een nieuwe sluis wordt deze locatie geschikt voor klasse IV-schepen, wat het een unieke positie geeft binnen multimodale transportmogelijkheden, gecombineerd met loodsen.

## Slim bouwen, strategisch groeien!

Ondertussen worden in Etten-Leur en Roosendaal de contouren van nieuwe logistieke hubs zichtbaar. In Etten-Leur krijgt een oude fabriek een nieuw leven met een modern logistiek centrum van 12.000 vierkante meter, terwijl in Roosendaal de eerste stappen richting oplevering al zijn gezet. In Bergen op Zoom markeert de herontwikkeling van een meubelfabriek. Twee naastgelegen bedrijven zijn eveneens aangekocht, waardoor een perceel van 54.500 vierkante meter ontstaat, een belangrijke uitbreiding in de buurt van de terminal die voor 2026 op de kalender staat.

#### Logistiek vastgoed als kans

Naast strategische locaties biedt BTT Real Estate flexibiliteit door panden te verhuren. Dit model stelt bedrijven in staat om snel te groeien zonder dat vastgoed op hun balans drukt. "We bouwen panden waarin bedrijven kunnen meegroeien," zegt Versteijnen. "Met extra ruimte voor uitbreiding of mogelijkheden voor gedeeld gebruik, bewegen we mee met de behoeften van onze klanten." Met een duidelijke blik op 2025 blijft BTT Real Estate investeren in innovatieve en duurzame oplossingen om de logistieke toekomst vorm te geven.



Locatie Gilze



Locatie Tilburg-Kraaiven

# Real Estate

# 2025 Noord-Brabant UITBREIDING »

## Huidige capaciteit:

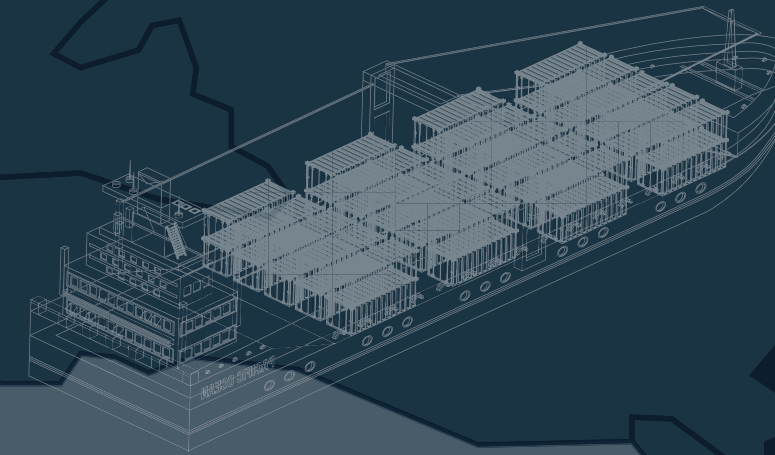
**248.000 m<sup>2</sup>**  
watergebonden locaties  
1500 strekkende meter kade

**70.000 m<sup>2</sup>**  
warehouse ruimte

**91.000 m<sup>2</sup>**  
railterminal  
700 meter opstelsporen  
3 sporen voor laden en lossen

## »»»»» TILBURG KRAAIVEN

**40.000 m<sup>2</sup>**  
watergebonden ontwikkeling  
**2x10.000 m<sup>2</sup>**  
warehouse



## »»»»» GILZE

**50.000 m<sup>2</sup>**  
warehouse

## »»»»» ETTEN-LEUR

**11.500 m<sup>2</sup>**  
warehouse



# IT-partner **Hallo,**



**BTT leidt ook de weg in IT, ziet Sander van Stiphout.**

**De salesmanager van IT-partner Hallo vertelt hoe hij samen met BTT werkt aan betrouwbaarheid, continuïteit en IT-veiligheid.**

Hallo verzorgt voor BTT de hele IT-infrastructuur. Switches, patchkabels, routers, pc's, softwaredataplatformen, maar ook continue dienstverlening. "Bij de oprichting van BTT ontwierpen we samen de hele infrastructuur. Sindsdien denken we mee aan verbeteringen én zorgen we dat alles blijft werken, zodat BTT's bedrijfsprocessen doorgaan", zegt Sander.

