

TVM ACTUEEL

Dirk Clement en Jan van Waterschoot:

Het nieuwe directieteam van TVM Belgium

'We trekken voluit de kaart van continuïteit'

PLUS



Kristof Gouvaerts
(BD Logistics):

'Voor stadsdistributie is
elektrisch rijden haalbaar'



Louis De Wael
(Van Dievel):

'We willen het beroep
aantrekkelijker maken'



Wim Boydens
(4D Trans):

'Wij zetten kwaliteit
altijd boven kwantiteit'



6 BD LOGISTICS: DUURZAME GROEI MET DE KLANT ALS KOMPAS

In 5 jaar tijd groeide BD Logistics uit tot een dynamische speler in de Belgische logistieke sector. We praten met managing director Kristof Gouvaerts over hun positionering als dé partner in transportoplossingen op maat.



14 CHAUFFEURSKRAPTE ZET TRANSPORT-SECTOR ONDER DRUK

Sectorfederatie Febetra en transportbedrijf Van Dievel over de chauffeurskrappe in de sector.



26 4D TRANS: GEVESTIGDE WAARDE IN GECONDITIONEERD TRANSPORT

Zaakvoerder Wim Boydens vertelt over de keuzes die zijn bedrijf gemaakt heeft om te groeien.



22 CYBERSECURITY IN DE TRANSPORTSECTOR: EEN NOODZAAK, GEEN LUXE

In 2024 werd 1 op de 2 Vlaamse ondernemingen slachtoffer van een cyberaanval. Cybersecurity is dus belangrijker dan ooit.



34 SLIMMER EN VEILIGER TRANSPORT DANKZIJ GERICHTE COACHING

Transportbedrijf Remitrans zet actief in op duurzaamheid, efficiëntie en veiligheid door hun chauffeurs te coachen.

TVM Actueel is een periodieke uitgave van TVM Belgium.

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

Fotografie: TVM Belgium, I Shoot You, BD Logistics, CONTENT., Van Dievel, Febetra, TLV, 4D Trans, SPOT-ON en Remitrans
Vormgeving: Mindsetting.be

Redactieadres:

TVM Belgium | Berchemstationstraat 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 Hoogeveen - 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 voor een snel en duidelijk overzicht.

+32 (0)3 285 92 00 | info@tvm.be | information@tvm.lu

www.tvmbelgium.be | [@tvmbelgium](https://www.facebook.com/tvmbelgium)

www.facebook.com/tvmbelgium



4 PITSTOP

Na meer dan 25 jaar op de baan, blijft Ronald Desloovere gepassioneerd achter het stuur.



32 BETONCENTRALE EVERAERTS

Familiebedrijf met meer dan 50 jaar ervaring is vaste waarde in de bouwsector.



10 HET NIEUWE DIRECTIETEAM BIJ TVM BELGIUM



18 SCHADEPROCES IN BEELD: LETSELSCHADE



20 25 JAAR VEILIG OP WEG



21 NIEUWE FRANSTALIGE CODE 95-OPLEIDING



21 5 VRAGEN AAN XAVIER VAN BOECKEL



29 TVM SOLUTIONS EN DE FEDERALE POLITIE VERSTERKEN ELKAAR



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.

VAN DE ALGEMEEN DIRECTEUR



Een bijzonder moment: voor het eerst mag ik ons magazine openen als algemeen directeur van TVM Belgium. Graag wil ik mijn voorganger, Frank Van Nueten, welgemeend bedanken voor de warme overdracht en zijn jarenlange inzet. Geniet van je welverdiend pensioen!

Daarnaast ben ik bijzonder dankbaar om Jan van Waterschoot aan mijn zijde te hebben. Samen zetten we de koers van TVM verder, stevig verankerd in onze waarden en met een duidelijke blik op de toekomst. In een uitgebreid interview (p. 10-13) lichten Jan en ik onze strategie voor de komende jaren toe. Die strategie is een antwoord op een wereld in verandering. Geopolitieke spanningen, economische onzekerheid, stijgende schadelasten en nieuwe regelgeving zetten de sector onder druk. Toch is onze positie stevig. TVM blijft dé referentie als verzekeraar voor transport en logistiek en bouwt tegelijk verder aan zijn rol als kennispartner.

'Samen houden we koers in een veranderende wereld'

Inspiratie voor duurzame groei en innovatieve oplossingen vinden we ook bij onze klanten. Zo lees je in deze editie het verhaal van BD Logistics (p. 6-9), een jonge speler die op korte tijd enorm gegroeid is en vanaf het begin investeerde in zero-emissievoertuigen. Ook 4Dtrans en Betoncentrale Everaerts delen hun inspirerende bedrijfsverhalen. Ze tonen hoe ze als gepassioneerde ondernemers elke dag het verschil maken voor hun klanten.

Die passie zien we ook terug bij Ronald Desloovere, dit jaar uitgeroepen tot Bronzen Ridder van de Weg. Op zijn 67e zit hij nog steeds elke dag met plezier achter het stuur. Zijn verhaal vormt een perfecte brug naar een van de grootste uitdagingen van vandaag: het chauffeursstekort. In dit nummer belichten we zowel de inzichten van sectorfederatie Febetra als de initiatieven van Van Dievel Transport om actief nieuwe chauffeurs aan te trekken én te houden.

Opleiding en coaching spelen daarin een sleutelrol. Dirk Verhelst, instructeur bij TVM solutions en commissaris bij de Federale Weggolpolitie, deelt zijn expertise. Ook Remitrans toont hoe intensieve persoonlijke begeleiding van chauffeurs de schadestatistieken effectief verbetert.

Ik kijk ernaar uit om u binnenkort te mogen ontmoeten en onze samenwerking verder te verdiepen. Voor nu wens ik u veel leesplezier met deze editie!

Dirk Clement,
algemeen directeur

Ronald Desloovere blijft gepassioneerd achter het stuur

Na meer dan 25 jaar op de baan als vrachtwagenchauffeur, leek de eindmeet van zijn professionele loopbaan in zicht. Maar voor Ronald Desloovere is van gas terugnemen voorlopig geen sprake. In plaats van met pensioen te gaan, kiest de 67-jarige West-Vlaming ervoor om nog twee jaar verder te rijden. Voor Transport Dedeygere blijft hij dus elke week onderweg – en dat met de kersverse titel van ‘Bronzen Ridder van de Weg’ op zak.

tekst: Mindsetting
beeld: I Shoot You

Knelpuntberoep

Volgens Ronald is het chauffeursvak vandaag moeilijk te verkopen aan jongeren. “Het is geen job van negen tot vijf, je maakt lange dagen. Tegelijk lopen gemotiveerde chauffeurs aan tegen strikte rij- en rusttijden: een overschrijding van vijf minuten levert al een boete op, terwijl je niet overal meteen veilig kan stoppen. Er is een schrijnend tekort aan veilige parkings om onderweg te overnachten. Daar moet echt dringend iets aan gebeuren.”

Toch wil hij jongeren motiveren om voor het vak te kiezen: “Vrachtwagenchauffeur blijft het mooiste beroep dat er is. Je komt elke dag ergens anders, hebt veel vrijheid en ontmoet interessante mensen. Tegelijk vraagt het beroep dat je veel van huis bent.”

Nog even doorrijden

Hoewel Ronald wettelijk met pensioen mag, kiest hij ervoor om nog twee jaar door te gaan. “Ik heb mijn vrouw kunnen overtuigen”, lacht hij. “Ik ben al eens vijf jaar met bruggpensioen geweest, maar ik verveelde me enorm. Via VDAB heb ik dan mijn code 95 opgefrist en ben ik op zoek gegaan naar een nieuwe werkgever. Na twee dagen zoeken, kon ik al starten bij Transport Dedeygere. Hier mocht ik opnieuw met een tankwagen rijden, iets wat ik daarvoor al 20 jaar lang deed.”

En hoe hij zich zijn pensioen voorstelt? “Ik zal het rijden zeker missen. Thuis zullen er wel taakjes genoeg zijn (lacht), maar die vrijheid onderweg, die zal ik niet snel terugvinden.” <

En leven onderweg
Ronald Desloovere werkt al ruim een kwarteeuw als vrachtwagenchauffeur, waarvan de laatste vier jaar bij Transport Dedeygere. Zijn routes voeren hem door België, Nederland, Frankrijk en Duitsland. “Ik ben meestal heel de week van huis”, vertelt hij. “Als ik een favoriet land moet kiezen, dan is het Nederland. De wegen liggen er beter bij, het verkeer is er beter geregeld en de mensen zijn vriendelijker en hoffelijker. Hier in België wordt er al sneller agressief ingehaald.”

Zijn liefde voor het vak gaat ver terug. “Werken in een fabriek zou niks voor mij zijn, elke dag tussen dezelfde muren en dezelfde mensen zitten. Als vrachtwagenchauffeur kom ik elke dag ergens anders en leer ik steeds weer nieuwe mensen kennen. Dat sociale contact is belangrijk voor mij”, legt hij uit. “Tegelijk geniet ik ook van de stilte en de rust in de vrachtwagen. Ik rijd

soms dagenlang zonder muziek. Ik luister dan naar de wind en geniet van het uitzicht.”

Van kaart naar gps

In meer dan twee decennia zag Ronald de sector sterk veranderen. “Het verkeer is veel drukker geworden, er is meer stress en minder begrip”, merkt hij op. “De samenwerking tussen collega’s is gelukkig verbeterd. De jongere generaties helpen elkaar meer. Maar het blijft een zwaar beroep: files, tijdsdruk, boetes voor de kleinste overtreding...”

Tegenover die toegenomen druk staat wel de technologie die het werk aangenamer maakt. “De vrachtwagens zijn nu veel comfortabeler. Airco, gps en allerlei technische snufjes. Dat maakt een wereld van verschil. Vroeger moest je stoppen bij de lokale slager of de

bakker om de weg te vragen. Nu brengt de gps je zonder problemen naar je bestemming.”

Bronzen Ridder van de Weg

Ronald werd onlangs bekroond tot Bronzen Ridder van de Weg, een erkenning van TVM Belgium voor drie jaar schadevrij rijden. “Dat betekent heel veel voor mij”, zegt hij zichtbaar trots. “Ik probeer altijd voorzichtig te zijn. Ik plan mijn ritten goed, vertrek liefst een halfuur vroeger en jaag me niet op. Ik zeg altijd: liever vijf minuten te laat of

zelfs helemaal niet aankomen, dan een ongeval veroorzaken.”

Zijn geheim? “Rustig blijven. Je opjagen verandert niets – integendeel.”

