HOE

2020 NR 1



300 koeien 6 kinderen 1 vrachtwagen

Froukje Joustra-de Jong
Hoekstra chauffeur

EN VERDER

> Nieuwe opleiding voor logistieke medewerkers

> Bonfix en Houtmerk: trots dat ze voor Hoekstra Sneek kiezen

> 'Op 'e rit' met Minko Folkertsma

> Crisis? Creëer je eigen kansen

WAAR WORD JE BLIJ VAN?

Samen met mijn vriendinnen was ik onlangs in Wijckel voor een mooie openluchtvoorstelling, 'It gelok fan Fryslân'. Onderdeel van de wandeling was een groot geluksgedicht; een opsomming van dingen waar Friezen nu werkelijk gelukkig van worden. Prachtige antwoorden waren er: "de geur van vers gemaaid gras", "de zon", "met ons korps een mooi muziekstuk spelen"… Mooi om over na te denken, want waar word jij / wordt u blij van? Vaak worden we vooral blij als we een ander blij kunnen maken.

Wat dat betreft hebben wij van Hoekstra geweldig werk. Wij maken voortdurend mensen blij. Mensen die zitten te wachten op hun nieuwe zitbank. Mensen die aan het klussen zijn en wachten op hun tegels. Of een groep monteurs aan een nieuwbouwproject die wacht op hun glaslevering. Met een beetje mazzel maak je zo 25 mensen blij op een dag. Wie wil dat nu niet?

Je zou dus zeggen dat er genoeg professionals zijn om alle vacatures in onze logistieke sector in te vullen. Maar dat blijkt toch niet zo eenvoudig. Het is lastig om goed gemotiveerde 'handige en servicegerichte' jongens en meiden te vinden. Mensen die bewust kiezen voor een carrière in de logistiek. Terwijl het beroep van chauffeur een baan is met veel variatie, vrijheid en verantwoordelijkheid. Ik durf te beweren dat de flexibiliteit, creativiteit, zelfstandigheid en doortastendheid van een distributiechauffeur bij Hoekstra vaak hoger ligt dan bij een gemiddelde kantoormedewerker die gewend is aan gecontroleerde vastomlijnde taken tussen negen en vijf.

Het kan toch niet zo zijn dat de opleidingen voor bedrijfsadministratie overvol zijn en dat wij bijna geen jongere meer enthousiast kunnen maken voor een baan waar je blij van wordt? Reden voor ons om samen met het onderwijs, de overheid en collega logistiek dienstverleners een nieuwe opleiding te starten: TOLO. Voor mensen die een TOekomst in LOgistiek aandurven. Waar je kennis bijgebracht wordt in kleine groepen, door vakbekwame, bevlogen docenten. Waar je al snel verantwoordelijkheid krijgt in een leer/werkplek. Waar je het vak leert. Reken er maar op dat TOLO-leerlingen daar gelukkig van worden.

En waar ik zelf blij van word? Van zoveel! Van samen nieuwe dingen bedenken, en van een paar slimme ICT-ers die dan kunnen maken wat je samen bedacht hebt. Van een chauffeur die me spontaan omhelst nadat hij is verrast met een nieuwe wagen. Van een verhuisklant die helemaal blij is dat alles zo goed is verlopen. Maar ook van onze jongste zoon die apetrots zijn zwemdiploma toont. Van leuke dingen in ons dorp organiseren, samen met een paar vriendinnen.

Valt jullie ook op dat wat gelukkig maakt, vaak ook verbinding geeft? Is dat eigenlijk niet wat ons leven zo de moeite waard maakt, dat we, op zijn Fries gezegd, "ferbining meitsje"?

Met dit nieuwe tijdschrift HOE proberen we ook verbinding te maken. Tussen iedereen die iets heeft met Hoekstra. Juist omdat we elkaar nu fysiek wat minder ontmoeten is dit een manier om u mee te nemen in wat ons drijft en waar wij blij van worden.

Veel leesplezier!



Christien Lycklama à Nijeholt
ook namens Tjitze Hoekstra
(die natuurlijk heel blij
van mij wordt 😉)

INHOUD















3 Column
Christien Lycklama à Nijeholt

6 Marcel van Buul
heeft klantontzorging tot kunst verheven

10 Roetfilters
Hoe werkt het eigenlijk?

11 De vrouw & haar wagen
Een kijkje in de cabine van Froukje Joustra

12 Vader en zoon in de logistiek
Appie en Peter de Vries

16 Achter de Klep
Dit zit er in onze wagens

18 “Het is niet anders, we moeten veranderen”
Matthias Olthaar

22 Grutsk op ús streek
Leuke tips voor een bezoek aan onze regio

24 TOLO opleiding
Leerlingen en docenten gemotiveerd

28 “Inspiratie krijgen we van onze klanten”
Ruud van Hemert van Houtmerk Breda

34 Crisis? Creëer je eigen kansen!
Onderzoeksrapport

37 ‘Op ‘e rit’
Met Minko Folkertsma

40 Wanneer rijden wij waar
Onze tweemansdistributie brengt uw merk verder

42 Weetjes&feiten
Wat speelt er in de wereld van Transport en Logistiek

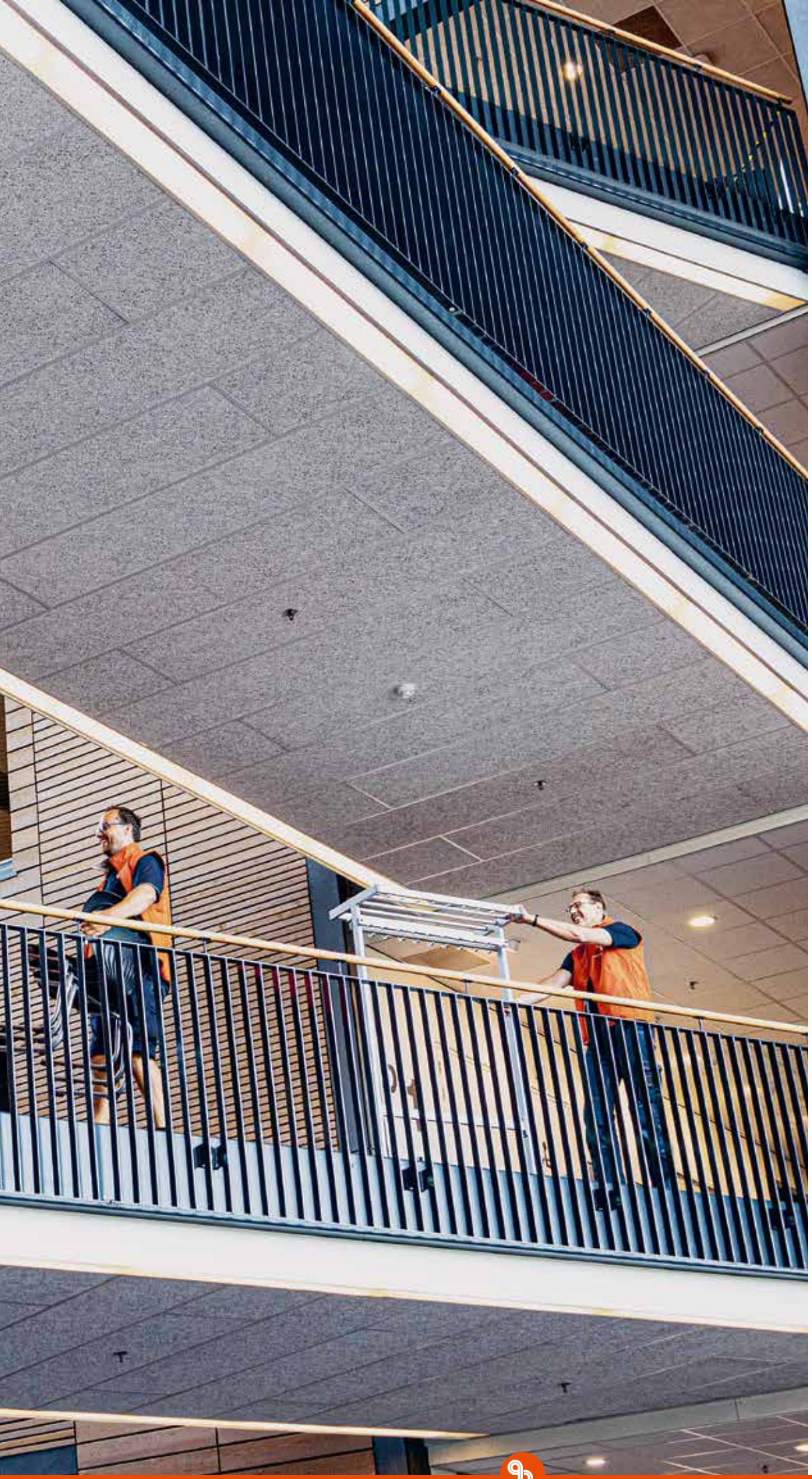
HOE
2020 NR 1

HOE magazine is een uitgave van Hoekstra Kwaliteit in Logistiek, Schoenmakersstraat 8, 8601 WC SNEEK | www.hoekstrasneek.nl
Realisatie: Ying Media Sneek (www.yingmedia.nl) i.s.m. Mount (www.mount.nl) • bladmanagement: Christien Lycklama à Nijeholt en Marianne Bouwman (Yingmedia) • vormgeving: Frans van Dam (bliidd.nl) • eindredactie: Henk de Vries • redactie: Piebe Piebenga, Henk van der Veer Wim Walda en Christien Lycklama à Nijeholt • fotografie: Jelly Mellema fotografie.

Niets in deze uitgave mag worden gekopieerd zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. De gegevens in deze uitgave zijn met zorg samengesteld. Ten aanzien van de juistheid kan echter geen aansprakelijkheid worden aanvaard. De uitgevers achten zich slechts gehouden tot verbetering in de eerstvolgende editie.



Bijzondere klus



1,5 meter

Ons verhuisteam heeft een bijzonder druk seizoen achter de rug; de huizenmarkt was in deze regio sterk in beweging, onder andere door een paar mooie nieuwbouwprojecten zoals IJlsterkade/ Geau, Geeuwzicht en Harinxmaland. Zodoende mochten we dit jaar weer honderden inboedels verplaatsen naar de mooiste plekjes! Bijzondere klussen waren er ook… Voor de Antonius Zorggroep hebben we corona-verpleegafdelingen ingericht en door de anderhalve meter-regel moesten veel scholen hun ruimtes herinrichten en overtollig schoolmeubilair laten opslaan.

Hier is ons verhuisteam in actie op de mooie locatie van ROC Friese Poort in Sneek. Hopelijk mogen we alle leerlingensets weer gauw terugplaatsen zodat de leerlingen ook hier weer normaal hun lessen kunnen volgen!

Marcel van Buul

“BONFIX HEEFT KLANT-ONTZORGING TOT KUNST VERHEVEN”

Marcel van Buul (55) is na zijn hts-bedrijfskunde studie en een aantal dienstjaren bij respectievelijk AKZO en ThermoNoord in Gorredijk, in 1994 voor zichzelf begonnen met BONFIX in Zwolle. BONFIX is een fabrikant met een breed en diep assortiment aan fittingen, kranen, koppelingen, slangen en aanverwante producten. Anno 2020 heeft hij een assortiment van 7000 producten, 35 man personeel in dienst, is BONFIX marktleider in haar sector en barst Van Buul van de plannen voor de toekomst. Een bevlogen ondernemer aan het woord.





"BONFIX levert aan technische groothandels en producenten. Niet aan installateurs," begint hij zijn betoog, "maar ik heb wel een standbeeld van een installateur in de hal van ons kantoor in Zwolle staan, want als die man enthousiast is over jouw product, heb je er een ambassadeur op eindgebruikersniveau bij en een betere reclame kun je je niet wensen. Mijn belangrijkste feedback krijg ik door goed naar die groep te luisteren. Ik durf zonder met mijn ogen te knipperen te beweren dat wij mede daardoor anno 2020 de nummer één zijn in kwaliteit, maar tevens marktleider in diverse marktsegmenten. Alhoewel ik een geboren en getogen Fries ben, heb ik voor Zwolle als vestigingsplaats gekozen omdat het de meest centraal gelegen plaats is van heel Nederland."

SPIN IN HET WEB

"Ik ben een perfectionist en dat eis ik ook van de partijen in de keten waar wij mee samenwerken. Niet alleen op het vlak van productkwaliteit, maar ook op het gebied van dienstverlening, marketing en communicatie, prijs-kwaliteitverhouding, leverbetrouwbaarheid en niet te vergeten logistiek. Vergelijk het maar met een spin in het web, waarbij ik de spin ben en alleen maar zaken wil doen met - in mijn ogen - de besten in hun vakgebied; de beste accountant, de beste advocaten, de beste producenten, het beste schoonmaakbedrijf, de beste vervoerder. Toegegeven, daar betaal je voor, maar de keerzijde van dezelfde medaille is dat je je zonder allerlei randverschijnselen kunt richten op je corebusiness.

"HOEKSTRA UIT SNEEK IS MIJN PREFERRED LOGISTIEK PARTNER. DIE MENSEN BEGRIJPEN HET; DE AUTO'S ZIJN SCHOON; ER WORDT CORRECT GEREDEN – TENSLOTTE STAAT MIJN NAAM OP DE AUTO – EN HET PERSONEEL IS VRIENDELIJK EN LOOPT ER KEURIG BIJ."

Om je een voorbeeld te geven: Hoekstra uit Sneek is mijn preferred logistiek partner. Die mensen begrijpen het; de auto's zijn schoon; er wordt correct gereden – tenslotte staat mijn naam op de auto – en het personeel is vriendelijk en loopt er keurig bij. Kortom, ze leveren nét iets meer dan wat je van ze verwacht en dat past bij mij. Ik zou ergens anders misschien wel tien procent van de prijs af kunnen krijgen als ik ging shoppen, maar de vraag is of ik dat zou willen."