## **Strategie en visie**

Hij ziet dat BTT in de logistieke sector 'absoluut het voortouw neemt' in IT. "BTT heeft een duidelijke strategie en visie. Bijvoorbeeld over de waarde van data voor zijn eigen business en die van klanten." Sander noemt het multi-leg-platform dat systemen van klanten en leveranciers integreert en realtime informatie en flexibiliteit biedt. "BTT werkt ook aan het bewustzijn over dataveiligheid, daarin worden medewerkers getraind. En als een deel van de IT uitvalt, valt BTT terug op een back-upomgeving en is de hele IT-omgeving weer razendsnel in de lucht. Dit alles vraagt om een investering. Daar willen niet alle partijen in investeren, BTT wel."

## **Proactief**

Hallo's rol is meer dan het leveren van apparatuur. Sander: "Ik zeg altijd: apparatuur kun je overal krijgen. Het gaat om wat wij doen voor een klant als BTT. Onze coördinator systeembeheer Yunus Karasahin en systeembeheerder Gideon Rijdsijk spelen daarin een grote rol. Gideon is twee dagdelen per week onsite bij BTT. Ook staat onze servicedesk altijd paraat. We helpen BTT niet alleen reactief, maar kijken ook proactief waar het beter kan. Zo blijft BTT vooroplopen."

## **Groter geheel**

Dankzij de robuuste IT zijn BTT's klanten verzekerd van een betrouwbare partner in logistiek. Sander: "Als de IT blijft werken, blijven de processen en machines die eraan gekoppeld zijn doorgaan. Klantenservice en verkoop kunnen bijvoorbeeld hun werk blijven doen. De camera's van de volledig automatische poorten blijven kentekens scannen, zodat vrachtwagens door kunnen. De kranen blijven draaien, waardoor containers volgens planning geladen en gelost worden. Veel bedrijven gaan ervan uit dat altijd alles werkt, totdat het een keer misgaat en het alle hens aan dek is. BTT erkent het belang van continuïteit en investeert daarom in het managen van dit soort risico's. Zo realiseert BTT een optimale betrouwbaarheid voor klanten. De IT van BTT is een radertje in een groot geheel waarop iedereen vertrouwt."



*‘Robuust en betrouwbaar’*

SANDER VAN STIPHOUT,  
SALES MANAGER HALLO

# Binding door aandacht

## De klantgerichte aanpak van BTT

Bij BTT staat klantgericht werken centraal. Doet doen we met al onze ruim 250 klanten. Dat zit in ons dna. Dat klantgericht werken begint vaak op onze salesafdeling, als onze salescollega's een nieuwe opdrachtgever verwelkomen. "Klantgericht werken gaat bij ons verder dan zaken oplossen. We denken mee met klanten.

Vaak komen we zelfs met oplossingen waar ze zelf nog niet bij stil staan", zegt salesmanager Guus Nellen.

Hij noemt een voorbeeld uit de coronaperiode. "Ook de transportsector raakte daardoor flink verstoord en goederen bleven lange tijd in havens staan. Wij investeerden toen in de aankoop van duizend containers voor de opslag van de goederen van onze klanten. In samenspraak met hen verplaatsten we hun ladingen van dure zeecontainers in havens naar onze eigen containers. Daarmee bespaarden ze heel veel geld. Dit is precies hoe BTT in elkaar zit. We zien overal kansen, kunnen goed omdenken en doen dat sneller dan een ander", zegt Guus.