‘Vrachtwagenchauffeur blijft het mooiste beroep dat er is’





Kristof Gouvaerts,
managing director
BD Logistics

BD Logistics: duurzame groei met de klant als kompas

In vijf jaar tijd groeide BD Logistics uit tot een dynamische speler in de Belgische logistieke sector. Met stevige overnames, een duidelijke focus op stadslogistiek en een sterke klantgerichtheid positioneert het bedrijf zich vandaag als dé partner voor transportoplossingen op maat. “Wij zijn geen klassieke logistieke dienstverlener, maar een ondernemersbedrijf dat dicht bij de klant staat”, zegt managing director Kristof Gouvaerts.

tekst: Mindsetting

beelden: I Shoot You, BD Logistics

Van folderbedeling tot logistieke speler

Het verhaal van BD Logistics begint bij BD Media, dat al decennia instaat voor de bedeling van ongeadresseerde folders in heel België. “Vijf jaar geleden zagen we de groei in dat segment afnemen”, vertelt managing director Kristof Gouvaerts. “Omdat we wel over de juiste mensen, infrastructuur en voertuigen beschikten, besloten we die middelen in te zetten om een nieuwe groeipoot op te zetten: BD Logistics.”

Aanvankelijk lag de focus volledig op stadsdistributie, met leveringen in dichtbevolkte centra waar efficiëntie en mobiliteit cruciaal zijn. Maar al snel vroegen klanten om bijkomende diensten. “Wat begon met leveringen in de stad, groeide uit naar een breed aanbod in 24-uurs distributie en B2B-transport doorheen heel België en zelfs een stukje Nederland. Van daaruit zijn we ook in warehousing gestapt en hebben we een pakket value added services ontwikkeld.”

Indrukwekkende groeicurve

De groeicurve van BD Logistics is indrukwekkend, met elk jaar een stijging van gemiddeld 25 procent. Die snelle ontwikkeling komt er volgens Kristof Gouvaerts vooral omdat BD Logistics telkens inspeelt op concrete vragen van klanten. “We luisteren, analyseren en zoeken dan de beste oplossing. Als die er nog niet is, bouwen we deze zelf of zoeken we een partner via een gerichte overname.”

Zo namen we op een korte tijd Foodsprint (nu BD Bike, specialist in fietslogistiek en geconditioneerde leveringen), Top-Speed (expressleveringen), Dymar Transport (focus op groupage en havenklanten) en Taxi Verboden Vracht (sneltransport en dedicated oplossingen) over. “Dankzij die overnames konden we telkens een ontbrekend stukje van onze dienstverlening invullen”, zegt Kristof Gouvaerts. “Vandaag evolueren we

steeds meer van een transportbedrijf naar een volwaardige logistieke partner die onze klanten van a tot z ontzorgt, van levering tot retourstromen.”

Een partner die meedenkt

Wat BD Logistics volgens Kristof Gouvaerts onderscheidt, is de aanpak op maat. “Wij gaan niet voor de standaardoplossing, maar kiezen voor een oplossing die het best

‘Voor stadsdistributie is elektrisch rijden vandaag al perfect haalbaar’

aansluit bij de specifieke noden van de klant. Dat kan een levering met de fiets zijn, met een bestelwagen of met een vrachtwagen, elektrisch waar mogelijk. We bekijken telkens opnieuw wat het meest efficiënt én duurzaam is.” >

Die klantgerichte flexibiliteit reikt verder dan transport. Ook in warehousing en value-added services gaat BD Logistics bewust verder dan het klassieke model. Het bedrijf levert bijvoorbeeld medische hulpmiddelen zoals stoma's, waarbij foutloosheid vereist is. "Daarvoor hebben we extra controles ingebouwd in ons IT-systeem, zodat we de kwaliteit en nauwkeurigheid altijd kunnen garanderen." Voor sommige retailklanten organiseert het bedrijf nachtleveringen vanuit Brussel. "Op die manier zijn de winkels 's ochtends meteen bevoorrad en hoeven ze overdag geen leveringen te ontvangen, wat efficiënter is voor iedereen. Dat vraagt van ons veel flexibiliteit en een nauwe samenwerking met de klant, maar het maakt ons tegelijk uniek in de markt."

Duurzaamheid in het DNA
Duurzaamheid is voor BD Logistics geen modewoord, maar een fundamenteel onderdeel van de

bedrijfsvoering. "Ons principe is simpel: de stad in en ook weer uit met een volle lading. De meest groene kilometer is de kilometer die je niet rijdt", benadrukt Kristof Gouvaerts.

Dat principe vertaalt zich in concrete samenwerkingen met klanten die retourstromen hebben. Zo neemt BD Logistics voor Recupel oude toestellen mee terug, voor Bebat

'We zijn groot genoeg voor professionaliteit, klein genoeg voor flexibiliteit'

gebruikte batterijen en voor Woosh gebruikte luiers van kinderdagverblijven. "Door leveringen en ophalingen slim te combineren, sluiten we telkens de cirkel, zodat er nooit nutteloze kilometers gereden worden."

Daarnaast speelt ook sociale duurzaamheid een belangrijke rol.

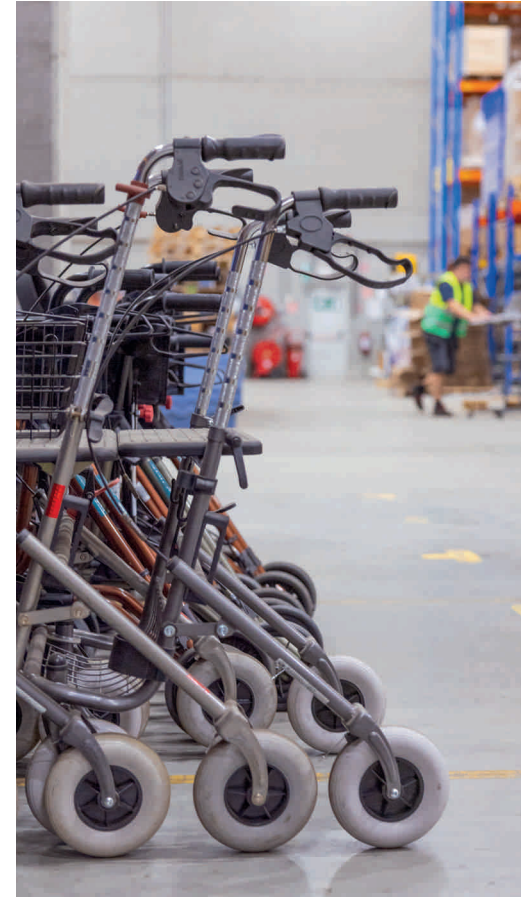
BD Logistics werkt samen met maatwerkbedrijven die bijvoorbeeld rolstoelen reinigen of oude elektrotoestellen sorteren voor hergebruik. "Sommige mensen zijn bij ons binnengekomen via een maatwerkbedrijf en staan nu op onze payroll. Dat zijn de mooiste verhalen: duurzaamheid gaat ook over mensen kansen geven."

Elektrische pionier in stadslogistiek

Om de CO₂-uitstoot verder terug te dringen, investeert BD Logistics stevig in elektrische voertuigen. Vandaag beschikt het bedrijf over een groeiende vloot elektrische bestelwagens én zelfs 19-tons vrachtwagens. "We willen ervaring opdoen, want zero-emissie is de toekomst. Voor stadsdistributie zijn de afstanden kort, dus technisch is het perfect haalbaar."

De omschakeling vraagt echter een mentale klik bij chauffeurs. "In het begin staan de meesten sceptisch tegenover elektrisch rijden. Het voelt anders, stiller en minder krachtig bij het optrekken. Maar eens ze eraan gewend zijn, ervaren ze vooral rust. In de cabine is het veel stiller, en dat waarderen ze enorm."

Toch is er nog steeds een grote uitdaging: de laadinfrastructuur. "We hebben op bijna al onze vestigingen laadpalen, maar als je een vloot van 200 voertuigen volledig elektrisch wilt maken, heb je hoogspanningscabines nodig. Dat is een zware investering die voor veel bedrijven onhaalbaar is. Bovendien biedt het huidige elektriciteitsnet daarvoor niet voldoende capaciteit. De overheid en sector moeten hier samen echt een versnelling hoger schakelen. Het is niet voldoende dat individuele bedrijven hierin het voortouw nemen. Zonder een degelijk netwerk en duidelijke regelgeving lopen we vast. Vandaag investeer je als ondernemer in elektrische vrachtwagens, maar je weet vaak niet of je op je site of onderweg wel voldoende stroom kan afnemen. Dat zorgt voor onzekerheid en remt de transitie af."



Realiteit en verwachtingen

Hoewel klanten enthousiast reageren op de duurzame initiatieven van BD Logistics, is de bereidheid om extra te betalen nog beperkt. "Iedereen vindt het sympathiek, maar de meerkost doorrekenen blijft moeilijk. Terwijl net dat een versnelling zou kunnen betekenen, want uiteindelijk is duurzame logistiek een verantwoordelijkheid van alle spelers in de keten."

'Overheid en sector moeten versnellen in elektrisch rijden'

Kristof Gouvaerts benadrukt dat er nood is aan een duidelijk beleid en een langetermijnvisie. "Beleidsmakers beslissen te vaak op korte termijn, waardoor transportbedrijven in onzekerheid blijven. Wij hebben nood aan een tienjarenplan, met

duidelijke afspraken over zero-emissie. Alleen zo kunnen bedrijven de juiste investeringen doen."

De toekomst: groei door samenwerking

Ondanks de uitdagingen blijft BD Logistics ambitieus. De omzet van 35 à 40 miljoen euro vandaag moet de komende vijf jaar verdubbelen naar 80 miljoen. Dat zal gebeuren via organische groei én verdere overnames.

"We bestaan nog maar vijf jaar, dus we hebben niet de pretentie dat we alles zelf weten. Met overnames halen we niet enkel extra capaciteit binnen, maar ook knowhow en commerciële synergieën. Het maakt ons sterker en flexibeler."

BD Logistics positioneert zich daarmee als een mid-sized speler: groot genoeg voor professionele IT en projectmanagement, maar klein genoeg om flexibel te reageren. "Dat is onze kracht. Wij blijven dicht bij de klant, met korte lijnen en een vlakke organisatie. Zo kunnen we snel schakelen en de juiste oplossingen bieden." <

ZET U, NET ALS BD LOGISTICS, DE STAP NAAR ZERO-EMISSIONS?

TVM Belgium ondersteunt transportbedrijven die deze sprong wagen met een specifieke zero-emissieverzekering. Zo bent u niet alleen verzekerd van de juiste bescherming, maar krijgt u ook een partner die meedenkt over de risico's van vandaag én morgen.

Scan de QR-code of surf naar tvm.be/verzekeringen/zero-emissieverzekering.