VEEL BALLEN IN DE LUCHT HOUDEN

"We begonnen in 1994 onder in de pikorde van vijftien spelers op onze markt. Klanten waren nauwelijks geïnteresseerd omdat ze al tientallen jaren zakendeden met concurrenten en nog nooit hadden gehoord van BONFIX'. Daar moest dus verandering in komen, want ik had wel de verantwoording voor de twee mensen die bij mij in dienst waren en moest maandelijks de huur van het pand ophoesten. Dus veel kilometers maken en veel verkoopgesprekken voeren. Ik had als eerste zo'n bakbeest van een mobiele telefoon in mijn auto en navigatieapparatuur, kosten circa tienduizend gulden. Mensen verklaarden mij voor gek, maar ik hoefde geen tijd meer te verspillen aan zoeken naar een adres en kon, als ik iets te laat dreigde te komen, vanuit de auto even bellen. Te laat komen op een afspraak betekent dat de toon van het gesprek bij voorbaat al is gezet, je zit in de verdediging, staat 1-0 achter. Dat wilde ik koste wat kost voorkomen. In de bouwvak waren alle bouw gerelateerde bedrijven drie weken dicht. Wij ook. Tot een bedrijf, nota bene niet eens klant bij ons, vond dat ik ze in de steek had gelaten: 'Ik had deze zomer wat nodig en heb het bij niemand kunnen krijgen. Als jij volgende zomer →



Marcel van Buul





open bent, dan koop ik voortaan alles bij jou'. 'Dan hebben wij een deal'. Dat betekende wel dat ik in de zomer extra ballen in de lucht moest houden, maar het heeft ons veel gebracht."

LUISTER NAAR JE KLANT EN ONTZORG HEM

"Vanaf het eerste uur dat wij in 1994 met BONFIX begonnen hebben we een uitlevergraad van 99,8 procent kunnen garanderen en dat is uniek. Waar mijn concurrenten langere levertijden hadden, konden wij, zelfs in de bijna twee maanden durende eerste 'lockdown' van 2020 een levertijd van een dag garanderen. UNIEK!

Wij begonnen net als iedereen met de filosofie: we zijn een fabrikant en leveren aan de groothandel. Dus doen we dat in grootverpakkingen. Tot ik enkele malen de vraag van klanten kreeg of het ook mogelijk was om de grootste maat fittingen per twee of drie in plaats van in een hele doos van vijftig te leveren. Dat stemde tot nadenken; we hebben vervolgens een commerciële brief naar onze klanten gestuurd dat ook leveringen in kleinere aantallen mogelijk zijn. Door naar die signalen te luisteren en er op in te spelen realiseer je echte klantontzorging."

ALLES DRAAIT OM MARKETING

"Ik heb nu een bedrijf met 7000 artikelen in het assortiment en 35 man personeel, naast de 'pool' van twintig specialisten die ik voor projecten inschakel, en heb in mijn carrière wel geleerd dat alles draait om de marketing. Producten maken die wat kwaliteit betreft in de Champions League mee kunnen doen, kan vrijwel ieder bedrijf. Maar waar het om draait is die producten te verkopen. Philips maakte in de 70'er jaren van de vorige eeuw ontegenzeggelijk de beste videorecorder, maar vertrouwde als stereotiepe technologie georiënteerde onderneming te veel op haar adagium 'goede wijn behoeft geen krans'. Het tegendeel bleek waar. Sony won de strijd met haar recorder en nog een paar jaar later werd hún systeem de standaard.

Wij zetten al 25 jaar vol in op marketing en hebben in verhouding tot ons totale personeelsbestand een 'klein legertje marketeers' in dienst, want een bekende uitspraak in de marketing is: het gaat niet om het aantal fabrieken dat je hebt, maar om de markten. Daar heb ik zelf nog aan toegevoegd: 'en de manier waarop je die benadert'.



“HET GAAT NIET OM HET AANTAL FABRIEKEN DAT JE HEBT, MAAR OM DE MARKTEN. DAAR HEB IK ZELF NOG AAN TOEGEVOEGD: ‘EN DE MANIER WAAROP JE DIE BENADERT’.”

HET ZIJN DE KLEINE DINGEN DIE HET DOEN

Een paar voorbeelden: Als ik hoorde dat een klant op vakantie ging, bijvoorbeeld naar het Lago Maggiore, kocht ik bij de boekhandel een reisgidsje van € 6,95 en stuurde dat met een BONFIX-logo er op een maand van tevoren naar hem toe. Dan wist ik zeker dat dat boekje met prominent de BONFIX-sticker op de cover een maand lang op zijn bureau lag. Als hij weer terug was stuurde ik een berichtje hoe het was geweest. Dat herinneren mensen zich en het is bovendien heel erg leuk om op die manier je bedrijf op een menselijke manier in de kijker te spelen.

Als ik voor overleg bij een klant kwam en ik kreeg koffie aangeboden, schoof ik het lepeltje bij het koffiekopje weg en legde daar een luxe uitgevoerd BONFIX lepeltje, met aan de bovenkant een fitting, voor in de plaats. Bovendien liet ik ook nog een dito flesopener achter als relatiegeschenkje. Een klein gebaar met grote impact.

Op beurzen zijn wij een graag geziene exposant omdat we altijd reuring creëren. Je kunt potentiele klanten wel een bak fittingen laten zien, maar het maakt pas indruk als je er twee van drie meter hoogte neerzet. Daar gaat het om: op een originele manier altijd net buiten de lijntjes kleuren.”

WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEEM

Wanneer je het hoogst haalbare wilt bereiken, moeten de zaken zowel intern als extern tot in de perfectie zijn geregeld. Op 500.000 orderregels per jaar scoort BONFIX een leverbetrouwbaarheid van 99,8 procent. Voor 16:30 uur besteld betekent de volgende dag geleverd en voor spoedorders is de maximale levertijd vier uren. Marcel van Buul heeft gekozen voor een ‘warehouse managementsysteem’ (WMS), waardoor ten aanzien van het ’orderpicken’ een enorme tijdwinst wordt geboekt.

Magazijnmedewerkers gewapend met een computer om hun pols (wearable) worden met het WMS niet alleen blindelings naar de juiste plaats geleid, maar kunnen ook nog eens voor negen klanten tegelijkertijd orderpicken. De logistiek partner zorgt voor de ‘puntjes op de i’ door de bestelling binnen de aangegeven tijd bij de klant af te leveren.

Er wordt alweer aan een volgende innovatieve ontwikkeling gewerkt. Op het braakliggende stuk grond naast BONFIX staat voor de toekomst – uiterlijk 2022 - een nieuwe hal gepland met een robot gestuurd warehouse managementsysteem, dat alle voorgaande ontwikkelingen op dat vlak in de schaduw stelt. Daar komen bij het orderpicken geen mensen meer aan te pas. Het systeem regelt tevens het voorraadbeheer en bepaalt waar de meest gevraagde artikelen komen te liggen, zodat er minder bewegingen plaats hoeven te vinden.

SAMENVATTEND?

“Je kunt alleen maar de beste worden door je op alle vlakken te omringen met de beste medewerkers en externe specialisten. Dan kun jij je richten op je corebusiness, het ontzorgen van je klanten.” ●

ROETFILTERS

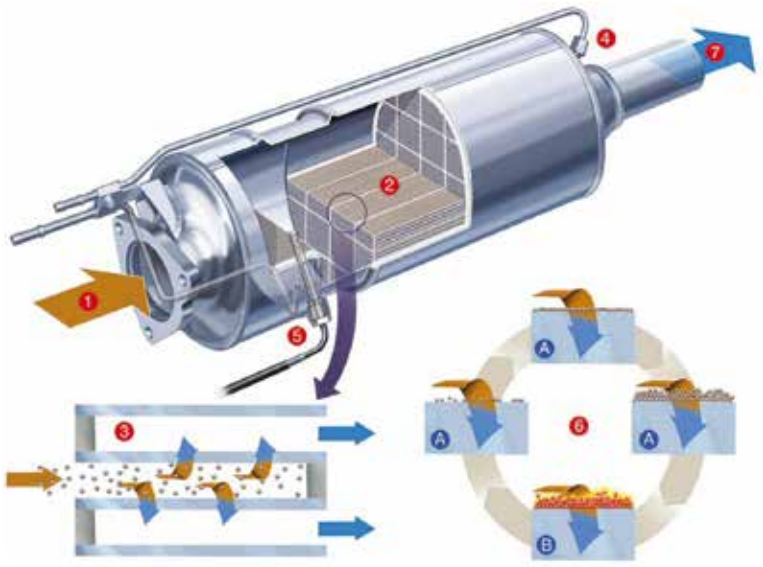
Hoe werkt het eigenlijk?

Roetfilters, je hebt er wel eens van gehoord. Maar waar zijn deze voor en hoe werken ze eigenlijk? Vrachtwagens stoten relatief veel schadelijke stoffen uit. Roetfilters beperken de uitstoot van deze stoffen. De Europese regels om die uitstoot te beperken worden steeds meer aangescherpt. De vrachtwagens van Hoekstra zijn inmiddels al voor 80% uitgerust met de schoonste dieselmotoren.

De eerste Europese emissienorm komt uit 1992. Vrachtwagens met deze norm stoten nog relatief veel schadelijke stoffen uit. Daarom is de norm ondertussen al zes keer aangescherpt. De meest recente emissienorm Euro 6 is sinds 2015 van kracht. Deze roetfilters kunnen de uitstoot van fijnstof tot wel 99% beperken.

Uit een onderzoek dat het Britse Emission Analytics heeft uitgevoerd zou blijken dat de EURO VI dieselmotor (waar meer dan 80 % van het Hoekstra-wagenpark mee is uitgerust) de lucht in de binnensteden zelfs schoner maakt! De uitstoot van Euro 6 dieselmotoren werd gemeten in het centrum van Stuttgart. Uit dit onderzoek blijkt dat de motor vervuilde lucht 'opneemt' en de motor vervuilende deeltjes vervolgens schoner en gefilterd uitstoot. De filters in de motoren en uitlaten werken volgens het onderzoek zo goed dat ze nauwelijks fijnstof uitstoten.

Maar zo'n roetfilter raakt natuurlijk een keer vol en wanneer deze zichzelf leegt zal er een verzamelde concentratie fijnstof vrijkomen. Ook stoot een dieselmotor natuurlijk nog gewoon NOx uit.



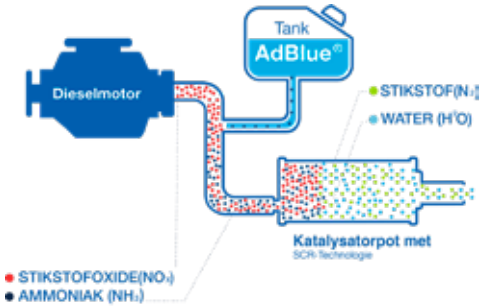
1. Uitlaatgassen
2. Filterelement
3. Werking filterelement
4. Druksensoren
5. Temperatuursensor
6. Filtercylcus
   A. Opvangen roetdeeltjes
   B. Regenereren
7. Gefilterde uitlaatgassen

De gesloten roetfilters zijn het meest toegepast op nieuwe voertuigen en worden in de fabriek gemonteerd. Uitlaatgassen stromen erdoorheen en roetdeeltjes worden opgevangen in de kamertjes in het filter. Deze kamertjes raken vol. Een drukverschilsensor herkent dit en de elektronica zorgt ervoor dat de temperatuur van het uitlaatgas tijdelijk flink wordt verhoogd. Bij temperaturen tussen 450 en 600 graden Celsius verbrandt het roet en ontstaat er as dat wel uit het filter kan ontsnappen. Dit wordt 'regenereren' genoemd. Het filter is dan leeg en klaar om opnieuw roetdeeltjes op te vangen.

De benodigde temperatuur voor het regeneratieproces (650 graden) wordt niet in elk voertuig gehaald. Daarom wordt vaak een additief (AdBlue) aan de uitlaatgassen toegevoegd. Deze toevoegingen bestaan uit verschillende agressieve stoffen, waardoor er ook een speciaal soort roetfilter is vereist. Dit 'DENOX-roetfilter' heeft een speciale harscoating en bestaat uit stevige materialen. De vloeistof vermengt vóór het filter met de warme uitlaatgassen, waarna ammoniakdruppels ontstaan. Deze ammoniakdruppels zorgen ervoor dat het roetfilter ondanks de lage temperatuur tóch regenereert. Met additieven kan de schadelijke uitstoot met tot 85% verminderd worden. Dit werkt als volgt:

De NOx in de uitlaatgassen wordt in de SCR-katalysator opgeslagen. De SCR-katalysator is achter het roetfilter in de uitlaat geplaatst. Op het moment dat er een bepaalde hoeveelheid NOx in de katalysator opgeslagen is, wordt er met een injector in de uitlaat AdBlue geïnjecteerd. Direct na de inspuiting begint het hydrolysetraject; dit is een splitsing van een chemische verbinding door een reactie met water.

Tijdens dit hydrolysetraject wordt de AdBlue omgezet in ammoniak en kooldioxiden. Vervolgens komen de ammoniak en kooldioxiden in de SCR-katalysator terecht. In de SCR-katalysator reageert de ammoniak met de NOx (stikstofoxiden). De schadelijke stoffen in NOx worden omgezet in de onschadelijke distikstof (N2) en water (H2O). Voordat de stikstof en het water via de uitlaat in de buitenlucht terechtkomen, meet de NOx-sensor hoeveel NOx er nog in de uitlaatgassen aanwezig is.



De vrouw & haar wagen

Froukje Joustra-de Jong (46) uit Welsrijp is al bijna drie jaar een zeer gewaardeerde professionele distributiechauffeur bij Hoekstra. Froukje is één van de momenteel zes vrouwelijke chauffeurs die bij Hoekstra werkzaam zijn. Froukje vormt een duo met haar man Rintje op trekker 228; als Froukje rijdt is Rintje thuis bij het gezin met zes kinderen en andersom. Eens per twee weken heeft het stel een weekend lang de verantwoordelijkheid voor een melkveehoudersbedrijf met bijna 300 koeien en wordt er 's avonds en 's ochtends gemolken. Daarnaast is er nog tijd voor volleybal op de maandagavond. Het levensmotto van Froukje: ***"It komt sa't it komt!"***


HOEKST BV
P 340
BT-PT-



Appie en Peter de Vries

VADER & ZOON IN DE LOGISTIEK

Hoe bijzonder is dat? Vader Appie de Vries (66), een leven lang chauffeur bij Hoekstra Transport 'in bijzondere en afwijkende goederen', geeft het denkbeeldige stokje over aan z'n zoon Peter. Appie die maar liefst 47 jaar het autostuur in handen had; Peter die nog maar net aan z'n opleiding begonnen is. Junior de Vries zit erbij als we met z'n vader praten. Over de liefde voor het vak van vrachtwagenchauffeur en het Hoekstra-DNA. In augustus van dit jaar heeft Appie officieel afscheid van Hoekstra genomen, maar ondertussen is hij op maandag alweer de hele dag aanwezig voor het verrichten van hand- en spandiensten zoals hij het zelf omschrijft.