Dankzij onze aanpak, onze visie op service en ons complete product kan BTT 'meer dan een container van Rotterdam naar Tilburg brengen', vervolgt Guus. "Die vervoeren we van de Rotterdamse haven naar onze inland terminal in Tilburg, om vervolgens per vrachtwagen door te sturen naar bijvoorbeeld Frankrijk. Of met de trein naar Polen. Klanten waarderen die flexibiliteit en dat brede scala aan diensten. Voor mij persoonlijk maakt die combinatie het geweldig om dit product te verkopen."

### SLA's en SOP's

Al kan flexibiliteit ook doorslaan, zegt Guus. Daarom zetten we de volgende stap naar een goede balans tussen een ijzersterk product en wendbaarheid. "Dat doen we met service-level agreements (SLA's) en standard operation procedures (SOP's). Die stellen we op aan de hand van een uitgebreid protocol. We maken scherpe tariefstellingen met de klant, delen elkaars gedachten over hoe we willen werken. En stellen alle vragen die nodig zijn voor de operatie. Daar is óók onze operationeel manager bij betrokken. Op die manier bereiken we een aantal zaken. We managen verwachtingen en komen tot heldere afspraken. Die bieden vervolgens intern structuur, geven klanten duidelijkheid over wat we kunnen en zorgen ervoor dat wij precies weten welke beloftes we moeten inlossen. Die werkwijze creëert een megazachte landing voor een klant."

### Binding met de klant

Kiest een klant eenmaal voor ons, dan leunen we niet achterover. "Een goede relatie bouw je op met aandacht. Daarom bellen we de klant altijd als de eerste container eenmaal vervoerd is. We hebben direct contact over de eerste ervaring. Daarna blijven we onze klanten opzoeken. We vragen wat er speelt, nemen belangrijke ontwikkelingen door. Dan gaat er vaak een doos Brabantse worstenbroodjes mee. Die vallen altijd in de smaak", zegt Guus lachend.

### Nieuwe concepten

Ook wat betreft nieuwe concepten leunt BTT niet achterover, maar loopt de organisatie voorop. Guus noemt de fixed windows in de haven van Rotterdam, onder de vlag van West-Brabant Corridor, waarmee doorlooptijden en administratieve verplichtingen sterk worden verminderd. En hij wijst op het containeryard-concept dat BTT ontwikkelt en een klant meer flexibiliteit en lagere transportkosten oplevert. "Dit concept houdt in dat de rederij verantwoordelijk is voor het transport van de haven (Rotterdam/Antwerpen) naar Tilburg, en dit boekt met BTT. De BTT-terminal wordt in dit geval als deepsea terminal gezien. Dat voorkomt demurrage (overliggeld) en detentiekosten voor de klant, omdat de start pas in Tilburg is, niet in Rotterdam zoals normaal het geval.

Naast het financiële voordeel verhoogt het de flexibiliteit en vermindert het stress bij de klant over het te lang blijven staan van de container in Rotterdam. Daarna wordt de lastmile-delivery rechtstreeks tussen klant en BTT geregeld. Veel klanten kiezen voor deze oplossing, omdat het een discussie over demurrage en detentiekosten voorkomt."

Guus Nellen



SALES

# hoe ziet de dag eruit

Mariken Kusters is facilitair- en fleetcoördinator bij BTT, maar dat dekt slechts een deel van de lading. Mariken staat bij BTT namelijk voor iedereen klaar: voor collega's, leveranciers, installateurs en klanten.

"Ik ben in mijn werk heel servicegericht en wil het voor iedereen elke dag waarmaken."

Ze is altijd in de weer, staat haar mannetje, en is niet vies van zelf de handen uit de mouwen steken.

Een echte BTT'er dus!