'We trekken voluit de kaart van continuïteit'

Na het pensioen van Frank Van Nueten verwelkomt TVM Belgium een nieuwe algemeen directeur: Dirk Clement. Hij brengt heel wat ervaring met zich mee: hij was directeur bij Sedgwick en vervulde rollen bij onder meer CED Group, Vanbreda, Chubb en AON. Aan zijn zijde staat Jan van Waterschoot, die naast zijn rol als commercieel directeur nu ook de functie van operationeel directeur opneemt. Samen vormen zij de nieuwe tandem aan het roer van TVM Belgium. In dit interview vertellen ze over hun samenwerking, hun visie en de strategische koers voor de komende jaren.

tekst: Mindsetting
beelden: CONTENT.



Dirk Clement, algemeen directeur TVM Belgium (links) en Jan van Waterschoot, commercieel en operationeel directeur TVM Belgium (rechts)

Waarom TVM Belgium?
Dirk, wat heeft je overtuigd om de overstap naar TVM Belgium te maken?
Dirk Clement: Na verschillende jaren in expertise en schaderegeling, is de passie voor de verzekeraarskant altijd gebleven. TVM is een niche-speler met een uitstekende reputatie en een sterk marktaandeel. Bovendien kende ik TVM al als een verzekeraar met een hoge kwaliteit van

dienstverlening, die in de sector sterk gewaardeerd wordt. Voeg daarbij de warme ontvangst en de collegiale sfeer, en de keuze was snel gemaakt.
Welk inzicht uit je vorige functies neem je mee?
Dirk Clement: Dat een nichespeler zich vooral kan onderscheiden door zijn markt- en productkennis, de kwaliteit van dienstverlening en de nabijheid bij makelaars en klanten. Dat is echt de sterkte van TVM.

Nieuwe directiestructuur
Jan, jij was al commercieel directeur maar neemt nu ook de operationele verantwoordelijkheid op. Waarom werd voor deze nieuwe structuur gekozen?
Jan van Waterschoot: Voornamelijk vanuit klantenbelang. Door de schadeafdeling onder operations te plaatsen en die nauw te laten samenwerken met Onderschrijving, Sales, Preventie en Risicobeheer,

Productontwikkeling, Proces en Kwaliteit en Marketing en Communicatie, kunnen we als dienstenleverancier extra toegevoegde waarde bieden aan onze klanten. Alles wordt dan onderdeel van één geïntegreerde keten: van risico-inschatting tot schade-afhandeling. Dat zorgt voor snellere, beter afgestemde processen en een vlottere klantbeleving.
Door schadegegevens te delen met de afdelingen Preventie en Risicobeheer en Onderschrijving

kunnen risico's beter ingeschat worden en gericht voorkomen worden. Sales krijgt inzichten om klanten proactief te adviseren, en Productontwikkeling kan sneller inspelen op wat er in de praktijk misloopt. Tegelijk krijgen we meer grip op strategische KPI's (Key Performance Indicators), zoals schadegraad, doorlooptijd en klanttevredenheid, wat de sturing en impact versterkt — zowel voor de makelaar als voor de klant.

Hoe verdelen jullie onderling de taken?
Jan van Waterschoot: Dirk neemt de rol over die Frank had. Hij is verantwoordelijk voor Financiën, Compliance en Risk, HR, Business Design, Juridische Zaken en de rapportering naar Nederland. Ik concentreer me op alle businessafdelingen: Sales, Onderschrijving, Marketing en Communicatie, Proces en Kwaliteit, Schade, Preventie en Risicobeheer, Productie en TVM solutions. ➤



Jan van Waterschoot

Zo vullen we elkaar perfect aan. Samen vormen we een sterk tweekoppig directieteam met gedeelde eindverantwoordelijkheid.

Dirk Clement: En waar onze expertises elkaar versterken, benutten we dat natuurlijk. Bovendien hebben we allebei een sterk netwerk in de sector. Dat helpt om deuren te openen en extra diensten aan ons aanbod toe te voegen.

‘We evolueren van een pure wielenverzekeraar naar een brede logistieke verzekeraar’

Jan van Waterschoot

Strategie 2025-2030

Wat zijn de strategische speerpunten voor de komende jaren?

Jan van Waterschoot: We willen ons verzekeringspakket verbreden. Van een pure wielenverzekeraar willen we evolueren naar een brede logistieke verzekeraar. Dat betekent dat we ook aansprakelijkheid, cargo en vervoer

voor eigen rekening willen meenemen in ons aanbod. Daarnaast investeren we in verzekeringen voor nieuwe technologieën, zoals elektrische vrachtwagens en laadpleinen. Daar willen we een pioniersrol in spelen.

Dirk Clement: Het landschap verandert en traditionele vervoerders evolueren steeds meer naar volwaardige logistieke bedrijven. Wij ondersteunen die beweging en

houden de klantrelatie centraal. Tegelijk bouwen we aan een aantrekkelijke werkplek waar we de unieke teamspirit van TVM Belgium behouden én

uitdragen. We blijven ook actief inzetten op innovatie in IT en data. Artificiële intelligentie kan en zal veel betekenen, maar we willen het relationele aspect met de makelaar en klant nooit verliezen.

Meer dan verzekeren

Jan, je spreekt over ‘extra blokjes’ die je aan het aanbod wil



toevoegen. Wat bedoel je daarmee?

Jan van Waterschoot: TVM is meer dan een verzekeraar. Vanuit onze strategie 2025-2030 bekijken we welke aanvullende diensten we kunnen aanbieden. Denk aan opleidingen, advies of bijstand. Sommige zijn gratis, andere betalend. Zo positioneren we onszelf en de makelaar nog meer als dé kennispartner voor transport- en logistieke bedrijven.

Rol van de makelaars

De makelaarsmarkt is sterk in beweging. Hoe spelen jullie daarop in?

Jan van Waterschoot: We ondersteunen alle makelaars: klein, middelgroot en groot. Elk kantoor krijgt service en maatwerk volgens zijn schaal en behoeften.

Dirk Clement: Consolidatie is een realiteit, niet alleen in verzekeringen maar ook in de transportsector. Grote makelaarskantoren halen steeds meer specialisten in huis en wij zijn voor hen een waardigesparringpartner met onze diepgaande kennis en expertise in transport en logistiek. Maar ook bij grote, gespecialiseerde makelaars blijven persoonlijk contact en kwaliteit het verschil maken. Daar ben ik rotsvast van overtuigd. We willen voor zowel kleine, middelgrote als grote kantoren een betrouwbare partner blijven.

Cultuur en leiderschap

Dirk, wat voor leiderschapsstijl mogen de collega's van jou verwachten?

Dirk Clement: Ik ben in de eerste plaats een participatief manager: beginselvast, maar bereid tot compromissen. Dat betekent dat ik duidelijkheid wil geven over richting en principes, maar tegelijk ruimte laat om samen oplossingen te vinden. Beslissingen moeten gedragen zijn door de groep. Ik geloof ook sterk in de maturiteit en de expertise die hier bij TVM Belgium aanwezig is. Tijdens



de eerste strategiemeetings heb ik gezien dat er op alle niveaus heel veel kennis en betrokkenheid is. Dat maakt dat ik niet top-down hoeft te werken, maar kan vertrouwen op de input van de teams. Samenwerking en dialoog zijn voor mij essentieel.

Hoe willen jullie de sterke cultuur bij TVM bewaren?

Jan van Waterschoot: Het familiegevoel is cruciaal. Dat behouden we met allerlei sportieve en sociale initiatieven. Van de 100 km-run van Kom op tegen Kanker tot samen padellen, fietsen of lopen, maar ook met medewerkersbijeenkomsten, familiedagen en het jaarlijkse kerstfeest. Die activiteiten zorgen ervoor dat mensen elkaar op een andere manier leren kennen en dat het groepsgevoel versterkt wordt. Bij groei is dat een uitdaging: hoe groter je organisatie, hoe moeilijker het wordt om dat warme karakter vast te houden. Maar door duidelijke communicatie, gezamenlijke activiteiten en ruimte voor initiatief vanuit de teams blijven we iedereen betrekken. Het is belangrijk dat collega's begrijpen waarom we iets doen en zich mee verantwoordelijk voelen voor ons verhaal.

Dirk Clement: Voor mij is dat niet vanzelfsprekend – in veel andere bedrijven is die warmte er niet. Hier is dat echt een troef die we moeten koesteren. Het is bijzonder dat medewerkers ruimte krijgen voor eigen initiatieven, van sportieve activiteiten tot projecten voor het goede doel. Dat draagt niet alleen bij aan een sterke onderlinge band, maar versterkt ook de trots op TVM.

Uitdagingen voor de toekomst

Wat zijn volgens jullie de grootste uitdagingen de komende jaren?

Dirk Clement: Het zijn er meerdere, maar in de top drie staat zeker het aantrekken én behouden van goede mensen. Dat is een uitdaging in veel sectoren, maar zeker ook in transport

en verzekeringen. Daarnaast zijn er economische onzekerheden. Bedrijven stellen investeringen uit of herbekijken hun strategie, wat een grote impact op onze sector heeft. Ook AI en cybersecurity zijn thema's waar we niet omheen kunnen.

Jan van Waterschoot: Commercieel moeten we onze positie als nummer één behouden en tegelijk groeien in nieuwe segmenten. Onze service is sterk en onze portefeuille gezond. De kunst is om dat vast te houden in een steeds competitievere markt. We moeten bij de basis blijven, maar tegelijk nieuwe stappen durven zetten, ook in internationaal

groepsverband. En bekijken we hoe we kosten en expertise kunnen delen over landen heen om sterker te staan.

Dirk Clement: Het is daarbij belangrijk te benadrukken dat we geen breuk willen maken met het verleden. Integendeel: we bouwen verder op een stevige basis. TVM

‘De komende jaren bouwen we verder op een stevige basis’

Dirk Clement

Belgium staat er. Het is onze opdracht om dat succes te bestendigen, de klanten nog beter te bedienen, de rentabiliteit van de portefeuille te bewaken en tegelijk stap voor stap nieuwe kansen te grijpen. <



Dirk Clement

Blijvende chauffeurskrapte zet Belgische transportsector onder druk



De Belgische transportsector draait op volle toeren, maar kampt tegelijk met een aanzienlijk tekort aan vrachtwagenchauffeurs. Vandaag staan er naar schatting 5.000 vacatures open. Toch blijft de sector niet stilzitten. Bedrijven zoals Van Dievel nemen zelf initiatieven om de instroom te bevorderen, en sectorfederatie Febetra focust op structurele kansen om het beroep te promoten en meer mensen aan te trekken.

tekst: Mindsetting
beelden: Van Dievel, Febetra

Van Dievel: instroom stimuleren en talent vasthouden

In Mechelen neemt familiebedrijf Van Dievel het heft in eigen handen. Met creatieve initiatieven proberen ze het beroep aantrekkelijker te maken en de drempel te verlagen voor wie chauffeur wil worden. >

VanDievelKaffee als laagdrempelige kennismaking

“De klassieke kanalen voor aanwervingen leverden te weinig rendement op”, vertelt Louis De Wael, zaakvoerder van Van Dievel. “Daarom zijn we met het VanDievelKaffee gestart: elke laatste vrijdag van de maand organiseren we een jobcafé op ons bedrijfsterrein. Het is een laagdrempelige manier om kennis te maken en interesse te wekken voor een opleiding of job bij ons. Geïnteresseerden krijgen de kans om hun vragen te stellen, de sfeer te proeven, onze chauffeurs te ontmoeten en de vrachtwagens van dichtbij te zien. We merken dat deze aanpak werkt.”