“IN WEZEN IS HOEKSTRA EEN GROTE FAMILIE”



“DE BAAS IS EEN VRIENDIN!”

“Hoe het komt dat ik bijna een halve eeuw bij Hoekstra gewerkt heb?” Appie de Vries overpeinst de vraag maar eens… “Omdat ik hier natuurlijk gewoon gebleven ben. Simpel zat”, is dan het korte antwoord. En hij vertelt: “Ik heb een hele goede baas en bazin, ik kan lezen en schrijven met Tjitze en Christien. Dat kon ik met hun vader trouwens ook al. Heel gek gezegd misschien, maar Christien zie ik niet als mijn bazin, maar eerder als een vriendin.

Van jongs af aan trok het beroep van chauffeur al. Ik heb een jaartje bij Feenstra centrale verwarming gewerkt en verder ook nog bij de boer en de groenteboer op de markt. Dat was omdat ik nog geen 18 jaar was en mijn rijbewijs uiteraard niet had. Ik kende Harm Hoekstra wel, die reed voor de KNM, de latere Nestlé. Via Harm ben ik bij Hoekstra gekomen.”

MOOIE JEUGD

Appie de Vries is een rasechte Sneker (een ‘jonkje fan ’e Stienklip’) die na de lagere school de LTS in z’n woonplaats bezoekt. Hij volgt de metaalrichting. Zo jong als hij is, heeft Appie maar één doel voor ogen: hij wil vrachtwagenchauffeur worden. Als jongetje mag hij al mee met Bauke Kloostra, die als chauffeur bij de KNM (de ‘Keesfabryk’) werkt. Ritjes op de melkauto om ’s nachts naar Heerenveen te rijden en zo bij melkboeren de producten af te leveren. Appie vindt het geweldig. Trouwens, kok worden is op dat moment dan ook nog een optie. “Ik mach graach koke!”, bekent hij.

“Ik ben de oudste uit ons gezin, daarna kwamen Wiepie, Kees, Alie, Jappie en Akkie. Jappie is helaas al overleden. We hadden vroeger bij ons ‘op ’e Klip’ ook een echte bende. ‘De Groëne Bende’! We hadden allemaal van die legerjasjes aan en dan vochten we tegen de jongens van het Eiland. Theo Ruis, de latere marktkoopman, was er ook nog bij. Die kreeg een tik met de stok. Kwam z’n vader, ‘pliesy’ Ruis, erbij. Hadden we wel respect voor, trouwens. Ik weet nog dat mijn ouwelui een klein hondje hadden, zo’n bruin keffertje. Nou, Teddy sprong zo bij de ‘pliesy’s’ aan de lange jas. ‘Un endsje metride, dy hoan had ut nyt op pliesy’s staan’. Daar hadden die agenten een verrekte hekel aan. Veel kattenkwaad uithalen, maar allemaal zo onschuldig. Als je tegenwoordig een verkeerde stap zet, dan heb je een mes in de rug.”

HOEKSTRA DNA

“In wezen is Hoekstra één grote familie”, vertelt Appie als we naar zijn Hoekstra-DNA vragen. “Ik ben hier nu één van de oudsten. Die jonge jongens doen hun best wel. De tijden zijn veranderd, vroeger ging het allemaal wat gemakkelijker. Ik heb nog op het buitenland gereden. We hadden toen nog geen mobieltjes. Telefoonkaarten, dat was al een luxe. In België op de havens en dan naar een telefooncel met 150 franc. Zo werkte dat. Tegenwoordig ben je altijd bereikbaar, met al z’n voors en tegens. En ja, dat familiegevoel. Ik heb het privénummer van Tjitze. Als er wat is dan kan ik hem altijd bellen. De directie van Hoekstra zit niet ergens boven in een ivoren toren die je nooit ziet. Tjitze en Christien zijn altijd aanwezig. ‘s Zaterdags ook. Onvoorstelbaar. Ik zeg wel eens dat ze om zichzelf moeten denken. ’s Avonds acht, negen uur zitten ze nog op kantoor. Ik ben op heel wat bedrijven geweest waar de directie nooit bereikbaar was. Dat is bij Hoekstra dus niet zo.

Ik heb geen horloge om. Ik kijk nooit op tijd, het werk moet klaar. Simpel toch? Vroeger was het door de aard van het bedrijf anders. Toen reed ik op het buitenland. Ritje naar Frankrijk om puzzels en ander speelgoed van MB uit Ter Apel te brengen. Dat werk wordt nu door Polen en Roemenen gedaan, dat werk kan niet meer uit voor Hoekstra. Ik ben wel in Spanje, Zweden, Engeland en noem maar op geweest. Oostenrijk, Zwitserland. Absolute vrijheid. Je had alleen een werkboekje waar de rijdtijden in werden bijgehouden. Toen de tachograafschijf kwam is dat allemaal veranderd.”





“IK MOCHT VROEGER AL MET MIJN VADER MEE EN DAT VOND IK MOOI WERK”

OPLETTEN

Zoon Peter de Vries hoort de verhalen van z’n vader glimlachend aan. Aan alles is te merken dat hij het mooi vindt, hij slurpt de anekdotes op.

“Ik wil ook chauffeur worden”, zegt Peter stellig. En hij vertelt: “Ik mocht vroeger al met mijn vader mee en dat vond ik mooi werk. Pa zei altijd dat ik moest opletten, hij had alleen niet door dat ik dat allang deed. Ik heb een HBR-opleiding gedaan. Horeca-Bakkerij en Recreatie. Na twee jaar had ik die opleiding wel gezien. Ik volg nu één dag in de week de opleiding STL, de sector transport en logistiek, in Heerenveen. Je krijgt techniekklessen die gericht zijn op vrachtauto’s. Allemaal heel praktisch. Verder krijg je opdrachten mee om thuis uit te voeren. Ik houd ervan om praktisch bezig te zijn. De andere dagen ben ik bij Hoekstra op de loods, waar ik ‘s middags om vier uur begin met laden en lossen. Ik mag ook al rangeren, als ik maar op het terrein blijf. Ik heb al een training voor de heftruck gehad en via de school krijg ik stage-opdrachten die ik bij Hoekstra mag uitvoeren. Ik werk hier vijf dagen per week, plus een dag school. Het mooie voor mij is dat ik door pa al veel mensen bij Hoekstra ken.”

Appie vindt het mooi dat z’n zoon in zijn voetsporen treedt, maar het is nooit zo geweest dat hij Peter de logistieke wereld in gepraat heeft. Een goede les heeft Appie wel voor z’n zoon: “Mensen bij wie je komt moet je proberen te vriend te houden! Ook als je denkt: ‘Wat is ut ok un eikel’. Je moet er misschien de volgende week wel wéér naar toe.”

ANEKDOTE

Appie: “Ik heb ook nog wel een mooie anekdote, uit mijn beginjaren dat ik bij Hoekstra werkte. Ik reed op een DAF die Hoekstra had overgekocht van Visser uit Bolsward. Die auto was al in de Hoekstra-kleuren overgespoten. Bij Woerden kreeg ik pech. Ik werd door een collega opgehaald, trekstang ertussen en rijden maar. We moesten naar Wolvega. In de DAF had ik een nieuwe handpalletkar, nog geen drie weken oud. Harm Hoekstra zag het geloof ik niet zo zitten met die DAF en zei tegen ons dat we de wagen maar naar Harm Poot, een sloper uit Giekerk moesten brengen. Poot kocht de wagen compleet met inventaris. Dat hield dus in dat Hoekstra die splinternieuwe handpalletkar ook kwijt was. ‘Handel is handel’, zei Poot. Hij wilde nergens van weten. Apart toch?!”

Heel anders van toon zijn Appie z’n verhalen over de reizen naar Roemenië, waar hij met collega’s uit Sneek en Bolsward hulpgoederen bracht. In colonne rijden, onder de vlag van het Rode Kruis. Het maakte grote indruk op Appie.

UIT HET WERK, IN HET WERK

Op 1 augustus van dit jaar heeft Appie ce Vries dan wel officieel afscheid van Hoekstra genomen, maar ondertussen is hij alweer druk bezig aan de Schoenmakersstraat in Sneek. “Ja, op donderdag begeleid ik de jongens van de Piet Bakkerschool. We vegen de boel schoon, sorteren de pallets. Karton naar de perscontainers brengen en al die kleine karweitjes. De hand- en spandiensten doen wij. Ik vind dat mooi werk, juist met deze jongens. Je moet ze waarderen en sturen tegelijk. Ik zeg nooit dat ze mij moeten helpen, nee. ik vráág altijd of ze mij even willen helpen, ik respecteer deze mensen.”



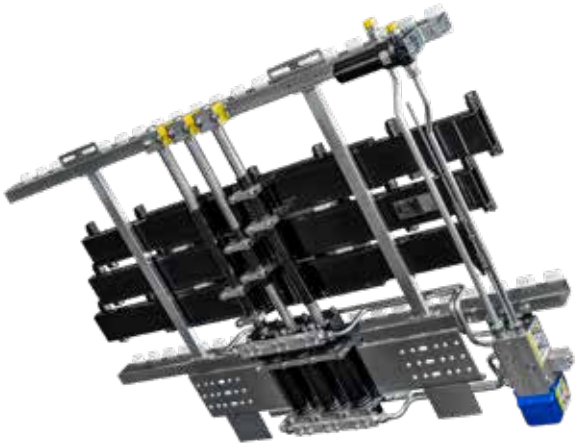
JAcobus houtkachel

Deze houtkachel heeft een goede verbranding, lage CO2- en stofuitstoot en heeft een eenvoudige bediening. De kachel wordt vervoerd in opdracht van Janco de Jong in Gorredijk.
Meer info: www.jancodejong.nl

Larix bad

Een duurzaam en comfortabel houten bad met een isolerende werking waardoor het water langer warm blijft. Deze baden worden vervoerd in opdracht van Baden van Hout in Doezum.
Meer info: www.badenvanhout.nl





CF500 SL-C aandrijfsysteem

Een horizontaal laad- en lossysteem versimpelt het laden en lossen van grote en zware hoeveelheden. Deze aandrijfsystemen vervoeren wij hoofdzakelijk naar carrosserie-bedrijven in opdracht van Cargo Floor in Coevorden.
Meer info: www.cargofloor.nl



Windmolen.

De EAZ windmolen is de motor van de energievoorziening op de boerderij. De windmolen is speciaal ontworpen om maximale opbrengst te genereren tegen minimale kosten. Wij vervoeren deze windmolens voornamelijk naar agrarische ondernemingen in opdracht van EAZ in Rijswijk.
Meer info: www.eazwind.com

Wikkelfolie

Deze Silotite® folie wordt gebruikt bij het inkuilen van balen gras door melkveehouders. Wij vervoeren deze folie volop naar loonwerkers in opdracht van Buma Handel in Nijemirdum.
Meer info: www.buma.com





Impero Lucido vloertegels en Marquinia Lucido Craquelet muurtegels

Kwaliteit marmeren vloer- en muurtegels welke voortkomen uit de bekende steengroeven in Italië en Europa. We vervoeren deze tegels naar zowel particulieren als ondernemers in opdracht van Ceramiche Refin S.P.A. in Salvaterra Italië.
Meer info: www.refin.it

OFAG3 absorptiedrogerset

De absorptiedroger heeft een continu drukdauwpunt van tenminste -20°C en maximaal -70°C. Hierdoor is het vocht voor 99,99% uit de lucht verwijderd. Wij vervoeren deze producten voornamelijk naar mechanisatiebedrijven en handelsbedrijven in opdracht van VRB | Airpress in Leeuwarden.
Meer info: www.airpress.net





Luxe vorstvrije buitenkraan

Deze vorstvrije buitenkraan kan in de winter niet bevriezen en zorgt buiten voor direct water. Wij vervoeren deze buitenkraan in opdracht van Bonfix in Zwolle.
Meer info: www.bonfix.nl



Badkamer meubelen

Alles voor de badkamer zoals spiegels, kranen, tegels, sanitair, baden, douches en ga zo maar door! Wij vervoeren deze producten hoofdzakelijk naar particulieren in opdracht van Q1 sanitair in Nieuwkuijk.
Meer info: www.q1sanitair.nl



Talalay latex Classic matras

Een Talalay latex Classic matras is uiterst duurzaam, biedt een geweldig comfort en is beschikbaar in verschillende maten en vormen. Dit matras wordt vervoerd in opdracht van Matrasfactory in Heerenveen.
Meer info: www.matrasfactory.nl

Ook met uw product in deze rubriek Achter de Klep van ons magazine HOE? Stuur een productfoto en een korte productomschrijving naar jikky@hoekstrasneek.nl o.v.v. Achter de Klep.

“HET IS NIET ANDERS, WE MOETEN VERANDEREN”

Matthias Olthaar, lector Green Logistics NHL Stenden



Matthias Olthaar is lector Green Logistics aan de NHL Stenden Hogeschool. Hij doceert in Leeuwarden en Emmen. Zijn economische boodschap voor de toekomst is helder en duidelijk: “We zijn te ver doorgeschoten. We moeten veranderen. Het is niet anders.” Voordat we ons verdiepen in de macro-economische ontwikkelingen in de wereld, eerst even antwoord op de vraag: wie is Matthias Olthaar? En kan hij ons een praktijkvoorbeeld geven waarbij duidelijk is hoe groot de invloed van de logistiek is op de alledaagse economie? Daar zijn wij van Hoekstra natuurlijk in hoge mate in geïnteresseerd.

