

# TVM ACTUEEL

Cornelissen Groep:

## Home delivery partner van Albert Heijn

‘Wat wij doen, is vrij uniek en daar zijn we erg trots op.’

### PLUS



**Michiel Kindt** (sioen):

‘De vraag naar zeilen met actieve bescherming neemt sterk toe’



**Jan van Waterschoot**

(TVM): ‘Voor onze makelaars blijven we innovatief’



**Katrien Raeymakers** (TVM):

‘Doet u zaken in het buitenland? Check dan de sanctiewetgeving.’



6

## HOME DELIVERY VOOR ALBERT HEIJN IN BELGIË

Albert Heijn besloot in volle coronacrisis om ook in België thuislevering aan te bieden. Cornelissen Groep stapte als strategische logistieke partner mee in dat home delivery verhaal.



22

### TVM SOLUTIONS ZET NOG MEER IN OP PREVENTIE

Met TVM solutions, het nieuwe opleidingscentrum voor de transport- en logistieke sector wil TVM Belgium haar klanten verder ontzorgen en nog meer inzetten op preventie.



16

### SIOEN ONTWIKKELT SLIMME ZEILEN

Om actief te verhinderen dat iemand een vrachtwagen binnendringt, ontwikkelde het West-Vlaamse familiebedrijf Sioen samen met het Duitse technologiebedrijf ZF een slim tweelagig zeildoek voor opleggers.



26

### DE TRANSITIE NAAR ZERO-EMISSIETRANSPORT

Transportbedrijven moeten op termijn meedoen aan de transitie naar zero-emissie en dat zal een grote impact hebben op de sector.

TVM actueel is een periodieke uitgave van TVM Belgium.

Redactie: Dirk Mertens, Veerle De Graeve en Ena Bernaers (Mindsetting)

Fotografie: Filip Van Loock, Frederick Van Grootel, Cornelissen Groep, TVM Verzekeringen en Sioen

Vormgeving: Mindsetting.be

Redactieadres: TVM Belgium | Berchemstadionstraat 78 | B-2600 Berchem

KBO 0841.164.105 | RPR Antwerpen - NBB 2796 | IBAN: BE86 3101 6010 4650 | BIC: BBRUBEBB | Branch of TVM verzekeringen N.V., Van Limburg Stirumstraat 250, NL-7901 AW Hooogeveen - KvK: 53388992 | Authorized by DNB, Westeinde 1, NL-1017 ZN Amsterdam

#### Dringend bijstand nodig na ongeval, pech of ziekte?

Bel naar TVM truck en car assistance en u wordt 24/7 onmiddellijk verder geholpen door een team specialisten.

+32 (0)78 15 11 63

Bekijk onze animatievideo op [www.tvmbelgium.be/assistance](http://www.tvmbelgium.be/assistance) voor een snel en duidelijk overzicht.

+32 (0)3 285 92 00 | [info@tvm.be](mailto:info@tvm.be) | [information@tvm.lu](mailto:information@tvm.lu)  
[www.tvmbelgium.be](http://www.tvmbelgium.be) | [@tvmbelgium](https://twitter.com/tvmbelgium)  
[www.facebook.com/tvmbelgium](https://www.facebook.com/tvmbelgium)







**4**

**PITSTOP**  
Bart De Smedt uit Affligem kroonde zich vorig jaar tot Dé Gouden Ridder van de Weg 2022.



**10**

**DE ROUTE NAAR 100 MILJOEN**  
Eind 2022 behaalde TVM Belgium een mooie mijlpaal: 100 miljoen euro omzet. Samen met Jan van Waterschoot bespreken we de groei van kleine tot grote speler in de Belgische verzekeringsmarkt.



**14**

**HET BELANG VAN GOEDE AFSPRAKEN BIJ LOGISTIEKE DIENSTVERLENING**  
Hoe logistieke dienstverleners zich correct kunnen indekken om hun aansprakelijkheidsrisico's te beperken.

**VAN DE**  
ALGEMEEN DIRECTEUR



De kosten voor transporteurs en logistieke dienstverleners zijn nog nooit zo hard gestegen als het afgelopen jaar. Ik heb veel respect voor de manier waarop onze klanten zich doorheen de brandstofcrisis en zware loonindexatie hebben gelooft. Ik wil hen daarom graag bedanken om ook in uitdagende tijden hun vertrouwen aan TVM Belgium te blijven geven. Dankzij hen kunnen we jaar na jaar sterke groeicijfers neerzetten.

Goede cijfers zijn belangrijk natuurlijk, maar wij willen vooral meerwaarde bieden voor onze eindklanten. Daarom blijven we onszelf regelmatig heruitvinden. Zo digitaliseren we het afgelopen jaar onze preventieservice met TVM Drive en richtten we ons opleidingscentrum TVM solutions op. We helpen onze klanten niet alleen

‘We willen vooral meerwaarde blijven bieden voor onze eindklanten’

meer met schadebeheer, maar zetten, samen met onze makelaars, meer dan ooit in op een actief preventiebeleid. Daarom plaatsen we ook graag de slimme vrachtwagenzeilen van Sioen in the picture. Intrusie is namelijk de oorzaak van 30% van alle schadegevallen in de transportsector. Met de actieve beveiliging van Sioen is er veel minder kans dat iemand uw trailer nog binnendringt. Ook zo kunnen we schadegevallen drastisch verminderen.

Wat de toekomst betreft, ligt er ook bij ons een sterke focus op duurzaamheid. Met een kant-en-klare oplossing zetten we onze schouders onder het zero-emissieverhaal dat bij onze klanten speelt.

Ook vanuit de logistieke sector krijgen we steeds vaker vragen naar oplossingen op maat. Daar geven we graag gehoor aan. We denken met de dienstverlener en zijn makelaar om samen een pasklare oplossing te vinden. Een mooi voorbeeld hiervan is Cornelissen Groep, die op exclusieve basis de thuisbezorging van boodschappen voor Albert Heijn verzorgt. Een straf en inspirerend ondernemersverhaal dat we als gespecialiseerde preventie- en verzekeringspartner graag mee ondersteunen.

Frank Van Nueten,  
algemeen directeur

TVM NIEUWS



**25**

**ONTDEK HET OPLEIDINGSAANBOD VAN TVM SOLUTIONS**



**21**

**5 VRAGEN AAN BRUNO NIJS OVER TVM DRIVE**



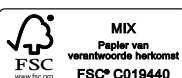
**21**

**TVM VERZEKERINGEN VIERT HAAR 60E VERJAARDAG**



**29**

**DE INVLOED VAN DE SANCTIEWET OP UW VERZEKERING**



Overname van (delen van) artikelen is toegestaan met schriftelijke toestemming van de redactie en mits de bron wordt vermeld. Overname van foto's en/of illustraties is niet toegestaan.

PIT  
STOP



460



# Bart De Smedt is Dé Gouden Ridder van de Weg 2022

Bart De Smedt uit Affligem kroonde zich vorig jaar tot Dé Gouden Ridder van de Weg 2022. Tijdens een behendigheidsparcours en een theoretische kennistest liet hij vier andere Gouden Ridders achter zich.

tekst: Sandra Van Hauwaert  
beeld: Frederick Van Grootel

**N**og nooit betrokken bij een ongeval  
Met de erkenning van Dé Gouden Ridder van de Weg wordt de vijftigjarige Bart De Smedt bekroond voor tien jaar schadevrij rijden. “Ik werk al 29 jaar voor Nedcargol Logistics, waarvan 22 jaar als vrachtwagenchauffeur. Wekelijks rij ik zo’n 2.500 kilometer, voornamelijk richting Nederland.”

## Werken met passie en engagement

Bart was ontzettend fier en zichtbaar geëmotioneerd door de erkenning. “Ik doe mijn werk zeer gepassioneerd en ga er elke dag volledig voor. Wie graag gaat werken, krijgt automatisch een duwtje in de rug om goede prestaties neer te zetten. Uiteindelijk start je elke dag opnieuw met de bedoeling om schadevrij te rijden, maar de omstandigheden op de baan en de alsmaar toenemende drukte maken het er niet gemakkelijker op. Top dat ik vandaag word bekroond voor datgene wat ik zo super graag doe: veilig met de vrachtwagen rijden.”

## Ideale werkomstandigheden

Bart De Smedt gaat graag werken en is zijn werkgever dankbaar voor het creëren van de ideale omstandigheden waarin hij zijn job goed kan uitvoeren. “Ik weet perfect wat mijn baas van mij verlangt. Er heerst een goeie organisatie en mijn leidinggevende is een crème van een mens die mij met raad en daad bijstaat. Dankzij de administratieve ondersteuning van de distributieverantwoordelijke bij Nedcargol Logistics kan ik me bovendien volledig op mijn job concentreren. En dat werpt duidelijk zijn vruchten af.”

## Veiliger en ecologischer rijden

Schadevrij rijden vraagt wel de nodige inspanningen, van iedereen. Bart krijgt bij zijn werkgever regelmatig bijscholingen om veiliger en ecologischer te rijden. “Bij Nedcargol Logistics rijden we bijvoorbeeld aan 85 km/u, in plaats van aan 90 km/u. Uiteindelijk is er praktisch geen tijdswinst door 5 km/u sneller te rijden, maar als je iets trager rijdt, zit je wel veel relaxter achter het stuur. Je bent ook meer

geconcentreerd om te anticiperen op buitengewone verkeerssituaties. Voor mij is die 85 km/u perfect als

‘Top dat ik bekroond word voor wat ik zo graag doe: veilig met de vrachtwagen rijden’

chauffeur. Daarnaast rijden we ook zuiniger, wat voor het milieu en voor mijn werkgever een mooie win is.” <

**Kilian Houdenaert, Business Unit Manager  
België & Home Nederland, in de Turnhoutse  
vestiging van Cornelissen Groep.**



### **Slimme en duurzame logistieke oplossingen**

Cornelissen Groep is een Nederlands familiebedrijf dat al meer dan 90 jaar slimme en duurzame logistieke oplossingen aanbiedt: transport, warehousing, value add logistics, pallets en home delivery. Hun visie is vooruitstrevende transport- en opslagoplossingen bieden. “Dat realiseren we door voortdurend in overleg te gaan met klanten, partners en overheden om de neuzen in dezelfde richting te krijgen”, vertelt Kilian Houdenaert. Met meer dan 500 voertuigen, 1.200 medewerkers en 25.000 m<sup>2</sup> magazijn capaciteit is Cornelissen Groep een grote speler op de Nederlandse en nu ook op de Belgische transportmarkt.

# Home delivery voor Albert Heijn in België

E-commerce is booming business, nog steeds. Want ook in tijden van crisis zien e-commercebedrijven hun online bestellingen toenemen. Albert Heijn besloot in volle coronacrisis om ook in België thuislevering aan te bieden. Cornelissen Groep stapte als strategische logistieke partner mee in dat home delivery verhaal.

tekst: Ena Bernaers

beeld: Filip Van Look en Cornelissen Group

**D**rie client dedicated locaties in België  
Op 2,5 jaar tijd heeft Cornelissen Groep voor Albert Heijn drie client dedicated locaties in Boom, Evergem en Turnhout uitgebouwd. “Sinds jaar en dag zijn we transporteur en strategische partner van Albert Heijn in Nederland. Een aantal jaren geleden kwam daar ook de thuislevering van online bestellingen in België bij. Albert Heijn zag voor de home delivery service ook potentieel op de Belgische markt en schakelde Cornelissen in om een distributienetwerk op Belgische bodem uit te bouwen. In augustus 2020 zijn we gestart met de eerste thuisleveringen in de provincies Antwerpen en Oost-Vlaanderen”, vertelt Kilian Houdenaert, Business Unit Manager België & Home Nederland.

## Van bestelling tot thuislevering

“Wanneer klanten online een bestelling plaatsen bij Albert Heijn, gaan medewerkers in het Home Shop Center in Nederland aan de slag om op klantniveau alle producten te verzamelen. Zodra de bestellingen klaarstaan, nemen wij bij Cornelissen de flow in handen. We halen de pakketten op en brengen ze voor crossdocking naar de verschillende hub locaties in België. Daar worden de bestellingen overgeladen in de gekende blauwe home delivery bestelwagens. Bij de home delivery nemen we ook de retourstroom voor onze rekening en brengen we de blauwe klapkatten weer naar het distributiecentrum.”

## Hoge druk op e-commerce

Door haar explosieve groei de laatste jaren, ligt er vandaag de dag veel druk

op de e-commercesector. Alles moet zo snel mogelijk aan huis geleverd worden. Met hoge kwaliteit, want het gaat om levensmiddelen, en met een optimale klantvriendelijkheid. Om in dat opzet te slagen, is een korte en goed ingerichte supply chain nodig. Kilian Houdenaert: “In Nederland staat Albert Heijn al achttien jaar in voor de thuislevering van boodschappen, Cornelissen werkt daar al enkele jaren mee. De supply chain staat dus op punt en we hebben de nodige kennis en ervaring om de bestellingen ook in België met diezelfde hoge graad van dienstverlening bij de klant te krijgen. Het was enkel nog zaak om ook hier de juiste mensen op de juiste plaats te zetten, het juiste materiaal ter beschikking te hebben en onze chauffeurs op te leiden, zodat ze veilig en klantvriendelijk de baan op gaan.”





### De 'Albert Heijn-beleving'

De Albert Heijn-beleving start vanaf het moment dat de klant het blauwe bestelwagentje de straat in ziet rijden. "Daar hecht onze opdrachtgever veel belang aan", aldus Kilian

klanten blij willen maken. Ze moeten die werkvreugde uitstralen in hun gedrag bij klanten, hun houding in het verkeer, hun voorkomen, hun zorg voor het materiaal van Albert Heijn en dat van ons. Kortom, ze moeten ambassadeurs van het merk Albert Heijn zijn."

'Verduurzaming in transport is een maatschappelijke uitdaging die we samen moeten aangaan'

Houdenaert. "Daarom zijn veilige en klantvriendelijke chauffeurs een must. De klant hoeft niet altijd dezelfde bezorger te zien, maar hij moet wel steeds dezelfde positieve ervaring hebben. De selectiestandaarden voor onze bezorgers liggen dan ook hoog: we willen alleen mensen die het werk graag doen en

### Continue service-optimalisatie

"Het beroep van bezorger is natuurlijk intensief. Om de druk zo veel mogelijk van de ketel te houden, werken we met haalbare, slimme plannings en staan we zo veel mogelijk met onze chauffeurs in contact. Ons digitale platform Simacan laat ons toe om te communiceren met de bezorger, onze voertuigen in realtime te volgen en snel te handelen

ingeval van problemen. Via het platform kunnen we ook de klant verwittigen dat de bezorger een kwartiertje later voor zijn deur zal staan. Deze aanpak met een slimme planning en live track & trace zorgt voor minder stilstand van de wagens, minder tijdsdruk bij de bezorgers en een goede communicatie met de





klanten. Met ondersteunende diensten op de weg helpen we onze bezorgers en kunnen we de impact voor de klanten beperken als er onderweg een vertraging ontstaat.

We zijn er ons bij Cornelissen erg van bewust dat we met mensen werken. Daarom vragen we onze bezorgers regelmatig om feedback en gaan we effectief met de werkpunten aan de slag. Ook de data uit Simacan gebruiken we om routes te verbeteren en inefficiënties uit de planning te halen om zo onze service te optimaliseren.”

### Lage-emissiezones geen obstakel

Veel Vlaamse steden voeren steeds strengere emissienormen in voor wagens die de stad binnen komen. Het transport dat Cornelissen Groep voor Albert Heijn uitvoert, is daarop voorzien. Kilian Houdenaert: “Wij proberen daarin vooruitstrevend te zijn. Al onze wagens voldoen al aan de hoogste emissienorm. We investeren in elektrische en biobrandstoffen, trekkers op bio-LNG, elektrische trekkers en elektrisch gekoelde zero-emissie trailers... Samen met Albert Heijn bekijken we ook allerlei duurzaamheidsinitiatieven. Fietsdelivery, wagens

op biobrandstof of waterstof, elektrische auto's... we houden alle pistes open. Leuk weetje, al in 2010 hadden we een eerste zero emissie voertuig (elektrisch) voor Albert Heijn Online rijden in Nederland. In 2018 kwam daar nog een elektrische FUSO bij.

We hebben echter niet alles zelf in handen. Voor een aantal zaken zijn we afhankelijk van externe partijen. Zo staat de duurzame uitrusting van de chassis variant van bestelwagens opmerkelijk minder ver dan die van vrachtwagens. Het is aan de constructeurs om ook daar te experimenteren. Anderzijds moeten de netbeheerders zorgen voor voldoende elektriciteit op het net.”

### Verduurzaming is grootste uitdaging

De grootste uitdaging voor transport en logistiek blijft dus ongetwijfeld die verduurzaming. “En dan hebben we het niet alleen over een groener wagenpark”, aldus Kilian Houdenaert. “Ook de vergroening van facilitaire voorzieningen is belangrijk. En onderschat zeker de impact van digitalisering en slimme planning niet. Die helpt ons om duurzaam om te gaan met onze mensen.

Concullega's kijken vaak in onze richting als het gaat over verduurzaming. Wat wij doen, is vrij uniek en daar zijn we erg trots op. Maar wij vinden duurzaamheid niet iets wat je tegen elkaar uitspeelt. Het is een maatschappelijke uitdaging die we samen moeten aanpakken. Iedereen krijgt met dezelfde problematiek te maken. Pas door in dialoog te gaan met concullega's, partners, overheden en overkoepelende organisaties over hoe we transport groener kunnen maken, komen er solide oplossingen uit de bus.”