Van Dievel Academy: meer dan een rijbewijs

Naast het jobcafé zette het bedrijf ook de Van Dievel Academy op. “Gewoon

je rijbewijs C halen maakt je nog niet klaar om als vrachtwagenchauffeur de baan op te gaan”, benadrukt Louis De Wael. “Daarom leiden we kandidaten na het behalen van hun rijbewijs intensief verder op. Dat traject duurt 6 maanden en richt zich niet alleen op rijvaardigheid, maar ook op professionele uitstraling, stiptheid en technologische vaardigheden.”

Tom Van der Vliet, mentor en trainer bij Van Dievel, vult aan: “Het beroep van vrachtwagenchauffeur is niet meer hetzelfde als vroeger. Onze chauffeurs zijn niet alleen bezig met van a naar b rijden, ze zijn ook de vertegenwoordigers van het bedrijf en dat van de klant. Dat vraagt defensief rijgedrag, klantvriendelijkheid en een vlotte omgang met digitale tools. Die aspecten maken de job veeleisender, maar tegelijk ook boeiender en

aantrekkelijker voor nieuwe generaties.”

Diversiteit als kracht

Louis De Wael ziet diversiteit als een onmisbare pijler in de aanpak. “Vandaag bestaat 54% van onze chauffeurs uit mensen van buitenlandse herkomst. We geven opleidingen in meerdere talen en besteden aandacht aan culturele gevoeligheden. Zo voelt iedereen zich welkom en gewaardeerd.”

Toch blijven er uitdagingen. “We steken veel tijd en middelen in opleiding, maar goede chauffeurs zijn gegeerd. Soms vertrekken ze al na een paar maanden en dan voelt dat als een verlies. Desondanks zetten we door, want zonder actieve instroominitiatieven zijn er onvoldoende chauffeurs om al onze klanten te bedienen.”

Samenwerking met scholen en de gemeenschap

Naast het opleiden van chauffeurs in eigen huis kijkt Van Dievel ook verder. “We werken actief samen met scholen en opleidingscentra om jongeren al vroeg kennis te laten maken met het beroep”, legt Louis De Wael uit. “Zo staan we op opendeurdagen, geven we infosessies en ondersteunen we scholen die een logistiek of chauffeurstraject aanbieden. Het beroep wordt zo zichtbaarder en tastbaarder voor jongeren én hun ouders.” Ook via lokale samenwerkingen met jeugdverenigingen, sportclubs en culturele organisaties vergroot het bedrijf zijn bereik. “We willen tonen dat transport een sector is met toekomst, midden in de samenleving.” <

Louis De Wael



Marc Van Grootel (TVM) en Tom Van der Vliet (Van Dievel)



Philippe Degraef



Febetra: samen bouwen aan structurele oplossingen

Ook sectorfederatie Febetra, die Belgische transporteurs en logistieke dienstverleners vertegenwoordigt, ziet het chauffeurstekort als een van de grootste uitdagingen voor de komende jaren. Directeur Philippe Degraef benadrukt dat er al veel inspanningen gebeuren, maar dat er tegelijk nieuwe mogelijkheden zijn om het beroep aantrekkelijker te maken én te houden.

Een tekort dat niet zomaar verdwijnt

“Naar schatting komen we 5.000 chauffeurs tekort”, stelt Philippe Degraef. “De huidige chauffeurs worden ook steeds ouder, waardoor de instroom de uitstroom de komende jaren niet zal compenseren. Bovendien is de chauffeurskrapte geen typisch Belgisch fenomeen: heel Europa kampt ermee.”

Het beroep heeft te kampen met een hardnekkig imago probleem. “Vrachtwagenchauffeur is geen populair beroep. De onregelmatige uren maken het moeilijk om werk en gezin te combineren, en files zorgen ervoor dat chauffeurs steeds meer tijd verliezen zonder dat ze meer uren mogen rijden.”

Initiatieven voor jongeren en zij-instromers

Samen met sociale partners werkt Febetra aan concrete oplossingen. Eén van de sterke initiatieven is de oprichting van een studierichting vrachtwagenchauffeur in het beroepssecundair onderwijs, die ondertussen op 14 Belgische scholen gevolgd kan worden. “Jongeren kunnen vanaf zestien jaar instappen”, vertelt Philippe Degraef. “Ze verlaten de school met een diploma én een

CE-rijbewijs, goed voor 100% werkzekerheid. Vorig schooljaar waren er zo’n 600 leerlingen die de opleiding volgden. Dankzij de financiële steun van het Sociaal Fonds Transport en Logistiek blijft de opleiding laagdrempelig voor geïnteresseerde scholen. Het SFTL financiert namelijk de aankoop en het onderhoud van de voertuigen en betaalt de brandstof en verzekeringen. Die kosten kunnen de scholen met hun beperkte werkmiddelen onmogelijk zelf dragen.”

Ook zij-instromers worden aangesproken. “Wie altijd al chauffeur wilde worden maar het hoge kostenplaatje schuwde, krijgt vandaag ondersteuning. Dankzij het Sociaal Fonds wordt een groot deel van de rijbewijskosten terugbetaald. Dat verlaagt de drempel aanzienlijk.”

Slimme arbeidsmigratie

Toch ziet Philippe Degraef dat dit niet genoeg zal zijn. “Met alleen Belgische kandidaten en inwoners van de Europese Unie krijgen we de vacatures niet ingevuld. Slimme arbeidsmigratie, onder correcte loon- en arbeidsvoorwaarden, kan een win-win zijn: voor de bedrijven, voor de nieuwe werknemers en voor de overheid. Maar het ligt gevoelig,

zeker in Vlaanderen, waar de regering nu de focus legt op het activeren van werklozen en langdurig zieken. Alleen zal dat niet volstaan.”

Gevolgen voor de sector

Volgens Philippe Degraef dreigt het tekort de sector te verstikken. “Transportbedrijven krijgen dagelijks te maken met de realiteit dat ze niet kunnen uitbreiden of soms zelfs opdrachten moeten weigeren. En dat terwijl de sector cruciaal is voor de bevoorrading van ons land.”

Daar komt nog bij dat de energietransitie extra uitdagingen met zich meebrengt. “Elektrische en waterstoftrucks zijn drie tot zes keer zo duur als dieselveertuigen. Om de Total Cost of Ownership van een e-truck min of meer op orde te krijgen, is het aangewezen om je eigen elektriciteit op te wekken en zo weinig mogelijk aan publieke laadpalen te laden. Dat vergt forse investeringen in een hoogspanningscabine, een versterking van het net, laadpalen, een intelligent energiemanagementsysteem ... Vooral kleine bedrijven kunnen die investering niet dragen. We evolueren dus naar een sector met minder bedrijven, maar die wel meer voertuigen zullen hebben. En daarvoor blijven evenveel chauffeurs nodig.” <

Letselschade, wat nu?

Als u betrokken raakt bij een ongeval met lichamelijk letsel, wilt u vanzelfsprekend dat de gevolgen snel en correct worden opgevolgd en vergoed. Een juiste en volledige aangifte bij de makelaar is cruciaal voor een vlotte afhandeling van uw schadedossier. In dit artikel brengen we het schadeprocess in beeld, zodat u precies weet hoe TVM Belgium een letselschade behandelt en wat wij daarvoor van u en uw makelaar nodig hebben.

tekst: Mindsetting
beeld: TVM Belgium

Wat te doen bij letselschade?

- 1 Neem de nodige veiligheidsmaatregelen en draag zorg voor de gewonde, indien u zelf niet gewond bent.
- 2 Verwittig altijd de politie wanneer er gewonden zijn.
- 3 Gaat het om een arbeidsongeval? Contacteer dan uw werkgever voor de aangifte van het arbeidsongeval.
- 4 Vul samen met de tegenpartij een Europees aanrijdingsformulier in. Noteer duidelijk hoe het ongeval gebeurd is en wat de schade is. Bent u akkoord met hoe het formulier is opgesteld? Onderteken het dan samen. Bent u niet akkoord? Onderteken het formulier dan zeker niet. Geef bij de opmerkingen duidelijk aan dat u niet akkoord bent.
- 5 Waren er getuigen van het ongeval? Vraag dan hun naam, adres en telefoonnummer en noteer dit op het aanrijdingsformulier.



- 6 Maak voldoende overzichts- en detailfoto's van de situatie en van beschadigde goederen, zoals kledij, een horloge, ketting en gsm. Overleg eerst met uw makelaar voor u beschadigde goederen opruimt. Laat zeker nog niets herstellen.
- 7 Liep u zelf een letsel op bij het verkeersongeval? Vermeld dit dan zeker op het Europees schadeformulier en laat uw letsel of arbeidsongeschiktheid zo snel mogelijk door een arts vaststellen. Dat kan bij de huisarts of op de spoedgevallendienst.

Het is belangrijk om alle info zo volledig mogelijk te bezorgen. Enkel dan kunnen we een vlotte schade-afhandeling garanderen.