Matthias Olthaar: “Ik heb bedrijfskunde gestudeerd in Rotterdam en me verdiept in het onderwerp ‘maatschappelijk verantwoord ondernemen’. Voor mijn promotie deed ik onderzoek naar voedselketens in landen ten zuiden van de Sahara. Ik onderzocht met name hoe de positie van de boeren daarin verbeterd kon worden. Hoe die iets meer zouden kunnen verdienen dan de 2% van de opbrengst die nu gemiddeld bij hen terechtkomt. Voor Tony’s Chocolonely ging ik naar Ghana, maar het meeste onderzoek deed ik in Ethiopië naar de koffie- en sesamketens en in Burkina Faso naar de mangoketen. Logistiek gezien zie je bijvoorbeeld dat er aan die mangoketen heel wat schort. Producenten willen hun mango’s natuurlijk het liefst afzetten in Europa omdat ze daar de beste prijs kunnen krijgen. Maar verpakking en logistiek zijn daar niet op berekend. Een mango is natuurlijk een versproduct, die moet je snel ter plekke hebben. Wat dat betreft is het verstandiger om naar een buurland te exporteren. Maar ook daar valt logistiek heel wat te verbeteren. Nu worden er vrachtauto’s volgeladen en is bij aankomst de onderste helft van de mango’s geplet. Exact hetzelfde gebeurt met de export van tomaten in Egypte. Onprofessionele logistiek.”

TE WEINIG GRONDSTOFFEN

“Maar goed, dat was een voorbeeld van lokale problemen. Laten we nu de focus wat wijder trekken en kijken wat er wereldwijd op economisch gebied gaande is. Wat je kunt zien, is dat we ons in een transitie bevinden naar een nieuwe economie. In relatief korte tijd gaat er heel veel veranderen. We moeten wel, we kunnen niet anders. Er zijn in de toekomst domweg te weinig grondstoffen om aan de consumentenvraag zoals die nu is te voldoen. Dan kun je proberen die grondstoffen ergens anders te gaan halen. Mensen als Richard Branson, Elon Musk en Naveen Jain zien in 2030 een multi-planetary-society voor zich,



waarbij we grondstoffen op de maan gaan delven. De vraag is of dat een heel realistische optie is. Bovendien gaat het niet alleen over grondstoffen."

ANDERHALF MILJARD KLIMAATMIGRANTEN

"We hebben te maken met drie, nee, eigenlijk vier problemen: grondstoffenschaarste, klimaatverandering, milieuvervuiling en als vierde, uitbuiting van arbeiders in arme landen. Het houdt allemaal verband met elkaar. Als we doorgaan met de manier waarop we nu leven wordt de planeet onleefbaar. De komende vijftig jaar krijgen we dan te maken met anderhalf miljard klimaatmigranten. Dat zit zo: gebieden waar het gemiddeld, dag en nacht, zomer en winter, 29 graden Celsius is, zijn onleefbaar. Die gebieden zie je nu als een olievlek uitbreiden. De vraag is: waar moeten al die migranten straks naar toe? Kijk hoe moeilijk het nu al ligt met boot- en oorlogsvluchtelingen. We zitten nu middenin de corona-pandemie, maar tegelijkertijd sterven er per jaar 400.000 mensen aan de gevolgen van de klimaatverandering. Enerzijds door de droogte, waardoor de oogsten minder worden of helemaal mislukken, anderzijds door overstromingen, die allerlei besmettelijke ziektes tot gevolg hebben."

IN KORTE TIJD VEEL VERANDEREN

"Ook dichterbij huis zie je de gevolgen van onze manier van leven: op het noordelijk halfrond is er niemand die geen PFAS in zijn bloed heeft. PFAS, dat is dat kunststof dat in de anti-aanbaklaag zit en in regenjassen en pizzadozen en noem maar op. In te hoge mate is dat kankerverwekkend. Eurocommissaris Frans Timmermans heeft het erover dat we over dertig jaar energieneutraal moeten leven, maar het is niet alleen dat, we moeten ook gifvrij leven tegen die tijd. Op dit moment is driekwart van de stoffen die gebruikt worden in de industrie giftig. Ze zitten in kunststof, in verf, in →



bestrijdingsmiddelen en in nog veel meer. Al die zaken moeten in korte tijd gaan veranderen. Dat kan ook. Als je ziet wat er de afgelopen dertig jaar niet allemaal veranderd is. Gedurende die tijd is er net zoveel economische waarde verhandeld als in de hele periode van menselijke beschaving daarvoor. Datzelfde geldt voor onze CO2-uitstoot: afgelopen dertig jaar evenveel als in alle tijd daarvoor."

GROENE GROEI OF ONTGROEIEN

"Als gevolg van dit alles zie je nu twee economische stromingen. De eerste is: 'we gaan voor de groene groei'. Iedereen een elektrische auto zeg maar. De tweede is: 'we gaan ontgroeien'. 'Degrowth', zoals de officiële term luidt. Die eerste stroming is niet echt een oplossing. Neem bijvoorbeeld die elektrische auto. Daar hebben we dus te weinig grondstoffen voor. Een elektrische auto moet immers ook ergens van gemaakt worden en de vraag is waar de energie vandaan komt waarop hij rijdt. Bovendien zijn de batterijen van die auto's giftig.
Groei op het gebied van dienstverlening kan nog, maar materiële groei dat kan niet meer. Aan de materiële kant moeten we sowieso krimpen. Dat is misschien een ongemakkelijke constatering, maar - don't shoot the messenger - zo is het gewoon, we zijn met elkaar te ver doorgeschoten."

ZORG DAT JE VOOROPLOOPT

"Hoe moet je als bedrijf op deze ontwikkelingen reageren? Je kunt twee dingen doen. Je kunt weerstand bieden. Een beetje zoals stenen winkels die niet blij waren met de opkomst van webwinkels. Je kunt het negeren of dwars gaan liggen, maar je houdt daarmee de ontwikkeling niet tegen. Wat je beter kunt doen, is meegaan en zorgen dat je vooroploopt. Vasthouden aan de oude orde is geen optie. Bovendien, die transitie biedt ook tal van nieuwe kansen. Dus zie de feiten onder ogen en kijk hoe je mee kunt bewegen. Wat je zult zien is dat de producten van de nabije toekomst langer meegaan, beter te repareren zijn en vaker gedeeld worden. Dat laatste geldt met name voor producten die je niet voortdurend nodig hebt. Die zie je nu al met deelauto's."

VERSLAVINGSMECHANISME

"Daarnaast zul je zien dat de enorme hoeveelheid producten die we niet echt nodig hebben, dat die het niet gaan overleven. De vraag is of je daar rouwig om moet zijn. Integendeel zou ik zeggen. Uit psychologisch onderzoek blijkt dat mensen die minder consumeren vaak gelukkiger zijn. Daar zijn allerlei verklaringen voor. Veel kun je vatten onder het gezegde: 'het bezit van de zaak is het einde van het vermaak'. Als je eenmaal die felbegeerde auto hebt, dan geeft dat in het begin allerlei positieve gevoelens, maar dat ebt weer weg, ook deze auto blijkt maar gewoon dood materiaal te zijn. Het grappige is, dat mensen vaak blijer waren met hun allereerste krakkemikkige auto, dan met die mooie glimmende die ze nu hebben.

Uit onderzoek naar consumentisme blijkt dat producten vaak niet doen wat ze beloven. Het begint met een positieve affectie, het eindigt met een negatieve. En dan moet er snel weer iets nieuws komen. Die cyclus wordt steeds korter. Een soort van verslavingsmechanisme."

POSITIEVE RELATIES MET ANDEREN

"Wat je in de toekomst gaat zien is dat mensen steeds minder producten gaan kopen die uiteindelijk hun beloften niet waarmaken. Niets blijkt een mens gelukkiger te maken dan positieve relaties met anderen. Dus, een vooruitblik op de toekomst: er gaat veel veranderen. Als bedrijf doe je er verstandig aan om je hoofd niet in het zand te steken, maar vooruit te kijken en te anticiperen op de ontwikkelingen die komen. Alleen dan heb je ook in de toekomst bestaansrecht." ●

Duurzame ontwikkeling in transport en logistiek

Transport en Logistiek Nederland zet in op een halvering van de CO2 uitstoot in 2030. Dit gaat dan om de CO2 uitstoot van het wegvervoer. TLN wil dit doen aan de hand van drie speerpunten. Dat zijn "Zero Emission", "Low Emission" en "High Efficiency".

ZERO EMISSIE STADSDISTRIBUTIE (ZES)

De overgangsregeling voor vrachtauto's rondom de emissieloze stadsdistributie komt overeen met de eerdere afspraken in het Klimaatakkoord:

- Gemeenten kondigen minimaal vier jaar voor de invoering de ligging en omvang van de zero-emissiezone aan. Op dit moment is dit dus nog niet (overal) bekend.
- Alle nieuwe bestel- en vrachtauto's die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet moeten zero-emissie aan de uitlaat zijn om de zero emissiezone voor stadslogistiek in te mogen.
- Alle bestel-en vrachtauto's die rondrijden in de zero-emissiezone moeten vanaf 1 januari 2030 zero-emissie zijn.
- Euro VI-vrachtwagens die op 1 januari 2025 maximaal 5 jaar oud zijn (bakwagens) respectievelijk maximaal 8 jaar oud zijn (trekker-opleggercombinatie) mogen uiterlijk tot 1 januari 2030 de zone inrijden.
- Plug-in hybride vrachtauto's hebben tijdelijk, tot 1 januari 2030, toegang tot de zero-emissie voor stadslogistiek, als zij daar aantoonbaar en handhaafbaar emissieloos rijden.

Met tot dusver landelijk nog nauwelijks 100 geregistreerde e-trucks verloopt de zero emissie stadsdistributie nog uiterst moeizaam. Redenen: de emissieloze e-trucks zijn qua aanschaf circa drie maal zo duur als een normale truck, de actieradius van de trucks is (nog) onvoldoende en er worden serieuze problemen met de laadinfra verwacht (netwerkproblemen en laadvoorzieningen). Ook voor Hoekstra zijn dit op dit moment de belangrijkste redenen om nog niet over te gaan op een (hybride) e-truck maar uiteraard worden de ontwikkelingen nauwlettend gevolgd. Een belangrijk deel van onze distributie betreft stadsdistributie. Hoekstra investeert duurzaam, de wagens waarin we investeren hebben een hoge kwaliteit en gaan normaalgesproken zeker ruim 10 jaar mee, terwijl we nu al weten dat we in 2030 met de wagens waarin we de komende jaren investeren niet meer in de binnenstad mogen rijden. Een lastig dilemma als er geen goed alternatief is!



LOW EMISSION

GreenTruckFuel (GTF) kan voor vrachtauto's een goed alternatief zijn om wezenlijk bij te dragen aan CO2-reductie tijdens de transitieperiode. Dat betreft met name HVO en blends met HVO en bioLNG als hernieuwbare brandstoffen voor Euro-VI vrachtauto's. Op dit moment zijn beide brandstoffen nog behoorlijk duurder dan de reguliere dieselolie. Wel is er gekozen voor een algehele verhoging van bijmenging tot 2030 voor brandstof voor alle motorvoertuigen tot zo'n 20% in 2030 (dit is ook het maximaal haalbare).

Veenema Olie uit Sneek levert bij Hoekstra dieselolie waar op dit moment 16,4% hernieuwbare energie (biocomponent) is vermengd (ter vergelijking: in 2008 was dit nog 8%).

HIGH EFFICIENCY: VERBETEREN VAN DE EFFICIENTIE ALS KANS VOOR CO2-REDUCTIE, HOEKSTRA HELPT!

In het Klimaatakkoord is afgesproken dat verladers en logistiek dienstverleners een jaarlijkse verbetering van 2% in de logistieke efficientie kunnen aantonen. Dit zal dus ook gemonitord moeten worden. Hoekstra heeft in haar bestaande software de mogelijkheid om de Carbon Foot Printing (CFP) ofwel de CO2-emissies als gevolg van goederenvervoer op zendingsniveau en dus ook per opdrachtgever te specificeren. In het vernieuwde klantportaal mijnhoekstra zal dit ook met de opdrachtgever worden gedeeld. Op basis van CO2-registratie kunnen bedrijven doelen stellen voor CO2-reductie en die bewijsbaar realiseren. Door de sterk toenemende goederenstroom binnen Hoekstra neemt de dropafstand en daarmee de CO2-emissie per levering af waarmee u uw doelstelling eerder aantoonbaar kunt bereiken. Een simpele vragenlijst over efficientieverbetering in uw eigen logistieke keten kan soms al helpen om de eigen CO2-uitstoot voor uitbesteed transport af te laten nemen. Vaak brengt het nog een kostenbesparing met zich mee ook!

Meer weten?
Plan een afspraak in via onze verkoop binnendienst, te bereiken op (0515) 412 110

Grutsk op ús streek

De medewerkers van Hoekstra wonen allemaal in het waterrijke Fryslân en zijn natuurlijk trots op hun streek. In deze HOE geven we u leuke tips voor een bezoek aan onze regio. Deze musea en bezoekerscentra zijn bijna het gehele jaar geopend en bieden u een schat aan cultuur, historie en belevenissen.

TIP!
Reserveer in deze tijd wel even online.



FOTO: PIET DOUMA

IR. D.F. WOUDAGEMAAL

UNESCO Werelderfgoed in Friesland

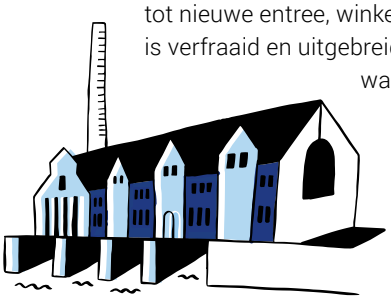
Een magistrale beleving van stoom, architectuur en water.
Leuk en leerzaam voor jong en oud!

BELEEF DE KRACHT VAN STOOM

Een groot deel van Nederland ligt onder zeeniveau, dit geldt ook voor de provincie Fryslân. In de negentiende en begin twintigste eeuw stonden 's winters grote delen onder water. Het stoomgemaal moest daar een einde aan maken. Het Woudagemaal, dat eigendom is van Wetterskip Fryslân, heeft nog steeds een taak in het waterbeheer. Bij extreem hoge waterstanden wordt het ingeschakeld om het peil te verlagen. Als het gemaal wordt aangezet pompt het als het moet vier miljoen liter water per minuut vanuit de Friese boezem het IJsselmeer in.