## Ochtend

Marikens werkdag verandert nogal eens van koers. "Ik kan vooraf mijn taken wel plannen, maar het loopt zelden zoals ik verwacht. Op die hectiek presteer ik het beste. Taken die op haar liggen te wachten zijn: installateurs aansturen voor werkzaamheden aan de diverse BTT-locaties en panden, toezien op en handhaven van kwaliteit en veiligheid binnen BTT, vlootregistraties, schades en verzekeringen en tal van andere zaken die te veel zijn om op te noemen.

Een collega komt binnenlopen met een vraag. "Ik werk hier al 23 jaar.

Collega's weten me makkelijk te vinden en ik denk graag mee als ze me nodig hebben."



## Middag

En dan is er een issue. Een chauffeur is tegen een poort gereden. "Dit heeft voorrang", zegt Mariken.

Ze rijdt erheen, neemt de schade op, regelt direct een installateur voor herstelwerk en vraagt de collega's van de technische dienst om een noodreparatie. "Op die momenten neem ik de lead. Om er zeker van te zijn dat de poort ondanks de schade dicht kan en de installateur vervolgens aan de slag gaat." Mariken staat voor de BTT-kernwaarden, waaronder veiligheid. "De poort moet afgesloten kunnen worden om de veiligheid van de goederen van onze opdrachtgevers te waarborgen, dat vind ik erg belangrijk." Terug op kantoor wacht weer een telefoontje, de zoveelste. "Gelukkig zijn we ook de interne structuur aan het verbeteren, hierbij kan ik ook mijn ideeën delen over verdere automatisering van facilitaire en fleetprocessen."



## Einde werkdag

Aan het einde van de werkdag maakt Mariken de balans op. Welke taken wil of moet ze vandaag nog afmaken? Welke doet ze morgen? "Wat mij altijd een heel fijn gevoel geeft, is als ik samen met installateurs en collega's ervoor heb gezorgd dat alles opgepakt en opgelost is. Dat is mijn aard en dat verdient dit prachtige bedrijf." Mariken begon hier als jonge dame en is inmiddels uitgegroeid tot een onmisbare schakel binnen de BTT-organisatie.

Een einde werkdag is voor haar een lastig begrip: alarmmeldingen komen eerstelijns bij haar binnen, en soms moet ze 's avonds of 's nachts nog paraat staan.

"Het hoort bij de job. Soms is het wat onhandig, maar geen enkele dag is hetzelfde en zo blijft het in ieder geval uitdagend."

## Mariken in haar vrije tijd

Mariken (43) woont in Tilburg en heeft een zoon (18) en een dochter (15). Na haar werk zoekt ze graag de gezelligheid op met vrienden: een wijntje drinken in de stad, een festival bezoeken. En ze sport, voor zowel lichaamsbeweging als ontspanning. Zo houdt ze fysiek en mentaal alles op orde.



# LKW Walter



*Sinds de start van de Tilburg Rzepin corridor bespaarden BTT en LKW WALTER al ruim veertien miljoen wegkilometers.*

BTT en LKW WALTER runnen sinds 2024 de corridor Tilburg - Rzepin (Polen). Met zes roundtrips per week besparen ze niet alleen miljoenen wegkilometers, maar zorgen ze ook voor stabiel transport tussen Polen en West-Europa.

Michael Eichert is Group Division Manager bij LKW WALTER en verantwoordelijk voor de corridor met Polen. "Polen speelt om meerdere redenen een belangrijke rol in internationaal transport. We hadden al een verbinding met het westen van Europa, maar die vonden we niet stabiel genoeg. Er waren te vaak wisselingen bij onze partners, terwijl stabiliteit essentieel is in intermodaal transport. Nadat we eind 2023 een nieuwe samenwerking startten met spoorvervoerder HSL, ontstonden kansen om de corridor opnieuw in te richten. BTT kennen we al langer en is de partner die ons, samen met HSL, stabiliteit voor de lange termijn biedt."