Letselschade: van schadeaangifte tot herstelling

- 1 Meld de schade vervolgens zo snel mogelijk aan uw makelaar en stuur hem/haar en/of uw rechtsbijstandsverzekeraar alle beschikbare documenten en info in één keer door:
 - het ingevulde aanrijdingsformulier;
 - gegevens van getuigen;
 - foto's;
 - dashcambeelden (als die er zijn);
 - meldingsbewijs politie;
 - attest van eerste vaststelling door een arts;
 - verwondingsaangifte met gegevens van het ongeval, het slachtoffer, zijn/haar mutualiteit, gezinssamenstelling, beroep, inkomsten ...;
 - medische attesten: voorschrift kinesitherapie, spoedgevallenverslag, operatieverslag ...
- 2 Uw makelaar bezorgt uw schadeaangifte vervolgens aan TVM Belgium via newclaim@tvm.be.
- 3 Op basis van de ontvangen documenten bekijken wij het dossier.
- 4 Bij langere periodes van arbeidsongeschiktheid, bij melding van een blijvende ongeschiktheid, bij ernstige kwetsuren of bij twijfel schakelen we een raadsgeneesheer in om het dossier te beoordelen. Tijdens dit onderzoek wordt de aard van de letsels nagegaan en of het letsel al geconsolideerd is (dat betekent dat er geen verdere verbetering of verergering van het letsel meer verwacht wordt). Is dat nog niet het geval, dan volgt een nieuw onderzoek tot de consolidatie van de letsels wordt bereikt.
- 5 Om de eerste kosten te dekken, ontvangt het slachtoffer zo snel mogelijk een voorschot op basis van de medische attesten, bewezen medische kosten en de vastgestelde tijdelijke ongeschiktheden.
- 6 Is er een akkoord over het medisch rapport van de raadsgeneesheer, dan wordt de schadevergoeding op basis van dit rapport begroot en volgen er onderhandelingen tot een minnelijke regeling over de schadevergoeding wordt bereikt. Een minnelijke regeling wordt vastgelegd in een dading. Beide partijen ondertekenen deze dadingsovereenkomst, waarna het overeengekomen bedrag wordt uitbetaald.

Bestaat er geen akkoord, dan zijn er twee mogelijkheden: ofwel wordt een minnelijke medische expertise (MME) opgestart, waarbij de raadsdokter van het slachtoffer en van TVM samen tot een besluit komen. Komen de raadsgeneesheren niet tot een akkoord, dan kan een derde geneesheer, een arbiter worden aangesteld om de knoop definitief door te hakken. Ofwel wordt via de rechtbank een gerechtelijke medische expertise (GME) gevorderd, waarbij de rechtbank een gerechtsdeskundige aanstelt. Op basis van het definitieve rapport MME of GME wordt de schadevergoeding berekend en wordt er alsnog een regeling getroffen.



Heeft u een vraag over uw schadedossier? Contacteer uw makelaar.

Bent u makelaar en heeft u vragen of opmerkingen over een lopend letselschadedossier?

Onze schadeafdeling is bereikbaar op +32 (0)3 285 92 00 van maandag t.e.m. donderdag van 08.30 tot 17.00 uur en op vrijdag en tijdens schoolvakanties van 08.30 tot 16.30 uur.

Of mail ons via:

- newclaim@tvm.be voor aangifte van een nieuw letselschadegeval;
- schade@tvm.be voor contact over een bestaand letselschadedossier.

Meer info over wat te doen bij ladingschade en bliksschade vindt u op onze website www.tvm.be.

25 jaar Veilig op Weg: van pionierswerk tot blijvende impact



Jan Soenen

Al een kwarteeuw trekt TLV met Veilig op Weg naar basisscholen om kinderen te leren hoe ze zich veilig gedragen in het verkeer, met bijzondere aandacht voor de dode hoek rond vrachtwagens. Ter gelegenheid van het 25-jarig bestaan spraken we met Jan Soenen, beleidsmedewerker en projectleider van Veilig op Weg. Zijn kernboodschap: technologie helpt, maar educatie blijft onmisbaar.

tekst: Mindsetting

beeld: TLV

Van pioniersjaren naar professionele uitrol. Veilig op Weg ontstond in 2001. “In de beginjaren namen geëngageerde transporteurs ongeveer 90% van de schoolbezoeken op zich”, vertelt Jan Soenen. “Het engagement was groot: een vrachtwagen stond een dag stil en drie medewerkers gaven les. Op jaarbasis werden zo acht à negen scholen bezocht. Pionier in die periode was onder meer Marc Van Grootel, consultant bij TVM solutions.”

Sterk groeiend initiatief

Door de jaren heen groeide het initiatief sterk. Steeds meer gemeenten, politiezones en organisaties haakten aan, en TLV professionaliseerde de aanpak. “Vandaag organiseren we in samenwerking met scholen, gemeentebesturen en politiezones zo’n 90 à 95% van alle bezoeken”, aldus Jan Soenen. “De gratis les wordt gegeven door een chauffeur die tegelijk lesgever is. Daarnaast voorzien de organiserende partners nog twee assistent-lesgevers. Het resultaat: 160 à 170 schoolbezoeken per jaar.” Op dit moment bereikt TLV met Veilig op Weg 2.900 scholen en 186.000 leerlingen in Vlaanderen.

Educatie rond dode hoek blijft nodig

Moderne trucks zijn uitgerust met extra spiegels, camera’s en andere systemen. Toch blijft de dodehoekproblematiek reëel. “Juist daarom blijft het zo belangrijk om kinderen te tonen waar de gevaren zitten, hoe ze oogcontact maken met de chauffeur en waar ze zich veilig opstellen in de buurt van een vrachtwagen. De blijvende vraag vanuit scholen en lokale besturen onderstreept die nood”, zegt Jan Soenen.

Een les Veilig op Weg vindt plaats in en rond een echte vrachtwagen. “Kinderen mogen zelf in de cabine plaatsnemen en achter het stuur van de stilstaande vrachtwagen

zitten. Zo ondervinden ze aan den lijve welk zicht een vrachtwagenchauffeur heeft en hoe groot de dode hoek is. De combinatie van kijken, ervaren en meteen toepassen maakt dat de boodschap blijft hangen.”

Vooruitblik

Na 25 jaar is de ambitie onveranderd: zoveel mogelijk kinderen bereiken met concrete, levensreddende inzichten. “De mix van technologische vooruitgang én gedragseducatie blijft daarbij de sleutel. Met steun van de overheid en partners willen we het bereik verder vergroten en het programma continu actualiseren”, besluit Jan Soenen. <

TVM BELGIUM: PARTNER VAN HET EERSTE UUR

TVM Belgium is sinds 2002 partner van Veilig op Weg. Het programma sluit perfect aan bij onze missie: ongevallen voorkomen door kennis te delen en veilig gedrag te stimuleren. Dankzij de steun van partners als TVM kan TLV het programma al 25 jaar met passie brengen en blijven opschalen.

Nieuwe Franstalige code 95-opleiding: Code de la route

Een grondige kennis van de verkeersregels is essentieel om veilig de weg op te gaan. Daarom lanceert TVM solutions ‘Code de la route’, de Franstalige versie van de populaire code 95-opleiding ‘Belgische wegcode’.

Opfrissing Belgische wegcode

“Elke chauffeur heeft baat bij een regelmatige opfrissing van de verkeersregels”, zegt Kurt Vandeveld, manager TVM solutions. “Onze opleiding ‘Belgische wegcode’ is al jaren een vaste waarde. Met een Franstalige variant maken we de wegcode toegankelijk voor een breder publiek. Want veiligheid stopt niet aan de taalgrens.”



Kurt Vandeveld

Altijd up-to-date

De verkeersregels wijzigen geregeld. Zo treedt op 1 september 2026 een nieuwe wegcode in werking. Tijdens ‘Code de la route’ krijgen chauffeurs niet alleen een herhaling van de basisregels, maar maken ze ook kennis met de meest recente wijzigingen: van aangepaste verkeersborden en snelheidsregels tot nieuwe uitzonderingen die vaak voor verwarring zorgen. Zo beschikken ze over de juiste kennis om elke rit veilig en vlot af te leggen. Bovendien geeft de opleiding recht op 7 code 95-kredietpunten.

Open sessies en opleidingen op maat

‘Code de la route’ en ‘Belgische wegcode’ zijn beschikbaar via de opleidingskalender als open sessies, maar kunnen ook als incompany-opleiding georganiseerd worden. Daarbij wordt de inhoud volledig afgestemd op de praktijk van het bedrijf en de behoeften van de chauffeurs.

“Net als al onze opleidingen zijn ook deze flexibel inzetbaar voor elke organisatie”, besluit Kurt Vandeveld. “Welke formule je ook kiest, ons doel blijft hetzelfde: transportprofessionals ondersteunen bij veilig, efficiënt en duurzaam wegtransport. Zo spelen we in op de noden van de sector en versterken we de professionalisering van chauffeurs in heel België.” <



Ontdek de opleiding
Code de la route.



VRAGEN

Als interne expert voertuigschade bij TVM Belgium is Xavier Van Boeckel een cruciale schakel in de vlotte afhandeling van schadedossiers. Met bijna twee decennia ervaring in het vak en een passie voor zwaar materieel, combineert hij technische kennis met een hands-on mentaliteit. We stelden hem vijf vragen over zijn rol, de uitdagingen in de sector én wat hij het leukste vindt aan zijn job.

1 Hoe bent u bij TVM Belgium terechtgekomen?

“Ik heb al 19 jaar ervaring als expert. Mijn loopbaan begon in de auto-expertise, maar de laatste jaren richtte ik me voornamelijk op zwaar materiaal, zoals vrachtwagens, werkmaterieel en landbouwvoertuigen. Vorig jaar was ik toe aan een nieuwe uitdaging. Toen ik de vacature bij TVM Belgium zag voor interne expert voertuigschade was ik meteen geïnteresseerd. Het was een nieuwe functie binnen het bedrijf, waardoor ik ook de kans kreeg om mee na te denken over de invulling. Dat trok me enorm aan.”

2 Wat houdt uw rol als interne expert voertuigschade precies in?

“Mijn job is heel veelzijdig. Ik voer uiteraard expertises uit, maar ondersteun ook onze dossierbeheerders. Daarnaast werk ik mee aan interne projecten, zoals de herziening van ons depannagenetwerk. Ik volg ook externe partners op, zoals experts, depanneurs en herstellende. Schadedossiers onder een bepaald bedrag – waarbij de kosten niet op een andere partij kunnen worden verhaald – behandel ik rechtstreeks. Ook werkmaterieel-dossiers komen bij mij terecht.”

3 Welke meerwaarde biedt een interne expert voertuigschade?

“De snelheid van de schadeafhandeling is echt cruciaal, want transporteurs willen hun voertuigen natuurlijk zo snel mogelijk weer op de baan krijgen. Door de kennis in huis te houden, kan er snel geschakeld en actie ondernemen worden. Bovendien moeten we ook minder beroep doen op externe experts, wat scheelt in tijd en kosten. Momenteel ben ik de enige interne expert bij TVM Belgium. Op termijn komt er mogelijk een tweede bij. Mijn expertise draagt bij aan een betere inschatting van de risico’s en sluit ook perfect aan bij de ambitie van TVM om verder te groeien in het segment van werkmaterieel.”

4 Welke tips kunt u chauffeurs geven voor een vlotte schadeafhandeling?

“Een goede en volledige schadeaangifte is essentieel. En vooral: bezorg ons duidelijke en voldoende foto’s van de schade én van het voertuig zelf. Te vaak krijgen we alleen detailfoto’s, waarbij we niet kunnen inschatten over welk voertuig het gaat of wat de totale schade is. Hoe vollediger de informatie bij de aangifte, hoe sneller en efficiënter wij het dossier kunnen behandelen.”