NIEUWSGIERIG NAAR ONZE NIEUWE BELEVING?

Een bezoek aan het Ir. D.F. Woudagemaal in Lemmer is nu zeker de moeite waard. De afgelopen maanden is hard gewerkt aan de nieuwe beleving van het 100-jarige stoomgemaal. Het resultaat mag er zijn. De expositie in het bezoekerscentrum is deels vernieuwd, de dienstwoningen zijn verbouwd tot nieuwe entree, winkel en ontvangstruimte en het bezoekersgebied is verfraaid en uitgebreid met een nieuw natuurpad voor een wandeling over de IJsselmeerdijk.



Check de website voor de meest actuele openingstijden!

Gemaalweg 1a, 8531 PS Lemmer
www.woudagemaal.nl



Met dank aan
VVV Waterland van Friesland.
Kijk voor meer leuke uittips op:
www.waterlandvanfriesland.nl

BEZOEKERSCENTRUM MAR & KLIF

Beleef Nationaal landschap Zuidwest-Fryslân, start bij Mar & Klif

Nergens in Nederland vind je zoveel landschappelijke variatie als in Zuidwest-Fryslân, niet voor niets een Nationaal landschap! Start je 'expeditie' door het landschap bij Bezoekerscentrum Mar & Klif. Ontdek er het verhaal van de kust met kliffen, het kleigebied met middeleeuwse terpen en dijkjes, de zes pittoreske Elfstedenstadjes, het weidse boerenlandschap, de meren en het charmant glooiende Gaasterland waar bos, weide en water elkaar afwisselen. Terug in de buitenlucht weet je meer. Zie je meer. Geniet je meer.



VOOR KINDEREN

Bij Bezoekerscentrum Mar & Klif is ook voor kinderen van alles te doen. Bij binnenkomst glijd je de 'ijsgrot' in, waar ze je vertellen waar de sporen van het ijs nog te zien zijn.



Neem een kijkje onder de grond of richt je blik naar boven vanaf de uitkijktoren. Een visdiefje, een slobeend of een bosmuis? Bij Mar & Klif kun je ze van dichtbij bekijken. Er zijn heel veel opgezette vogels te zien. Ga je liever met de kids naar buiten? Mar & Klif heeft de leukste bos-ontdekroutes.

Openingstijden november t/m maart: zaterdag: 11:00-16:00 uur / zondag: 13:00-16:00 uur. Extra openingstijden tijdens de kerst- en voorjaarsvakantie: di–vr van 11:00–16:00 uur. (25, 26, 31 dec. en 1 jan. gesloten.)

De Brink 4, 8567 JD Oudemirdum • www.marenklif.nl



FRIES SCHEEPVAART MUSEUM

Ontdek de geschiedenis van de Friese scheepvaart en de verhalen van Sneek

Sneek ligt in het hart van het Friese merengebied. Logisch dat het museum van de stad Sneek gaat over de geschiedenis van de Friese scheepvaart. In gevarieerde presentaties worden de verhalen verteld van de binnenvaart met skûtsjes en tjalken en over de Friese zeevaart. Ook de zeilsport komt ruimschoots aan bod. Sneek is per slot van rekening bekend vanwege de Sneekweek. 's Winters bevroren de waterwegen en werd er in Fryslân volop geschaatst. Schaatsen, sleden en de prijzen van de Elfstedentocht zijn opgesteld in de ijszaal.

LEUK VOOR GEZINNEN

Gezinnen met kinderen kunnen bij het Fries Scheepvaart Museum hun hart ophalen. De grootste zaal van het museum is namelijk speciaal gereserveerd voor kinderen. In dit interactieve kindermuseum kun je spelen in een zeilschouw, een vlot leren bouwen, de werking van katrollen ontdekken en proberen of je een skûtsje kunt trekken.

Wil je het museum optimaal leren kennen? Boek dan de speciale gezinsrondleiding. Een museumgids neemt jullie mee op sleeptouw en laat je verschillende aspecten van de Friese scheepvaart zien. Onderweg zijn er leuke doe-opdrachten voor jong en oud.
Het museum is is dagelijks geopend, maar de gezinsrondleiding moet je wel vijf dagen van tevoren reserveren.



Kleinzand 16, 8601 BH Sneek • www.friesscheepvaartmuseum.nl

TOLO-studenten en docenten uitermate gemotiveerd om van logistieke opleiding succes te maken



De Toekomst voor Logistiek, oftewel de TOLO! Dat is de naam van de inhouse-opleiding die Hoekstra samen met het Sectorinstituut Transport & Logistiek (STL), Jobz-on Sneek, ROC Friese Poort en Dinkla Verkeersopleidingen sinds half oktober heeft opgezet. Het unieke van deze opleiding is dat het maatwerk binnen een mooie sector is. Wij gingen op bezoek bij twee docenten - Bert & Bert - en twee leerlingen, Robert Terveer en Timo Spoelman, die enthousiast aan het traject zijn begonnen. De ene Bert is Bert de Graaf en z'n naamgenoot is Bert Steen.

Bert de Graaf ontvangt ons en leidt ons naar een ruim lokaal waar zijn collega Bert Steen juist met de afronding van de les bezig is. Twaalf leerlingen zitten in hoefijzervorm in het lokaal, vrijwilligers om mee te doen aan het interview melden zich spontaan. Deze heren (er zijn geen dames…) zijn gretig en enthousiast.

DE ZESTIENJARIGE TIMO WORDT "HIEL GRAACH FRACHTWEINSJAUFFEUR"

De zestienjarige Timo Spoelman werd door zijn vader getipt dat de TOLO-opleiding in oktober van start zou gaan. Vervolgens kwam Klaas de Haan van het Sectorinstituut thuis bij Timo in Koudum langs om hem verder te informeren. "En Klaas vond dat deze opleiding wel bij mij paste", zegt de jongste leerling van de groep, die verder aangeeft "hiel graach frachtweinsjauffeur" te willen worden. De lesdag, altijd op maandag, duurt van halfnegen tot halfvier. De andere vier dagen van de werkweek is Timo, nu al getooid met Hoekstra-cap (*'moai no!'*), te vinden bij transportbedrijven, waaronder die van Hoekstra.



“DE TWEE LERAREN DOEN ER ALLES AAN OM VOOR EEN PLEZIERIGE LEEROMGEVING TE ZORGEN. HET IS ABSOLUUT NIET SCHOOLS.”



ROBERT ZIET NIEUWE KANSEN EN GAAT Z’N GELUK IN DE LOGISTIEK ZOEKEN

De 25-jarige Robert Terveer is niet de oudste deelnemer, die met de opleiding begonnen is, maar ook niet de junior van het gezelschap. De oudste deelnemer, een zij-instromer, is veertig jaar. Afgelopen zomer werd Robert werkeloos, ‘trok zichzelf uit een dalletje’, volgens hemzelf en besloot te solliciteren op een vacature van Hoekstra.

“Ik werd uitgenodigd voor een sollicitatiegesprek en daar hoorde ik van deze opleiding en dat leek mij dus ontzettend interessant en ik heb mij ervoor aangemeld. Ik ga het traject in van één dag naar school en vier dagen bij Hoekstra aan het werk. Ik ben elektromonteur geweest, maar dat was het na een aantal jaren toch niet voor mij. En nu ga ik mijn arbeidsgeluk in een andere sector zoeken: de logistiek. Ik zie deze opleiding ook echt als een kans, het is een groep die uit gemotiveerde mensen bestaat. En de twee leraren doen er alles aan om voor een plezierige leeromgeving te zorgen. Het is absoluut niet schools.”

Of er na de interne scholing en opleiding voor Robert ook een baan inzit, is uiteraard afhankelijk van z’n eigen inzet en vorderingen. Maar in principe is er een baangarantie, want Hoekstra investeert uiteraard niet zomaar in de trajectdeelnemers. De interne opleiding duurt één schooljaar.

KLEIN FEESTJE

“Het is een klein feestje om aan deze groep les te mogen geven”, zegt docent Bert de Graaf, die al even enthousiast is als zijn leerlingen. “Je hebt hier te maken met deels volwassen studenten die allemaal supergemotiveerd zijn om de opleiding logistiek medewerker te doen. Het is mbo-niveau 2 en geschikt om een beroepsbegeleidende leerweg te volgen. Ik geef onder andere logistiek en dat is niet alleen aan vrachtauto’s gerelateerd. Je moet vooral denken aan het werken in het magazijn, wat daar gebeurt. De pakketjes komen binnen, moeten worden opgeslagen en op een gegeven moment komen er orders van klanten en dan moeten de pakketjes klaargemaakt worden voor verzending. →



We hebben tijdens een van de eerste lessen al een rondleiding bij Hoekstra gekregen. Daar leren deze studenten van. We zijn praktisch bezig, maar we moeten wel bepaalde boeken door, want er wacht ook een examen. Het is een heel gemêleerd gezelschap dat deze opleiding volgt.Zo zijn er jongeren maar ook zij-instromers.Het bijzondere aan deze opleiding is dat wij samenwerken met STL, ROC Friese Poort en het bedrijfsleven. Wij zetten ons daarnaast ook in voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt om die aan werk te helpen." Terwijl Timo, Robert en Bert de Graaf hun enthousiaste eerste ervaringen vertellen is ook docent Bert Steen aangeschoven.

PRACHTIG INITIATIEF!

Voor het gros van de ondernemers zijn het lastige tijden. In deze coronapandemie wordt veel van hun incasseringsvermogen gevraagd. Dan is het mooi om te zien hoe Hoekstra in Sneek aan de toekomst werkt, door het opleiden van nieuwe werknemers.

Nu staat Hoekstra algemeen bekend als een allround logistiek dienstverlener, die niet alleen voorop loopt als het gaat om ontwikkelingen in de transportbranche. Het is ook een onderneming die haar verantwoordelijkheid neemt als het gaat om maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Deze zaken komen prachtig samen in de opleiding TOLO, waarover op deze pagina's uitgebreid wordt verteld. Het biedt niet alleen kansen voor mensen die nu een uitkering hebben. De opleiding kan ook een 'carrièreswitch' betekenen voor iemand die noodgedwongen op zoek moet naar een andere werkkring, doordat zijn of haar baan op de tocht is komen te staan of zelfs al is verdwenen.



Logisch dus dat ik 'optein en tige te sprekken' ben over het initiatief voor deze opleiding. Het laat zien dat er altijd kansen zijn op verbetering, ook als het economisch tij tegenzit.

Bauke Dam,
wethouder economie Súdwest-Fryslân

PERSOONSVORMING

Bert Steen: "Ik heb van de opdrachtgever, ik noem ze nu ook maar TOLO, een duidelijke vraag/ opdracht meegekregen. Ze vragen van ons als leerkrachten dat wij een stukje persoonsvorming in de opleiding stoppen. Collegialiteit, voor je zelf op kunnen komen, extra vaardigheden bovenop alleen maar het diploma willen halen. Wij willen de studenten na laten denken over hun rol binnen het bedrijf, persoonsvorming. Daarnaast geef ik ook nog Nederlands en zoiets als wij kennen onder de term 'burgerschap'. Sociale ontwikkeling, eigenaarschap en talentontwikkeling. Het mooie van dit hele project vind ik dat het initiatief bij de bedrijven lag en dat zij ons gevraagd hebben om 'aan huis' les te geven." Oftewel: "Leid mensen op zodat het goede werknemers en fijne mensen worden", weet Bert.

Jongeling Timo knikt terwijl zijn docent vertelt en vult aan. "Zij geven geen lessen die je in een vakje kunt stoppen, ze doen het veel breder. Dat is het grote verschil met de school die ik eerder bezocht, ik vind dit veel fijner en zet mij er voor de volle 100% voor in. Ik ben erg gemotiveerd." De andere drie gesprekpartners knikken instemmend! ●





ROC FRIESE POORT

ROC Friese Poort heeft de ambitie om de partner in onderwijs te zijn voor Fryslân en de Noordoostpolder. Daarnaast wil ROC Friese Poort samen met het werkveld opleiden en ontwikkelen vanuit de gedachte dat mensen hun leven lang leren en bedrijfsprocessen en gevraagde competenties en vaardigheden continu in beweging zijn.

Als een bedrijf de vraag stelt om samen voor de sector een opleiding te ontwikkelen die aansluit bij datgene waar de behoefte ligt sluit dat volledig aan bij datgene waar het ROC voor staat. Een belangrijke pijler voor de visie van het ROC is brede vorming, dat wil Onder andere zeggen dat er vanuit de opleiding brede aandacht is voor persoonsvorming, wat het werkveld vraagt aan persoonlijke vaardigheden en wat je eigen rol en ontwikkeling hierin is.

ToLo sluit daarnaast ook volledig aan op het project Beaufort waarin het ROC samen met de gemeente Sudwest-Fryslân en met ondernemers vanuit verschillende sectoren invulling geven aan het arbeidsmarktvraagstuk waarbij instroom vanuit alle doelgroepen mogelijk wordt gemaakt.



Lineke Kleefstra
Vestigingsdirecteur bij ROC Friese Poort

WAT IS TOLO?

In oktober is de eerste groep studenten gestart met de hagelnieuwe MBO2-opleiding ToLo: Toekomst in Logistiek bij Hoekstra Transport in Sneek. In februari 2021 start de tweede groep.

ToLo staat voor Toekomst in Logistiek en staat synoniem voor een samenwerking tussen verschillende partners met als doel het nu en in de toekomst krijgen van goed gekwalificeerde medewerkers voor de sector Transport en Logistiek. Het onderwijs wordt samen met de sector ontwikkeld en instroom van verschillende doelgroepen wordt mogelijk gemaakt. Zo is er praktijkgericht onderwijs dat aansluit bij de behoeftes in de logistieke sector en voor de leerlingen een prachtige nieuwe opleiding met een gemotiveerd docententeam van ROC Friese Poort in combinatie met veel gastlessen van mensen uit de sector.

