

‘Consistent overheidsbeleid voorwaarde voor zero emissie’

In deze serie dockt Transport & Logistiek aan bij een ondernemer in de transport- & logistieksector. Hem of haar wordt gevraagd naar zijn drijfveren. Deze keer Gert-Jan Jonker, general manager van EV Bluekens. “Voor emissievrije stadslogistiek moet worden gekeken naar het complete plaatje, inclusief voertuigen, energie en het beheren van een emissievrije vloot.”

Hoe bent u in de sector terecht gekomen en wat vindt u hier leuk en uitdagend aan?

“Dat is een leuke vraag. Mijn eerste ervaring met de transportwereld had ik als zesjarige jongen. Ik vond het toen al leuk om met mijn oom mee te rijden in de vrachtwagen, waarmee hij Johma-salades vervoerde. Na mijn afstuderen wilde ik graag in het buitenland gaan werken. Ik kon aan de slag bij een Zwitserse bank in Zürich. Maar voordat ik daarop ‘ja’ zou zeggen, had ik nog een gesprek bij Mercedes-Benz in Stuttgart. Toen ik hoorde dat ik daar aan de slag kon, heb ik direct toegehapt. Ik voelde als nuchtere Tukker gewoon dat dat het was. Ik ben daar toen begonnen met de verkoop van personenwagens in Duitsland. Ik wilde graag naar de internationale verkoop en dat is na drie tot vier jaar gelukt. Na verloop van tijd kwamen daar ook bestelwagens en trucks bij. Weer enkele jaren later ben ik mij bij Mercedes-Benz meer projectmatig gaan bezighouden met innovaties en nieuwe concepten, zoals het nieuwe rijden, datagedreven werken en voertuigconnectiviteit. Ik kwam toen als vanzelf weer in Nederland terecht, omdat Nederland bij uitstek de proeftuin is voor innovaties in transport & logistiek. Van daaruit ben ik uiteindelijk in 2018 terecht gekomen bij Bluekens. Een bedrijf dat bekend is als dealer van onder andere Renault en Volvo trucks. In 2019 is daar

officieel Bluekens EV bijgekomen. In eerste instantie als importeur van de emissievrije Streetscooter van Deutsche Post DHL, maar inmiddels een nieuwe richting ingeslagen als strategisch partner in emissievrije ofwel EV-stadslogistiek. Het bedrijf heeft vanuit het eigen kenniscentrum een 360 graden aanpak ontwikkeld, waarbij er niet los maar als geheel naar verschillende oplossingen wordt gekeken. Het gaat daarbij dus niet alleen om voertuigen, maar ook om energiemanagerment/laadinfra en fleetmanagement. Een mooie uitdaging dus voor mij die aansluit bij mijn kennis, ervaring en interesses.”

Welke ontwikkelingen vindt u belangrijk?

“Wat ik belangrijk vind en dan sluit ik ook aan bij het doel van Bluekens EV dat is om toekomstgerichte, emissievrije oplossingen voor overheidsinstellingen en bedrijven te kunnen ontwikkelen en implementeren. Daarbij moet dan worden gekeken naar het complete plaatje, inclusief energie en het beheren van een EV-vloot. Deze holistische blik zorgt ervoor dat er voor nu en in de toekomst bijvoorbeeld de juiste laadinfra worden geplaatst en je een agile systeem creëert. Zo kijken we bijvoorbeeld naar welke emissievrije oplossing er bij verschillende stadslogistieke taken passen of hoe een elektrische vloot gemanaged kan worden zodat deze efficiënt ingezet is en de kosten

laag blijven. Bedrijven die in binnensteden werken of leveren moeten zich goed bedenken dat ze over vier jaar te maken krijgen met zero emissie zones en zich nu al aan aan strengere eisen rondom emissies moeten houden. Dit probleem voorkomen door elke dieseltruck te vervangen door emissievrije oplossingen schiet voorbij aan de uitdaging als geheel, denk daarbij



aan stedelijke congestie. E-commerce-bedrijven, pakketvervoerders en bouw- en servicebedrijven zullen hier veel mee te maken krijgen. Om de goederen ook na 2025 te kunnen vervoeren, moet er nu al over oplossingen voor de vraagstukken worden nagedacht.”

Wat zou u willen veranderen in/aan de sector en waarom?

“De hierboven geschetste markt is nog een onvolwassen en dynamische markt. Dat betekent dat we kennis met elkaar moeten delen, maar ook data. Echt transparant zijn en met elkaar de samenwerking opzoeken. Voorwaarde om tot zero emissie te komen is

echter ook een consistent overheidsbeleid, en daar ontbreekt het mijns inziens aan. We hebben het Klimaatakkoord van Parijs waar we ons aan moeten houden. Prima. Den Haag is hier echter niet realistisch mee bezig. Ondernemers weten doorgaans niet meer welke kant ze op moeten. Er wordt van ondernemers gevraagd om te investeren, maar omdat het beleid inconsistent is en gebaseerd op aannames gaat de rem bij ondernemers op die investeringen. Precies wat je als overheid dus niet wilt. Ik vraag me soms ook af of Den Haag eigenlijk wel weet waar wij als sector mee bezig zijn. Tijdens de Logistiekdag 2019 hoor je minister Cora van Nieuwenhuizen dan zeggen: “We

‘Ondernemend en innovatief bezig zijn is fantastisch. En iedere dag leer ik weer’

moeten nu aan de slag gaan!” Dan ben je toch als minister niet goed geïnformeerd, want veel bedrijven, lokale overheden en kennisinstellingen zijn al jaren bezig. En als je dan het jaar daarop vrijwel weer hetzelfde roept, dat is toch pure onwetendheid. Er moet consistente regelgeving komen voor de komende drie tot vijf jaar of langer, ook als het gaat om subsidies. Dan weet je waar je als ondernemers aan toe bent en kun je daarop je investeringen afstemmen. Een ander punt wat ik wil aansnijden, is het fenomeen EV consultant/logistiek makelaar die bedrijven adviseert op het gebied van bijvoorbeeld elektrisch gaan rijden. Deze ‘deskundigen’ komen vaak niet uit de sector en kunnen niet buigen op ruime praktijkervaring op basis van daadwerkelijk geïmplementeerde oplossingen. Onlangs werd een meubelgigant in Nederland laadinfra geadviseerd die totaal ongeschikt is voor vrachtwagens. Je wilt niet weten hoeveel zo’n verkeerd advies een bedrijf kan kosten.”

Wat is een hobby of leuke bezigheid buiten het werk?

“Tis een cliché, maar m’n werk is ook m’n hobby. Ondernemend en innovatief bezig zijn is fantastisch. En iedere dag leer ik weer. Natuurlijk breng ik ook veel tijd door met mijn vrouw en dochtertje. Verder ben ik mede-eigenaar van een kleine wijnboerderij in Zuid-Italië. Ik ben daar een aantal jaren geleden letterlijk en figuurlijk tegenaan gelopen tijdens een rondje hardlopen. Ik stopte even vanwege de mooie locatie, raakte aan de praat met een passievolle Italiaanse ondernemer, dronk er een paar wijntjes en het klikte. Zij zochten hulp om de wijn te kunnen vermarkten en daar help ik ze nu een beetje mee. Dat is echt een onbewuste droom die is uitgekomen!”