5 Wat zijn de leukste aspecten van uw job?

“Elke dag is anders. Ik kom in contact met veel verschillende partijen en leer elke dag bij. Het leukste vind ik het technische speurwerk: de oorzaak van een schade achterhalen, vooral bij werkmaterieel of motoren. Die complexiteit maakt mijn job echt boeiend.”

Cybersecurity in de transportsector: een noodzaak, geen luxe



In 2024 werd 1 op de 2 Vlaamse ondernemingen (45,8%) slachtoffer van een cyberaanval. In 1 op de 10 gevallen veroorzaakte de aanval ook daadwerkelijk schade. Dat blijkt uit de recentste Cybersecurity Barometer. De transport- en logistieke sector is extra kwetsbaar: bedrijven zijn sterk afhankelijk van digitale systemen zoals planningssoftware, boordcomputers en administratieve platformen. Eén verkeerde klik kan voldoende zijn om de volledige operatie stil te leggen.

Cybersecurity is dus allang geen luxe meer, maar een cruciale voorwaarde om de continuïteit van ondernemingen te garanderen.

tekst: Mindsetting
beelden: TVM Belgium

Transportbedrijven in het vizier van cybercriminelen

De afgelopen jaren werden ook in België meerdere transportbedrijven getroffen door cyberaanvalen. Ransomware, phishing en datalekken verstoren niet alleen de logistieke keten, ze veroorzaken ook aanzienlijke financiële schade en reputatieverlies. Cybercriminelen zien transportbedrijven als aantrekkelijke doelwitten, omdat elke minuut stilstand directe gevolgen heeft.

Een sprekend en recent voorbeeld is de ransomware-aanval op Brussels Airport in september 2025. De aanval, gericht op een externe IT-dienstverlener, legde tijdelijk de check-in- en bagagesystemen plat.

Wat begon als een verstoring in de passagiersafhandeling, had al snel bredere gevolgen. Het luchtverkeer werd gedurende meerdere dagen ernstig verstoord: geannuleerde vluchten, omleidingen naar andere luchthavens zoals Oostende en aanzienlijke vertragingen in het goederenvervoer.

Vooral de luchtvrachtsector kreeg zware klappen. Tijdkritische zendingen – van medische goederen tot hightechcomponenten – bleven hangen, supply chains raakten ontregeld en logistieke partners moesten hun noodscenario's activeren. De aanval toont hoe één digitale inbraak een domino-effect

in de hele transportketen kan veroorzaken.

‘Transportbedrijven moeten zich bewust blijven van cyber risico’s’

De les is duidelijk: cyberweerbaarheid is niet langer een randzaak, maar een absolute noodzaak voor elke schakel in de logistieke keten. Ook makelaars en verzekeringspartners spelen hierin een belangrijke rol door hun klanten te informeren over passende verzekeringsoplossingen en risicobeheer. >

Cyberveiligheid cruciaal voor organisaties

Organisaties digitaliseren steeds meer en worden daardoor gevoeliger voor cyberrisico's. Een hack door criminelen of een fout van een medewerker kan het hele systeem platleggen en gevoelige data lekken. Jan-Leo Koehoorn, expert cyberzekering bij TVM Nederland, benadrukt het belang van bewustwording en preventie.

Bewustwording is de eerste stap

Volgens het Vlaams Agentschap Innoveren & Ondernemen was in 2024 1 op 2 Vlaamse bedrijven slachtoffer van een cyberaanval. Daarmee overstijgt het veelvoudig het risico op brand, wat statistisch 1 op 8.000 wordt geschat. "Het is essentieel dat transportbedrijven en logistieke dienstverleners zich bewust zijn van de risico's die cybercriminaliteit met zich meebrengt", stelt Jan-Leo Koehoorn. "DDoS-aanvallen, phishing en ransomware zijn veelvoorkomende dreigingen die kunnen leiden tot omzetverlies, aansprakelijkheidsclaims, boetes en reputatieschade."

De impact van één klik

Jan-Leo Koehoorn geeft een voorbeeld: "Een transportbedrijf wordt getroffen door een ransomware-aanval na het openen van een bijlage in een phishingmail. De aanval leidt tot de versleuteling van cruciale gegevens. Planners hebben geen toegang meer tot hun systemen, de administratie en communicatie liggen stil en gevoelige informatie wordt openbaar gemaakt. De omzet stagneert, klanten worden niet bevoorrad en negatieve publiciteit dreigt. Dat alles door één muisklik."

Nieuwe Europese wetgeving

Naast het eigen belang om de digitale veiligheid te waarborgen, wordt ook de wet- en regelgeving strenger.

'De directie speelt een sleutelrol in blijvende aandacht voor het thema'

"Sinds 18 oktober 2024 is de NIS2-richtlijn van kracht", legt Jan-Leo Koehoorn uit. "Deze



Jan-Leo Koehoorn

Europese wet verplicht bedrijven in essentiële sectoren – waaronder transport – om hun digitale weerbaarheid te versterken. Ook ondernemingen die niet rechtstreeks onder de NIS2 vallen, maar wel leveren aan

bedrijven die dat wél doen, krijgen ermee te maken. Grote opdrachtgevers zullen strengere eisen stellen aan hun toeleveranciers."

Een belangrijk verschil met eerdere wetgeving is dat bestuurders nu persoonlijk verantwoordelijk zijn voor cybersecurity.

"Wie niet voldoet, kan als directielid aansprakelijk gesteld worden of zelfs een bestuursverbod opgelegd krijgen."

Cybersecurity als onderdeel bedrijfsvoering

"Cyberveiligheid moet een integraal onderdeel zijn van de bedrijfsvoering in de transport- en logistieksector", benadrukt Jan-Leo Koehoorn. "Zowel preventieve als reactieve maatregelen zijn nodig om de continuïteit en integriteit van de bedrijfsprocessen te waarborgen. De directie en het bestuur hebben daarbij een sleutelrol om het onderwerp blijvend op de agenda te houden." <

Wat kunt u zelf doen?

Cybersecurity is geen eenmalig project, maar een continu proces. Door regelmatig te evalueren en medewerkers te betrekken, verhoogt u de digitale weerbaarheid van uw hele organisatie.

1

Maak cybersecurity bespreekbaar

Cyberveiligheid is niet alleen een IT-aan gelegenheid. Veel medewerkers voelen zich nog onvoldoende voorbereid op cyberincidenten. Door het onderwerp actief te bespreken tijdens teamoverleggen, duidelijke meldprocedures op te stellen en gerichte opleidingen te organiseren, creëert u een alertere en beter voorbereide organisatie.

2

Breng uw digitale risico's in kaart

Weet waar uw zwakke plekken zitten. Denk aan verouderde software, slecht beveiligde wifi, zwakke wachtwoorden of ontbrekende back-ups. Maak samen met uw IT-partner of adviseur een overzicht van deze risico's en bepaal welke prioriteit ze krijgen.

3

Voorzie cybersecurity in uw nood- en herstelplan

Wat gebeurt er als uw systemen platliggen door een cyberaanval? Wie neemt beslissingen, en hoe wordt de bedrijfsvoering hersteld? Door cyberincidenten expliciet op te nemen in uw nood- en herstelplan (business continuity plan), voorkomt u paniek en verkleint u de schade bij een aanval.

4

Zorg voor betrouwbare back-ups en noodvoorzieningen

Maak regelmatig back-ups van uw belangrijkste systemen en gegevens, en bewaar deze op een veilige locatie. Overweeg ook om uw systemen parallel te laten draaien op een andere locatie. Zo kunt u sneller herstellen en blijft uw bedrijfsvoering beter beschermd bij een cyberaanval of technisch probleem.

5

Werk samen met een betrouwbare IT-partner

Niet elk transportbedrijf heeft een eigen IT-afdeling. Een gespecialiseerde externe partner kan helpen bij het opzetten van beveiligingsmaatregelen, het uitvoeren van updates en het snel herstellen na een incident. Kies een partner die vertrouwd is met de transportsector en de specifieke risico's van logistieke ketens begrijpt.

6

Neem de NIS2-richtlijnen serieus

Sinds oktober 2024 gelden strengere eisen voor digitale weerbaarheid in Europa. Ook kleinere bedrijven kunnen hiermee te maken krijgen. Informeer u tijdig over de impact voor uw bedrijf en start nu al met het treffen van passende beveiligingsmaatregelen.



Lees meer over de NIS2-richtlijn via de QR-code.

Gevestigde waarde in geconditioneerd transport

In amper veertien jaar tijd groeide 4D Trans uit Torhout van een bedrijf met één koelwagen uit tot een gevestigde waarde in geconditioneerd transport. Vandaag beschikt de onderneming over een vloot van 38 voertuigen en een team van zo'n 45 chauffeurs. Zaakvoerder Wim Boydens blikst terug op die opmerkelijke weg en vertelt over de keuzes die zijn bedrijf gemaakt heeft om duurzaam en rendabel te groeien.

tekst: Mindsetting
beelden: 4D Trans

Kwaliteit boven kwantiteit
Toen Wim Boydens in 2011 startte, waren de uitdagingen groot: voldoende chauffeurs vinden, het juiste materiaal kiezen en betrouwbare klanten aantrekken. "Simpel was het niet", vertelt hij. "Maar we hebben ons altijd vastgehouden aan één principe: kwaliteit boven kwantiteit."

Die aanpak wierp vruchten af. Waar veel bedrijven de verleiding voelen om voor de goedkoopste oplossing te gaan, koos 4D Trans telkens bewust voor kwalitatieve duurzame relaties. "We werken liever

met de beste leveranciers dan met de goedkoopste. Alles heeft zijn prijs, maar zo kunnen wij de service bieden die onze klanten verwachten."

Mensen boven alles

De groei van 4D Trans is onlosmakelijk verbonden met de inzet van zijn team. "We hebben ondertussen een 45-tal chauffeurs, allemaal mensen uit de regio", legt Wim Boydens uit. "Voor ons is taal belangrijk: onze chauffeurs moeten perfect Nederlands kunnen spreken, lezen en schrijven. Omdat we vooral dedicated leveringen doen, is communicatie

met de klant cruciaal."

Hoewel de sector vaak kampt met chauffeurstekorten, lukt het 4D Trans om zijn ploeg aan te vullen met nieuwe krachten. "Dat hebben we vooral te danken aan mond-tot-mondreclame. Chauffeurs die tevreden zijn, vertellen het voort. Correct betalen, goed materiaal voorzien en zorg dragen voor elkaar, dat is de beste reclame."