Gestart wordt met een MBO2-opleiding, maar het is nadrukkelijk de bedoeling om dit traject verder uit te breiden de komende jaren, immers er zijn ook veel vacatures in andere logistieke functies, zoals planning, teamleider en chauffeur. De leerlingen gaan één dag per week naar Hoekstra Sneek voor hun theorie- en praktische lessen en vier dagen per week naar een leerbedrijf waar logistieke activiteiten plaatsvinden in Friesland en de Noordoostpolder.

Ook leerbedrijf worden en zo meeprofiteren van deze goede en praktisch geschoolde medewerkers? Of zelf geïnteresseerd in het volgen van deze opleiding? Neem contact op met Klaas de Haan via 06 -2020 0002 of via kdehaan@stlwerkt.nl



Ruud van Hemert
van Houtmerk Breda

"INSPIRATIE KRIJGEN WE VAN ONZE KLANTEN"





Ruud van Hemert en compagnon Stijn van Oorschot komen in 2008 vers van de kunstacademie als ze samen het bedrijf 'Houtmerk' in Breda beginnen. Met hout als basis ontwerpen en produceren ze meubels en inrichtingen op maat voor keukens, woonkamers en badkamers. Dat doen ze met groot succes. Inmiddels hebben ze bijna veertig man in dienst: getrainde productontwerpers, ervaren meubelmakers en gedreven interieurarchitecten. Wat ze ook maken, of het nu een complete keuken is of een woonkamer met bijpassende stoelen, lampen en accessoires, ze werken met gedegen vakmanschap en liefde voor details. Niet zo raar, dat als ze dit soort uitgangspunten in hun vaandel voeren, ze voor vervoer terechtkomen bij Hoekstra uit Sneek. Een gesprek met één van de mannen van het eerste uur, Ruud van Hemert.

VERSPREID OVER HEEL NEDERLAND

Ruud van Hemert: "Kijk, we zitten in Breda, hier is onze showroom en hier produceren we ook alles. Onze klanten zitten verspreid over heel Nederland. We werken veel met massief hout, met steen, met staal. Dat levert vaak zware producten op. Als we een complete keuken of badkamer maken, gaat alles in losse delen naar de klant. Daar wordt het dan in elkaar gezet. Al die onderdelen zijn vaak kwetsbaar. Alles is van topkwaliteit. Vaak ook een mix van hout en design meubels. Dan wil je, en dat mogen de klanten ook eisen, dat er met de uiterste zorgvuldigheid mee om wordt gegaan tijdens het vervoer. Hoekstra biedt veel zorg en heeft weinig overslag. Hoe minder overslag, hoe kleiner de kans op schade. Tegelijkertijd hebben ze wel een landelijk netwerk. We werken nu een jaar of zeven met ze en dat bevalt ons prima."

DIRECT CONTACT MET DE KLANT

"Hoe Stijn en ik met Houtmerk zijn begonnen? We kennen elkaar van St. Joost, de kunstacademie in Breda. Daarvoor hebben we alle twee een technische opleiding gedaan. Na de kunstacademie zijn we samen in eigen beheer meubels gaan ontwerpen. Die verkochten we eerst via winkels. Maar bij maatwerk zoals wij dat willen leveren, is dat toch niet optimaal. Door die winkels die ertussen zitten heb je niet direct contact met de klant. Je hoort alles uit tweede hand. Dat geeft ruis, er gaat vaak belangrijke informatie verloren. Vandaar dat we er toen voor gekozen hebben om een zelf-producerend bedrijf te worden dat direct aan de klant levert. Een beetje hetzelfde als een restaurant met een open keuken. Je kunt met eigen ogen zien hoe het gemaakt wordt. Maar het belangrijkste: door het directe contact met de klant gaat er geen letter aan informatie verloren. Je weet precies wat de klant wil en weet de klant het zelf nog niet helemaal, dan overleg je samen net zo lang tot het wél duidelijk is. Bij die duidelijkheid is iedereen gebaat." →





BETAALBAAR MAATWERK

"Hoe we aan onze klanten komen? We maken vaak complete interieurs. Als we die opleveren, maken we daar natuurlijk foto's van. Via online-kanalen, zoals Instagram en Pinterest, hebben we met die foto's een grote naambekendheid opgebouwd. Onze formule is ook laagdrempelig. Het werkt als een winkel. Alleen je wordt hier in de showroom niet geholpen door een verkoper, maar door een interieurontwerper of een stylist of een andere specialist waar je behoefte aan hebt. We leveren maatwerk, maar we gaan niet elke keer het wiel opnieuw uitvinden. Dat moet je zo zien: we hebben onze eigen collectie en we zorgen dat elementen daaruit passend gemaakt worden voor jouw interieur. Dus we hebben bij wijze van spreken een jas en die maken we perfect passend voor jou. Op die manier krijg je maatwerk, maar blijft het ook betaalbaar.

We maken alles: keukens, binnendeuren, badkamermeubels, noem maar op. Als je wil kunnen we je hele huis inrichten. In dat geval zorgen we ervoor dat je interieur één geheel wordt dat aansluit bij de architectuur van je huis."

"WE WERKEN MET ECHTE, MASSIEVE MATERIALEN. TOCH HEBBEN ONZE ONTWERPEN ALTIJD IETS LICHTS EN VERFIJNDS. DAARDOOR HEBBEN ZE ALTIJD EEN SOORT VAN ELEGANTIE. DAT IS MISSCHIEN WEL ONS GROOTSTE KENMERK. "

IETS LICHTS EN VERFIJNDS

"Waar wij onze inspiratie vandaan halen? Dat klinkt misschien een beetje raar, maar van onze klanten. Zij komen met vragen en daar proberen we een zo goed mogelijk antwoord op te vinden. We stellen ons op als verlengstuk van de klant. Maken het zoals zij het willen, maar we willen wel de eindredactie hebben. We hebben natuurlijk een eigen stijl. We werken met echte, massieve materialen. Toch hebben onze ontwerpen altijd iets lichts en verfijnds. Daardoor hebben ze altijd een soort van elegantie. Dat is misschien wel ons grootste kenmerk.

We gebruiken de klant ook als inspiratie. In die zin, dat als we regelmatig dezelfde vragen en wensen krijgen, wij daar ook wat betreft collectie op inspelen. Dan merk je dat er een soort van trend ontstaat. Op dit moment willen de mensen vaak terrazzo en marmer. Verder is het de kunst om zo dicht mogelijk bij je eigen smaak te blijven. Daar komen de mensen tenslotte ook voor. Dat merk je bijvoorbeeld ook goed als ze de showroom binnenlopen en zeggen: 'Ik vind hier eigenlijk alles mooi.'

Gelukkig hebben Stijn en ik ook dezelfde smaak. Als je een verdeling zou moeten maken, heb ik op dit moment misschien meer contact met de klanten, dus zit ik meer in de verkoop en presentatie en Stijn iets meer in de productie, in de fabricage."

ONS PRINCIPE? PERFECTIONISME!

"Of we bepaalde principes hebben waar we niet van afwijken? Zeker, we willen dat alles wat we maken van een hoog niveau is. Noem het een vorm van









“WE STREVEN ERNAAR DAT ONZE PRODUCTEN LANGER MEEGAAN DAN DE DUUR VAN EEN TREND.”

perfectionisme. Iedereen die hier werkt heeft datzelfde streven naar kwaliteit. Het zou mooi zijn als onze producten doorgegeven worden. Als ze beklijven. Vaak zie je dat als een huis verkocht wordt, dat de nieuwe bewoners de keuken er dan uitgooien of zo. Het is mooi, als dat met een keuken van ons niet gebeurt, als de nieuwe bewoners zeggen: ‘Die laten we erin, die past zo goed bij het huis, dat is er echt onderdeel van.’ Overigens zijn onze ontwerpen vaak zo gemaakt, dat je er later ook nog van alles in kunt aanpassen. Dus je hoeft er ook nooit op uitgekeken te raken. We streven ernaar dat onze producten langer meegaan dan de duur van een trend.”

TROTS DAT ZE VOOR ONS KIEZEN

“Je merkt op dit moment goed de invloed van corona. Er is weinig aanbod op de woningmarkt dus de mensen blijven wonen waar ze wonen, maar ze gaan wel verbouwen. Wij hebben nu soms een rij wachtenden voor de showroom staan. Afgelopen maand hebben we 50% meer omzet gemaakt dan in dezelfde maand vorig jaar. De mensen brengen nu sowieso veel meer tijd in huis door. Ze willen het dan wel mooi hebben. Geef ze ‘ns ongelijk. Ik ben er trots op dat ze dan voor ons kiezen.” ●

De klok rond

99,6%

Hoekstra werd in 2018 één van de eerste Noordelijke convenanthouders van de Inspectie Leefbaarheid en Transport. Hiermee wordt de naleving op de wetgeving rondom rijtijden en aslasten via eigen systeemtoezicht gegarandeerd. Nagenoeg alle chauffeurs werken vier dagen per week, ook om zo binnen de wettelijke rij- en rusttijden hun werkzaamheden uit te kunnen voeren.

Vanaf vijf uur 's ochtends vertrekken onze chauffeurs voor hun distributierit naar bestemmingen in Nederland en Vlaanderen. We plannen grotendeels ééndaagse ritten waarbij het merendeel van onze chauffeurs weer tussen 18.00 en 20.00 uur op de thuisbasis arriveert.

Om 18.00 uur 's avonds start onze planning met het maken van een routeplanning voor de volgende werkdag op basis van de transportorders die de planners die middag hebben ontvangen. Daarna is de beurt aan onze collega's van het crossdock om 's nachts alle dan inmiddels geloste wagens op route te laden met de goederen die de volgende dag weer worden afgeleverd.

Tot dusver werden dit jaar 99,6% van alle goederen binnen 24 uur afgeleverd.




238



CRISIS?
CREËER JE EIGEN KANSEN!

Ooit, bij een vorige crisis, sprak Commissaris van de Koning Arno Brok de onsterfelijke woorden dat, en nu citeren we Brok even, dat het “geen crisis” was, “maar economisch interessante tijden.” Een tegeltjeswijsheid, dat je het nooit over een half leeg of half vol glas moet hebben, maar dat het beter is om naar de kraan te lopen om h et glas te vullen past óók wel een beetje in die zienswijze.

In oktober verscheen er een sectorstudie Transport en Logistiek met als titel ‘Op het juiste moment schakelen!’ en als ondertitel ‘Crisis? Creëer je eigen kansen!’ Met belangstelling lazen we de studie en we delen heel graag een aantal fraaie quotes die laten zien dat vooruitblikken nog altijd beter is dan alleen maar achteromkijken. Krijg je ook nog eens een stijve nek van…



En het mooie is, ze zijn niet alleen voor onze sector, maar voor eigenlijk alle ondernemers in iedere sector toepasbaar!

OP HET JUISTE MOMENT SCHAKELEN

Door als ondernemer op het juiste moment te schakelen komt een bedrijf sterker uit de crisis. Dat geldt niet alleen voor de coronacrisis, dat is ook van toepassing op elke andere crisis.

Wat alle bedrijven moeten doen, is een goed fundament leggen. Het gaat hier om basale zaken zoals beheersing van werkkapitaal en liquiditeit, goed ondernemerschap, het op orde brengen van administratieve processen en de operatie stroomlijnen, het continu in de gaten houden van marktontwikkelingen, betrouwbare data en ICT en het sturen op rendement. Dit klinkt eenvoudiger dan het is, in feite moet een organisatie dagelijks leren en in staat zijn om morgen beter te presteren dan vandaag.

DE WENDBAARHEID VAN EEN ORGANISATIE BEPAALT HAAR SUCCES

Een bedrijf heeft medewerkers nodig die zich kunnen aanpassen aan de voortdurend wijzigende omstandigheden. Door focus op de klant, scholing en samenwerking zijn medewerkers wendbaarder. Daarnaast is flexibiliteit het toverwoord.



BEDRIJVEN ZULLEN ACTIEF AAN DE SLAG MOETEN MET RISICOMANAGEMENT

Bij logistieke activiteiten is risicobeheer cruciaal. Door risico's te beperken worden dure boetes vermeden, ongevallen en bijhorende juridische kosten verminderd en is de veiligheid van medewerkers en andere weggebruikers verzekerd.

FOCUS OP GEZONDE GROEI EN RENDEMENT

Bedrijven moeten sturen op rendement in plaats van op omzet. Dus een organisatie neerzetten waarmee klanten bediend worden op een manier waardoor er rendement gehaald wordt.

BIJSTUREN OP BASIS VAN FEITEN: METEN IS WETEN

Basisvoorwaarde voor sturen op rendement is betrouwbare informatie. Een ondernemer kan pas sturen als hij snel en nauwkeurig weet waar het geld wordt verdiend en waar besparingen mogelijk zijn. Vandaar dat investeren in informatie- en communicatietechnologie met goede managementdashboards essentieel is voor een bedrijf.

MENSEN MAKEN HET BEDRIJF, ZORG VOOR DE JUISTE COMPETENTIE MIX

Een tweede basisvoorwaarde zijn de mensen. Die horen bij het fundament van de organisatie. Bedrijven hebben mensen nodig met de juiste competenties. Deze mensen moeten ook verantwoordelijkheid krijgen op die activiteiten die ze kunnen beïnvloeden. Werknemers moeten deze verantwoordelijkheid oppakken en tegelijkertijd ambitie tonen, hun afspraken nakomen en initiatief nemen. Snel schakelen moet niet verplicht vanhogerhand worden opgelegd, het zou direct uit de organisatie moeten komen.

WIE NU ONDERNEEMT, KAN KANSEN VERZILVEREN

Tijdens een crisis is het nog belangrijker om mee te denken met de klant. Daarbij zouden ondernemers zich, zeker nú, ook moeten verdiepen in de klant van de klant. Sommige klanten zitten in zwaar weer of andere staan voor een ongekende uitdaging. Door meer in gesprek te zijn met een klant weet de ondernemer wat er speelt en waar het bedrijf zou kunnen bijdragen, maar ook waar de klant van de klant nu echt behoefte aan heeft. Dat weet je pas als je doorvraagt; vijf keer doorvragen naar het 'waarom' is dus ook hier zo gek nog niet…



CRISISPIRAMIDE

Dit piramidemodel is het bestuderen waard. De onderste laag geeft de strategie aan die alle bedrijven in een crisisperiode op orde zouden moeten hebben. Iedere laag is essentieel voor de bovenliggende laag. Hoe hoger in de piramide, hoe lastiger een goede uitvoering van de strategie wordt en hoe minder bedrijven hier misschien echt actief in bezig zijn. Maar tegelijkertijd zullen bedrijven die actief zijn in het bovenste deel van de piramide meer toegevoegde waarde kunnen leveren, tegen een beter rendement.