#### **Mindset**

BTT en LKW WALTER gaan volgens Michael uitstekend samen, omdat beide bedrijven dezelfde mindset hebben. "Onze communicatie is open en transparant, we weten van elkaar wat we zoeken en begrijpen dat het ook gewoon economisch rendabel moet zijn. Ook HSL staat er zo in. Bovendien heeft BTT zijn terminalsetup op orde. Daardoor lukte het ons om snel even een corridor op te zetten van hoge kwaliteit."

#### **Van vijf naar zeven roundtrips**

Tot november 2024 reden er wekelijks vijf treinen met 38 containers of trailers tussen Tilburg en Rzepin. De plekken zijn verdeeld en beschikbaar voor de klanten van beide bedrijven. Eind dit jaar kwam er een zesde roundtrip bij; LKW WALTER wil begin 2025 al een zevende roundtrip toevoegen.

"De vraag naar vervoer groeit sneller dan de wegcapaciteit. Bijvoorbeeld omdat chauffeurs steeds minder bereid zijn om lang van huis te zijn. En omdat in de Benelux en Duitsland de capaciteit op maandagen en rond feestdagen laag is. Door onze roundtrips uit te breiden, bieden we klanten nog meer vervoerscapaciteit per spoor. Daardoor hebben ze meer zekerheid en stabiliteit", zegt Michael.

**MICHAEL EICHERT,  
GROUP DIVISION MANAGER  
LKW WALTER**

# BTT

*is lokaal  
en  
sportief  
betrokken*

**BTT steekt zijn tijd en energie niet alleen in containertransport. We zijn ook lokaal betrokken en steunen diverse Tilburgse clubs en goede doelen. Daarmee doen we iets terug voor de stad waarin we zo bedrijvig zijn.**

Zoals voor het Ronald McDonald Huis waar ouders van kinderen met niet-aangeboren hersenletsel kunnen verblijven. Remon Versteijnen: "Je hoopt als ouder nooit in zo'n situatie terecht te komen. Als dat wel gebeurt, dan is het heel fijn dat er een plek is als het Ronald McDonald Huis. De situatie van de mensen die er verblijven, gaat ons heel nauw aan het hart."

Van compleet andere aard is BTT's sponsoring bij Willem II en Tilburg Trappers. "Dat doen we voor alle Tilburgers, omdat beide clubs lokaal enorm leven", zegt Remon. "Willem II is weer terug op het allerhoogste niveau in de Eredivisie. IJshockeyclub Tilburg Trappers is veruit de beste Nederlandse ploeg en speelt al jaren in de Duitse competitie, op een hoger niveau dan waarop in Nederland wordt geijshockeyd. Via de clubs werken we aan ons netwerk en vergroten we onze naamsbekendheid als werkgever. Dat helpt ons bij het aantrekken van nieuwe mensen."



# WILLEM II

"BTT is een bijzonder bedrijf: het opereert wereldwijd, maar behoudt nog steeds het karakter en de warmte van een lokaal familiebedrijf.

In 2022 werd BTT rugsponsor van Willem II, vlak nadat we degradeerden naar de Keuken Kampioen Divisie. BTT speelde een belangrijke rol in onze ambitie: zo snel mogelijk terugkeren naar de Eredivisie! In 2024 werden we kampioen en promoveerden we naar het hoogste niveau. Zonder strategische partners als BTT kan Willem II zo'n prestatie niet leveren.

Wij zijn er als club heel trots op dat wij BTT als shirtsponsor hebben. BTT is een zeer betrokken en belangrijke partner, al vele jaren op heel veel vlakken. Zo stak directeur Wil Versteijnen een aantal jaar terug persoonlijk zijn nek uit, toen de club in financieel zwaar weer zat. Hij maakte samen met enkele andere ondernemers een financieel plan en zorgde ervoor dat Willem II weer financieel gezond werd.

Daarnaast biedt Willem II een platform waar bedrijven met elkaar in contact komen en zaken kunnen doen.

