



Er zijn in totaal 72 vrachtwagens gecontroleerd.

## EENVIJFDE VAN DE GECONTROLEERDE TRUCKS IN OVERTREDING

De Inspectie leefomgeving en Transport (ILT) en de Belgische Federale Overheidsdienst Mobiliteit en Vervoer hebben onlangs op diverse locaties controles gehouden op het vrachtvervoer. Er werden 72 vrachtwagens gecontroleerd. Daarvan waren er 16 in overtreding. In Nederland waren 12 van de 33 gecontroleerde vrachtwagens in overtreding. Bij 10 van die chauffeurs ging het om manipulatie van de tachograaf.

De inspecties richtten zich ook vooral op deze vorm van fraude en op naleving van de regels voor rij- en rusttijden. Door manipulatie van de tachograaf kan een chauffeur bijvoorbeeld meer uren rijden dan is toegestaan. Dat is concurrentievervalsing ten opzichte van transporteurs die zich wel aan de regels houden. Ook kan de chauffeur als hij te lang achter het stuur zit, door oververmoeidheid zijn veiligheid en die van andere weggebruikers in gevaar brengen. De diensten werken samen om kennis en ervaring te delen en om de controlepraktijk op elkaar af te stemmen. In Nederland werd er gecontroleerd op de A1 bij Apeldoorn, de A16 bij Moerdijk, de A12 bij Bodegraven en A67 bij Venlo. Van de 10 chauffeurs die reden met een gemanipuleerde tachograaf, gebruikten er drie ook andermans bestuurderskaarten om langer te kunnen doorrijden. Drie chauffeurs hebben ook de regels voor rij- en rusttijden overschreden. Een chauffeur reed te lang zonder manipulatie van de tachograaf. Een andere chauffeur kreeg een boete omdat zijn vrachtwagen te hoog was. In België werden 39 vrachtwagens gecontroleerd, daarvan waren er 4 in overtreding.

De gezamenlijke controle werd gehouden in het kader van het Verdrag van Luik dat door België, Nederland en Luxemburg in oktober 2014 is ondertekend. Dit verdrag is gericht op verdergaande samenwerking tussen de Benelux-landen op het gebied van toezicht op en handhaving van EU-regelgeving met betrekking tot wegvervoer en op een harmonisatie van de regelgeving. Dankzij dit Verdrag kunnen de Belgische, Nederlandse en Luxemburgse inspecteurs op een efficiënte manier samen gezamenlijke controles uitvoeren op vrachtwagens en bussen in de Benelux. Hiermee vervullen de drie landen een voortrekkersrol binnen de Europese Unie. Het was de negende keer dat er gezamenlijke controle is uitgevoerd binnen dit kader.

## BOETES VOOR ONVOLDOENDE ZEKEREN MEENEEMHEFTRUCK

TLN pleit bij de politie voor meer duidelijkheid omtrent de voorschriften voor het zekeren van meeneemheftrucks. Het onvoldoende zekeren heeft al tot boetes geleid.



De meeste meeneemheftrucks rusten op twee stalen balken en zijn naar achteren opgesloten door een opstaande rand. Deze methode van zekeren is in Nederland zeer gangbaar en werkt in de praktijk goed. Als extra beveiliging kan de meeneemheftruck aan beide zijden nog aanvullend worden gezekerd met behulp van kettingen of spanbanden. Voorwaarde is wel dat zowel de meeneemheftruck als het voertuig waar ze op vastzitten, zijn voorzien van extra sjorogen.

Over deze aanvullende methode van zekeren bestaat de nodige onduidelijkheid. De vraag is in hoeverre het verplicht is om dit te doen. De wetgeving is daar niet duidelijk over. Het gevolg is dat er op de

weg door handhavers verschillend mee wordt omgegaan. Sommige korpers volstaan met een waarschuwing, in andere regio's zijn er boetes opgelegd. Ook bij voertuigen die niet beschikken over extra sjorogen. TLN betreurt deze gang van zaken. De organisatie is er voorstander van om meeneemheftrucks, indien mogelijk, extra te zekeren, maar vindt dat er niet zomaar geverbaliseerd kan worden als de heftruck enkel via de gebruikelijke methode is vastgezet. Het advies van TLN is om tegen een boete in beroep te gaan.

TLN heeft de politie gevraagd tot duidelijke landelijke afspraken te komen. De politie heeft toegezegd het onderwerp bij het eerstvolgende landelijke handhavingsoverleg in juni op de agenda te plaatsen. Tot die tijd kunnen de regels op de weg nog verschillend worden geïnterpreteerd. Om problemen zoveel mogelijk te voorkomen, is het raadzaam om de aanwezige hulpmiddelen voor het extra zekeren van meeneemheftrucks zoveel mogelijk te gebruiken, aldus TLN.

## INTERVIEW MET GERT-JAN ZUIDEMA

# GEJE TRUCK HYDRAULICS: UNIEK IN ZIJN SEGMENT

Al ruim vijftien jaar timmert GEJE Truck Hydraulics aan de weg in de wereld van hydrauliek. Na een voorzichtige start heeft het bedrijf zich inmiddels opgewerkt tot één van de leiders in hydraulische systemen en onderdelen voor vrachtwagens en lichte bedrijfsvoertuigen. Door de ogen van eigenaar Gert-Jan Zuidema kunt u lezen welke route hij, samen met zijn bedrijf, heeft afgelegd en nog wil volgen.

GEJE Truck Hydraulics, de naam zegt het al. Het bedrijf is een technische groothandel in hydrauliek speciaal voor laad- en lossystemen van vrachtauto's. Klanten met deze specifieke hydrauliekwensen kunnen dus terecht bij GEJE Truck Hydraulics. Het beeld van GEJE is nu duidelijk. Alleen waarin verschilt het bedrijf van zijn concurrenten en maakt het daarom zo bijzonder? "Alle componenten die klant nodig heeft, leveren wij op maat", aldus Gert-Jan Zuidema. "De concurrenten leveren een heel pakket, zodat de klant van alles kan, maar ook veel onderdelen overhoudt. Dat is zonde van het geld. Andere concurrenten kunnen weer niet het totale pakket bieden. Doordat wij kennis van zaken hebben én veel van de markt weten, kunnen wij precies vertellen wat de klant nodig heeft. Dat is onze kracht. Wij leveren op maat en zorgen voor merkerichte oplossingen. Daarin zijn wij uniek ten opzichte van de concurrerende bedrijven. Verder; als er iets besteld wordt, is het de volgende dag in huis. Dat komt door de juiste voorraden die wij in ons magazijn hebben liggen. En door ons maatwerk zorgen we dat de klant minder uren tijd kwijt is met de montage."

### Terug in de tijd

**Voordat Zuidema zijn bedrijf startte, had hij er al een aantal jaren werkervaring in hydrauliek opzitten.**

"Ik kwam voor het eerst in aanraking met hydrauliek tijdens mijn HTS-stage bij Wassenaar Hydrauliek in Heerenveen. Daar maakten wij onder andere cilinders voor een grote klant, NCH in Hoogeveen. Zij tekenden met hetzelfde programma waar Wassenaar mee werkte. Na een aantal gesprekken met de directeur van NCH, kreeg ik vakantiewerk aangeboden en kon ik mijn afstudeeropdracht daar doen. Vervolgens kwam ik in dienst als manufje van alles. Ik heb daar twee jaar gewerkt en toen afscheid genomen. Daarna ben ik zes jaar gaan werken bij een technische groothandel in Tolbert, als verkoper van hydrauliek voornamelijk voor de landbouwmechanisatiebranche. In 2001 ben ik teruggevraagd in Hoogeveen, als technisch directeur. Wat ik nu met mijn bedrijf doe, deden ze in Hoogeveen ook naast hun corebusiness: het produceren van afzetsystemen"

"Ik vond het erg interessant wat ze daar deden", vervolgt Zuidema zijn verhaal. "Daarom ben ik vanaf 1 september 2002 begonnen met de handel in hydrauliek voor vrachtauto's. Ik heb een A4'tje geprint met wat ik allemaal zou kunnen leveren, een pand gehuurd in Bolsward en een basisvoorraad gekocht. Zo is GEJE Truck Hydraulisch ontstaan. Vervolgens ben ik de hant opgegaan om mijzelf te verkopen." In de tijd dat Zuidema begon met zijn bedrijf ging het economisch niet heel goed in de branche. Daar speelde hij handig op in. "Door de bedrijven werd er veel werk uitbesteed aan carrosseriebouwers. Dat

konden ze zelf ook doen, mits ze over de technische input konden beschikken. Door mijn gemaakte tekeningen te laten zien heb ik ze helpen opbouwen. Zo heb ik in het begin van het bedrijf voornamelijk monteurs bij de hand genomen en opgeleid."

### Het eerste succes

**De eerste zes, zeven jaar bouwde Zuidema rustig aan GEJE Truck Hydraulics. Met een kantoor in zijn huis in Bolsward en een loods even verderop in de stad, had hij alles dicht binnen bereik.**

Toch moest hij veel reizen. "In de beginfase van mijn bedrijf heb ik veel bij klanten aangebeld en mijzelf aangeboden. Ik ben Gert-Jan Zuidema, ik kan dit en dat en ben je daarin geïnteresseerd? In het begin was dat afwachten, want iedereen had al een vaste leverancier. Ik was maar alleen. Als ik toen bijvoorbeeld tegen een boom aan was gereden, hadden de klanten geen leverancier meer. Toch verkocht ik al snel mijn eerste setje aan Sipke Visser van Rinsma Scania uit Berlikum. Dat was mijn eerste kopende klant."

"Op een gegeven moment ben ik zelf verhuisd naar Sneek en had ik mijn voorraad in Oudehaske. Daar kwam ik mijn eerste werknemer tegen, die nog steeds bij mij in dienst is. Vanaf het moment dat ik mijn eerste personeelslid in dienst had, 1 juli 2009, begon het bedrijf echt te groeien. Ik besloot ook dat ik een eigen pand met een eigen kantoor nodig had en volgde een verhuizing naar Sneek. Eindelijk werd GEJE Truck Hydraulics een echt bedrijf, haha."

### FD Gazellen Awards

**GEJE Truck Hydraulics kreeg steeds meer klanten, zodat het bedrijf te klein werd voor de vorige locatie.**

Daarom werd besloten om in december 2013 te verhuizen naar het bedrijvenpark aan de A7 in Heerenveen, waar GEJE Truck Hydraulics tegenwoordig nog steeds is gevestigd. "De handrem ging er toen echt af. We hadden meer ruimte en de uitstraling werd

daardoor ook verbeterd. Wat ik heel erg heb ervaren en wat klanten ook uitspraken, was dat je met één of twee man personeel heel kwetsbaar bent als bedrijf. Dus klanten twifelen of ze wel zaken met je willen doen. Dat is heel logisch."

Er kwam steeds meer personeel bij Zuidema zijn bedrijf, het klantenbestand breidde zich uit en de omzet werd verhoogd. Dat leverde drie keer een mooie prijs op. "Wij hebben al drie jaar lang de FD Gazellen Award ontvangen. Die kan je als bedrijf zijnde krijgen als je elk jaar minimaal 20% groei laat zien over een periode van drie jaar. Je moet uiteraard wel zwarte cijfers kunnen schrijven. Ook in 2018 kunnen wij die prijs weer ophalen. De groei 'remt' een beetje, maar dat wij nog steeds groeiende zijn is positief."

### Toekomstbeeld

**Voor de toekomst heeft Zuidema al een duidelijk beeld waar hij heen wilt met zijn bedrijf. "Ik wil naar een soort 'IKEA-pakket'.**

Elk persoon zou op die manier een hydrauliek set moeten kunnen monteren op een vrachtauto. Het aantal specialisten en monteurs wordt steeds minder, onze klanten hebben steeds meer moeite om aan goede vakmensen te komen. Dan is het belangrijk dat je een plug-and-play pakket aanbiedt. Stap voor stap kan iedereen dan zien hoe zo iets te werk gaat. Dat is echt mijn ultieme doel, maar zo iets moet wel perfect zijn." Perfectionisme is iets waar Zuidema zelf ook 'last' van heeft. "Ik wil alles perfect hebben. Dat is mijn grote manco, want dat vertraagt het hele proces ook. Ik probeer de perfectie die ik heb ook kwijt te raken, maar dat is lastig. Dit is mijn bedrijf, mijn kindje. Hoe meer personeel er is voor alle randzaken, hoe makkelijker het voor mij is om er afscheid van te nemen. Zelf ga ik het liefst weer bezig waar ik mee ben begonnen: het bezoeken van klanten, helpen aan de telefoon en producten ontwikkelen naar de behoeftes van de klant. Iets waar we nu al erg druk mee bezig zijn. Dat vind ik leuk en krijg ik energie van."

Doordat het bedrijf nog steeds groeit, is ook een nieuw pand onontkoombaar. "We hebben plannen voor nieuwbouw. Tot eind 2019 zitten wij nog in het huidige pand, wat voor ons te klein wordt. Wij hebben meer ruimte voor onze voorraad en kantoor nodig. De kansen zijn er om het bedrijf te laten groeien. Een kans die wij zeker niet zullen laten liggen."



Gert-Jan Zuidema: "Wij leveren op maat".