Achter de klep



OUTDOOR RIG 002

Dit outdoor trainingstoestel maakt het buitensporten aangenaam. Wij vervoeren deze trainingstoestellen naar zowel sportscholen als particulieren in opdracht van Powercage in Hollandscheveld.

Meer info: www.powercage.nl

Richmond Stoves fornuis

Richmond Stoves fornuis is samengesteld met groene RAL kleur deurtjes, maar is verkrijgbaar in alle kleuren. Wij vervoeren onder andere deze fornuizen naar keukenzaken en o.a. de MediaMarkt in opdracht van Glen Dimplex Benelux in Heerenveen.

Meer info: www.glendimplex.nl





Audi A8 Motor

Een origineel nieuwe complete Audi A8 motor van bouwjaar 2016 tot 2019. Wij vervoeren zowel auto-onderdelen als complete automotoren voor Ronald Morien in Wieuwerd.

Meer info: www.ronald-morien.nl



RVS keuken

Een RVS keuken ontworpen voor de horeca. Wij vervoeren onder andere RVS keukenbladen naar interieurbouwers, horecaondernemers maar ook maatwerk naar particulieren in opdracht van Merito in Balk.

Meer info: www.merito.nl

Coba Loungeset en parasol

Deze loungeset is volledig uitgevoerd in aluminium met een schuine zitting wat zorgt voor een ultiem zitcomfort. We vervoeren vele verschillende tuinmeubelen in opdracht van Tuinmeubelland in Dronten, Zaandam en Veghel.

Meer info: www.tuinmeubelland.nl



Ook met uw product in deze rubriek Achter de Klep van ons magazine HOE? Stuur een productfoto en een korte productomschrijving naar jikky@hoekstrasneek.nl o.v.v. Achter de Klep.

‘Op ‘e rit’ met Minko Folkertsma

“JE HAD EEN STRATENBOEK EN EEN LANDKAART, DAT WAS HET”

In dit eerste nummer van HOE laten we Minko Folkertsma aan het woord. Minko heeft al meer dan dertig jaar een passie voor het familiebedrijf Hoekstra, eerst als chauffeur, nu als planner. Hij kent het bedrijf door en door. Maar kennen we Minko Folkertsma zelf ook goed genoeg? Minko vertelt aan HOE over z’n leven. Hoe zag z’n jeugd eruit? En hoe was het chauffeursleven dertig jaar geleden? Wat hield en houdt deze werknemer van Hoekstra bezig anno 2020?



We beginnen bij het begin. Op zijn Fries: “Fan wa bisto der ien?”
“Ik ben geboren op 8 januari 1970 in Oppenhuizen. Ik ben een zoon van Tjitte Folkertsma en Akke Bootsma. Mijn ouders leven beiden al niet meer. Ik ben de jongste tweelingbroer van Sywert en we komen uit een gezin van negen kinderen. Arend, Gosse, Siska, Aldrina, Antsje en wie ben ik nu nog vergeten? Oh ja natuurlijk, Tjitte en Sjoerd de oudste broers, ook een tweeling. Zij zijn een eeneiige tweeling en wij niet. Sywert en ik lijken ook helemaal niet op elkaar, we zijn gewoon verschillend. Er is een verschil van een jaar of vijftien tussen ons en onze oudste broers. Heit was boer in Twellegea, daar waar nu het Bomotel in gevestigd is. Toen wij twee jaar waren, is heit van de boerderij naar Toppenhuzen verhuisd.” →



Buurfamke Greta offeren…
Minko heeft een onbezorgde jeugd in de tweelingdorpen Twellegea en Toppenhuzen, in de volksmond Top & Twel genoemd. Altijd buitenspelen, huttenbouwen in 'it oerwâldsje' en kwajongensstreken uithalen. Eén anekdote uit hun jongensjaren wil Minko wel even kwijt. Hij vertelt het met een heerlijk gevoel voor understatement, lekker onderkoeld.

"We waren eens aan het soldaatjespelen en toen kwamen we op het idee om ons buurmeisje te offeren. Ik hoor dat verhaal nog altijd van mijn zus. Stuurden we haar naar huis om een doosje met lucifers op te halen. Mem vroeg natuurlijk wat we met die lucifers moesten. 'Nou, Greta offerje…!' We hadden net een Bijbels geschiedenisverhaal op school gehoord, waar het ook over offeren ging." Minko lacht. "Ik kwam Greta een paar weken geleden nog tegen. Het was maar goed dat mem de lucifers niet mee heeft gegeven.

Ik ben echt een dorpsjongen, ik vind het fijn om met elkaar dingen te organiseren. Inderdaad, we hebben het dan over de mienskip en die was en is er in Top & Twel nog altijd. In Folsgeare, waar ik nu woon met mijn vrouw Jeannette Reitsma, trouwens ook!" Samen met Jeannette heeft Minko drie dochters: Lisanna (23), Anniek (21) en Marrit (18).

Wanneer kwam jij bij Hoekstra werken?
"Dat is al een hele tijd geleden, in 1987. Na de CTS wilde ik de chauffeursopleiding doen, maar ik was eigenlijk nog te jong en toen heb ik een tussenjaar gedaan op de ABS, waar nu Hotel WKNDS is. Daar heb ik een versnelde opleiding dieselmotoren gevolgd. Daarna kon ik naar de chauffeursopleiding, een dag naar school en de rest van de week bij een transportbedrijf. En toen kon ik bij Hoekstra in Oudega komen. Daar mocht ik twee jaar stage lopen en ik zit er nu nog! Toen ik begon bij Hoekstra mocht ik eerst met de verhuizers mee. Zo kreeg ik materiaalkennis, hoe je met 'it spul' moest omgaan. Ook met het laden. Als je dan van zo'n verhuizing terugkwam gingen we naar de Van Gend & Loos loods. Daar werden de wagens gelost en geladen. Ik ging heel vaak mee naar Groningen, dat was voor mij toen bijna al het buitenland."

Waarom wilde jij chauffeur worden?
"Het trekt! Het vrije bestaan van overal komen. De wijde wereld in, huppakee! Niet op één plaats willen zijn. Ik zag mij als jonge jongen niet achter een lopende band staan. Het was echt mijn drive om er op uit te gaan. Toen ik mijn rijbewijs had mocht ik voor het eerst de weg op, of zoals ik nog altijd zeg 'op 'e rit'. Met een bakauto, een kleine truck zonder aanhanger, de wereld in. Er was toen natuurlijk nog geen Tomtom, je had een stratenboek en een landkaart. Dat was het. Richting Apeldoorn om maar eens een plaats te noemen en zie maar hoe je er komt. Pure nostalgie. We vervoerden in die tijd veel kachels van Faber Haarden uit Leeuwarden. Maar eigenlijk vervoerden wij alles wat los en vast zat. De goederen stonden meestal op pallets en met een palletwagentje lukte dat snel, dat fysiek viel het best wel mee.

Toen ik bij Hoekstra begon waren er nog maar zo'n twintig vrachtauto's. Veel chauffeurs hadden hun eigen route, die kwamen niet eens op de loods om te laden en te lossen. Ze reden voor Hoekstra in opdracht van een andere firma. Al vrij snel kwam ik niet zoveel meer in Oudega, het Van Gend & Loos gebouw in Sneek was mijn basis."

Wanneer ben je planner geworden?
"Een jaar of vier geleden vroeg directeur Christien Lycklama à Nijeholt mij of ik ook planner wilde worden. Ik heb er eerst even over nagedacht,





want dat is wel een hele andere tak van sport. Toen werkte ik overigens al vier dagen. Ik was dinsdags vrij, heerlijk een dag voor jezelf. Mijn voornaamste reden om ja te zeggen op het verzoek planner te worden was de nieuwe uitdaging. Je blik op een ander segment van de transportwereld richten. Het moest in het begin echt wel even wennen omdat je geen chauffeur meer bent. Ik geef nu opdrachten aan mijn vroegere collega's.

Nu is dat goed, we vormen met elkaar Team Hoekstra. Dat is meteen ook de nieuwe uitdaging. Zo nu en dan even lekker op de vrachtauto zitten vind ik trouwens ook best fijn. Een lekkere ontspanning. Op kantoor werken vind ik zeker niet gemakkelijker dan op de weg zitten. Ik ben ook nog eens chauffeursbegeleider, waarbij ik vragen over bijvoorbeeld de rijtijdenwet beantwoord."

Hoe ervaar jij de logistieke wereld?

"Het is aan de ene kant een eigen wereldje, maar ook zeker een sociale wereld. Je kent veel mensen die je onderweg tegenkomt. Dat is ook het mooie van dit beroep. Toen ik op de Benelux-landen reed had ik ook mijn vaste pleisterplaatsen. Zo herinner ik mij Hotel Ruimzicht bij Goes in Zeeland nog goed, daar zat ik bijna elke donderdagavond. Maar verder was ik nooit hele weken van huis. 's Morgens om vijf uur al onderweg en 's avonds om zes uur weer thuis. Ja, lange dagen, maar ik had er geen problemen mee. De dagen vlogen om. Naast chauffeur was ik ook verhuizer en dat is toch een vak apart. Denk alleen maar aan het laden van de vrachtauto, dat komt precies. Er was en er is geen verhuizing gelijk. Ik deed het vaak samen met Siemen Rienstra, 'in noflike kearel'. We hebben nog altijd contact. Hoekstra is sowieso een familiebedrijf, het is hier erg sociaal. Het Hoekstra DNA zit ondertussen in mijn bloed."

Tot slot, hoe besteed jij jouw vrije tijd?

"Ik vind hardlopen fijn om te doen. Zo nu en dan wat 'loopjes', samen met mijn zus Siska. Onder 'loopjes' versta ik 'trailrunning'. Boslopen en op de heide hardlopen, onverharde paden. Ik mag nu uitkomen in de categorie 50+!" ●

Ons planningsteam is het hart van de organisatie.

Opdrachtgevers en chauffeurs schakelen rechtstreeks met ons team, dat naast Minko momenteel bestaat uit Sybren Spijksma (hoofd), Cornelis Boersma, Sander Sijbrandy, Siemen Osinga en Klaas van Dijk. De mix van mensen die deels theoretisch en deels praktisch geschoold zijn is meteen de kracht van ons team. ICT en snel, oplossingsgericht en gestructureerd kunnen denken wordt voor onze planners steeds belangrijker. Klantgerichtheid blijft voor een planner echter nog steeds de allerbelangrijkste eigenschap, waarbij de planners niet alleen onze opdrachtgevers als klant zien, maar zeker ook hun collega-chauffeurs. Ook onze planners werken grotendeels vier dagen per week in afwisselend een vroege en een avonddienst.

ONZE TWEEMANSDISTRIBUTIE BRENGT UW MERK VERDER DAN DE VOORDEUR

Steeds vaker bestellen consumenten online producten die te kwetsbaar, te groot of te zwaar zijn om door één chauffeur te laten lossen of bezorgen. Speciaal daarvoor hebben wij onze tweemansdistributie. Met twee bezorgers, beiden even sterk, en klantgericht. Samen kunnen zij wat alleen niet lukt. En dat doen ze met alle zorg die nodig is. Daarom spreken we ook wel van 'verzorgers' in plaats van 'bezorgers.'





Denk bijvoorbeeld aan sanitair dat naar een etage moet worden gebracht. Meubels die op de juiste plaats moeten worden neergezet. Witgoed dat moet worden omgeruild. Et cetera. Veel verladers denken dat dit dusdanig complex is dat ze het zelf moeten doen, maar kampen met hoge kosten door te weinig adressen in een rit en pieken en dalen in het aanbod.

PLANNING

Een goed afgestemde afleverplanning is essentieel, net als een korte afstand tussen de verschillende afleveradressen. Daarom kiezen veel bedrijven voor het uitbesteden aan Hoekstra. Wij combineren tweemansleveringen met die van andere klanten, waardoor het minder kostbaar is. Hoekstra werkt met bakwagens die iedere dag in een andere regio van Nederland actief zijn, beide voorzien van twee sterke en klantgerichte bezorgers.

DRIE KEER PER WEEK!

Uw klanten willen de door hen bestelde goederen graag zo snel mogelijk ontvangen. Binnen een groot deel van Nederland komen we daarom drie keer per week met onze tweemansleveringen. U kunt deze uiteraard ook geautomatiseerd aanleveren.