### De toekomst brengt nog meer, veel meer

Het ziet ernaar uit dat e-commerce de komende maanden en jaren zal blijven groeien. Zelfs in periodes dat het maatschappelijk en economisch moeilijk gaat, neemt de omzet bij e-commercebedrijven toe. En dat is toch wel opmerkelijk. “Thuislevering sluit aan bij de maatschappelijke, sociale en duurzame ontwikkelingen die we vandaag de dag zien. De markt en sector zullen blijven groeien. Het is nu zaak om de dienstverlening slimmer, efficiënter, duurzamer en persoonlijker te maken”, besluit Kilian Houdenaert. <

# De route naar 100 miljoen

Eind 2022 behaalde TVM Belgium een mooie mijlpaal: 100 miljoen euro omzet. Jan van Waterschoot, commercieel directeur, is dit jaar 25 jaar in dienst bij TVM Belgium. Hij is dus de uitgelezen persoon om ons mee terug te nemen naar de beginjaren. We bespreken de groei van kleine tot grote speler in de Belgische verzekeringsmarkt. Dit is de route naar 100 miljoen.

tekst: Ena Bernaers  
beeld: Filip Van Look

**TVM Belgium is begonnen als kleine speler op de Belgische verzekeringsmarkt, maar daar is nu helemaal geen sprake meer van.**

We zijn inderdaad niet meer die kleine speler van 25 jaar geleden, maar een toonaangevende, sterke nichespeeler met een marktaandeel van 35% in de sector van de kleine transportfirma's, en een penetratie van 50% bij de grote bedrijven. Ons merk staat vandaag de dag stevig in de markt. Daar hebben we hard aan gewerkt, door bijvoorbeeld quasi altijd aanwezig te zijn op transport- en verzekerings-evenementen. Ook onze online zichtbaarheid is de afgelopen jaren sterk gestegen.

**Wat is volgens u het geheim van jullie succesverhaal in België?**

Het is een combinatie van verschillende factoren. We zijn een mooi

bedrijf dat meedenkt met zijn klanten. Onze persoonlijke aanpak wordt gesmaakt. Anderzijds bieden we sterke producten aan, die specifiek geschreven zijn voor de eindklant. Met ons preventiebeleid, ons opleidingscentrum TVM solutions (n.v.d.r. zie p. 22-24) en uitgebreid schadenetwerk bieden we de transporteurs ook veel toegevoegde waarde. En last but not least dragen onze medewerkers enorm bij aan ons succes. We hebben een sterk team van mensen met een lange staat van dienst, die 100% achter het bedrijf staan. Dat we maar weinig personeelsverloop hebben, is daar een mooi bewijs van. Onze medewerkers zijn echte specialisten waardoor we een kennispartner kunnen zijn voor onze makelaars en onze klanten.

**Hoe is TVM Belgium als bedrijf doorheen de jaren geëvolueerd?**

We zijn in 1997 in België gestart als

direct writer, eigenlijk als een kopie van TVM Nederland. We merkten echter al snel dat dit niet het juiste distributiekanaal was. Begin jaren 2000 zijn we daarom voluit en zonder compromissen voor een samenwerking met de makelaars gegaan.

**En die ommezwaai heeft TVM Belgium geen windeieren gelegd...**

Dat klopt helemaal. Zonder de trouwe partnerships met de makelaars, was 100 miljoen euro omzet niet mogelijk geweest. Ze zijn super belangrijk in het verhaal van TVM Belgium. Ook omgekeerd merken we dat zij TVM als partner wel appreciëren. Als we in onze tevredenheidsenquêtes peilen naar hun preference, blijkt dat ze heel graag met ons gespecialiseerd team werken omdat we in oplossingen denken. Op het vlak van performance zijn we er volgens hen sterk op vooruit gegaan. Maar we zijn er nog niet, ik voel dat het nog beter kan.





### Hoe onderhouden en versterken jullie de relatie met de makelaars?

Voor hen willen we innovatief blijven. We stemmen onze producten af op de evolutie van de markt. Zo zijn we bezig met de ontwikkeling van een zero-emissie product, dat speciaal geschreven is voor vrachtwagens die geen CO2 uitstoten. We vinden het ook bijzonder belangrijk om onze pakweg 750 makelaars te blijven betrekken in ons totaalverhaal, en met name op het vlak van preventie. Zij zijn het eerste aanspreekpunt van de eindklant en in die zin in feite onze ambassadeurs die onze toegevoegde waarde naar de transporteur overbrengen. Makelaars zover krijgen dat ze helemaal meestappen in ons verhaal, is niet altijd gemakkelijk. Als ze het doen, merken ze dat het ook hun meerwaarde versterkt.

### Uw rol in de relatie met de makelaars is nauwelijks te overschatten. Wie TVM Belgium zegt, denkt Jan van Waterschoot, en andersom...

Dat werkt in twee richtingen. De makelaars hebben ons bedrijf groot gemaakt en er ook voor gezorgd dat ik persoonlijk ben kunnen groeien in het bedrijf. Zonder vertrouwen en een goede verstandhouding lukt dat niet. Natuurlijk duikt er wel eens een probleem of discussie op. Maar een probleem dat niet bespreekbaar is, heb ik nog nooit meegemaakt. Dat ik sommige makelaars al heel wat jaren ken, helpt daar natuurlijk bij. Weet je, een moeilijk gesprek is uitdagend en af

‘Voor onze makelaars blijven we innovatief’

en toe eens vloeken, dat mag hé.

Ik wil ook heel uitdrukkelijk de rol van ons team benadrukken. Ook zij hebben goede relaties met de makelaars en kennen de sector door en door.



### TVM Belgium is al lang geen kopie meer van TVM Nederland zei u daarnet. Hoe zou u de samenwerking met Nederland vandaag de dag omschrijven?

Vroeger waren we echt het kleine broertje van TVM Nederland, maar dat is in de loop der jaren toch wel sterk veranderd. We volgen de strategie en onze cijfers moeten goed zijn. Maar zolang dat het geval is, krijgen wij het vertrouwen en de vrijheid om onze eigen operationele koers te varen. Het grote verschil tussen TVM Belgium en TVM Nederland is dat wij enkel via de makelaar werken, terwijl ze in Nederland zowel direct als indirect zaken doen.

TVM Belgium is momenteel goed voor meer dan 30% van de totale Europese omzet van TVM. Nog steeds minder dan TVM Nederland, maar dat is niet verwonderlijk aangezien de Nederlandse transportmarkt een pak groter is. Ons moederbedrijf bestaat

ook al 60 jaar, terwijl TVM Belgium nog maar 30 jaar op de teller heeft staan.

### Bedrijven kunnen er niet onderuit: alles moet digitaal. Hoe ziet die digitalisering er bij jullie uit?

De laatste jaren hebben we een ware digitaliseringsslag gemaakt. Dankzij ons op maat gemaakt intern platform Lynchpin kunnen we eenvoudig en gestructureerd data uit verschillende systemen halen. Het laat ons toe om sneller conclusies te trekken en gemakkelijker met makelaars, inspecteurs en onderschrijvers te communiceren. Ook de start van TVM Drive heeft ons een digitale duw in de rug gegeven. Dankzij het platform communiceren we vanaf deze maand volledig digitaal met makelaars.

En ook robotisering laten we niet aan ons passeren. Er zijn heel veel handmatige processen die we kunnen automatiseren, denk bijvoorbeeld aan





het overtypen van getallen of data. Op die manier zetten we onze mensen beter in op de domeinen waar ze toegevoegde waarde hebben.

### **U werkt zelf dit jaar 25 jaar bij TVM Belgium. Hoe zag uw carrière er tot nu toe uit?**

Meteen na mijn studies expeditie en logistiek en bank- en verzekeringswezen ben ik in 1997 bij TVM Belgium aan de slag gegaan als interim. Begin 1998 kreeg ik dan een vast contract aangeboden. Ik ben gestart op de afdeling Productie en heb doorheen mijn 25 jaar dienst verschillende functies uitgevoerd op verschillende afdelingen. Dat heeft ervoor gezorgd dat ik het bedrijf en de processen door en door ken. Collega's die recent ons team hebben versterkt, vinden het vanzelfsprekend dat we elk jaar zoveel nieuwe klanten binnenhalen. De laatste vijf jaar was dat inderdaad zo, maar ik herinner mij nog de periode dat

dit veel moeilijker was. Samen met nog enkele collega's die bijna of zelfs al meer dan 25 jaar dienst hebben – Mark Massa, Peggy Geerts, Eric Brosens, Marc De Decker, Peter Luyckx, Myriam Hillaert, Mark Braspenninx, Nadine Stoop en Anne Van Bever – weten we waar we vandaan komen. En passant wil ik hen graag bedanken om steeds in TVM Belgium te blijven geloven.

### **Hoe bent u zelf bij TVM Belgium gegroeid, zowel op persoonlijk als professioneel vlak?**

Ik heb hier veel geleerd, ook omdat ik vanop de werkvloer ben kunnen meegroeien met het bedrijf. Ik vind het fantastisch om collega's mee te nemen in ons verhaal en onze visie. We doen het samen en zetten als team onze schouders onder TVM Belgium. Dat vind ik nog altijd een van de leukste dingen van mijn job.

### **Hoe ziet u de toekomst van TVM Belgium en welke rol speelt u daar in?**

We hebben al een aantal jaren de wind in de zeilen. Vijf jaar geleden hadden we 40 miljoen euro omzet. Nu is de kaap van 100 miljoen gerond. Daar mogen we als team heel fier op zijn.

We willen blijven inzetten op preference en performance. Door de digitalisering, robotisering en automatisering verder te optimaliseren, willen we de makelaar nog meer naar ons toe brengen. De grootste uitdaging is om toegevoegde waarde te blijven creëren voor de makelaars en de transporteurs. De inspiratie is er nog, dus ik geloof dat we daar nog veel stappen kunnen zetten.

Ook op persoonlijk vlak heb ik nog ambities. Ik wil graag innovatief blijven, mensen blijven motiveren en samen met de collega's ons bedrijf naar een hoger niveau tillen. Als dat allemaal kan, heb ik zeker nog de motivatie om de volgende jaren het mooie verhaal van TVM Belgium te blijven uitdragen. <

# Het belang van goede afspraken bij logistieke dienstverlening

Bij logistieke dienstverlening kan er veel mislopen, met schade aan de goederen als gevolg. De bewaarnemer is aansprakelijk, zonder enige vorm van beperking in vergoeding. Tenzij er goede afspraken gemaakt zijn met de opdrachtgever. Bart Van Acker, manager Transport en Logistiek bij TVM Belgium, vertelt hoe u dat het beste doet.

tekst: Ena Bernaers

beeld: TVM Verzekeringen

**J**uridisch kader ontbreekt. Een van uw werknemers laat tijdens een manipulatie met een vorkheftruck een pallet kaarsen vallen, waardoor ze allemaal gebroken zijn. Poetsproducten en chocolade worden naast elkaar opgeslagen, er treedt geurcontaminatie op en de chocolade mag niet meer verkocht worden. Een lading voedingswaren bederft nadat een

‘Het overgrote deel van alle logistieke dienstverlening gebeurt zonder duidelijke afspraken over aansprakelijkheid’

koeling in het magazijn is uitgevallen. Bij een stocktelling ontbreken er een aantal flessen gin... Het zijn maar enkele voorbeelden van risico's die u als logistiek dienstverlener loopt. De logistiek dienstverlener draait op

voor de schade.

“Want anders dan bij het transport over de weg, bestaan er voor de logistieke dienstverlening geen dwingende regelgeving of conventies”, vertelt Bart Van Acker. “Bij schade aan opgeslagen goederen grijpt men terug naar de regels voor bewaarneming van goederen in het Burgerlijk Wetboek. Dat zegt dat de bewaarnemer de goederen in dezelfde staat moet afleveren als hij ze ontvangen heeft. Zit daar toch een verschil op?”

Dan is de logistiek dienstverlener, zonder gemaakte afspraken, ongelimiteerd aansprakelijk voor de schade. Met alle gevolgen van dien.”

## ABAS-condities in contract opnemen

En de ABAS-condities voor goederenbehandeling dan? “Deze sectorafspraken stellen inderdaad bepaalde beperkingen aan de aansprakelijkheid en bieden de logistiek dienstverlener een zekere bescherming. Maar ze zijn, in tegenstelling tot de CMR-afspraken, niet automatisch afdwingbaar. Enkel als ze in de overeenkomst met de opdrachtgever expliciet van toepassing verklaard worden, kan de

logistiek dienstverlener erop terugvallen.”

## Overgrote deel logistieke dienstverlening zonder duidelijke afspraken

“In het overgrote deel van de contracten voor logistieke dienstverlening, staan geen afspraken over aansprakelijkheid”, zegt Bart. Dat is vragen om problemen, maar hoe kom je nu tot een evenwichtige transactie? “Om te beginnen, waar leg je de grens tussen transport en logistiek? Het is vaak een grijze zone. Volgens ons moeten we logistieke dienstverlening ruimer zien dan louter de opslag van goederen. Het is elke dienstverlening in het logistieke proces om goederen van fabrikant naar consument te brengen, met uitzondering van het transport. Dat gaat dus over het aannemen, laden, rijden binnen de site en afgeven. En wat bijvoorbeeld met een chauffeur die zes auto's moet meenemen van een kaai en ze zelf, zonder nummerplaat, vanuit verschillende vakken naar zijn vrachtwagen moet rijden? Ook de lijn met BA uitbating is dun.”

Wat de logistiek dienstverlener juist in een contract met een klant opneemt, hangt volgens Bart onder





Meer info over een verzekering  
Logistieke dienstverlening vindt u op  
[www.tvm.be/logistieke-dienstverlening](http://www.tvm.be/logistieke-dienstverlening).

Dankzij glasheldere afspraken en een  
verzekering op maat, is een logistiek  
dienstverlener correct ingedekt om zijn  
aansprakelijkheidsrisico's te beperken.

andere af van het soort producten dat hij opslaat. Er moeten afspraken gemaakt worden over wanneer de dienstverlener wel en niet aansprakelijk is, hoe hij de schade moet vergoeden en tot welke limieten. Idealiter maakt de logistiek dienstverlener ook met elke klant andere afspraken. "Uw verzekering kan daar eenvoudig op aangepast worden."

### **TVM Belgium biedt 1-op-1 oplossingen**

TVM Belgium kan de verzekering voor logistieke dienstverlening één

op één aanpassen aan de overeenkomst die met de opdrachtgever gesloten wordt. De limieten en beperkingen in het contract bepalen het verzekerd kapitaal. "Er zijn drie opties, voorlopig alleen beschikbaar als aanvulling op een waarborg transportaansprakelijkheid", legt Bart uit. "De eerste is een beperkte dekking, bijvoorbeeld op basis van de ABAS-condities. De tweede mogelijkheid is een uitgebreidere dekking. De logistiek dienstverlener maakt het contract met zijn klant aan ons over en wij bieden dekking

op basis van de afspraken die daarin staan. Ten slotte is er de uitgebreidste dekking voor logistiek dienstverleners die geen afspraken met hun klanten maken. Zij sluiten een alle-risicoverzekering af. De drie verzekeringsoplossingen kunnen aangevuld worden met een waarborg Errors & Omissions en/of een waarborg inventaris- en stockverschillen. Dankzij glasheldere afspraken en een verzekering op maat, is een logistiek dienstverlener correct ingedekt en beperkt hij zijn aansprakelijkheidsrisico's." <

# Sioen ontwikkelt slimme zeilen

Intrusie (indringing in de trailer) is de oorzaak van 30% van alle schadegevallen in de transportsector. Om actief te verhinderen dat iemand een vrachtwagen binnendringt, ontwikkelde het West-Vlaamse familiebedrijf Sioen samen met het Duitse technologiebedrijf ZF een slim tweelagig zeildoek voor opleggers. We spraken Michiel Kindt, Sales & Business Development Manager, en Jonas Van Damme, R&D Projectmanager, over dit unieke product.

tekst: Ena Bernaers

beeld: Filip Van Loock en Sioen

**E**en eeuw innovatie in de textielsector  
Sioen is al sinds 1907 een gevestigde waarde in de textielsector. Intussen is het Ardooise bedrijf actief in meer dan twintig landen, telt het ruim 4.000

‘De vraag naar zeilen die actief beschermen tegen intrusie, neemt sterk toe’

medewerkers en is het wereldwijd specialist in innovatieve textieloplossingen op maat. “We zijn verticaal geïntegreerd, wat wil zeggen dat we vertrekken van de grondstof en een afgewerkt product afleveren. We hebben drie hoofdactiviteiten: coating, professionele beschermingskledij en fijnchemicaliën, waarvan coating het grootste aandeel heeft”,

vertelt Michiel Kindt. “Om textiel te coaten vertrekken we van een weefsel, bijvoorbeeld polyester, waarop we langs beide zijden een deklaag aanbrengen.”

Van de gecoate zeilen voor zeilboten tot de overkappingen van voetbalstadia. Van beschermkledij voor brandweer en politie, kogel- en steekvrije vesten voor het leger tot de uitrusting voor boorplatformarbeiders (compleet met vuurpijl en nooddrantsoen), de kans is groot dat ze door Sioen ontwikkeld zijn.

“Onze chemische divisie maakt dan weer pigmentpasta’s, waarvan de (rode) coating op autonummerplaten een interessant voorbeeld is. Die beschermklaag heeft een lange levensduur en zorgt ervoor dat een auto geflitst kan worden. Ten slotte doen we ook alles wat met weven te maken heeft. Denk bijvoorbeeld aan het textiel voor theebuiltjes.”

Ook voor de transportsector biedt Sioen gespecialiseerde oplossingen aan, vaak onder de vorm van een all-in-one pakket dat een antwoord biedt aan de noden van multimodaal transport. “Zo brengen we bijvoorbeeld zeildoeken op de markt die water- en brandbestendig zijn voor treintransport, maar ook actieve bescherming bieden tegen intrusie. En daar is steeds meer vraag naar.”

## Ladingveiligheid wordt steeds belangrijker

“Producenten van hoogwaardige goederen zoals sigaretten, COVID-19 vaccins en elektronica hebben er veel voor over om hun goederen schadevrij op hun bestemming te krijgen. Hetzelfde geldt voor transport over bepaalde trajecten, waar vrachtwagenchauffeurs vaak af te rekenen hebben met transmigranten die hun trailer proberen binnen te dringen. Niet alleen moet een transporteur serieuze boetes betalen als er een transmigrant in hun trailer ontdekt wordt, sommige van hun klanten





**Michiel Kindt**



legt Jonas Van Damme uit. “Samen met het Duitse technologiebedrijf ZF en alarmcentrale Securitas ontwierpen we de Detector, een tweelagig schuifzeil met een elektrisch circuit dat verbonden is met het telematicasysteem van de vrachtwagen. Wordt er een kabeltje in het zeil doorgeknipt, dan wordt er een alarm geactiveerd. Dat alarm verwittigt de chauffeur, het transportbedrijf en de alarmcentrale. Een veiligheidsbedrijf zoals Securitas of de politie kan dan ingrijpen. Transporteurs die met ZF-telematica rijden, kunnen de Detector er heel eenvoudig op aansluiten. Maar als dat niet het geval is, volstaat een relatief kleine aanpassing om de systemen compatibel te maken.”

Michiel Kindt: “Detector is een compleet systeem, dat zowel langs de zijkanten en de deuren, als op het dak van een hard of soft box geïntegreerd kan worden. Zo biedt het dus een 360° bescherming voor opleggers. Het zeil is bovendien licht en kan gemakkelijk gemonteerd worden. Het hoeft gewoon maar in en uit de boxtrailer geschoven te worden, wat meteen de manuele kost laag houdt. Tegelijkertijd is schade aan het zeil eenvoudig te herstellen en heeft het dus een hoge levensduur. Het systeem installeren vraagt een bijkomende kost, maar de extra beveiliging die ertegenover staat, is groot. Sinds de lancering zijn er nog geen inbraken geweest in opleggers die uitgerust zijn met Detector. Het is dus niet voor niets dat we in 2020 een Duitse Telematik Award voor deze uitvinding in ontvangst hebben mogen nemen.”

– denk maar aan voedingsproducenten – zijn genoodzaakt om de volledige lading te vernietigen als er ingebroken is. Heel wat bedrijven in verschillende sectoren staan dus open voor nieuwe beveiligingstechnieken.” Jonas Van Damme: “En daar zijn we bij Sioen al snel op ingesprongen.”

### **Van passieve naar actieve protectie**

“We deden al langer aan passieve protectie. We beschermden zeilen met stalen kabels, die inbraakvertragend werken, maar niet ondoordringbaar zijn. Door de steeds luidere roep uit de sector voor een hoger niveau van bescherming – deels onder druk van verzekeraars – is onze R&D-afdeling enkele jaren geleden gestart met de ontwikkeling van actieve protectie”,

### **Investeren in onderzoek en ontwikkeling**

De transportsector evolueert constant. Daarom houdt Sioen de vinger aan de pols en investeert het fors en continu in onderzoek en ontwikkeling (R&D). “Onze R&D afdeling kijkt actief naar de markttendensen en ontwikkelt op basis daarvan nieuwe producten. Anderzijds optimaliseren we ook bestaande producten. Wat zijn mogelijke andere toepassingen? Kunnen we bepaalde producten combineren? Specifiek voor de Detector zijn we momenteel aan het bekijken of we die kunnen aanpassen aan bestelwagens, industriële toepassingen en vliegtransport. Het product blijft zo dus in de ontwikkelingssfeer zitten”, vertelt Jonas Van Damme.





Michiel Kindt en Jonas Van Damme

### Klaar voor de toekomst

“Actieve bescherming zal een steeds prominentere rol spelen in de transportsector, zeker omdat er meer en meer schakels in de keten geautomatiseerd worden. Zo zijn ze aan de overkant van het kanaal bezig met een Gateway to Britain. Het plan is om de documentenstroom van vrachtwagens die Groot-Brittannië binnen willen, op nummerplaatherkenning te automatiseren. Daar zou je ook een beveiligingsluik aan toe kunnen voegen, zodat er minder scans van trailers moeten gebeuren. Is een vrachtwagen actief beschermd met bijvoorbeeld Detector, dan mag hij gewoon doorrijden. Er is dan namelijk slechts 0,1% kans dat er toch intrusie is geweest. Deze manier van werken zorgt voor beduidend meer rentabiliteit en kostenefficiëntie. Sioen kan daar dus een interessante meerwaarde bieden”, besluit Michiel Kindt. <



# De onenightstand onder de knipogen

**Johan Terry**  
(Antwerpen, 1969) is acteur, radio- en televisiepresentator, coach, schrijver én podcastmaker.

Beste lezer,

Hoe lang is het geleden dat er iemand naar u knipoogde en dat u helemaal warm werd van binnen? Bij mij al even. Tenminste dat moet ik vaststellen op de autostrade. De laatste tijd heb ik daar namelijk gedrag ontwikkeld dat een tekort aan knipoogjes probeert te compenseren.

‘De vier keer dat hun richtingaanwijzers heen en weer knipperen, voel je even die warme, menselijke verbondenheid’

Voor alle duidelijkheid, ik heb het niet over de emoji knipoogjes die vertellen dat je een grapje maakt of dat je iets niet serieus bedoelt. Nee, ik heb het over dat moment dat je een gezicht aankijkt, warmte voelt in die andere ogen en er dan plots eentje zich ziet dichtknippen. Een verbondenheid die nooit meer overgaat, in één kleine beweging van een ooglid, een schamel stukje vel dat zich even heen en weer schuift over een oogbol. En

de glimlach die er op volgt.

Over dat warme moment heb ik het dus en dat zoek ik tegenwoordig te vinden met allemaal vreemde mensen op de autostrade. Meer bepaald met truckchauffeurs. Als ik merk dat die van rijvak willen veranderen, geef ik hen altijd de ruimte, ik flits eens met mijn koplampen, laat hen voor mij inschuiven en dan gebeurt het.

De vier keer dat hun richtingaanwijzers dan heen en weer knipperen, voel je even diezelfde warme, menselijke verbondenheid.

Ik weet het, het is de onenightstand onder de knipogen, want nadien rij je gewoon verder, nooit zal je elkaar nog tegenkomen en mocht dat wel zo zijn zal je elkaar niet eens herkennen. Je kent wel



© Diego Franssens

een nationaliteit, maar je kent geen naam. Je onthoudt geen gezicht, want je hebt er nooit één gezien. Het is een vluggertje met een vreemdeling, waarbij je mekaar even een warm gevoel schenkt en weer verdergaat. Zonder dat je je daar achteraf slecht over voelt.

Volgens een recente studie zijn Belgen de grootste wegpiraten van Europa. Dat is een verbeterpuntje als we komende zomer weer massaal in Europa rond rijden.

Dus als je binnenkort stil staat, te vloeken op de Autoroute du Soleil of aan de Brennerpas, weet dan dat je jezelf deze kleine opstoot van endorfine cadeau kan doen. Een knipoog van een truckchauffeur maakt het vakantiegevoel helemaal compleet.





## TVM verzekeringen viert haar 60e verjaardag

Dit jaar viert TVM verzekeringen haar diamanten jubileum. De afgelopen 60 jaar hebben we bewezen het verschil te maken. Ook de komende decennia zullen we er zijn om onze leden in een steeds complexere wereld vooruit te helpen. Op nog eens 60 jaar TVM verzekeringen voor en door leden!



## Pak je #appmoment

Onze gsm is nooit ver weg, ook niet als we aan het rijden zijn. Uit onderzoek van Vias Institute blijkt dat één op zeven Belgen zijn gsm wel eens achter het stuur gebruikt. Dat is veel, zeker als u weet dat 8% van de dodelijke ongevallen verband houdt met het gebruik van gsm's achter het stuur. Met de campagne #APPMOMENT blijft TVM Belgium daarom transportbedrijven en vrachtwagenchauffeurs sensibiliseren voor het gevaar van gsm-gebruik in de vrachtwagen.



Scan de QR-code en ontdek zes praktische tips voor minder telefoongebruik achter het stuur.

Meer info:  
[www.tvmbelgium.be/veiligonderweg](http://www.tvmbelgium.be/veiligonderweg)



**Binnenkort lanceert TVM Belgium haar klantenplatform TVM Drive. Op het platform zullen alle verzekeringsklanten vanaf dan hun preventiebeleid op de voet kunnen volgen. We stelden Bruno Nijs, adviseur Preventie & Risicobeheer, vijf vragen over deze nieuwe digitale tool.**

### 1 Wat is het doel van het nieuwe klantenplatform?

Momenteel komen onze preventie-adviseurs enkel langs bij bedrijven met zes voertuigen of meer. Door onze preventieservice te digitaliseren, willen we een breder publiek bereiken, zodat voortaan al onze klanten – ongeacht hun bedrijfsgrootte – ondersteuning kunnen krijgen bij hun preventiebeleid.

### 2 Wie kan er gebruik van maken en wat vinden ze er terug?

Alle klanten kunnen binnenkort terecht op het klantenplatform. Ze vinden er onder andere een kostenbesparingsstool, die op basis van hun eigen data berekent wat ze kunnen besparen als ze actief aan preventie doen. Van daaruit wordt de klant omgeleid naar de risicoanalyse, waar hij na het invullen van een vragenlijst, een document met aanbevelingen voor verbetering en een concreet plan van aanpak krijgt.

### 3 Hoe past het klantenplatform in het digitale beleid van TVM Belgium?

Vandaag gebeuren nog veel stappen in het preventieelk fysiek of via e-mail. Met het nieuwe klantenplatform willen we onze preventieservice ook digitaal aanbieden. Klanten zullen er alles op één plek terugvinden en allerlei documenten en info eenvoudig kunnen downloaden. Wij kunnen onze klanten voortaan digitaal opvolgen en gemakkelijker terugkoppelen over preventie-acties. Tegelijkertijd behouden we ook ons persoonlijk karakter. Klanten waar onze preventie-adviseurs nu komen, blijven dezelfde persoonlijke service krijgen. Online vinden ze trouwens eenvoudig terug op hoeveel workshops of preventiebezoeken ze dit jaar recht hebben.

### 4 Hoe past het klantenplatform in het preventiebeleid van TVM Belgium?

Door onze preventieservice voor ál onze klanten beschikbaar te maken, willen we het aantal schadegevallen drastisch verminderen. We stellen een aantal tips, adviezen en tools gratis ter beschikking voor de klanten om hen daarbij te helpen. Aanvullend verwijzen we ook naar onze betalende services, zoals de opleidingen van ons nieuw opleidingscentrum TVM solutions.

### 5 Welke rol spelen de makelaars bij het klantenplatform?

Bij TVM Belgium dragen we de rol van de makelaar hoog in het vaandel. Daarom willen we hem ook graag actief bij ons nieuw klantenplatform betrekken. Als makelaar krijgt hij toegang tot het plan van aanpak van zijn klanten en kan hij dat eenvoudig mee opvolgen. Wanneer het niet goed gaat met de schadecijfers of er preventieacties over datum zijn gegaan, kan hij zijn klant tijdig activeren.





# TVM solutions zet nog meer in op preventie

2022 was het jaar waarin TVM Belgium de mobiliteitsacademie VDVision overnam en omdoopte tot TVM solutions. Met dit nieuwe opleidingscentrum voor de transport- en logistieke sector wil TVM Belgium haar klanten verder ontzorgen en nog meer inzetten op preventie.

tekst: Ena Bernaers

beeld: Filip Van Look

**K**urt Vandevelde, voormalig bedrijfsleider bij VDVision, is operationeel manager bij TVM solutions. Samen met commercieel directeur Jan van Waterschoot vertelt hij over de toekomstplannen van het nieuwe opleidingscentrum.

## **Kennispartner met totaaloplossing**

Preventie en risicobeheer zijn fundamenteel voor bedrijven in de transport- en logistieke sector. Want het leidt tot veiliger verkeer en minder schade. Jan van Waterschoot: “Met TVM Belgium willen we naast onze kernactiviteiten, het verzekeringsluik, bijkomende diensten aanbieden met meerwaarde voor onze klanten. Zo kunnen zij bij ons terecht voor een totaaloplossing, volgens het one-stop-shop principe. We profileren ons niet louter als verzekeraar, maar eerder als kennispartner. Aan de hand van schadedata stellen we opleidingen en workshops op maat van de klant voor. Zo kunnen we samen hun specifieke problemen aanpakken en hen daarbij volledig ontzorgen.”

## **Nog meer preventie via opleiding**

TVM Belgium wil actief bijdragen tot duurzaamheid, kostenbesparing en het reduceren van de effectieve schadelast. Opleidingen organiseren is daarbij cruciaal. Jan van Waterschoot: “Via onze opleidingen willen we het gedrag van chauffeurs op lange termijn positief veranderen. Het is nodig om die bewustwording te creëren. Want zo zorgen we voor een betere werkplek voor chauffeurs, minder schadekosten voor bedrijven en een veiligere ervaring op de openbare weg.”

## **Synergie die versterkt**

TVM Belgium werkte al jaren intensief en productief samen met VDVision. “We organiseerden samen onder meer de succesvolle opleiding Manoeuvreren en de dode hoek”, vertelt Kurt Vandevelde. “We kennen elkaar dus goed en zagen al een tijdje dat er mooie synergieën mogelijk waren. Vanuit die optiek is dan beslist om VDVision als volwaardige unit bij TVM Belgium onder te brengen, maar dan wel onder de nieuwe naam TVM

solutions. We versterken elkaar met onze knowhow en kunnen daardoor onze klanten nog beter bedienen.” “Als adviseur zien we wat er leeft bij

‘Opleidingen organiseren is cruciaal om de effectieve schadelast te reduceren’

logistieke en transportbedrijven. Daar kunnen we ons opleidingsaanbod vanaf nu dus perfect op aanpassen. We organiseren opleidingen die echt inspelen op de noden van de sector”, vult Jan van Waterschoot aan.

## **Opleidingen, workshops en coaching op maat**

Kurt Vandevelde: “Met TVM



## ‘Samen streven we naar een veiliger en efficiënter verkeer’

solutions rollen we de gespecialiseerde opleidingen uit in heel het land. We zetten ook in op e-learning en microlearning. Met dat laatste

bedoelen we dat we de opleiding in kleine stukken aanbieden, zodat de chauffeurs het op hun eigen tempo kunnen

doen. Verder breiden we ons portfolio uit met audits en specifieke coachingstrajecten. Die audits

zijn de broodnodige risicoanalyses waarmee elk opleidingstraject start. Ze geven ons een duidelijk beeld van de problematiek, waarvoor we dan de nodige oplossingen kunnen bieden. Bij de coachingstrajecten geniet de klant ook nadien nog van professionele begeleiding. Bedoeling is om te monitoren of de gewonnen kennis blijvend wordt toegepast, met een duurzame gedragsverandering als resultaat.”

### Mijn TVM solutions

Wie zich inschrijft voor een van de opleidingen, krijgt meteen toegang tot het digitale platform Mijn TVM solutions. “Alle info, van aanvraag tot evaluatie, is eenvoudig op één plek terug te vinden. Concreet gaat het dan over het klantendossier,

chauffeursdossier en de deelnameattesten. Gebruikers van het Mijn TVM solutions krijgen ook automatische herinneringen voor opleidingen. Zowel deelnemers als instructeurs hebben toegang tot het platform, zodat ze er eenvoudig met elkaar kunnen communiceren”, besluit Kurt Vandevelde. <



Neem snel een kijkje op de vernieuwde website [www.tvm solutions.be](http://www.tvm solutions.be).



# Ontdek het opleidingsaanbod van TVM solutions

De wettelijke eisen van vakmanschap en veiligheid worden steeds strenger. Een goed preventiebeleid, met opleidingen en workshops op maat van zowel transportondernemers als beroepschauffeurs, is dan ook onmisbaar voor elke onderneming in de transport- en logistieke sector.

De opleidingen en aanvullende diensten van TVM solutions zorgen voor een duurzame, positieve gedragsverandering bij de deelnemers. Ze helpen transport- en logistieke bedrijven om transport veiliger te maken en kosten te besparen.

## WORKSHOPS

- Afleveren voertuig
- CMR
- Europees aanrijdingsformulier
- Lading zekeren
- Spiegelfstelling
- Veilig en zuinig rijden

## TRAIN THE TRAINER

- Manoeuvreren en dode hoek
- Pedagogische vorming - klassikaal lesgeven
- Pedagogische vorming - coaching
- Peterchauffeur

Meer info over de opleidingen vindt u op [www.tvmsolutions.be](http://www.tvmsolutions.be).

Wilt u bijdragen aan een veiliger verkeer én kosten besparen?

Scan de QR-code hiernaast en schrijf u of uw werknemers in voor één van onze opleidingen, workshops of coachingtrajecten op maat.



## OPLEIDINGEN NASCHOLING VAKBEKWAAMHEID

- ADR basis cursus collivervoer
- ADR basis cursus colli- en tankvervoer
- ADR vervolmakingscursus collivervoer
- ADR vervolmakingscursus colli- en tankvervoer
- Belgische wegcode
- Documenten en regelgeving goederenvervoer en schadepreventie
- Ecovriendelijk rijden
- Efficiënt en veilig onderweg (theorie)
- EHBO
- Fit aan het werk
- Gezondheidsdag voor professionele chauffeurs
- Imago en communicatie
- Lading zekeren
- Manoeuvreren en dode hoek
- Preventie in en rond het voertuig
- Rij- en rusttijden en tachograaf
- Veilig laden en lossen van vloeistoffen bij tankvervoer
- Vervoersdocumenten en rij- en rusttijden
- Vervoer van voeding





# De transitie naar zero-emissietransport

De transitie naar zero-emissie vervoer komt eraan en al sneller dan we denken. Transportbedrijven moeten op termijn meedoen aan de transitie naar zero-emissie en dat zal een grote impact hebben op de sector. In dit artikel hebben we het over de ecologische ontwikkelingen in de sector. Welke stappen moeten er nog gezet worden om tot zero-emissietransport te komen?

tekst: TVM verzekeringen (bewerkt door Ena Bernaers)  
beeld: TVM verzekeringen

# Inzicht in zero-emissie vrachtvoertuigen

## Soorten zero-emissie voertuigen

Momenteel wordt er in het zware segment ingezet op twee alternatieven voor trucks op fossiele brandstof:

**BEV'S**

**BATTERIJ  
ELEKTRISCHE  
VRACHTWAGENS**

**WATERSTOF  
ELEKTRISCHE  
VRACHTWAGENS**

**FCEV'S**

Een BEV wordt aangedreven door een elektromotor en maakt gebruik van elektriciteit, die afkomstig is uit voertuigbatterijen. Een FCEV is een elektrisch voertuig waarin de benodigde elektriciteit wordt opgewekt door een brandstofcel die op waterstof werkt. Binnen de brandstofcel komt waterstof in contact met zuurstof, waardoor er een reactie plaatsvindt en waterdamp en elektriciteit ontstaan. De elektriciteit wordt gebruikt om de elektromotor van stroom te voorzien.

**In het lichte segment voertuigen gaat het om Light Electric Vehicles (LEV's).**

Voorbeelden zijn elektrische bestelwagens en elektrische bakfietsen. Vrachtvervoer kan met name bij de 'last mile' ook deels met LEV's gedaan worden.

**LEV'S**

**LIGHT  
ELECTRIC  
VEHICLES**

### Drie soorten waterstof

Waterstof is op zichzelf een schone energiedrager. Maar als bij de productie van waterstof CO<sub>2</sub> vrijkomt, omdat er bijvoorbeeld aardgas of kolen gebruikt worden om de nodige elektriciteit op te wekken, dan spreekt men van grijze waterstof. Als de CO<sub>2</sub> die vrijkomt bij de productie, wordt afgevangen en opgeslagen in bijvoorbeeld lege gasvelden op zee, spreken we van blauwe waterstof. Er komt dan geen extra CO<sub>2</sub> in de atmosfeer. Komt er helemaal geen CO<sub>2</sub> vrij bij de productie, dan hebben we het over groene waterstof. De waterstof is dan gemaakt van duurzame energie, zoals zonne- en windenergie.

### Alternatieve brandstoffen

Naast elektrische en waterstofvrachtwagens zijn er ook vrachtvoertuigen die rijden op andere alternatieve brandstofvormen zoals Compressed Natural Gas (CNG) en Liquefied Natural Gas (LNG). Verder kan in een standaard dieseltruck ook Hydrotreated Vegetable Oil (HVO) en biodiesel gebruikt worden. Ook zijn er hybride vrachtvoertuigen, waarbij verschillende alternatieven worden gecombineerd zoals dieselelektrische voertuigen. Nadeel van al deze alternatieven is dat ze niet zero-emissie zijn en daardoor geen eindoplossing voor het

transitievraagstuk naar zero-emissie in het vrachtvervoer.

### Problematiek rond zero-emissie vrachtvervoer

#### Hoge aanschafkosten

Uit de cijfers blijkt dat de transitie naar zero-emissievervoer vooralsnog moeizaam op gang komt. Dat is niet onlogisch omdat de inzet van schone vrachtwagens veelal duurder is dan de inzet van een dieseltruck. Dat komt bijvoorbeeld door de meer dan driemaal zo hoge aanschafprijs van een BEV en de kosten voor laadinfrastructuur. Daarentegen zijn de energiekosten, onderhoudskosten en wegenbelasting gunstiger voor BEV's. Zo bedragen de kosten van diesel voor een grote bakwagen ongeveer 0,37 euro per kilometer, terwijl de kosten van elektriciteit voor een batterij elektrische variant ongeveer 0,11 euro per kilometer bedragen. Daardoor worden na verloop van tijd de hogere aanschafkosten (gedeeltelijk) terugverdiend door de lagere exploitatiekosten. FCEV's zijn op dit ogenblik tot wel vijfmaal zo duur in aanschaf als vergelijkbare voertuigen in een dieseluitering. Aangezien ook de prijs van groene waterstof nog hoog ligt in vergelijking met die van diesel, wordt het prijsverschil in de





aanschaf van een FCEV niet gecompenseerd door lagere exploitatiekosten.

### Beperkt aanbod in zero-emissie vrachtwagens

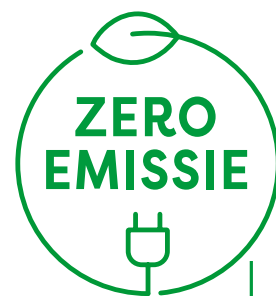
Het aanbod van zero-emissie vrachtwagens is nog beperkt, al neemt het wel toe. Alle grote truckleveranciers (OEM's) kunnen wel één of meerdere batterij elektrische voertuigtypes leveren. Daarnaast zijn er kleinere, hooggespecialiseerde bedrijven op de markt die dieselveertuigen ombouwen naar elektrische aandrijving. Verder zijn er ook disruptors en nieuwkomers zoals Hyzon, Tesla en BYD die voldoende marktpotentie hebben om een omslag teweeg te brengen.

### Lage actieradius is een grote drempel

Een andere drempel bij de aanschaf van ZET's en dan voornamelijk BEV's, is de beperkte actieradius van de voertuigen. Daardoor moeten BEV's, zeker in zwaar vervoer of internationaal transport, vaak bijladen. Dat heeft consequenties voor de kosten en planning, en maakt de inzetbaarheid complexer. Ook de betrouwbaarheid van ZET's is nog niet op hetzelfde niveau als die van een dieselveertuig. De stilstandtijd (downtime) van ZET's is hoger dan bij dieselveertuigen. Dat komt doordat er een lage beschikbaarheid is van reserveonderdelen, de benodigde kennis en expertise op het gebied van elektrotechniek nog moet worden opgebouwd en leveranciers nog geen groot servicenetwerk hebben. Wel is duidelijk dat op dit punt flinke verbeterstappen worden gezet, zeker als de voertuigen geleverd worden door de OEM's. Zij beschikken immers al over een uitgebreid servicenetwerk én willen niet slecht in het nieuws komen.

### Meer laadcapaciteit nodig

Voor de optimale inzet van BEV's is er behoefte aan een netwerk van zware laadpalen op strategische plaatsen. Het wordt steeds duidelijker dat de beschikbaarheid van dit soort locaties, in het bijzonder door de aansluiting op het energienet, één van de belangrijkste uitdagingen vormt voor het verder uitrollen van de energietransitie. Voor de inzet van FCEV's is een voldoende aantal waterstof-tankstations noodzakelijk. Bij te weinig tankstations neemt immers het aantal omrijkilometers toe. De teller van het aantal waterstof-tankstations in België staat op zeven. Dat staat in schril contrast met de ongeveer 3.100 'reguliere' tankstations. <




## Stappenplan om te komen tot

- 0 **Bewustwording en informatie inwinnen**
- 1 **Inventariseren netaansluiting**
- 2 **Businessmodel uitwerken**
- 3 **Voorwaarden scheppen**
- 4 **ZET's in gebruik nemen**
- 5 **Opschalen**

**TVM Belgium denkt met u mee en staat voor u klaar tijdens uw reis naar zero-emissietransport.**

**Neem contact met ons op**

 +32 (0)3 285 92 00

 [info@tvm.be](mailto:info@tvm.be)

# De invloed van de Sanctiewet op uw verzekering

Sinds de Russische inval in Oekraïne hebben de Europese Unie en de Verenigde Naties meerdere sanctiepakketten ingevoerd. Dat zijn maatregelen tegen een land, organisatie of persoon die de mensenrechten niet respecteert. Doel is om hen geen financiële middelen ter beschikking te stellen. Doet uw bedrijf zaken in het buitenland? Check dan altijd de sanctiewetgeving. Katrien Raeymakers, teamleider Productontwikkeling, licht toe.

tekst: TVM Verzekeringen (bewerkt door Ena Bernaers)

beeld: Filip Van Look

## et naleven van sancties

Katrien Raeymakers: "Iedereen in België moet de sancties naleven. Elke overtreding van de sanctierichtlijnen is strafbaar. De Nationale

Bank van België controleert of de financiële sector de sancties respecteert. TVM Belgium is een financiële instelling en heeft de rol van portier van het economisch verkeer. Zo controleert TVM

deze goederen strategisch van aard zijn. Zo, ja? Dan is het belangrijk om te weten welke vergunningsplicht van toepassing is. Daarbij moet duidelijk zijn wie de eindgebruiker is. Ook moet het eindgebruik (civiel of militair) van de te leveren goederen helder zijn. Strategische goederen zijn onder te verdelen in militaire en dual-use-goederen. "Bij de dienst Controle Strategische Goederen kunt u navraag doen of de goederen vergunningsplichtig zijn", zegt Katrien Raeymakers.