Complex transport vraagt precisie

4D Trans is gespecialiseerd in geconditioneerd sneltransport van voedingswaren. Dat brengt de >



nodige uitdagingen met zich mee. “De wetgeving rond koeltransport is streng”, aldus Wim Boydens. “Alles moet op de juiste temperatuur gebeuren, in een proper voertuig. Dat maakt het complexer dan klassiek transport, maar het is ook onze sterkte.”

‘Voortdurend
narekenen houdt ons
rendabel in een sector
met kleine marges’

Het bedrijf bedient vooral klanten in België, met daarnaast dagritten naar de buurlanden. “Onze chauffeurs slapen altijd thuis. Dat is een bewuste keuze. Het houdt de job aantrekkelijk en werkbaar.”

Transparantie via nacalculatie

Een belangrijk fundament van de groei van 4D Trans is nacalculatie. Elke rit wordt steeds grondig geanalyseerd: hoe lang heeft ze geduurd, welke kosten zijn er gemaakt en wat heeft ze uiteindelijk opgebracht? “We rekenen constant na”, zegt Wim Boydens. “Dat is de enige manier om te weten of een opdracht rendabel is. Soms zie je pas achteraf dat een rit minder heeft opgeleverd dan gedacht, en dan moet je durven bijsturen.”

Die aanpak is niet alleen intern waardevol, maar ook richting de klanten. “Wij communiceren heel transparant”, benadrukt hij. “Als er een foutje gebeurt, geven we dat toe en zoeken we samen een oplossing. Zo bouw je vertrouwen op. En vertrouwen, dat komt te voet en gaat te paard. Als het er eenmaal is, moet je er alles aan doen om het te behouden.”

IT als stille motor achter de groei

Naast nacalculatie speelt ook het IT-platform een cruciale rol. Van bij de start investeerde 4D Trans in digitale tools die zowel de interne werking als de klantencommunicatie

ondersteunen. “We wilden onze chauffeurs niet voortdurend lastigvallen met telefoons”, legt Wim Boydens uit. “Dankzij ons track & trace-systeem kan de planning perfect volgen waar iedereen rijdt. Ook klanten krijgen toegang tot die informatie, zodat ze alles op de voet kunnen volgen.”

Het systeem biedt bovendien bijkomende garanties in een sector waar zorgvuldigheid essentieel is. “Onze telematica registreert de temperatuur van de lading in realtime. Voor klanten in de voedingssector is dat essentieel natuurlijk. Zij kunnen dan certificaten opvragen die bewijzen dat het transport volledig volgens de regels is verlopen.” Ook administratief levert de digitalisering winst op: “Loonberekeningen, facturatie, rapporten ... alles is gekoppeld. Dat maakt ons sneller, transparanter en betrouwbaarder.”

Balanceren tussen innovatie en realiteit

Elektrificatie en duurzaamheid vormen een grote uitdaging voor de hele sector. “We volgen de evoluties op de voet”, vertelt Wim Boydens. “Elektrisch rijden kan werken als je op je eigen bedrijf kan laden. Maar onderweg laadmomenten plannen, dat is in onze niche een moeilijk verhaal. Daarom geloof ik in een mix van gerecycleerde brandstoffen,

‘Transparantie zorgt
voor vertrouwen’

waterstof én elektriciteit. Er zal nooit van één oplossing voldoende voorhanden zijn voor iedereen.”

Ondanks de complexiteit blijft de zaakvoerder optimistisch. “Transport is een mooi beroep, maar het wordt ons niet altijd gemakkelijk gemaakt. Toch willen we blijven doen wat we goed doen: inzetten op kwaliteit en service. Groeien om te groeien hoeft voor ons niet. We groeien enkel als dat past bij ons verhaal en onze klanten.” <

Van praktijk naar theorie: hoe TVM solutions en de Federale Politie elkaar versterken



Dirk Verhelst is naast commissaris van de Federale Wegpolitie Oost-Vlaanderen ook instructeur bij TVM solutions. Hij vertaalt zijn praktijkervaring naar boeiende opleidingen over onder meer de wegcode, rij- en rusttijden en EHBO. Armina Kucukovic, adviseur Preventie en Risicobeheer bij TVM Belgium, gaf op haar beurt een workshop over het Europees Aanrijdingsformulier aan Dirks team. In dit dubbelinterview bespreken ze de waardevolle samenwerking tussen TVM en de Federale Politie.

tekst: Mindsetting
beelden: SPOT-ON, TVM Belgium



Dirk, je combineert je werk bij de Federale Politie met een job als instructeur bij TVM solutions. Wat motiveerde je om opleidingen te geven?

Dirk Verhelst: De meeste weggebruikers komen eerder in een negatieve context in contact met de politie. Als instructeur kan ik mijn ervaring en kennis over de wetgeving op een correcte en positieve manier doorgeven. Wat ik zo fijn vind aan opleiding geven, is de wisselwerking tussen instructeur en cursist. De feedback die ik van chauffeurs ontvang, kan ik dan weer meenemen naar mijn job bij de politie.

Armina, wat maakt Dirk zo'n waardevolle aanvulling op het team van instructeurs bij TVM solutions?

Armina Kucukovic: We vinden het belangrijk dat onze instructeurs met hun voeten in de klei staan. Voor de cursisten is het immers een grote meerwaarde dat docenten dagelijks met de materie in contact komen. Daarom schakelen we de politie zelf in voor opleidingen over wetgeving bij TVM solutions. Zij zitten immers aan de bron als het gaat over nieuwe regelgeving en handhaving. Dat maakt hun kennis bijzonder waardevol.

Waarom is het zo belangrijk dat mensen – zowel bij de politie als in andere sectoren – zich blijven bijscholen?

Dirk Verhelst: De wetgeving verandert zeer frequent. De overheid en privé-instanties zoals TVM, die verkeersveiligheid hoog in het vaandel dragen, hebben een gedeelde verantwoordelijkheid om de juiste informatie bij de juiste mensen te krijgen. Je kan van chauffeurs niet verwachten dat ze elke week met hun neus in de boeken zitten. Wij halen de essentie uit de wet en vertalen die naar een behapbare opleiding. Zo weten de weggebruikers wat kan en niet kan."

Armina Kucukovic: Na de workshop Europees Aanrijdingsformulier kreeg ik veel positieve reacties van Dirks team. Zelfs bij agenten is er nog veel onwetendheid over het verzekeringstechnische aspect van het formulier. Maar ze zijn zeker niet alleen. Bestuurders blijven ermee worstelen, terwijl het eigenlijk vrij eenvoudig en al jaren ongewijzigd is. Weinig mensen staan stil bij de gevolgen van een foutief ingevuld formulier.

Dirk Verhelst: We gaan er vaak onterecht vanuit dat bestuurders het formulier correct kunnen invullen. In de praktijk merken we echter dat veel mensen moeite

ondervinden met het formulier. We krijgen regelmatig oproepen met de vraag voor assistentie bij het invullen. Daarom is het essentieel dat onze agenten exact weten hoe het correct ingevuld moet worden en waar de gevoeligheden liggen op vlak van aansprakelijkheid.

Wat is je het meest bijgebleven uit de workshop Europees Aanrijdingsformulier?

Dirk Verhelst: Vooral het belang van de schets en de handtekening werd goed onderstreept. De politie bekijkt het aanrijdingsformulier vanuit een wettelijk standpunt, maar dat strookt niet altijd met het verzekeringstechnisch aspect. Voor ons is het belangrijk dat de gegevens correct zijn, terwijl voor de verzekeraar de akkoordbepaling het zwaarst weegt.

Armina Kucukovic: Inderdaad, veel chauffeurs beseffen niet dat ze op het moment van ondertekening eigenlijk over hun eigen schadedossier beslissen.

Was dit de enige opleiding die TVM solutions al bij de Federale Wegpolitie gaf?

Armina Kucukovic: Voorlopig wel, maar als je het mij vraagt zou elke agent in België deze opleiding moeten volgen. Daar zijn echt nog stappen in te nemen. TVM heeft veel praktijkervaring waar de politie iets van kan bijleren. Omgekeerd trouwens ook hè, wij kunnen ook nog veel bijleren van de politie. Het is die wisselwerking die onze samenwerking zo waardevol maakt.

Dirk Verhelst: De Federale Politie organiseert het merendeel van haar opleidingen intern. Het Europees

Aanrijdingsformulier vond ik een topic dat we niet zelf konden organiseren, omdat we die expertise en praktijkervaring niet in huis hebben. De vertaalslag die TVM hier kan maken, biedt veel samenwerkingsmogelijkheden.

Armina, hoe speelt TVM solutions in op de noden van bedrijven en organisaties die op zoek zijn naar kwalitatieve opleidingen?

Armina Kucukovic: We starten altijd met een intakegesprek om de specifieke behoeften van een organisatie in kaart te brengen. Op basis daarvan geven we advies over nuttige opleidingen en passen we de inhoud van de gekozen opleiding aan op de activiteiten van het bedrijf. Zo garanderen we opleidingen die up-to-date, op maat en praktijkgericht zijn.

Dirk, hoe ervaar jij de samenwerking met TVM solutions?

Dirk Verhelst: Mijn ervaring als instructeur bij TVM solutions is heel positief. Het zijn leuke mensen om mee samen te werken, ze zijn zeer gekwalificeerd en weten waar ze mee bezig zijn. Er zijn geregeld overlegmomenten met alle instructeurs. Zo stemmen we de inhoud af, zit iedereen op dezelfde lijn en komen onderwerpen niet dubbel aan bod.

Armina Kucukovic: Wat een lovende woorden!

Dirk Verhelst: Het is zo hé, anders zou ik het niet zeggen. TVM is een grote speler met een breed aanbod en sterke service naar externe partners. <



Meer dan een halve eeuw vakmanschap in beton

Al meer dan vijftig jaar is Betoncentrale Everaerts een vaste waarde in de bouwsector. Wat begon als een familiebedrijf in wegenbouw, groeide uit tot een gespecialiseerde producent en leverancier van stortklaar beton en cementmengsels. Zaakvoerder Yves Everaerts vertelt over de evolutie van het bedrijf, de rol van transport en de uitdagingen in een steeds complexere bouwomgeving.

tekst: Mindsetting
beelden: CONTENT.

Familiebedrijf met stevige fundamenten

De roots van Betoncentrale Everaerts liggen in de jaren 60. “Grootvader Gustaf Everaerts startte toen een éénmanszaak in algemene aannemingen”, vertelt Yves Everaerts. “In 1963 werd deze éénmanszaak omgevormd door mijn vader Edmond Everaerts naar een naamloze vennootschap, actief in wegenbouw. We legden toen vooral verkavelingswegen aan in beton. De toenemende vraag bracht ons ertoe om begin jaren 80 om te schakelen naar een volwaardige betoncentrale.”