Zo vonden BTT en onze kledingleverancier Robey elkaar onlangs in een transportoplossing voor Robey. Dat zijn mooie zakelijke aspecten aan onze samenwerking met BTT en onze andere partners. In essentie is het BTT daar niet om te doen, maar het bewijst wel dat sponsoring en het partnership met Willem II in de breedste zin van het woord veel kan opleveren!"

**MITCH VAN HELVERT,**  
ACCOUNTMANAGER WILLEM II



# Tilburg Trappers

"BTT is een echte ambassadeur van onze club. De familie Versteijnen steunt ons al meer dan 15 jaar, eerst vanuit GVT, inmiddels als BTT. Ik vind het bijzonder hoe BTT zijn sponsorschap inzet. Niet alleen voor zakelijke relaties, zoals je nogal eens ziet bij sponsoring, maar ook voor eigen medewerkers. Elke thuiswedstrijd zitten hier tientallen BTT-medewerkers op de tribune, soms wel vijftig tot tachtig tegelijk. Ook kunnen medewerkers met korting een seizoenkaart bij ons kopen.

De manier waarop BTT zijn sponsorschap inzet, helpt ons op meerdere manieren. Uiteraard zitten er daardoor meer mensen op onze tribunes. Daarmee ontstaan er voor ons kansen om nieuwe sponsors aan ons te binden. Het zorgt er vooral voor dat meer mensen in aanraking komen met deze prachtige sport. Wij zien het als onze missie om ijshockey bekender en populairder te maken in Nederland. Weinig mensen kennen ijshockey écht, laat staan dat ze een wedstrijd bezoeken. Een ijshockeywedstrijd is een uitje, zeker bij ons, als IJssportcentrum Tilburg met ruim 2.500 toeschouwers vol zit. BTT is een van de ambassadeurs die dat uitdraagt naar collega's en relaties en ons zo helpt met onze missie."

**STIJN VERHOEVEN,**  
ACCOUNTMANAGER TILBURG TRAPPERS



"Ik merk aan onze relatie dat BTT een echt familiebedrijf is. Ze hebben hart voor de ouders die bij ons verblijven, terwijl hun kinderen in Revalidatiecentrum Libra of het Elisabeth-TweeSteden Ziekenhuis worden behandeld. "Bij mijn eerste kennismaking met Wil Versteijnen zei hij: 'Het lot van die gezinnen raakt me.'" Toen we wisten dat we noodgedwongen moesten verhuizen vroeg ik aan hem: 'Als we het nodig hebben, kan ik dan een beroep doen op BTT?' Altijd', zei hij.

BTT is een zogeheten kamersponsor en schenkt periodiek een bedrag. Maar BTT steunt ons niet alleen met geld. Laatst kregen we bijvoorbeeld vrijkaarten voor de Efteling.

Dankzij de sponsoring kunnen wij onze gasten een tweede thuis bieden, zodat ze de zorg voor hun kind beter kunnen volhouden. Onze gasten komen uit heel Nederland en verblijven hier vaak drie of vier maanden. Hun kinderen hebben meestal een ernstige vorm van niet-aangeboren hersenletsel, bijvoorbeeld door een ongeval. 'Zonder Ronald McDonald Huis had ik dit niet gered', zeggen ze vaak.

Wij zijn volledig afhankelijk van donaties en sponsoring. Daarom was

het ook zo fantastisch dat wij in 2023 een extra bijdrage kregen van BTT, ter ere van het 25-jarige bestaan van het bedrijf. 18.500 euro! Dat geld konden we goed gebruiken voor de inrichting van ons nieuwe huis. Bij het uitreiken van de cheque was ik sprakeloos, en dat ben ik niet snel. Met zo'n actie maakt BTT echt verschil."

**WILLEKE VAN SEETERS,**  
MANAGER RONALD MCDONALD HUIS  
MIDDENWEST-BRABANT IN TILBURG



## Ronald McDonaldhuis Middenwest-Brabant

# BTT MULTIMODAL GROUP