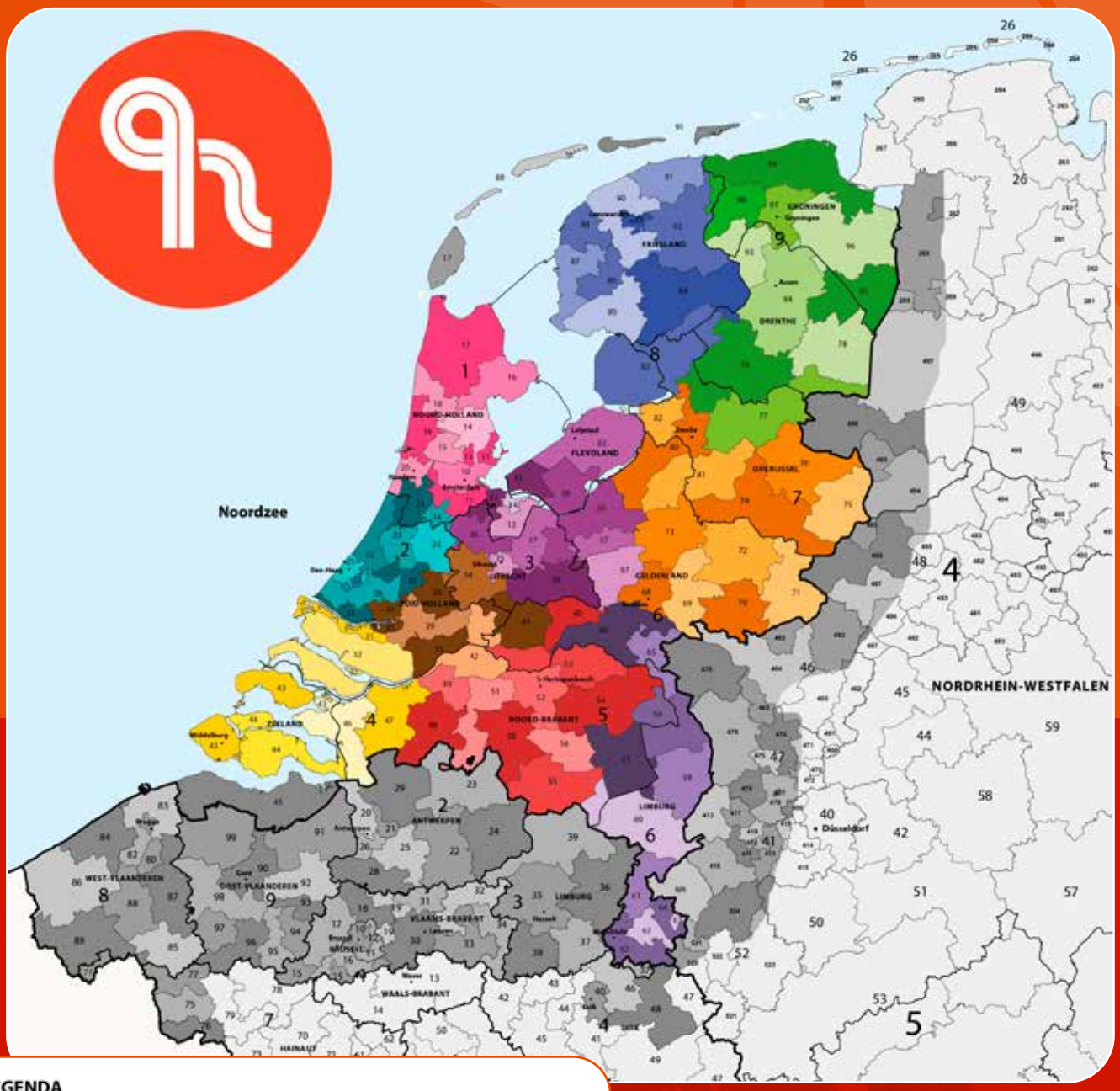
Op het kaartje op de pagina hiernaast ziet u wanneer we waar zijn.

HET VISITEKAARTJE VAN UW WEBWINKEL

Bij tweemansdistributie kom je bij de klant over de vloer, in de keuken, in de kamer. Wij zijn een direct verlengstuk van u en daarmee het visitekaartje van uw (web)winkel. Belangrijk dus om goed samen te werken en waar mogelijk rechtstreeks instructies te geven aan de chauffeurs/inhuizers die de opdrachten voor u uitvoeren.

WANNEER ZIJN WIJ WAAR?

met onze tweemansdistributie en serviceleveringen



LEGENDA

Regio	Gebied	Tweemanslevering op*
1	Friesland	dinsdag
2	Groningen / Drenthe	dinsdag
3	Noord-Holland / Amsterdam	maandag, woensdag en vrijdag
4	Zuid-Holland / Den Haag	maandag, woensdag en vrijdag
5	Zuid-Holland / Rotterdam - Dordrecht	maandag, woensdag en vrijdag
6	Utrecht / Flevoland	maandag, woensdag en vrijdag
7	Gelderland / Overijssel	donderdag
8	Breda / Tilburg / Eindhoven / Den Bosch	dinsdag en donderdag
9	Zeeland / Bergen op Zoom / Roosendaal	dinsdag
10	Limburg / Nijmegen	donderdag
99	Grensgebied	servicelevering met 1 man**

* *Levering Nederland binnen 24 uur met uizondering van de Waddeneilanden*

** *Levering grensgebied Duitsland binnen 24 uur, levering grensgebied België binnen 48 uur*

Ook uw tweemansleveringen uitbesteden aan Hoekstra?

Neem dan contact op met Christien, Antje of Marieke van onze afdeling Verkoop, telefoon (0515) 412 110 of stuur een e-mail naar verkoop@hoekstrasneek.nl.



Nieuwe website en nieuwe bedrijfsfilm

Onze nieuwe website **www.hoekstrasneek.nl** ging deze zomer live en wordt voortdurend bijgewerkt. We zijn er grutsk op! Bij een nieuwe site hoort ook een mooie nieuwe promo-film. Het is met dank aan Eva Tijsma een prachtige film geworden waarin u vele bekende gezichten tegen zult komen.

Benieuwd?
Kijk op: **www.hoekstrasneek.nl/over-ons**
of scan de QR code!



Hoekstra-vloot

Met de komst van de 248 nam onze distributiechauffeur Siebren Hoekstra in oktober de tiende nieuwe vrachtwagen van dit jaar bij Hoekstra in gebruik.

Naast deze mooie Scania bakwagen werd er tot dusver nog geïnvesteerd in vijf nieuwe Scania's en vier nieuwe MAN-wagens van de Hoekstra-vloot. Daarnaast werden er aan de vloot nog twee nieuwe trailers toegevoegd. Allemaal voorzien van de nieuwste snufjes en voldoend aan de hoogste emissienorm, EURO VI, uiteraard!



EIND OPDRACHT TIJDVENSTERS

Nieuwe kennis vergaren en delen, daar worden we wel enthousiast van binnen Hoekstra! Bouke Reitsma kwam tijdens het Werkfestival bij ons met de vraag of Hoekstra een afstudeeropdracht kon bieden voor zijn studie Technische Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente in Enschede.

Onlangs presenteerde hij zijn studie naar het kosteneffect van een vooraf te kiezen aflever-tijdvenster van 1 tot 5 uren met diverse uitwerkingen van variabele componenten. Een bijzonder interessant onderzoek dat zeker ook een gevolg zal krijgen in een opleidings-/ ontwikkeltraject rondom dataverrijking dat we in het najaar zijn opgestart.

Muurschildering

De prentenboeken van Charlotte Demotons vormden het uitgangspunt voor deze fantasierijke muurschildering met veel Hoekstra-historie in ons nieuwe opleidingslokaal. Martin Halma uit Joure maakte de muurschildering en we zijn er blij mee! *Nieuwsgierig?* Kom gerust eens kijken!



DOODZONDEN IN MARKETING

Marketing: veel mensen praten erover mee, maar weinig bedrijven beheersen het vak tot in de finesses. Dat zegt marketinggoeroe Philip Kotler. Hij inventariseerde de grootste doodzonden in marketing. Welke vijf fouten moet je koste wat het kost voorkomen?

1. Je bent niet voldoende marktgericht. Je begint het marketingproces bij het product of de dienst in plaats van bij de klant.
2. Je kent je doelgroep niet. Je weet niet wat hun behoeftes, voorkeuren en gedragingen zijn.
3. Je kent je concurrenten niet. Je houdt ze niet in de gaten en je weet niet wat hun sterke en zwakke punten zijn.
4. Je bouwt geen merk op. Je bent slechts bezig je producten te verkopen.
5. Je houdt de mix van producten en diensten niet strak in de hand: je probeert alles voor iedereen te zijn.

Bereken zelf je NPS met de ultieme vraag

Zouden onze klanten ons aanbevelen bij anderen? Of zouden onze werknemers ons promoten als werkgever? Het is 'de ultieme vraag' volgens marketingexpert Fred Reichheld. Het antwoord meet je op een schaal van 0 tot 10.

Mensen die het heel waarschijnlijk achten dat ze je aanraden en een 9 of 10 scoren zijn je 'promoters'. Mensen die een 6 of lager scoren, noemt Reichheld 'detractors'. Ertussenin zitten de 'passives'. Je inventariseert de antwoorden en dan ga je rekenen. Je trekt het percentage detractors (zeg 20 procent) af van het percentage promoters (zeg 30 procent). De uitkomst is je NPS (10 procent in dit geval), je 'Net Promoter Score'.



Zeer succesvolle bedrijven als Apple, Amazon en Harley-Davidson blijken een NPS van 50 tot meer dan 80 te hebben. Terwijl anderen ver onder nul scoren. De laatste groep maakt misschien wel winst, maar moet daar ieder jaar harder voor werken. Het leuke is dat je je NPS eigenlijk voor allerlei zaken kunt berekenen. ***Bereken deze eens voor je eigen bedrijf!***

MIJNHOEKSTRA 2.0

Ons klantenportaal mijnhoekstra wordt de komende maanden geheel vervangen. Op mijnhoekstra worden nu orders ingevoerd, facturen getoond, statusinformatie weergegeven en tarieven gecommuniceerd. Ook is er een mogelijkheid om onregelmatigheden of schades te melden door klanten.



In de versie die onze ICT-ers Jorrit en Michel momenteel maken worden bestaande functies verbeterd en worden nieuwe extra functies toegevoegd, zoals een directe betaalfunctie voor openstaande facturen (met o.a. een ideal-link) en performance-overzichten, maar ook de mogelijkheid voor klanten om een CO2-rapportage op te vragen van alle door de klant bij Hoekstra geboekte transporten. We zijn ervan overtuigd dat we ons straks met dit nieuwe klantenportaal weer echt positief kunnen onderscheiden in de markt!

Wist je dat..

646.000 mensen in Nederland een baan hebben in de logistiek?



Neerzettoestemming/ wijziging huisnummer



Wanneer we aankondigen om goederen af te leveren (bijvoorbeeld bij particulieren) en men is niet thuis, dan kunnen de afleveradressen voortaan digitaal (via een link die men krijgt toegestuurd) een neerzettoestemming afgeven of aangeven dat het bij de buren kan worden afgeleverd.

Dit geldt dan alleen wel voor een huisnummer in dezelfde straat. Weer een mooie verbetering voor onze klant en het scheelt ons telefoontjes en handmatige handelingen!

WORD WIJZER MET 1.000 EURO

Beter worden in je werk?
Of iets anders gaan doen?



Met het project Pitstop krijgen alle medewerkers in de transport en logistiek de mogelijkheid om jaarlijks voor € 1.000,- aan opleidingen te volgen. Pitstop wordt gesubsidieerd door STL en het ESF. Meer informatie: **www.stlwerkt.nl/hoewasjouwdagvandaag**





BLIJVENDE BOOST AAN ONLINE VERKOOP

Nederlandse consumenten hebben tijdens de coronacrisis het doen van online boodschappen en aankopen herontdekt. Ook werd er meer gestreamd en online eten besteld. Online shopping zit daarmee blijvend in de lift.

Consumenten zijn tijdens de lockdown online niet alleen op zoek gegaan naar de voor hen bekende namen. Eén op de vier ontdekte ook nieuwe winkels waar ze hun bestellingen plaatsten. En van hen is 70 procent van plan om ook in de toekomst bij deze nieuwe webwinkels te blijven shoppen. De stroom aan nieuwe klanten was niet alleen weggelegd voor de grootste webwinkels. Weliswaar kocht 27 procent meer bij deze tien grootste spelers, maar ook kleinere retailers (29 procent) en merken met eigen webshops (27 procent) kregen te maken met nieuwe klanten tijdens de lockdown.

Top 6

grootste webwinkels ook in 2020 ongewijzigd

Al sinds 2008 komt Twinkle elk jaar met een lijst van de grootste webwinkels in Nederland. Twinkle kijkt hierbij naar bedrijven die zelf verkopen en dan met name fysieke producten. Ook moet het b2c-gehalte hoger zijn dan de verkopen aan zakelijke verkopers en moeten de bedrijven primair via hun eigen sites en/of apps verkopen.

De laatste jaren is het geen verrassing meer welke e-commerce-speler bovenaan prijkt. Dat is Bol.com. Ook dit jaar weer. Sterker nog: de gehele top zes van dit jaar is precies hetzelfde als die van vorig jaar. En alle zes zagen ze hun omzet ook nog eens toenemen. Hierbij moet overigens worden opgemerkt dat de omzetcijfers van Bol.com, Amazon, Zalando en Wehkamp voor een (groot) deel ook worden bereikt via verkooppartners, onder andere een aantal opdrachtgevers van Hoekstra.

Top 10 webwinkels in Nederland:

1. Bol.com
2. Coolblue
3. Albert Heijn
4. Zalando
5. Wehkamp
6. Amazon
7. Jumbo
8. About You
9. De Bijenkorf
10. H&M

Werkfestival 2020 zeer geslaagd

Wat een geslaagde dag was het weer, het tweede Werkfestival op een (gelukkig) zonnige zaterdag in september bij Lokaal55 in Sneek.

Met dank aan een superenthousiast Hoekstra-wervingsteam, bestaande uit Bart, Ilonka, Marieke, Minko, Siebren, Jikky, Tjitze en Christien wisten we veel mensen te interesseren voor een baan als chauffeur of logistiek medewerker binnen Hoekstra. Zoals het nu lijkt houden we er zeker drie chauffeurs, een aantal nieuwe TOLO-leerlingen en een stagiaire aan over.
Kin wol wer ris!




OLIEBOLLEN &
KRUIDNOTEN
100
BIDEN
TRUMP
2020
EK
EK
19
Werkfestival
Sneek
BLM


Van een bijzonder 2020 naar een beter 2021!
BOEREN ZIJN BROODNODIG!
NO FARMERS NO FOOD!
Boer = Boos
LOKAAL 55
MARTIN HALMA 2020



Besteed uw magazijn uit.

HOE? HOEKSTRA

Heeft u ruimtegebrek? Moeite om medewerkers te vinden? Wist u dat u uw magazijn geheel of gedeeltelijk aan ons kunt overdragen? U laat uw voorraad afleveren in ons geconditioneerde en beveiligde warehouse in Sneek, en wij doen de rest.

- ✓ Laden en lossen met ingangscontrole
- ✓ Geautomatiseerd voorraadbeheer
- ✓ Assemblage, inpakken, ompakken, stickeren
- ✓ Orderpicking
- ✓ En natuurlijk de aflevering

Dat alles terwijl u realtime zicht heeft op uw goederen via ons online klantenportaal.

HOEKSTRA

hoekstrasneek.nl

Meer weten?

Bel onze verkoop

0515 41 21 10

of volg deze link: