

Bluekens EV opende begin augustus 2020 in Breda zijn kenniscentrum met oplossingen voor emissievrije (stads-)logistiek. Over het hoe en waarom vertelt Gert-Jan Jonker, general manager Bluekens EV. Tekst Maarten Molenaar †

Bluekens: transparantie over emissie



Het appeltjesgroen aan de gevel illustreert de boodschap: hier draait alles om zero emissie. Binnen hangt een geluiddempende, rustgevende moswand. Na de rigoureuze verbouwing eerder dit jaar draait het kantoor vrijwel energieneutraal. Op het dak liggen zonnepanelen, afvalwater zal straks worden gebruikt om de toiletten te spoelen, de vloer komt via een warmtepomp op temperatuur, de ruiten zijn HR++. En sinds de jongste software-update opereert het kenniscentrum nagenoeg papierloos; de laatste stapjes op weg naar volledig papierloos worden nu gezet. Naar een prullenbak is het vergeefs zoeken. “Als je kennis deelt en voorziet in oplossingen voor duurzame logistiek moet je natuurlijk zelf het goede voorbeeld geven”, glimlacht Gert-Jan Jonker.

LAADINFRASTRUCTUUR

De general manager van Bluekens EV zetelt in een pand dat voorheen diende als opslaglocatie van het tegenover liggende Bluekens Truck & Bus Breda. Naast een trainings- annex demoruimte voor elektrische

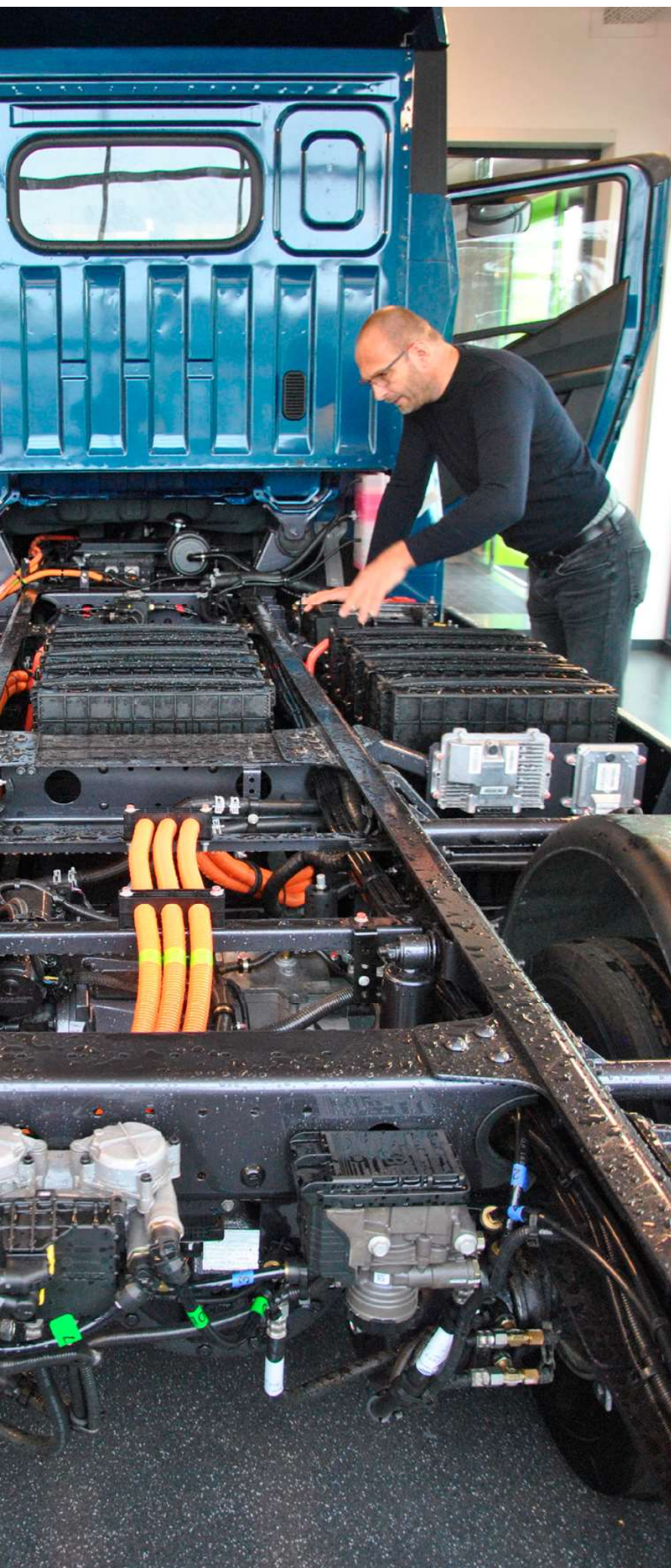
aandrijftechniek herbergt het ingrijpend gewijzigde pand ook werkplekken voor salesengineering – “de jongens die tekenen en rekenen.” Voor klanten in de bouw, e-commerce, food, service en overheidsinstellingen brengen ze de laadinfrastructuur in kaart. Ook maken ze de *total cost of operation* inzichtelijk: voertuig, stroomverbruik, logistieke bewegingen, aantal stops, eigen en/of externe laadfaciliteiten, subsidie, investeringsaftrek, fiscaliteit. Daarmee is het Zero Emissie Centrum een dienstverlener voor derden, geen traditionele showroom van nieuwe e-bedrijfswagens. “We willen de keten van elektrisch rijden transparant maken voor partijen die aan de vooravond staan van een energietransitie. Een elektrisch voertuig dat qua afmetingen en gebruik vergelijkbaar is met een dieselvoertuig, is momenteel bij de initiële aanschaf gewoon duurder. Maar we zien na verloop van tijd wel een kantelpunt. Om het moment te bepalen waarop elektrisch rijden financieel interessanter wordt dan diesel, moet je diep in de materie kunnen duiken. Dat is wat we hier doen.”

STREETSCOOTER

Bluekens EV werd ruim vier jaar geleden benaderd door Deutsche Post DHL, dat aanklopte met de vraag of het Brabantse familiebedrijf interesse had om exclusief importeur te worden van het e-merk Streetscooter. Alle referenties over mogelijke kandidaten die de Duitsers in ons land hadden opgevraagd wezen dezelfde kant op: naar Bluekens. Vleidend, maar tegelijk nogal een uitdaging

‘Deze markt is nog onvolwassen, ook qua kennis’





Overleg tussen Bluekens EV en technici van de Chinese truck- en busbouwer BYD over PDI-verbeterpunten van een voertuig-in-wor- ding. De feedback wordt teruggekoppeld aan de fabriek in China.

voor een klassieke, op retail en aftersales ge- richte dealerorganisatie. Nu was 'elektrisch rijden' geen volslagen onbekende materie. Bluekens verzorgde al aftersales voor VDL, Volvo en BYD op busgebied en onderhield de EV-vloot van DHL (om en nabij de 350 voertuigen). Ook bestond er nauw contact met Duitse en Nederlandse bedrijven en kennisinstellingen, om pilots te draaien met elektrische voertuigen en bij te blijven in een marktsegment met veel potentie. Algemeen directeur Jaco Overbeek benaderde Gert-Jan Jonker, die destijds Nederlandse bedrijven assisteerde bij hun entree op de Duitse markt, voor de bekende 'kop koffie'. Op de IAA van 2018 werd kort daarna de drie- voudige deal Bluekens-Deutsche Post DHL/ StreetScooter-Jonker beklonken.

APARTE BV

Aanvankelijk opereerde 'EV' als afdeling bin- nen Bluekens Truck & Bus in Breda. Na en- kele maanden besloot men echter een aparte BV op te richten, om deze nieuwe tak letter- lijk een gezicht te geven. De locatie kwam buiten de deur te liggen, zij het nauwelijks dertig meter verderop: aan de overkant van de straat. Voordat alles in kannen en krui- ken was, werd er gespard met onder anderen Walther Ploos van Amstel, expert in stads- logistiek. Er zijn veel EV-consultants in den lande en er komt de nodige informatie af van fabrikanten, maar er bestaat nog geen partij die primair vanuit een groene oplossing re- deneert en pas in tweede instantie vanuit het voertuig.

In het drastisch aangepaste gebouw zoek je vergeefs naar een werkplaats met hefbrug- gen. "We leveren kennis op het gebied van emissievrije (stads-)logistiek, we demonstre-



Gert-Jan Jonker in de demonstratieruimte van het Zero Emissie Centrum.



Zonnepanelen op het dak voor de koeling van rond te brengen vers fruit. Een oplossing die geen stroom trekt van de batterij en dus de actieradius in tact laat.

ren, maar gaan hier niet sleutelen”, licht Jonker toe. “Is ook niet nodig, want daar hebben we ons eigen eigen landelijk servicenetwerk voor. Waar we wél in hebben voorzien, is een showroom waar we de werking van elektrische aandrijving uit de doeken kunnen doen. Daar geven we training aan bijvoorbeeld monteurs en servicecoördinatoren van buiten de Bluekens-organisatie. Maar ook aan depotmanagers en chauffeurs van bijvoorbeeld DHL. Alles op bescheiden schaal. Het wordt geen aparte tak van onze dienstverlening, daarvoor bestaan trainingspartijen in de markt. Wel zullen we faciliteren, bijvoorbeeld met een train-de-trainer-oplossing.”

PILOTSTEDEN

In de eerste drie maanden na de opening, begin augustus, hebben diverse partijen het Zero Emissie Centrum bezocht. Medio oktober bijvoorbeeld waren er vervoerders namens Ikea, die kwamen kennismaken met het aanbod van Bluekens EV. De meubelgigant had hen de boodschap meegegeven dat ze in 2021 emissievrij moesten rijden – althans in en rond Amsterdam, als onderdeel van een wereldwijde uitrol. Bluekens praatte

het logistieke bezoek bij over zowel de technische als de financiële aspecten van de te leveren producten en diensten.

Ook klopte een partij aan die dagelijks vers fruit aflevert bij bedrijven. Gevraagd werd om koeling op maat, voor gemiddeld drie warme maanden per jaar, liefst zo duurzaam mogelijk. De oplossing bestond uit een onderhuidse batterij voor de actieradius, in combinatie met zonnepanelen op het dak voor de productkoeling. “Kijk”, zegt Jonker, “dan komt het kantelpunt ten opzichte van een dieselveertuig anders te liggen. We houden zo’n oplossing trouwens niet onder de pet. Wij delen graag onze kennis. Deze markt is nog onvolwassen. Je moet met elkaar veel praktijkervaring opdoen en al doende verder komen.” Bewust omschrijft Bluekens zijn pand als ‘*competence and profit center*’ – in die volgorde.

PREVENTIE

Kennis over elektrisch rijden kan op onvermoede momenten ontstaan, leert een ander voorbeeld dat Jonker schetst. Wordt een chauffeur op stukbasis betaald, dan is hij bij een storing of halflage accu eerder dan zijn

collega in vaste dienst geneigd het elektrische voertuig te passeren, ten faveure van een dieselveertuig. “Die jongens willen nu eenmaal tempo maken.” Om een gelijk speelveld te creëren, gaat daarom één keer in de maand een EV-technicus namens Bluekens EV langs bij een klant. Preventief, ter controle van de vloot, en om waar mogelijk storingen direct te verhelpen. Ook de mobiele service is erop gericht om kort op de bal te spelen. Daarnaast krijgen de depotmanagers van DHL en alle chauffeurs standaard een instructietraining, voordat ze met een elektrisch voertuig gaan rijden. Iedereen die bij Bluekens werkt aan elektrische voertuigen wordt regelmatig bijgeschoold volgens de NEN9140 normen. Elektrisch rijden oogst veel publiciteit, merkt de general manager van Bluekens EV, maar ook nog behoorlijk wat koudwatervrees. Testritten zijn dan ook een ‘must’ om tot een optimale oplossing te komen. Verder worden in de contacten met bestaande klanten en prospects de positieve kanten extra benadrukt – het snelle optrekken, niet meer hoeven schakelen. “Wat ook helpt, is ons gebleken, is simpelweg uitleggen waarom deze aandrijftechniek werkt zoals ze werkt. Niet iedereen, maar wel het gros van de mensen blijkt daar gevoelig voor.” <

Abonnement

Bluekens EV heeft een abonnement ontwikkeld dat zowel het voertuig als de laadinfra afdekt. Een soort leaseconstructie, om partijen met een wagenpark die willen overstappen naar elektrisch rijden niet meteen op te zadelen met tonnen aan investeringen. Zelf gaat Bluekens die

laadinfra overigens niet ontwikkelen, daar zijn volgens Gert-Jan Jonker andere partijen voor, met specifieke expertise. “Voor onze klanten, denk aan de online supermarkten, zijn wij de hoofdaannemer. Daardoor hoeven zij niet zelf om tafel met allerlei mogelijke leveranciers.” In

de afgelopen maanden sprak Jonker met veel partijen die laadfaciliteiten aanbieden. Momenteel werkt Bluekens samen met Flooding, bekend als leverancier van laadinfrastructuur voor de aflevering van 246 nieuwe e-bussen die gaan rijden in Overijssel, Flevoland en Gelderland.

† Deze reportage is de laatste van de hand van Maarten Molenaar. Zijn overlijden na een tragisch ongeval begin november kwam als een grote schok voor zijn Ingrid, Femke en Wouter, andere familie, vrienden, collega's en zijn vele zakelijke relaties. We missen Maarten maar houden hem in herinnering levend als de warme, vriendelijke, humorrijke, altijd geïnteresseerde en vakkundige collega die hij de afgelopen vijf jaar mocht zijn, Barend Luiting, hoofdredacteur Aftersales Truck