## Uitvoer van dual-use-goederen

Dual-use-goederen hebben een onschuldige, civiele toepassing. Maar ze kunnen ook worden gebruikt om bijvoorbeeld massavernietigingswapens, ballistische raketten of militaire goederen te maken. Op de uitvoer van dit soort goederen is de wetgeving van toepassing. Onderdeel is een due diligence-verplichting aan exporteurs.

## Verbod op overtreding en omzeiling

Katrien Raeymakers: "Voor alle sancties geldt dat het niet alleen verboden is om ze te overtreden, u mag ze ook niet omzeilen. Het is bijvoorbeeld verboden om goederen te leveren aan een partij in Turkije, als die goederen uiteindelijk (in strijd met de sancties) alsnog worden geleverd aan eindgebruikers in Rusland."

## Eigen verantwoordelijkheid

"U bent zelf verantwoordelijk om te zorgen dat overtreding van deze wet- en regelgeving wordt voorkomen. Het maakt daarbij niet uit of u exporteur, vervoerder, expediteur, rederij of een bedrijf bent dat eenmalig met uitvoer te maken krijgt. U kunt dit niet afwentelen op een derde partij", zegt Katrien Raeymakers. "Bij een controle kan een

overtreding grote gevolgen hebben. Denk aan inbeslagname van de lading en het voertuig, hoge boetes en/of strafrechtelijke vervolging. TVM Belgium biedt geen verzekeringsdekking bij overtreding van sanctieregelgeving."

"Ons advies: ken de regels, ken de lading, ken de eindbestemming, ken de eindgebruiker en ken uw klant."

## Meer weten over de Sanctiewet?

Zoals u leest is de Sanctiewet zowel breed als streng. Het is erg belangrijk om deze wetgeving nauwkeurig na te leven. Bij TVM Belgium helpen we u graag verder met vragen over de sancties en mogelijke gevolgen voor uw organisatie. <

'Ken de regels, ken de lading, ken de eindbestemming, ken de eindgebruiker en ken uw klant'

bijvoorbeeld of bij transacties direct of indirect geen gesanctioneerde personen zijn betrokken."

"Er zijn verschillende soorten sancties", geeft Katrien Raeymakers aan. "Veelvoorkomende sancties gaan onder andere over handel met een bepaalde overheid, overheidsorganen en -functionarissen; financiële dienstverlening en wapens en goederen voor dual-use."

Toelichting: wapens en goederen voor dual-use zijn ontworpen voor civiel gebruik, maar kunnen ook strategisch van aard zijn. Vallen deze producten in verkeerde handen? Dan kunnen ze gebruikt worden om mensenrechten te schenden, zoals bij een terroristische aanslag.

## Zet de eindgebruiker en het doel centraal

Wanneer klanten goederen willen exporteren, moeten ze eerst toetsen of







# De resultaten van de Truckersquiz

Afgelopen jaar organiseerden de VSV en AWSR in samenwerking met TVM Belgium en SFTL voor het eerst de Truckersquiz. Vrachtwagenchauffeurs en andere geïnteresseerden konden een maand lang meespelen om hun verkeerskennis op een leuke manier te testen. In totaal vulden zo'n 27.300 mensen de quiz in. Benieuwd naar de resultaten? Hieronder ontdekt u de vijf best en slechtst scorende vragen.

## De 5 best scorende vragen van de truckersquiz

1

**Wartoe leidt het gebruik van cannabis tijdens het rijden?**

Lagere reactiesnelheid



2

**Wanneer mag u de tachograafschrijf of bestuurderskaart uit uw tachograaf halen tijdens een werkdag?**

Als u van voertuig wisselt



3

**Is er nog een dode hoek als de spiegels van uw vrachtwagen juist afgesteld zijn?**

Ja, ook dan is er nog een dode hoek



4

**Waar vormt u de reddingstrook voor hulpdiensten?**

Tussen de linkerrijstrook en de meer rechts gelegen rijstrook



5

**U bent als professioneel bestuurder op weg en moet een ademtest afleggen. Vanaf hoeveel promille alcohol in uw bloed bent u strafbaar?**

Vanaf 0,2 promille



Schrijf ook zeker de volgende editie alvast in uw agenda. Die gaat in 2023 door van 1 tot en met 30 juni.

# De 5 slechtst beantwoorde vragen van de truckersquiz

Doet u het beter dan de gemiddelde transporteur en chauffeur?

1 Hoeveel graden is de hoek tussen de zitting en de rugsteun bij een goed ingestelde chauffeursstoel?

- A Tussen de 80 en 90 graden
- B Tussen de 85 en 95 graden
- C Tussen de 95 en 115 graden

2 Welke maximumboete kan de rechter opleggen als u betrapt wordt op gsm-gebruik achter het stuur?

- A 160 euro
- B 1.600 euro
- C 4.000 euro

3 U gebruikt een spiegelfastelplaats. Hoeveel vlakken kunt u zien als uw spiegels goed afgesteld zijn?

- A 3 vlakken
- B 4 vlakken
- C 5 vlakken

4 Welke vervoersvergunning hebt u nodig om een transport te doen tussen België en Zwitserland?

- A Een CEMT-vergunning
- B Een VCV-vergunning
- C Een VNV-vergunning

5 U vervoert twee houten kisten die naast elkaar en los staan in het midden van de laadvloer. De ene heeft een massa van 1 ton, de andere van 2 ton. Wat gebeurt er met de twee kisten bij een noodstop?

- A Beide kisten beginnen gelijktijdig te schuiven
- B De lichtste kist begint eerst te schuiven
- C De zwaarste kist begint eerst te schuiven

# Contact

Indien u een vraag hebt over het productenaanbod van TVM of over een schadegeval, laat uw makelaar dan contact met ons opnemen.



Wilt u een overzicht van al uw TVM contactpersonen? Ga dan naar [www.tvm.be/nl/contactpersonen](http://www.tvm.be/nl/contactpersonen). Hieronder vindt u alvast een overzicht van onze commerciële aanspreekpunten.



## Jan Peeters

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Oost-Vlaanderen en West-Vlaanderen

+32 (0)473 75 58 76  
j.peeters@tvm.be



## Matthias Vercammen

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Oost-Vlaanderen en West-Vlaanderen

+32 (0)474 43 61 46  
m.vercammen@tvm.be



## Peter Luyckx

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Antwerpen

+32 (0)478 40 42 32  
p.luyckx@tvm.be



## Bert Goovaerts

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Limburg, Vlaams-Brabant en Antwerpse Kempen

+32 (0)497 48 85 63  
b.goovaerts@tvm.be



## Renaud Renard

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Henegouwen, Waals-Brabant, Namen, Brussel

+32 (0)475 44 16 46  
r.renard@tvm.be



## Laurent Otte

Commercieel aanspreekpunt voor de regio Luik, Luxemburg, G.H. Luxemburg

+32 (0)495 51 04 96  
l.otte@tvm.be





**Peter**

Ik las je mail. Even bellen?



# VEILIG ONDERWEG PAK JE #APPMOMENT



Waar we ook zijn, met een telefoon is iedereen altijd dichtbij. Achter het stuur kan dat tot gevaarlijke situaties leiden. Laten we samen telefoongebruik achter het stuur terugdringen. Elkaar bereiken op momenten dat het kan. En daar goede afspraken over maken. Zo zijn er meer praktische en preventieve oplossingen die zorgen voor minder schade en meer veiligheid op de weg. Onze risico- en preventiespecialisten helpen u er graag bij. **Meer weten en een afspraak maken? Kijk op [tvm.be/veiligonderweg](https://tvm.be/veiligonderweg) of stuur een berichtje naar [prevention@tvm.be](mailto:prevention@tvm.be).**

TVM Belgium | Berchemstadionstraat 78 | BE-2600 Berchem | +32 (0)3 285 92 00 | [info@tvm.be](mailto:info@tvm.be) | [www.tvm.be](https://www.tvm.be)

KBO 0841.164.105 | RPR Antwerpen | NBB 2796 | IBAN: BE86 3101 6010 4650 | BIC: BBRUBEBB  
Branch of TVM verzekeringen, Van Limburg Stirumstraat 250, NL-7901 AW Hoogeveen - KvK: 53388992  
Authorized by DNB, Westeinde 1, NL-1017 ZN Amsterdam