Vandaag levert de centrale een breed gamma aan betonsoorten. “Onze voornaamste doelgroep zijn aannemers. Maar ook particulieren kunnen bij ons terecht. Of het nu gaat om een grote werf of een kleine aanleg in de tuin, wij zorgen dat het materiaal correct en tijdig geleverd wordt.”

Transport als onmisbare schakel

Beton produceren is één ding, het op de juiste plaats krijgen een ander. “Transport is cruciaal in onze dienstverlening”, benadrukt Yves Everaerts. “Het product moet in perfecte staat op de werf aankomen. Dat betekent: correct plannen, veilig vervoeren en zorgen dat de storting vlot kan gebeuren.”

Daarom investeerde Betoncentrale Everaerts in eigen betonpompen. “Bij appartementsgebouwen met ondergrondse parkeergarages kan je met een gewone mixer niet aan de slag. Dan heb je een pomp nodig die beton over een grotere afstand kan verplaatsen. Voor leveringen in stedelijke gebieden werken we met een citypomp. Die flexibiliteit maakt echt het verschil.”

Wagenpark en logistiek: precisiewerk

Het wagenpark van Betoncentrale Everaerts bestaat uit betonmixers, kippers, opleggers en betonpompen. Yves Everaerts: “Een mixer moet voortdurend draaien, vanaf het

moment dat hij geladen wordt tot hij op de werf is. Timing is dus alles.”

De planning verloopt heel precies. “Onze

dispatcher bekijkt elke bestelling grondig: welke route is het meest efficiënt, welke verkeersdrukte kunnen we vermijden, en hoe garanderen we dat alles volgens de regels gebeurt? Zeker in stedelijke gebieden komt er veel bij kijken. Soms kunnen we de pomp niet ter plaatse reinigen en moet die terug naar de centrale.”

‘Beton is altijd maatwerk’



De kracht van een ervaren team

Een belangrijke troef van het bedrijf is het ervaren team. “Onze chauffeurs zijn al vele jaren bij ons in dienst en kennen de knepen van het vak”, zegt Yves Everaerts trots. “Bij een nieuw voertuig krijgen ze steeds een opleiding van de leverancier. Maar uiteindelijk is het hun ervaring waarop we durven én kunnen rekenen. Ze weten hoe ze met zware voertuigen en complexe situaties moeten omgaan.”

Elke chauffeur heeft zijn eigen vrachtwagen. “Dat verhoogt hun verantwoordelijkheidsgevoel en betrokkenheid. Ze onderhouden hun

verschillende gebieden, zonder kwaliteitsverlies. Nieuwe locaties zijn niet aan de orde, we houden het bewust beheersbaar.”

Balanceren tussen duurzaamheid en betaalbaarheid

Over duurzaamheid is Yves Everaerts realistisch. “Onze vrachtwagens voldoen aan de strengste normen, maar overschakelen op elektrische voertuigen is momenteel niet aan de orde. Duurzaamheid is belangrijk, maar het moet ook betaalbaar blijven. Uiteindelijk is het de consument die de rekening betaalt.”

Hij ziet de hele bouwsector worstelen met die balans. “Bouwen is enorm duur geworden. Dertig jaar geleden lag dat anders. Vandaag moeten mensen vaak kiezen tussen wat wenselijk en wat haalbaar is. Als de bouwsector stilvalt, voel je dat meteen in de hele economie. Daarom is het nu vooral zaak om stand te houden en onze fundamenten te versterken.”

Consolidatie als strategie

Waar sommige bedrijven inzetten op expansie, kiest Betoncentrale Everaerts bewust voor consolidatie. “De huidige tijden zijn onzeker. Voor ons is het belangrijker om wat we hebben opgebouwd te behouden en te versterken. We willen vooral blijven doen waar we sterk in zijn: betrouwbaar beton leveren, met de juiste service en de juiste mensen.” <

‘Duurzaamheid ja, maar wel haalbaar en betaalbaar’

eigen voertuig en kennen het door en door. Het resultaat is dat we zeer goede schadestatistieken hebben, iets waar we als bedrijf erg trots op zijn.”

Strategische aanwezigheid in Limburg en Antwerpen

De betoncentrale in Lummen vormt de historische thuisbasis, later kwam er ook een vestiging in Willebroek bij. “Beton kan je maar binnen een straal van 30 à 40 kilometer leveren”, legt Yves Everaerts uit. “Met twee vestigingen bedienen we dus twee

Slimmer en veiliger transport dankzij gerichte coaching

Transportbedrijf Remitrans zet al jaren in op duurzaamheid, efficiëntie en veiligheid. Niet alleen door te investeren in LNG- en elektrische trucks, maar ook door de chauffeurs gericht te coachen. “Alles begint met motivatie en persoonlijke communicatie”, zegt interne driver coach Dominique De Gauquier. “En de resultaten spreken voor zich: minder verbruik, minder schades en vooral meer bewustwording bij de chauffeurs.”

tekst: Mindsetting
beelden: Remitrans



Van chauffeur naar coach
De drijvende kracht achter de coaching bij Remitrans is Dominique De Gauquier, een voormalig chauffeur die sinds 2013 actief is als interne coach van de chauffeurs. “In transport zijn de prijzen wat ze zijn. De enige winst die je kan maken, is door efficiënter te werken”, legt hij uit. “Daarom zijn we naast de verplichte code 95-opleidingen gestart met begeleiding bij defensief en zuinig rijden. In het begin deden we dit zelf, later hebben we dit samen met praktische workshops als manoeuvres en spiegelfstelplaatsen uitbesteed aan TVM solutions.”

Maar eenmalige trainingen alleen volstaan niet. “Je merkt dat een chauffeur het even toepast, maar zonder opvolging verwatert het weer. Daarom hebben we de stap naar structurele coaching gezet.”

Individuele aanpak loont

De sleutel tot succes ligt volgens Dominique De Gauquier in de persoonlijke benadering. “We hebben elke chauffeur individueel aangesproken over het nieuwe coachingsysteem NEXTdriver. Eén-op-één uitgelegd wat de bedoeling is en hoe het systeem werkt. Dat werkt veel beter dan een algemene boodschap. De meesten waren vrijwel meteen mee in het verhaal.”

De resultaten laten niet op zich wachten:

- Het **verbruik** daalde bij 90% van de chauffeurs.
- **Schadegevallen** zijn minder frequent én minder zwaar.
- De **rijstijl** verbeterde gemiddeld met 12%.

Een mooi voorbeeld is een 66-jarige chauffeur die in zijn 36 jaar rijervaring nog nooit cruisecontrol gebruikt had. “Vandaag rijdt hij er bijna 80% van zijn kilometers mee. Dat is een enorme stap vooruit.”

Meer plezier achter het stuur

Coaching draait niet alleen om cijfers, maar ook om gedrag. Dominique De Gauquier merkt dat chauffeurs meer ontspannen achter het stuur zitten en plezier halen uit hun eigen vooruitgang. “Ze dagen zichzelf uit om beter te scoren en vergelijken hun resultaten met collega's. Dat zorgt voor motivatie en trots. Sommigen bellen me zelfs voor extra tips.”

Een andere chauffeur die regelmatig naar Spanje rijdt, verbeterde zijn rijstijl aanzienlijk. “Hij is er zo fier op dat hij zijn resultaten verkondigt op de parkings. Zulke ambassadeurs trekken de rest mee.”

Preventie en veiligheid

Remitrans ziet coaching als onderdeel van een bredere preventie- en risicostrategie. “Het gaat niet alleen om kosten besparen. Ook ladingzekering en veiligheid zijn cruciaal in dit verhaal. Daarom investeren we stevast in nieuw materiaal met de modernste veiligheidsystemen. Al blijft de chauffeur voor ons de belangrijkste schakel.”

Daarom worden naast code 95 ook extra opleidingen georganiseerd, vaak in samenwerking met TVM solutions. “We merken dat bij verplichte opleidingen de aandacht soms wegvalt. Tijdens onze eigen workshops, zoals manoeuvreoefeningen op ons terrein, zijn chauffeurs veel meer betrokken. En dat maakt het verschil.”

Blijven opleiden, blijven opvolgen

De transportsector verandert snel. Digitalisering, strengere procedures bij klanten en de instroom van chauffeurs uit andere landen maken de job complexer. “Een nieuwe chauffeur heeft bij ons drie à vier maanden nodig om volledig ingewerkt te raken. Zonder goede begeleiding lukt dat niet.”

Daarom blijft coaching volgens Remitrans onmisbaar. “Transport wordt niet eenvoudiger, integendeel. Juist daarom moeten we onze chauffeurs sterker maken. Opleiden alleen is niet genoeg. Opvolging en persoonlijke coaching maken hier het verschil.”

Samen werken aan veiliger transport

De samenwerking met TVM solutions is daarbij essentieel. “Via hen krijgen we betrouwbare opleidingen en workshops, afgestemd op de praktijk. We doen dat nu in één pakket: code 95, manoeuvres en preventietraining. Dat werkt gemakkelijk én efficiënt.”

Het doel voor de komende jaren? De lijn doortrekken en chauffeurs blijven motiveren. “Het kost uiteraard iets, maar de winst zit in minder schades, lager verbruik en tevreden chauffeurs. Het is een investering in de toekomst die zijn geld meer dan waard is.” <



Ontdek de workshops en opleidingen van TVM solutions.

Contact

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



Hieronder vindt u 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



Vrachtwagens die eigen goederen vervoeren? Ook die nemen we voor onze rekening!



Ontdek nu alle voordelen
en voorwaarden op
tvm.be/vooronzerekening.

Bij TVM zit het verzekeren van vrachtwagens in ons DNA.
Of die vrachtwagen nu rijdt met andermans goederen
of met uw eigen materialen: het blijft een onmisbare
investering die zorgt voor de continuïteit van uw bedrijf.

Met ons vernieuwde **Package vrachtwagen – vervoer eigen rekening**
kunnen ook bedrijven in de bouw, distributie of zelfstandige
vakmensen rekenen op een waterdichte bescherming voor hun
vrachtwagen én hun bedrijfszekerheid.

*Naast de voordelen zijn er ook beperkingen en uitsluitingen van toepassing.
Lees voor het afsluiten de informatiefiche (IPID) en algemene voorwaarden
op onze website aandachtig door.*

TVM Belgium

Berchemstadionstraat 78 | BE-2600 Berchem
+32 (0)3 285 92 00 | info@tvm.be | www.tvm.be



KBO/BCE 0841.164.105 | RPR Antwerpen/RPM Anvers - NBB/BNB 2796 | Branch of TVM verzekeringen N.V.,
Van Limburg Stirumstraat 250, NL-7901 AW Hoogeveen - KvK: 53388992 | Authorized by DNB, Westeinde 1, NL-1017 ZN Amsterdam