

# Move **ON** magazine

VOOR EN DOOR ONDERNEMERS EN MEDEWERKERS  
VAN ENERGIE- EN TANKSTATIONS

powered by **b**



## Family business

Twee generaties werken samen onder één dak bij Leus Almelo

### Luifelpraat

Meisje geboren op passagiersstoel bij De Zandkreek West

### Van de bakery

Gerbert Vissers over Moments & More 3.0 en verduurzaming

### Next generation

Davey Aers wilde al vanaf zijn tiende het familiebedrijf in



STOP MET KNOEIEN



EENVOUDIG TANKEN EN NOOIT TEVEEL

Nieuw in ons assortiment!

## SCREENWASH - UNITS

RUITENWISSERVLOEISTOF DISPENSERS

Verkrijgbaar in 1000 en 1500 liter uitvoering  
bezoek onze website voor specificaties



**500 LITER SCREENWASH GRATIS BIJ AANKOOP**

- VOORDEEL**
- = Gebruiksvriendelijk
  - = Geen plastic afval
  - = Nooit teveel
  - = Niet meer knoeien
  - = Milieuvriendelijk
  - = Meer schapruimte
  - = Meer magazijnruimte
  - = Logistiek ontzorgt

Past op elk POS systeem  
of leverbaar met contactloze  
betaalunit

Wilt u de Screenwash unit  
geheel GRATIS op uw locatie?  
Kijk op onze site hoe



MOKOBOUW, ALLES WAT U KUNT BEDENKEN RONDOM TANKEN *en Laden!*



# Ondernemers- geest

**V**oor deze editie van Move On Magazine bezochten we veel bedrijven die dicht bij de grens liggen. Toevallig kwam dat zo uit. Een tankstation draaiende houden in de grensstreek lijkt mij geen sinecure. Aan ondernemersgeest ontbreekt het bij geen enkele tank- of energiestationhouder, maar bij die aan de grens lijkt die 'geest' doorgaans nog net iets groter te zijn. Door de veel lagere prijzen over de grens moet je als ondernemer wel heel creatief zijn om klanten naar je station te krijgen. Zo trof ik bij Weitzelpoort Brandstoffencentrum in Vriezenveen een opvallend groot aanbod speelgoed in de shop aan. Volgens directeur/eigenaar Gerard Benërink van dit Twentse station loopt dit prima. Net als de woonaccessoires die in zijn shop verkrijgbaar zijn.

Op die manier compenseert Benërink een deel van de inkomsten die hij misloopt uit bijvoorbeeld de tabaksverkoop. Volgens de ondernemer uit Vriezenveen pakken zijn Duitse collega's tegenwoordig standaard een slof als een Nederlandse klant om shag of sigaretten vraagt.

Vlaktbij Vriezenveen ligt Almelo. Daar weet de familie Leus op hun grootste tankstation veel klanten te trekken met hun bakery. Ook bij die familie zit het ondernemen in het bloed. Net als bij Rutger Hulshof van Perfect Wash. Hij verkocht zijn tankstations en ging zich in de regio Enschede volledig richten op autowassen. Twee van zijn car-washes staan in Duitsland. In plaats van omzet te verliezen aan de Duitsers haalt hij daar nu juist geld op.

Nu krijgt u misschien de indruk dat Move On zich beperkt heeft tot Twente voor deze editie, maar dat is niet waar. Voor een interview met de 20-jarige Davey Aers reisden we af naar West Zeeuws Vlaanderen. Het familiebedrijf waar hij werkt, de Aers Groep, baat onder meer verschillende tankstations uit in de grensstreek. Ondanks de prijsverschillen met België wist de Aers Groep vorig jaar een fors hogere omzet te behalen met haar stations. Hoe ze dat doen, dat willen Davey en zijn vader Jackij Aers niet kwijt. Maar dat ze het doen, daarvan maken ze geen geheim.

Als je naar de prijsverschillen met de buurlanden kijkt, lijkt één Europa heel ver weg. Daar zullen de Europese verkiezingen van 6 juni (hoogstwaarschijnlijk) niets aan veranderen. Heel anders zal dat zes dagen later bij de algemene ledenvergadering van BETA zijn. Die staan juist helemaal in het teken van verandering. Maar wat na 12 juni niet zal veranderen, is het onder de aandacht brengen van zaken als de grensproblematiek door de vereniging. Net als inspanningen verrichten die ervoor moeten zorgen dat de leden hun ondernemersgeest zoveel mogelijk de ruimte kunnen geven.

**Erik Stroosma**  
Hoofdredacteur  
Tel. 06-41125187  
erik@memphismedia.nl





## Uitgever

Business Content Media BV  
Richard van der Hak, Milan Potuznik  
Bink 36 - unit C1 19 - Binckhorstlaan 36 - 2516 BE Den Haag  
T. +31(0)70-2211944  
www.businesscontentmedia.nl - info@businesscontentmedia.nl

## In samenwerking met BETA

Westeinde 58D, 2275 AG, Voorburg - T. +31(0)85 00 71 361  
www.beta-tankstations.nl - info@beta-tankstations.nl

## Hoofdredacteur

Erik Stroosma  
erik@memphismedia.nl  
+31(0)6 411 251 87

## Traffic manager

Linda van den Brink-Kort  
T. +31(0)70 22 11 944  
traffic@businesscontentmedia.nl

## Medewerkers redactie

Paulien Geerlings-Teunissen,  
Ewout Klok, Martijn van der  
Kolk, Claudia Leeuwenkuyl,  
Tim Schoenmakers, Charlot van  
Tol, Pieter de Vries, Annemarie  
van Wijk, Norma Riemersma en  
zelfstandige ondernemers

## Vormgeving

arjendefouw | grafisch ontwerp

## Fotografie

André Weima

## Drukwerk

Damen Drukkers

## Adverteren

Angela de Boer  
angela@eendrachtbv.nl  
T. +31(0)85 00 71 361

## Abonneren

Ontvang 6 keer per jaar Move On.  
www.move-on.online  
abonnementen@  
businesscontentmedia.nl

ISSN - 2589 8094

Persoonsgegevens: Move On legt persoonsgegevens vast van lezers ten behoeve van de abonnementsovereenkomst. Die gegevens kunnen worden gebruikt om je te informeren over andere producten of diensten. Liever niet? Geen probleem. Laat het weten via info@businesscontentmedia.nl.

Copyright: niets uit dit vakblad mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



# 6

## Luifelpraat: baby geboren bij tankstation

Bij Shell-station De Zandkreek West in Zeeland werd op 27 februari een meisje geboren. Medewerkster Marlies van Beers vertelt wat er die dag, en de dagen daarna, allemaal gebeurde.



## Van de bakery:

### Moments & More 3.0

Bij de voor minder plastic afval zorgende zelftap van Moments & More bij Esso Vissers Streepland, vertelt CEO Gerbert Vissers (Vissers Energy Group) over de derde versie van dit foodconcept, verduurzaming en de opening van de 25ste vestiging.



# INHOUD

## Editie 2 - april



# 38

### Life after petrol: uit eten met Peter Sallaerts

In visrestaurant Pesca in Rotterdam, waarvan zijn zoon Sven mede-eigenaar is, sprak Move On met Peter Sallaerts over onder meer zijn leven als ondernemer, golf en oudertrots.



# 44

### De passie van... Jeroen Houweling

Jeroen Houweling van Dr.Stöcker Benelux over de passie die hij en zijn collega's hebben voor hun werk, hun klanten en de carwashchemieproducten die ze verkopen.

### 8 BETA Vastgoedbijeenkomst

Donderdag 21 maart werden eigenaren van tankstationvastgoed onder andere bijgepraat over de trends en ontwikkelingen in de markt.

### 10 Family business: Leus Almelo

Twee van de drie kinderen van Rob en Maria Leus kozen ervoor om te gaan werken in het bedrijf van hun ouders.

### 15 Column bestuur

Door Michel Ieberts

### 16 Vraagje

Deze keer een vraag rondom het thema arbeidsongeschiktheid.

### 17 Tabakaanpak

Extra toeloop, uitvoeren leeftijdschecks en verhogende controlekans. BETA geeft advies en H@nd presenteert technische hulpmiddelen voor de veranderingen omtrent tabaksverkoop.

### 22 Transitie BETA

De vereniging staat aan de vooravond van haar transitie. André Braakman, Ewout Klok en Tim Schoenmakers praten over het verleden, het heden en de toekomst van BETA.

### 24 Nieuwe energie

VARO Energy investeert 2,3 miljard dollar in duurzame energie.

### 27 & 51 Mediastatements

### 28 Partner Benegas

Rebranding en naamsverandering; LP Autogas is nu Benegas Autogas.

### 32 Next generation

Jong en aanstormend: 'directeur in opleiding' Davey Aers (20) van de Aers Groep.

### 36 Power Up!

Waar liggen de leerbehoefes in de branche? Verslag van een bijeenkomst daarover.

### 42 BETA imagocampagne

Tweede fase van 'Werken bij een tankstation' is gestart.

### 48 BETA Wassen

Grondig, glanzend, geniaal en alles voor een glimlach bij Perfect Carwash.

### 52 BETA Weekly

### 54 Zwart-wit

Al meer dan 25 jaar een begrip: de BETA-cao.

### 57 Column

Ewout Klok

### 58 Agenda



# ZEEUWS MEISJE GEBOREN BIJ DE ZANDKREEK WEST

**VOOR BABY AMÉ UIT ZIERIKZEE ZAL SHELL-STATION DE ZANDKREEK WEST ALTIJD EEN BIJZONDERE PLEK BLIJVEN. OP DINSDAG 27 FEBRUARI WERD ZIJ NAMELIJK GEBOREN OP HET TERREIN VAN DIT TANKSTATION. DAT DIT GEEN ALLEDAAGSE GEBEURTENIS IS, DAAR WEET MEDEWERKSTER MARLIES VAN BEERS INMIDDELS ALLES VAN. “DE DAG ERNA STOND INEENS EEN CAMERAPLOEG VOOR MIJN NEUS.”**

Tekst: Erik Stroosma

**H**et was even schrikken voor Marlies van Beers toen ze dinsdagochtend 27 februari aan het werk was in het tankstation aan de N256 bij Kats. Dat er iets aan de hand was op het buitenterrein maakten de sirenes en zwaailichten van de auto's van de politie, wegininspectie en ambulancedienst wel heel duidelijk. “Ik stond alleen in de shop en had geen zicht op wat er gebeurde”, vertelt ze. “Mijn man kwam toevallig even langs om te koffiedrinken die ochtend, maar kon ook niet goed zien wat er aan de hand was. Het was iets medisch, maar wat? De auto werd door de hulpdiensten afgeschermd met van die warmhouddekens. Hierbinnen werd niet om hulp of assistentie gevraagd en omdat ik alleen was en de hulpdiensten er al waren, ben ik gewoon mijn werk blijven doen. Pas later die dag hoorde ik, van een agent in de shop, dat hier een baby geboren was. Daar viel mijn mond wel van open.”

## Op TikTok

Verloskundigenpraktijk Schouwen-Duiveland postte, met toestemming van de ouders, op Facebook een bericht over de bevalling. Het nieuws verspreidde zich zo snel. Van Beers: “De volgende dag stond Omroep Zeeland op stoep met een cameraploeg. Van het bedrijf (het station maakt deel uit van het netwerk van Mol Schuddebeurs, red.) hadden ze toestemming om te filmen en voor ik het wist, werd ik geïnterviewd. Ik houd er eigenlijk niet zo van om in de belangstelling te staan. Nou, in die week stond ik dat volop. Op een gegeven moment riep mijn dochter: ‘Mam, je staat op TikTok!’ In het interview zei ik dat ik het leuk had gevonden als ze het meisje Shelly genoemd hadden, naar ons station. Die uitspraak springt er steeds uit, maar was niet echt serieus bedoeld. Inmiddels is de rust hier weergekeerd,



maar het blijft natuurlijk een heel bijzondere gebeurtenis die gelukkig goed is afgelopen. Het lijkt mij leuk om de ouders een keer te spreken. Door het bedrijf is hen een cadeaubon en een knuffel aangeboden, maar op die dag was ik er niet. Een andere keer dan maar.”

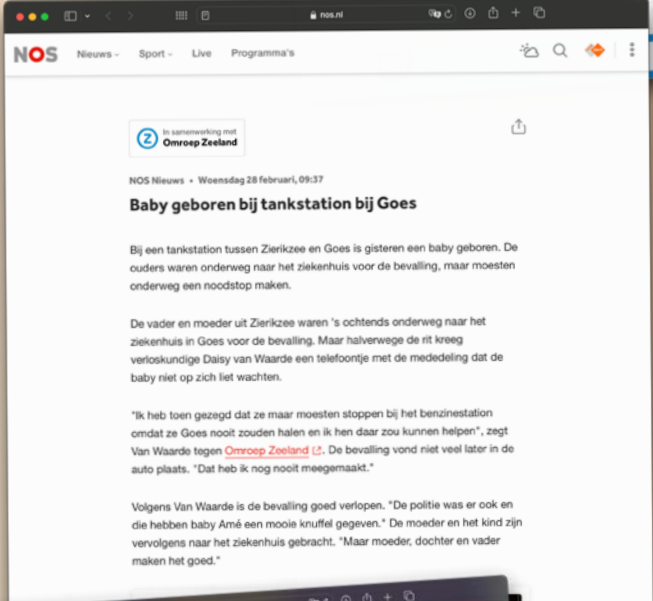
## Overweldigend

Twee dagen na de bevalling doet moeder Florine Cardon in de regionale krant PZC haar verhaal. Op die dinsdagochtend rijdt ze met haar man Ramon van Zierikzee naar het ziekenhuis in Goes om daar te bevallen. De verloskundige rijdt achter hen aan. Thuis is er met 3 cm ontsluiting nog niet al te veel aan de hand, maar eenmaal in de auto dient de bevalling zich in alle hevigheid aan. Er ontstaat een gevaarlijke situatie en via de telefoon dirigeert de verloskundige het stel naar De Zandkreek West. Een paar minuten nadat de auto geparkeerd is, komt Amé op de passagiersstoel ter wereld. “Na twee persweeën was ze er. Het was zó overweldigend. Natuurlijk had ik het graag anders gewild, maar we zijn blij met hoe het allemaal gegaan is. De verloskundige heeft heel goed gehandeld”, aldus moeder Florine in de PZC. **b**

*'Pas later die dag hoorde ik dat hier een baby geboren was'*



De geboorte van een meisje op het terrein van Shell-station De Zandkreek West in Zeeland trok volop de aandacht van de media.



'De volgende dag stond Omroep Zeeland op stoep met een cameraploeg'

# VASTGOED- BIJEENKOMST KRIJGT ZEKER EEN VERVOLG

**DAT ER BELANGSTELLING WAS VOOR EEN INFORMATIESESSIE OVER TANKSTATIONVASTGOED HAD CHRIS VAN DER STRAATEN WEL VERWACHT. MAAR ZOVEEL? NEE, DAT VERRASTE HEM AANGENAAM. “VANWEGE DE GROTE BELANGSTELLING WILLEN WE NU ELK JAAR EEN BIJEENKOMST HOUDEN VOOR EIGENAREN VAN TANKSTATIONS”, ALDUS DE BRANCHESPECIALIST VAN BETA.**

**L**iefst 35 eigenaren van een of meerdere tankstations kwamen donderdag 21 maart samen op de zolderverdieping van het pand van De Eendracht in Voorburg. Daarmee was het volle bak op de bovenste verdieping van het gebouw waar het secretariaat van BETA kantoor houdt. “Meteen al na het aankondigen van de bijeenkomst stroomden de aanmeldingen binnen”, vertelt Van der Straaten. “De belangstelling was ver boven verwachting. Met 35 deelnemers zaten we vol. Na het bereiken van dat aantal kwamen er nog 15 aanmeldingen binnen. Voor die groep houden we deze sessie daarom later dit jaar, waarschijnlijk na de zomer, opnieuw. Eigenaren van tankstationvastgoed die er 21 maart niet bij waren en alsnog de bijeenkomst willen bijwonen, kunnen zich aanmelden door

mij een mail te ([chris@eendrachtbv.nl](mailto:chris@eendrachtbv.nl)) of door te bellen naar het secretariaat van BETA: 085 007 13 61. Omdat er zoveel interesse voor dit onderwerp is, willen elk jaar zo'n informatiesessie gaan organiseren.”

## **Verhuurders**

Tijdens de bijeenkomst praatte Van der Straaten de deelnemers bij over de actuele ontwikkelingen. Daarbij kwamen recente veranderingen in de rechtspraak en het overheidsbeleid voorbij en de trends in de markt, zoals margeontwikkelingen. Ook sprak de branchespecialist over de waarde van tankstationsvastgoed en gaf hij tips over wat de ondernemers kunnen doen in het geval van herontwikkeling of planschade. “In mijn presentatie legde ik uit waar de risico's liggen voor vastgoedeigenaren en de kansen. Steeds meer eigenaren verhuren hun tankstations en houden zich niet (meer) bezig met de dagelijkse exploitatie. Deze bijeenkomst stond voor alle eigenaren open, maar was met name voor die groep bedoeld. Veruit de meeste aanwezigen behoorden ook tot die groep.”

## **Bevestiging**

Een belangrijke factor die van invloed is op tankstationvastgoed is natuurlijk de energietransitie. Dat gedeelte werd



*'Ik had meteen  
zoiets: daar  
wil ik heen'*





Volle bak op zolder in Voorburg. Voor de vastgoedbijeenkomst van BETA op 21 maart was veel belangstelling.

ingevuld oor senior adviseur André Braakman van BETA met een presentatie over EV en elektrisch laden. De bijeenkomst werd afgesloten met een lunch en de mogelijkheid om met elkaar bij te praten en vragen te stellen aan de BETA-adviseurs. “Daarmee was het een nuttige sessie en een heel gezellige”, stelt Van der Straaten tevreden vast. Een van de deelnemers aan de bijeenkomst was Roel Maas. Hij behoort tot de groep verhuurders. “Ik verhuur twaalf tankstations”, vertelt hij. “En hoewel ik niet zelf de exploitatie verzorg, ben ik wel goed op de hoogte van de ontwikkelingen in de sector en de markt. Ik heb zo mijn eigen visie op waar het heengaat met tankstationvastgoed en die komt sterk overeen met wat Chris vertelde. De bevestiging krijgen dat jouw ideeën overeenkomen met die van een expert, is fijn. Daarnaast heb ik genoten van het collegiale aspect van de bijeenkomst, het ontmoeten mijn collega-ondernemers. Daarmee was het een mooie mix van het nuttige met het aangename. [met een lach:] Ik heb nog wel een tip voor de volgende bijeenkomst: werken met gereserveerde parkeerplaatsen.”

*'De belangstelling was ver boven verwachting'*



### Positief gevoel

Ook Pieter Vlamings kijkt tevreden terug op de sessie. Hij is eigenaar van Tankstation Vlamings in het Brabantse Dinteloord. Vlamings haalde begin dit jaar het nieuws door een deel van zijn shop om te bouwen tot tabakspecialzaak. “Op die manier speel ik met mijn vastgoed in op de toekomst”, geeft hij aan. “De vastgoedbijeenkomst vond ik een goed initiatief. Ik had ook meteen zoiets: daar wil ik heen. Het is interessant en belangrijk om te horen waar het heen gaat met de sector. Met mijn eigen tankstation zit het wel goed, zo haalde ik uit de woorden van Chris. Door de locatie en ruimte zit er nog volop toekomst in mijn bedrijf en blijft het vastgoed zijn waarde behouden. Na de lekkere lunch en gezellige napraat ben ik dan ook met een positief gevoel naar huis gereden.” **B**

*'Voor wie het moest missen: later dit jaar honden we deze sessie opnieuw'*

# BIJ LEUS ALMELO SCHRIJVEN ZE KLANT MET EEN HOOFDLETTER

**HOEWEL SABINE EN FRANC LEUS AANVANKELIJK GEEN PLANNEN HADDEN OM IN HET BEDRIJF VAN HUN OUDERS TE GAAN WERKEN, IS DAT UITEINDELIJK TOCH GEBEURD. ROB EN MARIA LEUS WERKEN DAARDOOR DAGELIJKS SAMEN MET TWEE VAN HUN DRIE KINDEREN. MET Z'N VIEREN RUNNEN ZE VIER TANKSTATIONS EN TWEE WASSTRATEN IN ALMELO EN ÉÉN WASSTRAAT IN ZUTPHEN.**

**Tekst:** Norma Riemersma **Foto's:** André Weima

**H**et bedrijf is opgericht door de vader van Rob Leus, die in 1955 een rijschool begon en een tankstation met één pomp opende. Het gezin woonde naast het tankstation en Rob groeide dan ook op bij het bedrijf van zijn ouders. “Voor mij is het nooit een keuze geweest om de zaak over te nemen, dat gebeurde gewoon in 1980. Mijn broer nam de rijschool over en Maria en ik het tankstation.”

Dat tankstation stond aan de Baniersweg in Almelo en die vestiging is er nog steeds. Rob: “Het is een echt buurt-tankstation. Als ik zeg dat 95 procent van de mensen die er komen vaste klant is, zit ik nog aan de lage kant, denk ik.”

Ook Franc en Sabine Leus groeiden op bij dit tankstation. Zij werden allebei geboren nadat hun ouders het bedrijf van opa en oma hadden overgenomen. Beiden werkten in de weekenden en vakanties al in het tankstation, maar maakten destijds geen plannen om volledig in het bedrijf te gaan werken. De 41-jarige Sabine werkte jarenlang op de afdeling radiologie van een ziekenhuis en Franc was software-engineer. Inmiddels hebben ze afscheid genomen van die carrières. Sabine: “Een paar jaar geleden wilde ik er graag iets bij doen en stelde ik aan mijn moeder voor dat ik haar ging helpen bij zaken als de planning en inkoop. Dat leek me leuk en ik heb het jarenlang gecombineerd met mijn baan in het ziekenhuis en mijn gezin.







*'We hebben het nooit vanzelfsprekend gevonden dat onze kinderen in het bedrijf wilden werken'*

Twee van drie kinderen van Rob en Maria Leus werken samen met hen in het familiebedrijf; dochter Sabine en zoon Franc.

De laatste tijd werd het steeds lastiger om dat te combineren en daarom heb ik besloten om volledig in het bedrijf van mijn ouders te gaan werken.”

**Eigen keuze en uitbreiding**

Haar jongere broer Franc (37 jaar) zette die stap al eerder. Het ondernemerschap, dat blijkbaar ook in zijn genen zit, botste steeds vaker met een baan in loondienst en toen zijn ouders een wasstraat in Zutphen wilden overnemen, vroegen ze hem om dit bedrijf te leiden. “Als je bent opgegroeid met

een bedrijf, laat dat je eigenlijk nooit los”, zegt hij. Maria: “We hebben het nooit vanzelfsprekend gevonden dat onze kinderen in het bedrijf wilden werken. Het moet hun keuze zijn en ze moeten het leuk vinden. Het is bijzonder dat Sabine en Franc er nu toch voor gekozen hebben.” In 1997 begonnen Rob en Maria Leus hun bedrijf uit te breiden. In dat jaar bouwden ze een nieuw tankstation aan de Henriëtte Roland Holstlaan in Almelo, die ze Leus Twentepoort noemden. Het is de grootste vestiging van de familie. De bouw was een logische stap voor het ondernemerspaar omdat aan de Baniersweg de vergunning voor LPG werd ingetrokken vanwege de nabijgelegen woonwijk. “De gemeente had een inspanningsverplichting om ons te helpen bij het voortzetten van ons bedrijf, maar daar hebben we wel veel strijd voor moeten leveren”, vertelt Rob. “Het heeft uiteindelijk zelfs geleid tot strafvolgning omdat ik aan de Baniersweg LPG bleef verkopen zonder vergunning doordat de nieuwe vestiging er nog niet was. Die zaak hebben we gewonnen, maar kostte veel energie.”

**Ruimte om te ondernemen**

Leus Twentepoort bood het echtpaar de ruimte om te ondernemen die ze aan de Baniersweg misten. Dat eerste tankstation is ze echter nog steeds dierbaar en dat geldt ook voor de klanten die er komen. Aan de Henriëtte Roland Holstlaan verrees in 1997 een tankstation met wasboxen en de mogelijkheid om een bakery te beginnen. “Er speelde in die tijd al wel iets op dat gebied en we hebben daar bij de inrichting rekening mee gehouden door een keuken en een







*'Als je bent  
opgegroeid met een  
bedrijf, laat dat je  
eigenlijk nooit los'*

loket te maken zodat er broodjes verkocht konden worden. Dat is een goede zet geweest, want inmiddels trekt de bakery veel klanten."

Deze vestiging is inmiddels al vaak verbouwd en daarmee steeds groter geworden. Zo zijn er onder meer een wasstraat en stofzuigerhal aan toegevoegd. "We blijven altijd bezig", geeft Maria aan. "Als er iets af is, staat er al vaak iets nieuws op de planning. Nu wordt bijvoorbeeld een nieuw kantoor gebouwd boven de wasstraat en komt er een zonnepanelendak boven de wasboxen."

#### **Wasstraten en bakery**

De familie Leus nam de afgelopen jaren verschillende bedrijven over. Zo kwamen Leus Motel aan de Aalderinksingel en Leus Turfkade aan de Plesmanweg erbij. Daarnaast werden er wasstraten overgenomen in Almelo en Zutphen. Nieuwe overnames worden niet uitgesloten, maar de familie is niet actief op zoek naar uitbreidingskansen. "Het komt soms op je pad, maar moet wel bij je passen", aldus Rob. "Dat heeft onder meer met de locatie te maken, maar je moet er ook voldoende personeel voor hebben."

Leus Almelo heeft in totaal 93 medewerkers, voornamelijk parttimers. Vooral voor de bakery bij Leus Twentepoort is extra ondersteuning momenteel gewenst. De daar bereide verse broodjes en snacks zijn populair bij scholieren, werknemers van omliggende bedrijven en passanten. Maria: "We bakken de hele dag vers brood en beleggen de broodjes pas als ze besteld zijn. Verder hebben we veel keus, ook in warme snacks, en bezorgen we bij bedrijven. Drie medewerkers zijn daar elke dag druk mee en in de shop zijn rond het middag-







Samenwerken met gezinsleden is bijzonder en ook wel eens uitdagend vinden Rob, Maria, Sabine en Franc Leus.



uur altijd heel veel klanten, vooral op vrijdag.” Dankzij een tweede kassa hoeven klanten die brandstof willen afrekenen nooit te wachten op klanten die broodjes laten beleggen.

#### Optimale service als leidraad

Volgens Rob wordt het woord klant bij Leus Almelo met een hoofdletter geschreven en is optimale service de leidraad bij elke beslissing. Er worden regelmatig beurzen in binnen- en buitenland bezocht om inspiratie op te doen om de dienstverlening doorlopend te kunnen verbeteren en mee te gaan met de ontwikkelingen.

Leus Twentepoort is 24 uur per dag en zeven dagen per week geopend. Ook 's nachts is er een medewerker aanwezig. Rob grapt: “We hebben de deuren in 1997 geopend en nooit meer gesloten. Ik zou niet weten waar de sleutel ligt.”

Samenwerken met gezinsleden is bijzonder, erkennen Rob, Maria, Sabine en Franc. Het is ook wel eens uitdagend, maar het gezin lijkt daar inmiddels een goede modus voor gevonden te hebben. Sabine: “Ik denk dat als we ergens mee zitten we dat sneller tegen elkaar zeggen, maar daardoor is het ook sneller opgelost.”

#### Vierde generatie

Sabine en Franc vonden het als scholieren best wel eens lastig om in het bedrijf van hun ouders te werken en zich te verhouden tot collega's. Franc: “We hadden het gevoel dat we ons moesten bewijzen, zodat niemand kon denken dat we voortrokken werden.”

*‘We hebben de deuren geopend en nooit meer gesloten. Ik zou niet weten waar de sleutel ligt’*

Rob en Maria (beiden 68 jaar) zien een uitdaging in het overdragen van hun kennis en het combineren van hun eigen visie met het ruimte bieden aan de opvattingen van hun zoon en dochter. Verder doen de vier hun best om in het bijzijn van de middelste dochter en zus niet altijd over het werk te praten. Of een vierde generatie ooit aantreedt in het bedrijf is nog onbekend. Ook zij mogen zelf hun loopbanen kiezen. Bovendien zijn Rob en Maria voorlopig nog niet van plan om te stoppen met werken. Het doorontwikkelen van Leus Almelo, de samenwerking met de kinderen en het contact met klanten vervelt nog geen moment. **b**





## Leeftijdscontrole (NIX18):

**Snel, discreet, betrouwbaar en ontworpen met de toekomst in gedachte.**

**Met onze leeftijdsverificatie bent u altijd in compliance met de wet en regelgeving voor verkoop van NIX18 producten.**

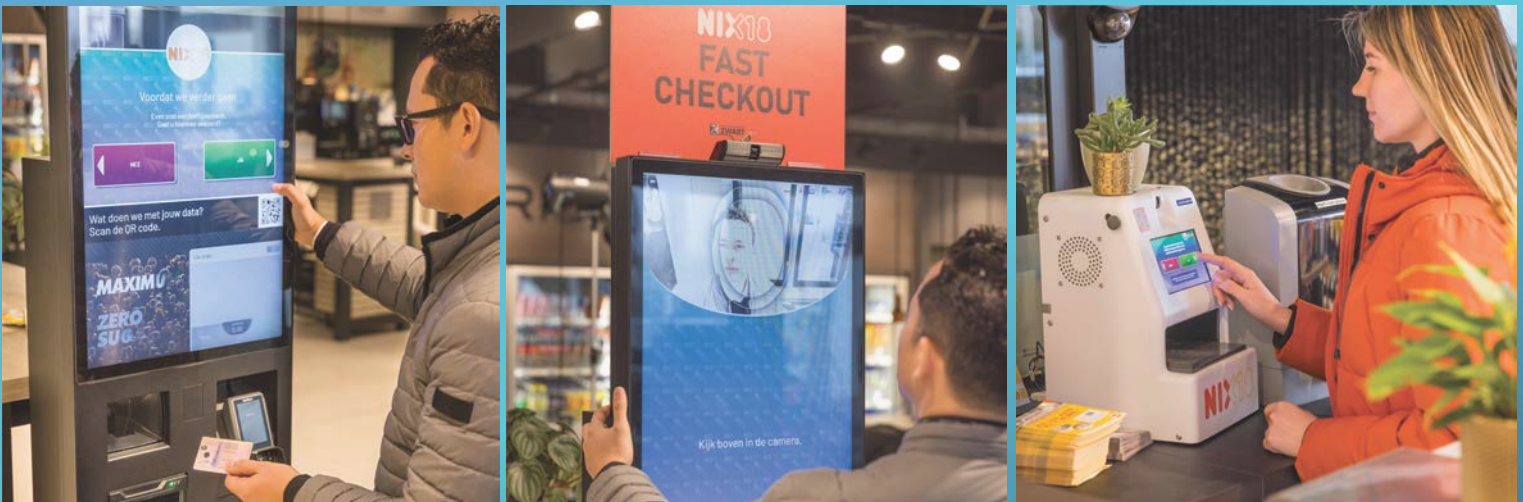
**Voldoet aan de AVG richtlijnen en procedureel afgestemd met de NVWA.**

Een striktere wet- en regelgeving, een intensievere handhaving door de overheid, krapte aan (goed) personeel en verschuiving van volumes maken dat de markt en het winkelproces steeds meer onder druk komt.

### ↳ Bescherm daarom uzelf en uw personeel

#### ↳ Voorkom boetes

#### ↳ En wees verzekerd van vakkundige en snelle ondersteuning



Sinds 2000 biedt H@ND innovatieve oplossingen voor de zelfbedieningsretail over de hele wereld, van Europa, de Verenigde Staten tot het Midden Oosten, voor Telecom, Petrol, Tabak en Food retail.

Als specialist ontzorgen wij u bij installatie en implementatie. Neem contact met ons op en ervaar hoe wij u kunnen helpen.







# €40 VOOR VIER UUR PARKEREN

**L**aatst was ik met mijn vrouw een middag naar de prachtige en gezellige Domstad. Auto geparkeerd en daarna natuurlijk eerst een kopje koffie gedronken. 'n Stukkie appeltaart erbij, het is immers weekend, en een klein footje; 19 euro afgerekend. De zaak zat bomvol. Na een middag wandelen door Utrecht gingen we terug naar de auto. We passeerden een delicatessenwinkel, dus een snack mee voor de avond: zakje chips, twee koeken en, ze zagen er zo lekker uit, een klein zakje paaseitjes. Bij elkaar 20,25 euro en ik stond slechts 5 minuten in de rij. Daarna het parkeerkaartje afrekenen; eeehhh, 40 euro voor 4 uur! En ik had een van de laatste vrije plekken daar. Maar ja, het was heel gezellig en je hoort niemand klagen.

Hoe anders is dat bij ons op de tankstations. Altijd liggen we onder een vergrootglas, vooral als het over de prijs gaat. We halen er zelfs regelmatig de krant mee. Klanten rijden om voor één cent meer korting, klagen over de inderdaad dure kauwgom, maar kopen zonder blikken of blozen een pakje sigaretten van 18 euro (en straks zelfs van 25 euro). Wanneer je een luxe artikel bij een elektronicawinkel koopt, komt er een medewerker met een zware sleutelbos aan te pas die samen met een toezichthoudende beveiligiger jouw nieuwe elektrische tandenborstel uit de kluis te haalt. Vergelijk dat eens met de verkoop van een slof shag bij ons. Die kost na de accijnsverhoging 280 euro! Dat is meer dan meeste elektrische tandenborstels.

Uiteindelijk is het allemaal perceptie. Wat geen perceptie is, maar realiteit, is waar wij als tankstationondernemers al-

lemaal mee te maken hebben en nog mee te maken krijgen. Zoals de steeds hoger oplopende beheerskosten en grotere voorraden, die in geld uitgedrukt alleen maar in waarde toenemen. Leuk die toename van de tabaksomzet door het beperken van de verkoopkanalen, maar wat kost dit ons uiteindelijk? Daar wordt niet over gesproken.

Gelukkig zijn wij als BETA-leden al sinds jaar en dag enorm creatieve ondernemers. Altijd vinden we weer de drive om met een oplossing te komen en manieren om in te spelen op de steeds wijzigende wet- en regelgeving en veranderende behoeftes van onze klanten. Zo hebben we het immers altijd gedaan. Of het nu ging om de winkelsluitingswet, de btw op zegels, de huurwet, een eigen cao, Power Up!, milieuzaken, het pinvoordeel of, waardoor we nu eerlijk brandstof kunnen inkopen, de gouden regels. En zo zijn nog wel meer voorbeelden te noemen.

Dat is het mooie aan onze branche. Het gaat nooit vanzelf. We moeten blijven veranderen en ons snel aanpassen. Kortom, wij zijn eigenlijk altijd al in transitie, om in overheidstermen te spreken. Onze kracht is dat we voor die veranderingen altijd een oplossing vinden met elkaar.

Michel Iesberts

Michel Iesberts is bestuurslid van BETA en medeoprichter van Tanqplus met de formules Kwajongens en Wasbij.

Reageren? [michel@tanqplus.nl](mailto:michel@tanqplus.nl)

# ZIEK? OF SPEELT ER WAT ANDERS?

VOOR BETA-LEDEN STAAN DE (JURIDISCH) ADVISEURS VAN HET SECRETARIAAT ALTIJD KLAAR OM HEN TE HELPEN BIJ VERSCHILLENDE VRAAGSTUKKEN. VRAGEN RONDOM ARBEIDSRECHT KOMEN ALTIJD BIJ DE ARBEIDSRECHTJURISTEN TERECHT, HOE UITEENLOPEND ZE OOK ZIJN. DEZE KEER BEHANDELEN WE IN DEZE RUBRIEK EEN VRAAG RONDOM EEN VAAK TERUGKEREND THEMA: ARBEIDSONGESCHIKTHEID.

**H**et is altijd vervelend voor een werkgever én een werknemer als die laatste zich onverhoopt ziek meldt. Daar is niks aan te doen en de hoop is dat de werknemer snel herstelt en weer aan het werk kan. Toch ontstaan er soms twijfels of de werknemer echt arbeidsongeschikt is of over de aard van de arbeidsongeschiktheid en waar die precies vandaan komt. Dit was ook het geval bij een zaak waarvoor een BETA-lid advies vroeg bij het secretariaat. Een medewerker van dit lid meldde zich regelmatig ziek en was soms langere tijd onbereikbaar. Daarnaast hoorde de werkgever verontrustende verhalen over het gedrag van die werknemer op de werkvloer. Die zou soms versuft reageren op vragen van collega's en er kwamen zelfs klachten binnen van vaste klanten, die zich zorgen maakten om de persoon achter de kassa.

*'Een medewerker meldde zich regelmatig ziek en was soms langere tijd onbereikbaar'*

## Loonsancties

Dit was uiteraard reden voor de werkgever om actie te ondernemen en advies in te winnen bij de arbeidsjuristen van BETA. De werknemer was inmiddels namelijk al een poos van de radar. Voor het advies bij dit soort arbeidsongeschiktheidszaken kunnen de juristen zich baseren op de geldende regels omtrent re-integratieverplichtingen van werknemers. Als de zieke werknemer niet reageert op berichten van de werkgever, dan kan die verschillende loonsancties opleggen. Allereerst kan het loon worden opgeschort als de werknemer niet voldoet aan zijn of haar re-integratieverplichtingen. Als de werknemer na een redelijke periode nog steeds niet van zich laat horen, kan er een loonstop worden ingesteld. Dit betekent dat de werknemer zijn recht op dit loon helemaal verliest. Als de werknemer volledig in gebreke blijft, dan behoudt de werkgever de mogelijkheid voor ontslag op staande voet.

## Goed gesprek

In de hier beschreven zaak bleef contact met de werknemer geruime tijd uit. Zelfs zo lang dat de werkgever een loonstop moest instellen. Deze negatieve financiële prikkel zorgde ervoor dat de werknemer weer in beeld kwam. Helaas waren verslavingsproblemen de oorzaak van de nalatigheid, de afwezigheid en het niet nakomen van de re-integratieverplichtingen. Uiteindelijk kwamen werkgever en werknemer na een stevig maar goed gesprek tot nieuwe afspraken en beiden hopen dat alles wat voorgevallen is tot het verleden behoort. **b**



# BEREID U VOOR OP EEN VERHOOGDE CONTROLEKANS

**HET AANTAL VERKOOPPUNTEN VOOR ROOKWAREN NEEMT VANAF 1 JULI STERK AF. DAT IS BEKEND, MAAR DIT BETEKENT NIET DAT DE NVWA OOK EEN DEEL VAN ZIJN CONTROLEURS NAAR HUIS STUURT. DE KANS OP CONTROLES NEEMT DUS TOE EN HELEMAAL ALS EEN TANKSTATION IN EEN 'RISICOGEBIED' ZIT. "WEES DAARVAN BEWUST EN BEREID U VOOR", ZEGT JURIDISCH ADVISEUR STEVEN STROET VAN HET BETA-SECRETARIAAT.**

**O**ver twee maanden is het zover. Dan is het verboden om tabak en e-sigaretten te verkopen in supermarkten en de horeca. "Dat levert naast de te verwachten extra drukte ook extra druk op voor de ondernemers", geeft Stroet aan. "Op het gebied van de doorloop, de veiligheid en het personeel. Wellicht zijn er extra mensen nodig en waar vind je die? Daarnaast moeten zij rekening houden met een verhoogde kans op controle van de NVWA. Als straks de supermarkten en horeca geen tabak meer mogen verkopen,

kunnen de verkooppunten die er nog wel zijn veel vaker een inspecteur in hun zaak verwachten. Het op orde hebben van de leeftijdscheck is daarom van groot belang."


### Drie 'strikes and you're out'

In de rubriek 'Vraagje' van Move On 1 gaf Stroet al aan wat de gevolgen kunnen zijn van het overtreden van de

regels voor de leeftijdsgrens bij de verkoop van tabak. 'Daarmee zijn hoge boetes gemoeid. Bij drie overtredingen binnen twaalf maanden kan zelfs een tijdelijk verkoopverbod worden opgelegd', schreef hij daar toen onder meer over. Drie 'strikes and you're out' dus. De boetes die de NVWA oplegt voor het verkopen van tabaksproducten aan personen onder de 18 variëren van 1.360 tot 9.000 euro. Stroet: "Onze sector kan dus rekenen op extra aandacht van de NVWA. Zorg er daarom voor dat leeftijdschecks consequent en zorgvuldig worden uitgevoerd."

*'Onze sector kan rekenen op extra aandacht van de NVWA'-controleurs'*

### Leeftijdschecker

Uiteraard biedt BETA ook op dit vlak ondersteuning aan haar leden. Power Up! heeft bijvoorbeeld een uitgebreid aanbod als het gaat om de verkoop van tabak en alles wat daarmee te maken heeft. "Daarnaast hebben we samen met het Trimbos-instituut de Leeftijdschecker ontwikkeld. Dat is een hulpmiddel voor het controleren van ID's. Op die kalender is eenvoudig de datum af te lezen die minimaal nodig is voor de verkoop van tabak. De Leeftijdschecker is gratis aan te vragen bij het BETA-secretariaat (info@beta-tankstations.nl, 085 0071 361). Daar kunnen leden ook terecht voor vragen en advies over dit onderwerp." 



H@nd heeft twee systemen ontwikkeld voor het controleren van de leeftijd van een klant.



### Helpende H@nd

Technische ondersteuning voor ondernemers bij de leeftijdscheck is er ook. H@nd International heeft daar twee systemen voor ontwikkeld: de NIX18-100 (zie ook Move On 4 van 2023) en de selfservice bestelzuil 2.0 Pro. "Beide controleren met behulp van biometrie de leeftijd van een persoon en checken of het gezicht van de klant overeenkomt met de foto op de ID die hij of zij aanbiedt", zegt commercieel directeur Ted Merk van H@nd. "Onze systemen zijn voor 98% betrouwbaar, werken supersnel, slaan geen data op, zorgen voor een snelle doorloop en maken het mogelijk om minder personeel in te zetten. Tankstationondernemers adviseer ik om goed te kijken of zij in een risicogebied zitten ten aanzien van NVWA-controles. Bijvoorbeeld in de buurt van scholen of andere plekken waar veel jongeren komen. Reken maar dat de NVWA vooral daar gaat controleren. Die ondernemers kunnen wij met onze systemen de helpende hand bieden. Maar dat geldt ook voor andere tankstations. Uiteindelijk willen we allemaal voorkomen dat tabaksproducten aan jongeren van onder de 18 worden verkocht."





# MOMENTS & MORE: DERDE VERSIE EN VERDERE VERDUURZAMING

Tekst en foto's: Erik Stroosma

**DEZE ZOMER OPENT VISSERS ENERGY GROUP HAAR 25STE MOMENTS & MORE, BIJ ESSO VISSERS RAAKEIND IN GILZE. HET IN 2016 GEÏNTRUCHEERDE FOODCONCEPT IS INMIDDELS AAN ZIJN DERDE VERSIE TOE. VERDUURZAMING IS DAAR EEN VAN DE KENMERKEN VAN. EEN MOOI VOORBEELD IS DE GEZONDE-FRISDRANK-ZELFTAP MET HERBRUIKBARE BEKERS BIJ MOMENTS & MORE VAN ESSO VISSERS STREEPLAND IN ZEVENBERGSCHENHOEK.**

**“D**at systeem hebben we hebben we afgelopen zomer op die locatie geïntroduceerd”, vertelt CEO Gerbert Vissers van Vissers Energy Group. “Het is een samenwerking met Grapos Nederland, dat duurzame frisdranken zonder verpakkingen levert. Het was in eerste instantie een proef, maar het systeem is zo succesvol dat het een vast onderdeel is geworden van Moments & More bij Esso Vissers Streepland in Zevenbergschenhoek. We spelen met de gedachte om die zelftap ook op andere locaties in te voeren. Concrete besluiten zijn daarover nog niet

genomen. De zelftap is een van de manieren die we inzetten om plastic afval te reduceren. Zo zijn bijvoorbeeld onze snackbakjes inmiddels allemaal van karton. Drinkbekers maken zonder enige vorm van plastic blijft vanwege de kwaliteitseisen vooralsnog een lastig verhaal. Daarom bieden we klanten de mogelijkheid om eigen bekers te gebruiken bij de koffie- en theeautomaten en zelftap met frisdranken van Grapos. Daarnaast promoten we onze herbruikbare bekers. Die kunnen klanten aanschaffen voor 2,50 euro. Kiest de klant toch voor een wegwerpbeaker, dan zijn we verplicht daar een toeslag van 10 cent voor te rekenen.”





### Vitamines voor onderweg

Bij de zelftap in Zevenbergschenhoek krijgen klanten 0,25 cent korting op de prijs van de frisdank (1,95 euro) als zij een eigen beker gebruiken of een herbruikbare Moments & More-beker aanschaffen. “Met deze tapdispenser, waarbij je de keuze hebt uit zes smaken, bieden we klanten voor het eerst de mogelijkheid om zelf dranken te tappen”, geeft Vissers aan. “Bovendien kunnen ze gratis hun beker bijvullen en dat is ook een primeur voor Moments & More. Op die manier willen we klanten verleiden tot een gezonde en duurzame keuze en een alternatief bieden voor frisdrank in blik en plastic. De gekoelde frisdranken van Grapos zijn suikervrij, hebben toegevoegde vitaminen, zijn vrij van allergenen, volledig veganistisch en verkrijgbaar met of zonder prik. Het water voor de vitaminedrinks komt uit de kraan. Klanten kunnen kiezen uit de smaken appel, lemon, mango-maracuja, red berry, vlierbloesem en ijsthee-perzik. We promoten ze met de zin ‘vitamines voor onderweg.’”

“De tapinstallatie draagt niet alleen bij aan het reduceren van plastic afval”, vertelt Vissers verder. “Door de opzet van het systeem wordt er ook op het transport, de koeling en opslag bespaard wat eveneens duurzaamheidsvoordelen oplevert. Het is daarom mooi dat de proef met de dispenser een succes is geworden en het initiatief bij de klanten aanslaat.”

### Gedragsverandering en statiegeld

Voordat de zelftap een succes werd, ging daar eerst wel wat tijd overheen. Vissers: “Dat is zoals dat meestal gaat bij nieuwe initiatieven en veranderingen. Je ziet dat ook bij het gebruik van eigen en herbruikbare bekertjes. In het begin kiest bijna niemand daarvoor en werden herbruikbare bekertjes bijvoorbeeld nog vaak onnodig snel weggegooid. Zoiets kost nu eenmaal tijd. Inmiddels zie je dat veranderen en raakt het steeds meer ingeburgerd om voor alternatieven van wegwerpbekertjes te kiezen. Ook al omdat we het heel actief aanbieden bij Moments & More.”

Bij het inzamelen van statiegeldblikjes en -plastic flesjes speelt gedragsverandering eveneens een rol. Met 65% inge-

leverde blikjes en 71% plastic flesjes blijft het wettelijke doel van 90% nog ver uit zicht, blijkt uit cijfers van Verpact. Dat is de organisatie die namens bedrijven verantwoordelijk is voor de inzameling van plastic flessen en blikjes. “Om de inname verder omhoog te krijgen, doen we in samenwerking met Verpact mee aan een proef”, zegt Vissers. “Op drie locaties van Moments & More komen vanaf mei inname-apparaten voor statiegeldblikjes en -plastic flesjes. Samen met onder andere juridisch adviseur Lisanne Henneveld van BETA en mensen van Verpact hebben we begin dit jaar overleg gehad bij het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat over de bijdrage van de branche aan het verhogen van het ingezamelde aantal blikjes en plastic flesjes. Bij de inname-apparaten bij ons ontvangen de klanten hun statiegeld trouwens straks via een Tikkie.”



“Als het om duurzaamheid gaat, neemt Vissers Energy Group op verschillende vlakken haar verantwoordelijkheid”, zegt CEO Gerbert Vissers.





CEO Gerbert Vissers van Vissers Energy Group demonstreert de gezonde-frisdrank-zelftap in de Moments & More-vestiging van Esso Vissers Streepland.

*'De zelftap is een van de manieren die we inzetten om plastic afval te reduceren'*

dit jaar. Er zijn er nu 24 en in juli openen we de 25ste, bij Esso Vissers Raakeind in Gilze. Daar komt ook de inmiddels derde versie van ons foodconcept voor snelweglocaties: Moments & More 3.0. Die doorontwikkelde versie tref je onder meer al aan in Zevenbergschenhoek. Het plaatsen van de zelftap maakte deel uit van een verbouwing die daar afgelopen zomer plaatsvond in het shopgebouw. De nadruk bij de 3.0-versie ligt op een snellere doorloop en gemak. Daarvoor moeten onder andere zelfscankassa's en bestelzuilen zorgen. Uiteraard blijft persoonlijk contact met een medewerker bij het bestellen en afrekenen ook mogelijk. We bieden de klant de keuze. Verder hebben we die locatie voor het verhogen van de veiligheid uitgerust met twee gesloten betaalsystemen voor cash geld van Cikam. Buiten alle vernieuwingen blijven ook veel zaken hetzelfde in het doorontwikkelde concept; de service, klantvriendelijkheid, versbereide producten, barista koffie, ruime keuze, zitgelegenheid, avondmaaltijden en schone toiletten." **b**

### **Doorloopsnelheid en gemak**

"Je ziet dat wij als bedrijf op verschillende vlakken onze verantwoordelijkheid nemen als het om duurzaamheid gaat", benadrukt Vissers. "Ook bij het brandstofaanbod op onze stations. Met waterstof bijvoorbeeld en elektriciteit. Onze focus ligt de komende tijd vooral op het uitbreiden van het aantal snelladers en minder op het openen van meer Moments & More-locaties. Wel komen er zeker nog twee bij

*'De nadruk bij de 3.0-versie ligt op een snellere doorloop en gemak'*





# PAK DE REGIE OVER JOUW TOEKOMST.

Energietransitie, tabaksverkoop, pensioen in zicht, ontwikkelkansen, het realiseren van een lunchroom...

Veel ondernemers in onze branche zijn aan het inventariseren over hoe het bedrijf de toekomst in te loodsen. En dat is heel goed want regeren is vooruitzien. Samen met de adviseurs van BETA kunt u een toekomstplan maken op basis van meerdere scenario's. Dit kan per tankstation of organisatiebreed.

Waar liggen de kansen en de risico's? Door een scan te maken van hoe uw station of bedrijf zich waarschijnlijk gaat bewegen in de veranderende markt kunnen we vroegtijdig de juiste stappen zetten zodat we uw doelen en wensen kunnen realiseren en invullen. Nodig ons uit voor een kop koffie dan gaan we aan de slag!

## BETA advies, uw eerste aanspreekpunt voor:

- Onroerend goed
- De CAO
- Arbeidsconflicten met medewerkers
- Civielrechtelijke procedures
- Opstellen van vaststellingsovereenkomsten
- Ontslag op staande voet
- Arbeidsongeschikte medewerkers

VRAAG VRIJBLIJVEND EEN  
BEDRIJFSSCAN AAN!



# VAN REBELLENCLUB NAAR GERESPECTEERDE GESPREKSPARTNER



Het huidige bestuur van BETA.

**BETA STAAT AAN DE VOORAVOND VAN EEN INGRIJPENDE TRANSITIE. OP DE ALGEMENE LEDENVERGADERING VAN WOENSDAG 12 JUNI MAAKT HET BESTUUR DAAR ALLES OVER BEKEND. MET EWOUT KLOK, TIM SCHOENMAKERS EN ANDRÉ BRAAKMAN BLIKT MOVE ON TERUG OP 31 JAAR BETA EN KIJKEN WE VOORUIT. ZONDER AL TE VEEL WEG TE GEVEN OVER WAT ER OP DE ALV STRAKS ALLEMAAL GEPRESENTEERD WORDT.**

**D**e begintijd van BETA leest als een schelmenroman. “Een vechtersclub waren we”, zegt Ewout Klok. “Het was wij tegen de rest van de wereld. Met als onze voornaamste opposanten de overheid en de oliemaatschappijen.” Klok kan er prachtige anekdotes over vertellen. Met koeien op pad (‘Van heilige koe naar melkkoe’) om te pleiten voor accijnsverlaging, verkleed als Herr Flick en Helga (uit de toenmalige populaire tv-serie ‘Allo ‘Allo!) in actie voor hetzelfde doel en het uitbrengen van de cd ‘De prijs van het tanken moet omlaag’. Met ludieke acties aandacht zoeken voor de goede zaak, op de trom slaan om gehoord te worden. Klok: “Zo hebben we onze plek veroverd. Ik was al vroeg actief in de vereniging en kwam in 1998 in het bestuur. In 2005 werd ik voor het eerst voorzitter, tot 2012. In 2016 werd ik dat opnieuw en op 12 juni leg ik definitief de voorzittershamer neer en doe ik een paar grote stappen terug om de nieuwe voorzitter en het nieuw bestuur alle ruimte geven.”

## **Edsko Schuitema**

Met de ludieke acties wist BETA veelvuldig de media te halen. Die initiatieven bepaalden in die tijd voor velen het beeld van de vereniging. Ondertussen werden er serieuze successen geboekt. “Een van de garagewereld losgekoppelde eigen cao, gezamenlijke brandstofinkoop, een eigen opleidingshuis voor de branche, het aanpassen van de winkelsluitingstijden en nog veel meer. We groeiden in korte tijd uit tot de grootste vereniging voor zelfstandige tankstationondernemers in Nederland. Eén naam kan niet ontbreken als het om de historie van BETA gaat en dat is die van Edsko Schuitema. Hij nam begin jaren ‘90 het initiatief om onze belangenvereniging op te richten en heeft zich tot zijn plotselinge overlijden in 2015 onvermoeibaar voor onze zaak ingezet. We waren toen nog vooral ‘éénpitters’. Het aantal tankstations dat door BETA vertegenwoordigd werd, was ongeveer net zo groot als het ledenaantal. Inmiddels is dat veranderd. De hoeveelheid tankstations nam toe, maar is nu verdeeld over minder leden. Ook zijn de wilde jaren verdwenen. Van rebellenclub zijn we een gerespecteerde gesprekspartner geworden in onder meer Den Haag en de boardrooms van de oliemaatschappijen.”

## **Energiestations**

“Door het clusteren van tankstations zijn we van een vereniging van tankstationondernemers steeds meer veranderd in een vereniging van tankstationondernemingen”, geeft senior adviseur André Braakman van BETA aan. “En de tankstations zelf veranderen door de transitie steeds meer in





## 'Het was wij tegen de rest van de wereld'

energiestations. Met laadpalen, snelladers en waterstof zie je het aanbod verbreden en bereiden de bij ons aangesloten ondernemers en ondernemingen zich voor op de toekomst. Wij zijn ervan overtuigd dat de sector in die toekomst een belangrijke rol kan blijven spelen als leverancier van energie voor mobiliteit. Het netwerk is er en is volledig dekkend met locaties op alle plekken die er in de mobiliteit toe doen; langs snelwegen, provinciale wegen, in steden, bij dorpen, op bedrijfsterreinen. We zouden in ons land wel gek zijn als we dat niet zouden benutten voor het opladen van personenauto's en vrachtwagens, het tanken van waterstof en wellicht het aanbieden van een brandstof die we nu nog niet kennen. Toch zullen onze leden voorlopig nog volop fossiele brandstoffen blijven aanbieden. En misschien wel veel langer dan nu gedacht en door de overheid gewenst en bepaald is. Het op peil brengen van de elektriciteitscapaciteit blijkt een grotere en langduriger opgave dan eerder gedacht. Om het land in beweging te houden, zullen andere brandstoffen de komende jaren nodig blijven. Of dat bijvoorbeeld fossiel

blijft of bio wordt, zal de overheid met onder meer haar prijsbeleid hoofdzakelijk bepalen. Wat het ook wordt, onze ondernemers zullen ervoor zorgen dat burgers en bedrijven niet stil komen te staan."

### Springlevende bedrijfstak

Tim Schoenmakers werkt al 15 jaar voor BETA en maakte zodoende bijna de helft van de historie van de vereniging van dichtbij mee. "Veranderingen zijn van alle tijden", vertelt hij. "Onze leden zijn er altijd goed in geslaagd om zich succesvol aan veranderingen aan te passen. Ik heb daar grote bewondering voor. Ook als vereniging hebben we ons in de loop van de tijd aangepast. BETA is inderdaad begonnen als een 'rebellencub'. Dat paste in die tijd en bij de positie die de sector toen had. In plaats van buiten roepen voor de deur schuiven we nu al jaren aan bij de gesprekstafels. Onze stem wordt gehoord, maar we worden vaak nog wel volledig geassocieerd met fossiele brandstoffen. Dat wordt gezien als het verleden terwijl onze sector weldegelijk een belangrijke rol kan spelen in de toekomst. Daarom is het noodzakelijk dat onze vereniging een transitie doormaakt. Zodat we niet langer gezien worden als een branche die op termijn uitsterft, maar als een springlevende, innovatieve en energieke bedrijfstak die volop toekomst heeft. Daarnaast is er bij onze leden, zoals André al aangaf, ook veel veranderd. In de afgelopen vijf jaar is het heel snel gegaan met de verclustering. Ook dat vraagt om een aangepaste organisatie om zo in de komende jaren optimaal de belangen van de leden te kunnen blijven behartigen. En nee, we hangen onze 'fossiele jas' op 12 juni niet weg aan de kapstok. Zolang die brandstoffen een rol blijven spelen in de bedrijfstak zal daar volop aandacht voor blijven. Wil ik tenslotte nog graag mijn complimenten uitspreken aan het bestuur en de ambassadeurs van BETA omdat zij de moed en visie hebben om te kiezen voor verandering." **B**



# VARO ENERGY

## INVESTEERT 2,3 MILJARD IN DUURZAME ENERGIE

Tekst: Erik Stroosma Foto's: VARO Energy

**DOOR DE ENERGIETRANSITIE EN TOENAME VAN BIJMENGVERPLICHTINGEN NEEMT DE VRAAG NAAR BIOBRANDSTOFFEN DE KOMENDE JAREN STERK TOE. TWEE GROTE SPELERS IN DIE MARKT BEREIDEN ZICH DAAROP VOOR MET GROTE INVESTERINGEN. IN MOVE ON NR.1 BESCHREVEN WE DE GROEIPLANNEN OP DAT VLAK VAN OG CLEAN FUELS. IN DEZE EDITIE STAAT VARO ENERGY CENTRAAL. DAT BEDRIJF INVESTEERT TUSSEN 2022 EN 2026 ONGEVEER 2,3 MILJARD DOLLAR IN DUURZAME ENERGIE.**

**V**ARO Energy is in Nederland vooral bekend in de B2B-markt en van de Argos Tankstations. Het is al weer een kleine tien jaar geleden dat de Rotterdamse brandstoffenhandelaar Argos met het Zwitserse energieconcern fuseerde. Met onder meer de bouw van een bio-kerosinefabriek in Rotterdam en de overnames van groengasproducent Bio Energy Coevorden - een van de grootste biogasproducenten in Europa - EV-softwareclub E-Flux/Road, biogasbroker Renewable Energy Services en EV-infrastructuurbedrijf elxon investeert VARO Energy fors in de markt voor duurzame energie.

“Wij vinden het belangrijk om voorop te lopen en volop deel uit te maken van de energietransitie”, verklaart vice president biofuels en biofeedstock Marcel Andriessen. “Daarnaast voldoen we daarmee aan de wettelijke verplichting om een deel van de door ons geleverde brandstoffen te mengen met biobrandstoffen. Dat verplichte bijmengpercentage neemt steeds verder toe. Zo is door de regering voorgesteld om in 2024 de bijmengverplichting te verhogen van 18,9 naar 28,4% op energiebasis. Ook de vraag van de industrie naar energie en biobrandstoffen neemt enorm toe. VARO wil een leidende rol spelen om aan die vraag te voldoen.”

### Vijf pilaren

“Om maximale controle te hebben over de volumes die we in de markt zetten, zijn we in heel de keten actief”, vertelt Andriessen verder. “Dus ook in het productiegedeelte. Daarom kopen en bouwen we fabrieken waarmee wij zelf biobrandstoffen kunnen produceren. Daar zijn inderdaad flinke investeringen mee gemoeid. Ons bedrijf heeft met zijn aandeelhouders afgesproken dat het in de periode 2022-2026 twee derde van 3,5 miljard dollar kan investeren in het verder ontwikkelen van VARO's Sustainable Energies business. Dat onderdeel bestaat uit vijf pilaren: biobrandstoffen, biogas, waterstof, e-mobility en carbon credits. Met de investeringen

*'Dat nog een en ander gaat gebeuren op het gebied van overnames en samenwerkingen staat buiten kijf'*



# 'VARO Energy wil een leidende rol spelen'



De ingang van groengasproductiefaciliteit VARO Biogas Coevorden.

daarin willen we onze positie in de energiemarkt versterken." Al sinds de oprichting van de onderneming, in 2012, is VARO actief met biobrandstoffen. En eigenlijk al ver daarvoor. "Een van de bedrijven die in de loop van de tijd deel zijn gaan uitmaken van VARO Energy is de Van der Sluijs Groep uit Geertruidenberg", vertelt sales director Netherlands Arnold Scherpenkate. "Ik ben daar in 2003 begonnen en vanaf 2007, bij de invoering van het verplichte bijmengen, mengden we daar al biobrandstoffen bij. Toen nog met 2%. De Van der Sluijs Groep fuseerde met Frisol, wat later onder de naam North Sea Group werd overgenomen door Argos. Inmiddels staat er met trots VARO Energy op mijn visitekaartje."

## Voor wegtransport, scheepvaart en luchtvaart

"Onze afnemers zijn onder andere het wegtransport, de luchtvaart en de scheepvaart", vervolgt Scherpenkate. "Voor elke toepassing zoeken we een brandstof die daar technisch en qua duurzaamheid het beste bij past. Onze samenwerking met bijvoorbeeld Havenbedrijf Rotterdam benadrukt de toewijding die wij hebben om, zelfs in lastige sectoren, klanten te helpen bij het bereiken van net zero. Zo helpen we de zee- en binnenvaart in de grootste haven van Europa met decarbonisatie. Dat doen we door het gebruik van HVO100 te implementeren bij de dienstvloot van het Havenbedrijf." "Bij de voor een bepaalde toepassing gekozen brandstof houden we altijd rekening met een zo hoog mogelijke CO<sub>2</sub>-besparing", aldus Scherpenkate. "Ook selecteren we heel nauwkeurig de grondstoffen, om aan de juiste specificaties te voldoen voor de beste kwaliteit. Daarbij zetten

we volledig in op het gebruik van afval- en residuïstromen; grondstoffen die niet concurreren met voedselgewassen en in de keten de meeste CO<sub>2</sub>-besparen. Want in plaats van dat dit 'afval' verbrand wordt, maken wij er na een ingewikkeld recyclingproces biobrandstof van. Dat levert een CO<sub>2</sub>-reductie op die kan oplopen tot wel 90%."

## Sustainable Aviation Fuel

Gezien het bedrag dat VARO Energy wil gebruiken om de renewables activiteiten uit te breiden, vallen er de komende tijd nog wel de nodige overnames en samenwerkingen te verwachten van de Zwitserse energieconcern. Scherpenkate bevestigt dit, maar wil daar nog geen concrete voorbeelden van geven. "Dat er nog het een en ander gaat gebeuren staat buiten kijf. In Nederland, ja, maar zeker ook daarbuiten. Over de reeds bekende plannen kan ik onder andere zeggen dat we de capaciteit van VARO Biogas Coevorden (zoals Bio Energy Coevorden inmiddels heet, red.) gaan uitbreiden naar circa 650 GWh biogas in 2026. In Rotterdam werken we momenteel aan het technisch ontwerp en het vergunningsproces voor een grootschalige productiefaciliteit voor de duurzame vliegtuigbrandstof SAF, Sustainable Aviation Fuel. Deze faciliteit zal tot 7% van de SAF-doelstelling voor 2030 van de EU leveren en gaat ook HVO produceren."

## Geavanceerde biobrandstoffen

"Voor de productie van biobrandstoffen hebben we een strategisch programma voor de korte en de langere termijn", geeft Andriessen aan. "Voor de korte termijn kijken we hoofdzakelijk naar technologieën die bekend en bewezen zijn en waarbij vloeibare afvalstoffen, zoals gebruikt



Een truck wordt geladen bij VARO Energy Terminal Geertruidenberg.

*'Voor elke toepassing zoeken we een brandstof die daar technisch en qua duurzaamheid het beste bij past'*



## Nieuwe Energie BIOBRANDSTOFFEN

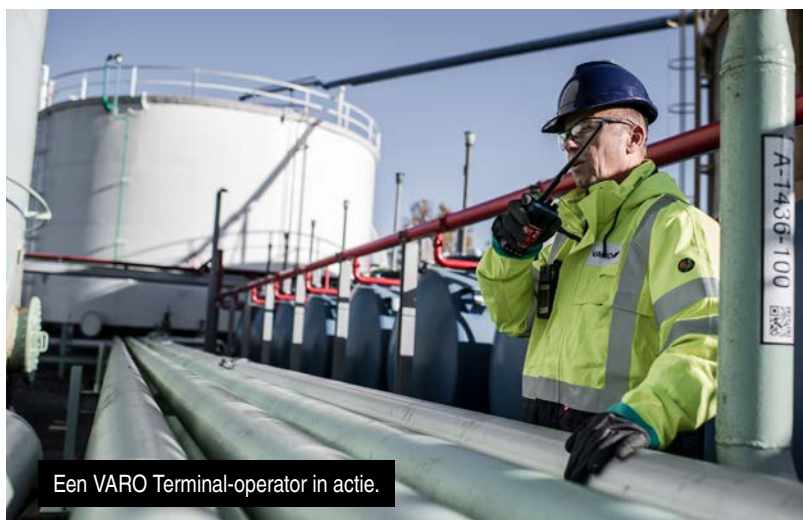
frituurvet en natuurlijke materialen, als grondstof dienen. Voor de lange termijn hebben we een aantal technologieën geselecteerd waarbij ook van vaste afvalstoffen vloeibare biobrandstoffen gemaakt kunnen worden. Daarbij moet je denken aan biomassafracties van afval en residuen uit de bosbouw en houtsector. Voorbeelden daarvan zijn schors, takken, bladeren, naalden en boomtoppen. De opschaling van die nieuwe technieken kost tijd. Daardoor zullen die zogenoemde geavanceerde biobrandstoffen pas in de tweede helft van dit decennium op de markt komen.”

### Duidelijkheid vanuit de politiek

Als het om de productie van biobrandstoffen op de lange(re) termijn gaat, is duidelijkheid vanuit de politiek erg belangrijk voor bedrijven als VARO Energy. Scherpenkate: “Belangrijke Europese wetten voor biobrandstoffen zijn de Renewable Energy Directive (RED), de Fuel Quality Directive (FQD) en het Emission Trade System (ETS2). De bij de EU aangesloten landen moeten zich aan de einddoelen daarvan houden, maar mogen grotendeels zelf de weg daarnaartoe bepalen. Voor ons is het belangrijk dat het nieuwe Nederlandse kabinet straks vroegtijdig duidelijk maakt hoe dit pad er in de aankomende jaren uit gaat zien. Zodat wij daarop kunnen anticiperen en de benodigde investeringen kunnen doen.” **b**



VARO Biogas Coevorden is een van de grootste biogasproductiefaciliteiten in Europa.



Een VARO Terminal-operator in actie.

ADVERTENTIE

# OP ELKE WEG ZORGEN WIJ VOOR DÉ DRIVE...



**BENEGAS**  
AUTOGAS

BENEGAS AUTOGAS  
DÉ DRIVE VAN JOUW STATION



TopGear 25-03-24

## *Speciale benzine verdwijnt bij Duitse tankstations door nieuwe dieselloorten*

'Op dit moment kun je bij de meeste Duitse pompstations vier soorten brandstof tanken: Euro 95 (E5), Euro 95 (E10), Euro 98 (E5) en diesel (B7). Hier gaat verandering in komen. Duitsland voegt nieuwe dieselloorten toe en daarvoor gaat de Euro 95 (E5) plaatsmaken. Vanaf april komt er naast de standaard B7-diesel ook B10. Dit is diesel die met maximaal 10 procent biobrandstof is gemengd.'

BN De Stem 12-02-24

## **Door een wegafsluiting heel goedkoop tanken**

'Een wegafsluiting is nooit leuk, maar als je net precies daar een autobedrijf met tankstation runt, is dat flink balen. Bie Olthof in Nijverdal doet er dan ook alles aan om de schade te beperken. Zo is de brandstofprijs gezakt. De zaak is de goedkoopste van de gemeente. Het autobedrijf is wel bereikbaar, maar dat betekent omrijden. En wie doet dat voor een tankbeurt? "We krijgen nu al 60 procent minder klanten aan de pomp." Toch blijft Olthof positief: "We krijgen straks wel een mooie ruime in- en uitrit."

EenVandaag 25-03-24

## *'Aanbod van wegrestaurants en tankstations moet gezonder'*

'Heb je trek en loop je een gemiddeld wegrestaurant of tankstation in, dan zie je broodjes bal, snoep en snacks. Verleidelijk, maar niet bepaald gezond. Gezonde keuzes zijn prijzig of niet te vinden. Het aanbod langs de snelweg moet flink op de schop, vinden ze bij Wageningen University & Research. Hun specialist Consumptie en Gezonde Leefstijl Maartje Poelman maakt zich zorgen over forenzen en vrachtwagenchauffeurs.'

Telegraaf 09-03-24

## **PSV-back mikt met goals op volle tank benzine**

'PSV-voetballer Sergiño Dest heeft een weddenschap lopen met assistent-trainer Rob Maas. "Ik moet drie goals maken voor het einde van het seizoen. Anders moet ik mijn auto met de hand wassen. En dat ga ik niet doen. Als ik drie keer scoor, moet hij mijn auto voltanken. Ik heb een grote auto met Euro 98."

Duurzaam Nieuws 10-03-24

## **Elektrische rijders massaal terug naar benzine**

'Meer dan de helft van de huidige elektrische rijders wil weer op benzine gaan rijden. Dat is de uitkomst van een jaarlijks berijdersonderzoek onder 4.800 EV-rijders. Maar liefst 54% van de elektrische rijders overweegt terug te keren naar een brandstofauto na 2025, wanneer het belastingvoordeel wegvalt. EV-rijders blijken vooral gemotiveerd door de financiële voordelen om elektrisch te rijden. Door het hoge gewicht van de batterijen gaan berijders van een EV na 2025 tot 60 procent meer belasting betalen dan voor een vergelijkbare brandstofauto.'

# 'VOLOP PERSPECTIEF VOOR AUTOGAS'

**ZIT ER NOG TOEKOMST IN LPG? VOLGENS TEAMLEIDER AUTOGAS/CILINDERS WILFRED VAN RINGELENSTEIN VAN BENEGAS ENERGIE IS DAT ABSOLUUT HET GEVAL: "DE MARKT IS MOMENTEEL LICHT DALEND, MAAR ER LIGGEN ZEKER KANSEN VOOR AUTOGAS ALS TRANSITIEBRANDSTOF. ER IS DAAROM VOLOP PERSPECTIEF."**

**E**ind jaren '80 reden ongeveer 800.000 auto's in Nederland op LPG. Door onder meer ongunstige belastingmaatregelen en het zuiniger worden van benzine- en dieselauto's verloor de op LPG rijdende auto flink terrein. "Nu zijn het er rond de 100.000", geeft Van Ringelstein aan. "Bij eigenaren van bijvoorbeeld oldtimers en pick-uptrucks zien we op dit moment een stijging in het gebruik van autogas. De huidige gasrijders zijn vrijwel allemaal particulieren. Vanaf 15.000 km per jaar loont het financieel al de moeite. Als je minimaal 25.000 km per jaar rijdt, dan heb je de inbouw van een gasinstallatie (gemiddeld 2.000 euro) er bij de huidige brandstofprijzen al in één jaar uit."

"Vergeleken met benzine zorgt autogas voor maximaal 21% minder CO<sub>2</sub>-uitstoot en 81% minder fijnstof," vertelt van Van Ringelstein verder. "En afgezet tegen diesel is de NOx-uitstoot bij gas tot wel 74% lager. Vanwege die duurzame aspecten werkt de Vereniging Vloeibaar Gas (VVG) er hard aan om autogas op de radar van de politiek te krijgen. Het doel van de overheid, dat in 2030 alleen nog emissieloze auto's verkocht mogen worden, is onder meer vanwege de netcongestie niet haalbaar volgens ons. Bij het toch mogelijk maken van het verder verlagen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot van het verkeer in de komende jaren, liggen er grote kansen voor autogas."

## **Minder locaties, meer omzet**

Het perspectief dat Van Ringelstein schetst, onderschrijft Gerard Benërink volledig. Hij is directeur/eigenaar van Weitzelpoort Brandstoffencentrum in het Twentse Vriezenveen. "Met LPG is het nog zeker niet gedaan", zegt hij. "Daarvan ben ik overtuigd."



Gerard Benërink van Weitzelpoort Brandstoffencentrum (midden) met Wilfred van Ringelstein en Maaike Bosma van Benegas Energie.

*'De naam LP Autogas is per 1 april veranderd in Benegas Autogas'*

Weitzelpoort is een van de 375 tanklocaties die Benegas van autogas voorziet. Van Ringelstein: "Daarmee bedienen we ongeveer de helft van de markt in Nederland en zijn we marktleider. Door onder meer de toename van de onbemande stations is het aantal locaties waar je autogas kunt tanken in de afgelopen vijf jaar met circa 300 afgenomen en dat aantal loopt nog licht terug. Voor de overgebleven locaties betekent dat dus meer omzet."

Voor Benërink is een het nooit een optie geweest om LPG uit het aanbod te schrappen. "Nee, zeker niet. Wij zijn een totaalleverancier van energie en daar hoort het breedst mogelijke aanbod bij. Met 27 tankeenheden is ons station





In het kader van een rebranding is de naam LP Autogas per 1 april veranderd in Benegas Autogas en kreeg het merk een nieuw logo en een nieuwe huiskleur.



*'Groen is de kleur die we voortaan voeren voor autogas'*

met vragen over onder andere technische zaken, vergunningen en wet- en regelgeving. Wij geven daarin onafhankelijk advies en zorgen zo voor extra ondersteuning van onze klanten."

het grootste in de regio. Wij bedienen dan ook veel klanten van buiten Vriezenveen. Dat alles bij elkaar zorgt ervoor dat LPG een belangrijk product voor ons is."

### **Onafhankelijk advies**

Het familiebedrijf van Benërink is sinds 1974 actief in de brandstoffenmarkt: "27 jaar geleden liet mijn vader een tankstation bouwen op de locatie waar we nu zitten. Kort daarna zijn we voor LPG klant geworden bij Benegas. Dat zijn we nu ruim 25 jaar. [Met een lach:] Daaruit kun je opmaken dat het goed bevalt. Een van de eerste dingen die ik van mijn vader leerde over onze branche, is dat LPG-rijders scherp op de prijs zijn. Dat is nog altijd zo. Bij de keuze van, en het voorzetten van de samenwerking met een leverancier, is de prijs daarom een belangrijk punt. De prijs die Benegas rekent voor LPG is goed en dat geldt ook voor de kwaliteit en de service. Afspraken worden keurig nagekomen en door de korte lijnen zijn zaken vlot geregeld. Ik heb Wilfred wel eens op een zaterdag gebeld met een probleem. Ik kreeg hem meteen te pakken en hij zorgde, ondanks dat het weekend was, dat het snel geregeld werd. Perfect."

"Wij doen meer dan alleen autogas leveren", benadrukt Van Ringelstein. "Ondernemers kunnen ook bij ons terecht

### **Groene uitstraling**

Het autogas dat Benegas Energie aan Benërink en zijn andere klanten leverde, droeg tot voor kort de naam LP Autogas en had een rood met zwart en wit logo. "In het kader van een rebranding is de naam LP Autogas per 1 april veranderd in Benegas Autogas", zegt marketingmanager Maaïke Bosma. "Met de naamsverandering hebben we ook een nieuw logo geïntroduceerd. Dat is onder meer te zien op de tankwagens die het gas leveren. Het rood is verdwenen en groen is de kleur die we voortaan voeren voor autogas. Daarmee onderstrepen we de groene eigenschappen van gas als meer duurzame brandstof. Ook kijken we met onze klanten mee naar wat we voor hen kunnen betekenen in de energietransitie. Naast autogas leveren we als Benegas Energie ook CO<sub>2</sub>-gecompenseerd propaangas in bulk, gastanks of gasflessen, drijfgassen voor de aerosolindustrie en koudemiddelen." **b**

*'LPG is een belangrijk product voor ons'*

# Een BETA lidmaatschap loont!

Uw contributie van € 898,- kan u veel voordeel opleveren



## BETA advies

**\*Bespaar € 525**

Onze branche gespecialiseerde juristen ondersteunen u op zowel commercieel als juridisch vlak. Met een BETA lidmaatschap zijn de eerste 3 uur advies kosteloos.

\*Op basis van 3 uur juridisch advies á € 175,- per uur



## Interne fraude register

**\*Bespaar € 1200**

Voorkom kostbare verrassingen met gratis deelname aan het waarschuwingsregister van stichting Fraude Aanpak Detailhandel.

\*Gratis bij lidmaatschap, anders € 1.200,- vaste bijdrage



## BETA elektrisch laden

**\*Bespaar € 175**

Onze gespecialiseerde juristen ondersteunen u met laadpaal advies van planning tot plaatsing. Met een BETA lidmaatschap is het eerste adviesgesprek kosteloos.

\*Op basis van 1 uur advies á € 175,- per uur



## Energiebesparing

**\*Bespaar € 300**

DEB (Duurzaam. Energie. Besparen) biedt BETA-leden overzicht en inzicht: waar kunt u nog energie besparen, en welke subsidiemogelijkheden zijn er om uw onderneming te vergroenen?

\*Op basis van de gemiddelde besparing per locatie



## BETA opleidingen

**\*Bespaar € 100**

Kosteloos toegang tot Power UP!: Het nieuwe leerplatform voor medewerkers van tankstations en wasbedrijven.

\*Op basis van 16,5% op lesuren van € 825,- per dagdeel



## Verzekeringen

**\*Bespaar € ???**

Momenteel zijn wij in gesprek met een nieuwe partner voor BETA-verzekeringen. Binnenkort kunnen wij u hier meer informatie over geven.



## BETA pinnen

**\*Bespaar € 500**

Maak gebruik van de korting op het standaard banktarief van de ING en de Rabobank. De scherpe pindeals voor BETA leden met besparen u al gauw honderden euro's!

\*Op basis van de gemiddelde pintransacties per locatie



## Move On Magazine

**\*Bespaar € 45**

Met een gratis abonnement op hét vakblad van de tankstationbranche ben je altijd up-to-date. Een human interest magazine waarin de ondernemer centraal staat.

\*Gratis jaarabonnement t.w.v. € 45,-



## @ Beta-tankstations.nl

Bij elkaar opgeteld heeft u per locatie tot wel €4299,- voordeel!  
bekijk al onze ledenvoordelen op [www.beta-tankstations.nl](http://www.beta-tankstations.nl)



**b**

## Onderhoud olieafscheimers

**\*Bespaar minimaal € 290**

Teeuwissen Rioolreiniging verzorgt onderhoud en inspecties aan olie- en vetafscheimers, tegen scherpe BETA-tarieven, geheel conform huidige wet- en regelgeving.

*\*Inclusief gratis locatiebezoek en werkplan t.w.v. € 207,-*



## Onderhoud vetafscheimers

**\*Bespaar minimaal € 255**

Teeuwissen Rioolreiniging verzorgt onderhoud en inspecties aan olie- en vetafscheimers, tegen scherpe BETA-tarieven, geheel conform huidige wet- en regelgeving.

*\*Inclusief gratis locatiebezoek en werkplan t.w.v. € 207,-*



## Milieuzorg

**\*Bespaar minimaal € 495**

Sluit u een nieuw milieuzorg contract af bij Mokobouw, dan bieden zij u als BETA-lid het uitzoeken en digitaliseren van het Installatie Handboek geheel gratis aan.

*\*Normale prijs € 495,-*

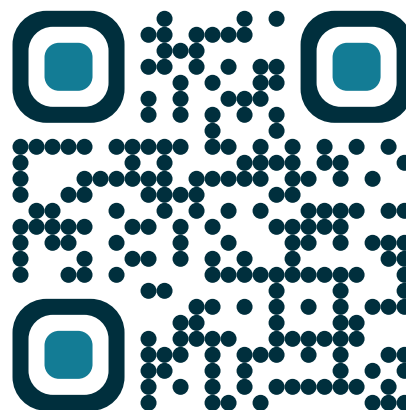


## Voordeelpartner worden?

Ziet u kansen voor uw product of dienst als voordeelpartner? Neem dan contact op met:

Angela de Boer  
085-007 13 61  
angela@eendrachtbv.nl

**Lees hier alles  
over BETA voordeel!**



**Beta-tankstations.nl  
/voordeel**

**Bespaar**

**€**

**4000,-**

**Onder de streep!**

**• BETA Voordeel**

Tekst en foto's: Erik Stroosma

# DAVEY AERS WIST OP Z'N TIENDE AL DAT HIJ HET BEDRIJF WILDE OVERNEMEN

**WETEN WAT JE WIL IN HET LEVEN. VOOR SOMMIGE MENSEN IS HET EEN HELE STRIJD OF ZOEKTOCHT OM DAAR ACHTER TE KOMEN. NIET VOOR DAVEY AERS (20). HIJ WIST OP ZIJN TIENDE AL WAT HIJ WOU: DE AERS GROEP OVERNEMEN. NU, TIEN JAAR LATER, STUDEERT HIJ BEDRIJFSKUNDE EN -MANAGEMENT AAN HET HBO EN WERKT HIJ ALS 'DIRECTEUR IN OPLEIDING' IN HET FAMILIEBEDRIJF.**

**H**et kantoor van de Aers Groep vind je aan de rand van Nederland. Op een paar kilometer van de Belgische grens in het kleine dorp Draaibrug (gemeente Sluis) zit de hoofdvestiging van het bedrijf. De oorsprong van de onderneming ligt 10 km noordelijker in Zeeuws-Vlaanderen, in het stadje Oostburg. Daar begon Jacobus Aers in 1927 met een petroleumhandel en stoepomp voor benzine. Inmiddels leidt zijn kleinzoon, en de vader van Davey, Jackij Aers het familiebedrijf. Davey: "Mijn opa, Johan Aers, was tot op hoge leeftijd nog dagelijks in het bedrijf te vinden. Hij is in december op 89-jarige leeftijd helaas overleden. Mijn broer Youri (21) en ik zijn de vierde generatie in het familiebedrijf. Youri houdt zich bezig met het transportgedeelte van de Aers Groep. Anders dan ik had hij niet als kind al dat hij het bedrijf in wilde. Mijn broer wilde graag boer worden, maar zonder eigen land is dat een moeilijk verhaal. Uiteindelijk besloot hij toch het familiebedrijf in te gaan en is hij zich gaan

richten op het onderdeel dat hem het meest aanspreekt. Het wagenpark van Aers Transport bestaat uit twee trekkers, waaronder een splinternieuwe Mercedes-Benz Actros L, een tankoplegger, tankaanhangwagen en een citytrailer. Hiermee vervoeren Youri en de chauffeurs brandstoffen en smeermiddelen naar klanten in met name Zeeland, (West-) Brabant en België."

*'Hetzelfde werk  
doen als mijn vader  
heeft mij altijd  
aangesproken'*





Davey Aers combineert zijn hbo-studie met een baan als administratief medewerker bij het EV-onderdeel van de Aers Groep.

*'Ik ben trots op het bedrijf en hoe mijn vader het succesvol heeft uitgebouwd'*

#### **Directeur in opleiding**

Vanaf zijn tiende wist Davey dus dat hij het bedrijf wilde overnemen: "Ja, dat zei ik altijd. Op die leeftijd had ik geen idee wat dat precies inhield, maar hetzelfde werk doen als mijn vader heeft mij altijd aangesproken. Ook toen ik ouder werd en meer begreep wat het inhield, veranderde dat niet. Ik ben nooit door mijn ouders gepusht. Het komt echt uit mijzelf. Als kind wilde ik ook graag helpen, maar kinderen en gevaarlijke stoffen zijn natuurlijk geen goede combinatie dus dat vonden mijn ouders niet goed. Later mocht ik wat klusjes doen waarbij ik 'weinig kwaad kon aanrichten', zoals vakkenvullen in de shops en opruimen van het archief. Inmiddels heb ik van alles en nog wat gedaan in het bedrijf, zowel bij de tankstations (de Aers Groep heeft er negen, waarvan drie bemand) als op kantoor. Ik vind het belangrijk om te weten hoe alles werkt, bij de stations, de carwash, op kantoor, in het magazijn. Als ik ergens moet bijspringen, moet ik wel weten hoe bijvoorbeeld de kassa op een station werkt. Als 'directeur in opleiding' moet je leren hoe je overal inzetbaar bent. Net zoals mijn vader dat nu als directeur is."

#### **Duurzaam in beweging**

"Na de havo ben ik in 2022 bedrijfskunde en -management gaan studeren aan de HZ University of Applied Sciences in Vlissingen", vertelt Davey verder. "In mei van dat jaar, meteen na mijn examen, ben ik als administratief medewerker



## Next generation

### DAVEY AERS

in dienst gekomen bij het familiebedrijf. Het aantal uur dat ik werk wisselt en is afhankelijk van mijn studie. Gemiddeld komt het neer op twee à drie dagen in de week. Daarnaast werk ik nog twee avonden in het weekend in een cafetaria in Groede. Dat doe ik samen met een aantal vrienden. We werken hard, maar hebben ook heel veel lol samen. Zolang ik studeer, blijf ik zeker daar nog werken.”

“‘Duurzaam in beweging’ is de slogan die de Aers Groep voert. Dat komt onder meer tot uiting in Aers Energy en het aanbieden van waterstof – in de loop van dit jaar bij ons tankstation in IJzendijke en vanaf Q1 volgend jaar bij de nu nog in aanbouw zijnde Aers Truckstop Zeebrugge Haven. Aers Energy houdt zich bezig met alles wat met elektrisch opladen te maken heeft; laadpalen, laadpleinen, onze laadpas. Bij dat onderdeel van de groep werk ik momenteel. In 2018 zijn we met laadpalen begonnen. We exploiteren er inmiddels ruim 500, waaronder ongeveer 350 bij Roompot vakantieparken in Nederland, België en Duitsland. Eind dit jaar hopen we de 600 te bereiken.”

#### Focus op laadpalen

Bij Aers Energy verzorgt Davey voor klanten die één of meerdere oplaadzuilen willen heel het traject. Dat gaat van de keuze van de laadpaal tot en met de ingebruikname. Davey: “Alles nemen we, samen met de installateurs waarmee we werken, desgewenst uit handen van de klant. De vergunningaanvraag, netwerkaansluitingen, plaatsing. We kunnen klanten volledig ontzorgen. Ik vind het leuk om te doen en elke dag is weer anders. Hoe een dag verloopt is nooit te voorspellen. Voor je het weet gaat de telefoon en moet je opeens een probleem oplossen. Dat maakt het werk uitdagend. Er gebeurt ook van alles op het vlak van EV. Daardoor moet je goed op de hoogte blijven. Voorlopig ligt mijn focus op de laadpalen. Na verloop van tijd zal ik mij, als ‘directeur in opleiding’, met een ander onderdeel van de groep gaan bezighouden. Als zoon van de directeur bevind

ik mij in een bijzondere positie en krijg ik kansen die een ander niet zo snel krijgt. Dat realiseer ik mij heel goed. Maar ook ik moet mij bewijzen en mijn werk zo goed mogelijk doen. Op kantoor ben ik dan ook niet ‘het zontje van de baas’, maar gewoon één van de medewerkers. Niks meer en niks minder. Iemand die net zo hard meewerkt en in is voor een lolletje.”

#### Geheim van Aers

Het bedrijf dat de 10-jarige Davey later wilde overnemen is ten opzichte van toen enorm veranderd. “Van een oliehandel zijn we energieaanbieder geworden. Het bedrijf heeft zich verbreed en is in de afgelopen vijf jaar enorm gegroeid. Er kwamen tankstations bij, Aers Energy is succesvol in de markt gezet, de verkoop van smeermiddelen via Aers Lubricants nam sterk toe en in België bouwen we de ‘truckstop

Davey met zijn vader Jackij Aers, de directeur/eigenaar van de Aers Groep.



Het tankstation van de Aers Groep in het Zeeuws-Vlaamse IJzendijke.







*'Op kantoor ben ik niet 'het zoontje van de baas', maar gewoon één van de medewerkers'*

van de toekomst', met 140 bewaakte parkeerplaatsen, een tankstation, snelladers voor vracht- en personenwagens, een restaurant en allerlei andere faciliteiten voor chauffeurs en hun trucks. De truckstop komt bij een afslag van de A11 en gaat volgend voorjaar open. Ik ben trots op het bedrijf en hoe mijn vader het succesvol heeft uitgebouwd. Door de groei moet de vestiging hier in Draaibrug ook uitgebreid verbouwd worden. Die duurt tot in de zomer. In oktober vieren we die vernieuwing met een open dag. Door de verbreding van de activiteiten van de Aers Groep zit er ook op de lange termijn toekomst in het bedrijf. Daarom stap ik er vol vertrouwen in en hoop ik samen met mijn broer mooie nieuwe hoofdstukken aan de historie van Aers te kunnen toevoegen."

Tegen het einde van het gesprek loopt vader Jackij Aers de ruimte binnen. Davey is dan net aan het vertellen dat de tankstations van Aers geen last hebben van de 'grens-problematiek', terwijl een daarvan slechts drie kilometer van de grens ligt. "De omzet van onze tankstations is vorig jaar met 121% gestegen", zegt Jackij. "Hoe wij doet doen? Dat zeg ik niet en zal niemand je hier vertellen. Dat is ons geheim, maar het lukt ons ondanks de veel lagere brandstofprijzen in België om groei te realiseren met onze tankstations." **b**

# BIJEENKOMST OVER LEERBEHOEFTE IN DE BRANCHE

**HET TEAM VAN BETA OPLEIDINGEN VERZORGDE IN FEBRUARI EEN BIJEENKOMST OVER LEERBEHOEFTE. VERSCHILLENDE HR-MEDEWERKERS VAN BETA-LEDEN WOONDEN DIE BIJ DE FOCUS LAG OP HET IDENTIFICEREN EN BEGRIJPEN VAN DE LEERBEHOEFTE IN DE ENERGIESTATIONBRANCHE. DUIDELIJK WERD DAT DE ARBEIDSMARKTKRAPTE EN VOORTDURENDE TECHNOLOGISCHE EN ECONOMISCHE VERANDERINGEN GROTE INVLOED HEBBEN OP DIE BEHOEFTE.**

**“H**et was een waardevolle bijeenkomst”, zegt Pauline Forma van BETA Opleidingen. “De HR-medewerkers en wij hebben beiden meer inzicht gekregen in elkaars perspectieven en ervaringen als het gaat om leerbehoeftes in de branche. Die behoeftes veranderen voortdurend door de ontwikkelingen in de bedrijfstak. Daarom is het goed om blijvend met elkaar te spreken over de wensen en behoeftes die er leven op het vlak van leren en ontwikkelen. Daar willen we graag heel de branche bij betrekken. Met een grotere groep willen we dan ook op korte termijn een vervolg geven aan deze bijeenkomst. Leden of (HR-)medewerkers van BETA-leden die daar graag aan willen deelnemen, kunnen ons dat laten weten via de contactgegevens van BETA Opleidingen op deze pagina’s.”

## **Klassikaal en online**

Bij de bijeenkomst in februari sparden de deelnemers onder andere met elkaar over effectieve leermethodes voor medewerkers in de energiestationbranche. Daarbij passeerden zowel klassikaal als individueel (online) leren de revue. “Vragen als ‘hoe pakken wij dit aan’, ‘past daar nog steeds online leren bij’ en ‘wat wordt de toekomst’ kwamen daarin voorbij”, geeft Forma aan. “De meesten gaven aan dat het steeds meer een ‘blended’ variant wordt, dus een mix van e-learning en klassikaal. Inzichten in de voor- en nadelen van beide vormen werden vervolgens met elkaar gedeeld. Van de klassikale trainingen werd onder meer de directe interactie als positief gezien. Ook vinden medewerkers die trainingen vaak leuk, gaven de HR-mensen aan. Verder werd als pluspunt genoemd dat bij de klassikale methode het ‘samen zijn’ beter naar voren komt. Online leren wordt daarentegen weer als meer toegankelijk gezien en als effectief

tief middel om in korte tijd veel over de branche te leren. De conclusie was dan ook dat de wens ligt bij een mooie verdeling tussen klassikaal en online.”

## **Duurzame inzetbaarheid**

Een ander belangrijk thema dat op de agenda stond was duurzame inzetbaarheid. Esmee Schrama, die bij De Eendracht consultant duurzame inzetbaarheid en vitaliteit is, hield daar een presentatie over. Forma: “Dat is een hot topic. Veel ondernemingen zijn hiermee al goed op weg, maar zoeken vaak nog naar optimalisatie op dit gebied. In haar heldere presentatie voorzag Esmee de HR-medewerkers van nuttige informatie. Bijvoorbeeld over de MDIEU (Maatwerkregeling Duurzame Inzetbaarheid en Eerder Uittreden) subsidie die bedrijven kunnen aanvragen in het kader van duurzame inzetbaarheid. Ook lichtte zij toe wat je als bedrijf precies kunt scharen onder duurzame inzetbaarheid en hoe je die manier van werken in je bedrijf kunt stimuleren en medewerkers daarvoor kan motiveren. Vanuit De Eendracht bieden we overigens ondersteuning en informatie over dit onderwerp aan de leden van BETA. Na de presentatie van Esmee wisselden de aanwezigen ideeën met elkaar uit over het opzetten van programma’s voor bijscholing en het bevorderen van een leercultuur binnen een organisatie.”

## **Imago en transitie**

Tenslotte gaf senior adviseur André Braakman van De Eendracht een presentatie over de imagocampagne van BETA (zie voor dit onderwerp ook pagina 42 en 43) en de transitie van de vereniging (lees daarvoor ook het artikel op pagina 22 en 23). “In die transitie wil BETA er nóg meer voor de ondernemingen zijn”, aldus Braakman. “Ook op het gebied van HR, met het geven van ondersteuning bij het opleiden en ontwikkelen van medewerkers. Dat willen we onder meer doen met dit soort bijeenkomsten en uiteraard Power Up!. Daarom zullen de bijeenkomsten in het vervolg breder van opzet zijn en te bezoeken voor alle belangstellende leden.”

## **Kennis uitwisselen**

Een van de HR-professionals die bij de bijeenkomst bezocht is Mariëlle Vissers. Zij is senior HR-functionaris bij Vissers Energy Group. “Het was een interessante bijeenkomst met informatieve presentaties”, zegt zij. “Duurzame inzetbaarheid en het gebruik van verschillende leermethodes zijn belangrijke thema’s in ons vakgebied. Daar zijn we



# 'Bij de meesten ligt de wens bij een mooie verdeling tussen online en klassikale trainingen'

allemaal mee bezig. Met elkaar daarover praten en kennis uitwisselen maakt dit soort bijeenkomsten extra boeiend en waardevol. Het is heel fijn om zo nu en dan met vakgenoten te kunnen praten en te horen hoe zij bepaalde zaken oplossen. Daar neem je altijd wat van mee. Wij zijn heel blij met Power Up!. Ik zou niet weten hoe we het zonder dat leerplatform zouden moeten doen. Vanwege het grote gebied waarin ons netwerk ligt, bieden we vooralsnog alleen de e-learnings aan onze medewerkers aan. Door de

positieve verhalen, die ik bij de bijeenkomst over klassikale trainingen hoorde, ga ik zeker bekijken in hoeverre die in te passen zijn in onze organisatie en wat de meerwaarde daarvan kan zijn."

Wie graag wil deelnemen aan een volgende bijeenkomst van BETA Opleidingen, kan zich daarvoor aanmelden door te bellen naar 085 00 71 362 of een e-mailen te sturen naar [opleidingen@beta-tankstations.nl](mailto:opleidingen@beta-tankstations.nl). **b**





*'Van huis uit heb ik geleerd dat de klant altijd op eerste plaats komt'*

# PETER SALLAERTS GENIET NU NOG MEER VAN HET LEVEN

Tekst en foto's: Erik Stroosma



Peter Sallaerts in visrestaurant Pesca in Rotterdam waarvan zijn zoon Sven mede-eigenaar is.





Corona kreeg hem er bijna onder, maar Peter Sallaerts overleefde het virus en geniet nu nog meer van het leven dan daarvoor.

## OP DE 'GREEN'. DAAR SPEELT EEN GROOT DEEL VAN HET 'LIFE AFTER PETROL' VAN PETER SALLAERTS (73) ZICH AF. MAAR DE GEPENSIONEERDE AUTO- EN TANKSTATIONONDERNEMER DOET VEEL MEER DAN ALLEEN GOLFFEN. HIJ IS BUDDY VAN WERKZOEKENDEN, BEGELEIDT EN ADVISEERT JONGE ONDERNEMERS EN IS EEN BETROKKEN VADER VAN ZIJN TWEE ZOONS.

**I**n de opsomming in het intro ontbreekt nog één belangrijke bezigheid van Peter Sallaerts. Die is ook golfgerelateerd. Het is de rol van marshal bij golfbaan De Swinkelsche in het Brabantse Someren. “Vroeger heb ik een tijdje wel bij de politie gewild”, zegt hij. [en dan lachend:] “Als pensionado is me dat op een bepaalde manier toch nog gelukt. Een marshal is trouwens ook niet echt de ‘politieagent’ van de golfbaan. Je bent vooral gastheer, maar houdt wel in de gaten of er veilig en volgens de spelregels gegolfd wordt.” “Sinds mijn pensioen ben ik meer op de golfbaan te vinden”, vertelt Sallaerts verder. “Ik beleef er veel plezier aan. Het houdt je fit, je bent lekker buiten en het is gezellig. Omdat buitenzijn in Nederland lang niet altijd even ‘lekker’ is, zit ik ongeveer twee maanden per jaar in Zuid-Spanje. Hoofdzakelijk om te golfen. In je korte broek en in de zon is dat net even leuker. Toen ik mijn bedrijven nog had, zette ik golf ook in als relatiemiddel. Dan nodigde ik klanten uit om een dagje te gaan golfen. Na een gezellige dag op de baan en in het clubhuis bleven zij vaak klant voor het leven.”

### Dag en nacht paraat

De klanten waarover Sallaerts spreekt waren relaties van zijn autobedrijven, tankstations en assurantiekantoor. “Mijn vader begon in 1946 een universeel autobedrijf met een stoepomp aan huis in Valkenswaard, het dorp waar ik nog altijd woon. Zoals dat vroeger ging, werkte heel het gezin mee. Tussen het huiswerk maken door moest ik de pomp bedienen. Van huis uit heb ik geleerd dat de klant altijd op eerste plaats komt. Dat ging best ver bij ons. Als iemand zonder benzine 's nachts aanbelde, dan sprongen we uit bed en vulden de tank. In 1959 werd mijn vader dealer van DAF-personenauto's. Nieuwe auto's haalde hij zelf op bij de fabriek in Eindhoven. Die rekende hij contant af – later met een cheque – en reed ze vervolgens naar Valkenswaard. Zo ging dat in die tijd. Na de overname van DAF werden we Volvo-dealer en dat bleven we tot 1999. Ik zeg ‘we’, want in de jaren '70 ben ik in het autobedrijf van mijn vader gaan werken. Dat was na het afronden van de MTS Autotechniek in Apeldoorn. Dat mijn oudere broer Carlo en ik het bedrijf in zouden gaan, was een vanzelfsprekendheid. Ik vond het

ook niet erg, want de combinatie van ondernemen en auto's sprak mij aan.”

### Groei en verkoop

Het bedrijf van de Sallaerts groeide. Er kwamen tankstations bij, een nieuwe vestiging met het dealerschap van Peugeot en vanuit de verkoop van autoverzekeringen aan klanten ontstond een eigen assurantiekantoor. “Toen mijn vader op een gegeven moment stopte, zetten mijn broer en ik het familiebedrijf voort. Midden jaren '90 werd mijn broer helaas chronisch ziek. Vanaf dat moment heb ik het bedrijf alleen geleid. In die tijd kwam het dealerschap van Mazda erbij en in 2001 werden we ook Peugeot-dealer in Helmond. Het aantal tankstations dat we in de regio Zuidoost-Brabant exploiteerden groeide in die periode naar tien. In 2007 had ik gesprek met de accountant. Voor een betere spreiding van de kosten adviseerde hij mij er nog een autobedrijf bij te nemen. Daar had ik helemaal geen trek in en nam daarop direct het besluit om de autobedrijven te

*'Ik ben erg trots op mijn zoons en heb een hechte band met hen'*

verkopten. Dat waren er toen nog twee, de dealerschappen van Peugeot in Valkenswaard en Helmond. Met Mazda waren we in 2003 al gestopt en bij een netwerkorganisatie in 1999, zegde Volvo na veertig jaar het contact met ons op. Wat me wel teleurgesteld heeft, is hoe grote automerken en oliemaatschappijen met hun afnemers omgaan. Als de samenwerking stopt, ook al heb je tientallen jaren zaken gedaan met elkaar, hoor je nooit meer wat. Het is echt uit het oog, uit het hart. Jammer.”

### Achter de kassa

Zijn assurantiekantoor deed Sallaerts overigens in 2002 al van de hand. “Daar had ik ook het minst mee. Ik ging me volledig richten op de tankstations en het beheren van het vastgoed van de holding. Inmiddels had het bedrijf nog vier tankstations, waarvan één snelweglocatie langs de A67 bij Geldrop. Van elke dag een volle agenda kreeg ik het na de verkoop van de autobedrijven een stuk rustiger. Dat beviel me slecht en ik ben toen iets gaan doen wat sommige mensen misschien gek vinden; ik ging drie dagen in de week werken bij ons Esso-station (Meelakkers, red.) aan de rijksweg. Gewoon achter de kassa. Om half zes 's ochtends beginnen en klanten helpen. Ik vond het heerlijk om te doen en commercieel was het ook een succes. Je zit er met je neus bovenop. Ziet alles, hoort alles. Waar is veel vraag naar, waar liggen nog kansen? Aan Sligro had ik ook een fijne sparringpartner. Zij gaven tips en advies en we probeerden samen producten uit. Van alles wat ik gedaan heb in mijn werkende leven was dat uiteindelijk het leukst; achter de kassa in mijn eigen tankstation. In 2017 liep de concessie af en ben ik op 67-jarige leeftijd met pensioen gegaan. We hadden toen nog één ander station en dat is in die periode ook verkocht.”

### Buddy en sparringpartner

Na zijn pensionering is Sallaerts de kennis en ervaring die hij als ondernemer en werkgever opdeed in dienst gaan stellen van anderen. “Ik doe mee aan BuddyWerkt van het UWV. Bij dat project begeleid ik als coach oudere werkzoekenden bij het vinden van een baan. Ook help en adviseer ik jonge ondernemers. Dat doe ik op verzoek. Ik heb er tien ‘onder mijn hoede’ nu. Het is erg leuk om te sparren met dat jonge talent.”

Op zijn LinkedIn-pagina omschrijft Sallaerts zich als ‘ondernemer, coach, sparringpartner en trotse vader’. Dat laatste komt onder meer naar voren uit de plek waar hij wil afspreken voor dit interview: visrestaurant Pesca in Rotterdam. Zijn zoon Sven is daar mede-eigenaar van. “Ik heb twee zoons, Sven van 35 en Jorg van 33. Ik heb nooit gewild dat ze het bedrijf in gingen. De 80-urige werkweken en de



*‘Van alles wat ik gedaan heb, was werken achter de kassa op het tankstation het leukst’*

stress en de zorgen wilde ik ze besparen. Gelukkig hadden ze die ambitie ook niet. Sven wilde al vanaf jonge leeftijd naar de Hotelschool in Maastricht. Jorg heeft bedrijfskunde en financieel management gestudeerd en is de financiële wereld ingegaan. Eerst bij ING en nu is hij vice president bij een private equity maatschappij. Beiden wonen in Amsterdam en aan de omgang met hun klanten merk je dat ze de genen van de Sallaerts familie hebben. Ook bij hen staat de klant altijd op één.”

### Op de IC

Pesca in Rotterdam is niet het enige restaurant waarvan Sven Sallaerts mede-eigenaar is. “Samen met zijn compagnon Joseph de Jong heeft Sven Unique Concepts opgericht. Zij ontwikkelen bijzondere horecaconcepten voor de Nederlandse en buitenlandse markt. Op dit moment nemen zij deel in 16 horecaconcepten in Nederland. En dit voorjaar openen ze bijvoorbeeld Pesca visrestaurants in Hamburg en Nice. Ik ben erg trots op mijn zoons en heb een hechte band met hen. Ik hoop nog lang deel uit te kunnen maken van hun levens. Het had trouwens niet veel gescheeld of ik was er niet meer geweest. Tijdens de coronapandemie heb ik tien dagen op mijn buik op de IC gelegen en moest ik daarna tien weken revalideren. Toen ik het ziekenhuis uitkwam, moest ik namelijk opnieuw leren lopen. Door die ervaring besef je hoe betrekkelijk alles is. Ik sta sindsdien veel rustiger en meer ontspannen in het leven en geniet veel meer.” **b**







Het meest effectieve communicatiekanaal  
voor merkimago en corporate waarden.

# THINK BIGGER



Nu ook met de HIFI soundbar. Maak van je pomp een krachtig medium.

Wil je ook NozzleTV op jouw tankstation? Bel **085-8770618** of mail **sales@nozzletv.nl**

# NICK EN RUUD ZIJN HET GEZICHT VAN FASE TWEE IMAGOCAMPAGNE

**BOVEN VERWACHTING, ZO OMSCHRIJFT DE BETA-WERKGROEP HET VERLOOP VAN 'WERKEN BIJ EEN TANKSTATION' TOT NU TOE. DE IMAGOCAMPAGNE BOEKT ONLINE EN OP SOCIAL MEDIA GOEDE RESULTATEN, GEEFT ANDRÉ BRAAKMAN VAN BETA AAN. "INMIDDELS IS DE TWEDE FASE VAN START GEGAAN MET ONDER MEER NIEUW BEELD EN DE VERHALEN VAN NICK EN RUUD."**

**D**e nieuwe fase van 'Werken bij een tankstation' begon ongeveer half maart. Rond die periode verschenen de foto's en verhalen van Nick en Ruud op social media (Facebook, Instagram, LinkedIn) en de campagnewebsite [werkenbijeen-tankstation.com](http://werkenbijeen-tankstation.com). Nick is manager van een tankstation en Ruud is tankstationmedewerker. Het zijn geen acteurs of modellen, maar 'echte mensen' die ook daadwerkelijk op een tankstation werken. Voor de campagne zijn beiden geïnterviewd

en hun 'inside story' wordt ingezet om potentiële nieuwe medewerkers enthousiast te maken. Braakman: "Wie kan nu beter vertellen hoe veelzijdig en aantrekkelijk het werk op een tankstation is dan de medewerkers zelf? Niemand natuurlijk. Daarom kozen we voor deze opzet. Nick en Ruud weten precies wat werken op een tankstation inhoudt en brengen dat heel goed over in hun interviews. Ruud is wat ouder en Nick een wat jongere medewerker. Dat sluit goed aan bij de doelgroepen waarop wij ons richten: ouderen, jongeren en volwassenen."



Tankstationmanager Nick vormt samen met medewerker Ruud het gezicht van de tweede fase van 'Werken bij een tankstation'.



In het interview met hem op de campagnesite vertelt tankstationmedewerker Ruud de omgang met klanten een van de leukste onderdelen van zijn werk te vinden.

### Avontuur vol verrassingen

Nick werkt nu 4,5 jaar op een tankstation. In het interview met hem wordt onder meer gevraagd waarom hij daar is gaan werken. Zijn antwoord: “De diversiteit van het werk trok mij aan. Ik kom uit de supermarktwereld waarin je veel bezig bent met dezelfde taken. Een taak wordt aan je toegewezen, en die taak voer je vervolgens vrijwel heel de week of dag uit. Hier op het tankstation is geen enkele dag hetzelfde. Elke dag brengt nieuwe uitdagingen en gebeurtenissen met zich mee. Van opvallende auto's tot klanten die soms ontevreden zijn of juist heel vrolijk. Dat maakt het leuk.” Ook heeft Nick een boodschap aan mensen die overwegen om te gaan werken in de tankstationbranche: “Kom werken in een turbulent georganiseerde wereld!”, zegt hij allereerst met een knipoog. Om er daarna aan toe te voegen: “Het tankstation is voor mij niet zomaar een plek om te werken. Het is een avontuur vol verrassingen en uitdagingen en vooral één die veel interactie brengt met de kleurrijke wereld van klanten en voertuigen.”

*'Kom werken in een turbulent georganiseerde wereld!'*

### Interactie met klanten

Ruud werkt al meer dan 12 jaar op een tankstation. Gevraagd naar zijn lange dienstverband zegt hij: “Wat ik zo leuk vind aan het werk is de omgang met de mensen; de klanten, de verschillende mensen die hier elke dag weer komen. Geen dag is hetzelfde. Ik sta achter de kassa, maak schoon, zit één keer per week op kantoor, mag bestellen. Het werk op het station is gewoon heel divers.”

Ook vertelt de enthousiaste medewerker over zijn verantwoordelijkheden: “Zelfstandigheid is daarbij belangrijk. Je staat regelmatig alleen en hebt dan de verantwoordelijkheid voor het tankstation. Zorgen dat alles op rolletjes loopt, maar ook openen en sluiten behoort tot mijn takenlijstje. Het is dan wel niet mijn tankstation, maar ik voel me er wel verantwoordelijk voor. Dat vind ik mooi, dan krijg je gevoel bij je werk.”

Ruud geeft verder onder meer aan het heerlijk te vinden om ervoor te zorgen dat alles goed gaat op het station. “Schoonmaken is op zich heel leuk, maar ook achter de kassa staan, geeft me voldoening. Dat is de plek waar je écht die interactie hebt met klanten. Als ik mensen een broodje verkoop en ze gaan met een goed gevoel de deur uit, vind ik dat tof.”

### Bijna 17.000 bezoekers

Voor de verhalen van Nick en Ruud moeten potentiële nieuwe medewerkers de website werkenbijtankstation.com bezoeken. Dat deden tot en met eind maart bijna



17.000 mensen. Daarvan klikten ruim 13.000 personen op de vacaturepagina's van tankstationlocaties op de campagnesite. Het totaal aantal weergaven op social media was tot en met eind maart 515.875. De campagne begon op 16 november. Braakman: “De werkgroep is erg te spreken over de resultaten. De campagne bereikt veel mensen en de uitingen spreken aan. Dat blijkt onder andere uit de engagementsscore op social media. Daaronder vallen bijvoorbeeld reacties, likes en tags. Die ligt met 50% boven het gemiddelde. Dat geldt ook voor de tijd die men besteedt aan het kijken naar de posts. Bij ‘Werken bij en tankstation’ is dat 40 seconden terwijl aan vergelijkbare posts gemiddeld genomen maar 30 seconden besteed wordt.” **b**



Nick (links) en Ruud (midden) met het team waarmee zij werken.



**De passie van...**  
**JEROEN HOUWELING**

**Dr. Stöcker**

EXCELLENT IN CARWASH PRODUCTS



Mede-eigenaar Jeroen Houweling van Dr. Stöcker Benelux zit al bijna 25 jaar in de carwashchemie.

*'Het succes van Dr. Stöcker Benelux is geen soloactie'*





# 'DE PASSIE VOOR DR.STÖCKER DEEL IK MET MIJN COLLEGA'S'

Tekst en foto's: Erik Stroosma

**ER ZIJN WEINIG MENSEN DIE CARWASHCHEMIE ZO ENTHOUSIAST AAN DE MAN - EN VROUW - KUNNEN BRENGEN ALS JEROEN HOUWELING VAN DR.STÖCKER BENELUX. EEN VAN ZIJN KLANTEN IS PAULIEN GEERLINGS VAN TANKSTATION REUVER. VANWEGE ZIJN PASSIE VOOR ZIJN WERK, EN DE PRODUCTEN DIE HIJ VERKOOPT, DROEG ZIJ HEM VOOR DEZE RUBRIEK VOOR.**

**E**igenlijk komt het interview met Houweling (44 jaar) een jaar te vroeg. Volgend voorjaar zit hij 25 jaar in het carwashvak. "In april 2001 ging ik aan de slag bij WashTec Benelux", zegt Houweling. "Via de overbuurman van mijn vriendin, die inmiddels mijn vrouw is, kwam ik daar terecht. Ik werkte als junior sales representative bij een bedrijf dat beveiligingssystemen verkocht. Verkopen zit mij in het bloed. Ik kom uit een familie van marktkooplui en heb zelf ook op de markt gestaan. Ik kon bij wijze van spreken eerder verkopen dan lopen. De systemen verkopen was daarom geen probleem, maar het feit dat het daarbij bleef, sprak mij niet zo aan. Je verkoopt een beveiligingssysteem aan een bedrijf en daar blijft het bij. Dan is het door naar de volgende klant. Je bouwt niets op met je klanten en juist dat gedeelte van het vak vind ik heel leuk; het persoonlijk, het contact met de klant, het bouwen aan een band, het inzetten op een langdurige relatie. Bij de beveiligingssystemen zat dat er niet in en daarom ging ik op zoek naar wat anders. Een overstap naar de carwashbranche leek mij wel wat. Als klein jochie had ik al een passie voor auto's. Ik was zo'n jongetje dat op de achterbank alle merken opnoemde van de auto's die passeerden. Auto's, en alles wat daar mee te maken heeft, ben ik altijd leuk blijven vinden. Zo ben ik de carwashwereld ingerold."



### **Meteen raak**

Bij WashTec maakte Houweling kennis met Dr.Stöcker. Bij zijn nieuwe werkgever ging hij als sales- en chemiespecialist de carwashchemieproducten van dat Duitse merk verkopen. “Het was eigenlijk meteen raak. Het merk sprak mij aan – Dr.Stöcker is een innovatief en betrokken familiebedrijf dat kwalitatief zeer goede producten levert voor het beste was- en glansresultaat – en het werk beviel ook heel goed, want in de carwashbranche is het persoonlijke, het bouwen aan klantrelaties juist heel belangrijk. Voor carwashspecialist is geen opleiding, dus ik heb alle kennis zelf en via het bedrijf en collega's opgedaan. Als je iets leuk vindt, leer je makkelijk en snel en zo heb ik mij ontwikkeld tot carwashspecialist. Bij WashTec heb ik ruim acht jaar met plezier gewerkt. Op een gegeven moment stopte het bedrijf met de verkoop van Dr.Stöcker-producten. Dat vond ik erg jammer, want ik had inmiddels een goede band opgebouwd met het merk en de afnemers. Een van de sterke punten van Dr.Stöcker is het feit dat het bedrijf zich volledig richt op carwashchemie - voorreinigers, velgenreinigers, shampoos, schuimproducten, drooghulpen, conserveerders – en het er niet een beetje bij doet. Uiteindelijk ben ik Dr.Stöcker trouw gebleven. In 2009 kon ik accountmanager worden bij de Benelux-tak van het bedrijf en dat heb ik gedaan.”

### **Persoonlijke band**

Na 2,5 jaar kreeg Houweling de kans mede-eigenaar te worden van Dr.Stöcker Benelux en die kans greep hij. “Het grootste gedeelte van de tijd besteed ik aan het bezoeken van klanten en het uitbreiden van onze klantenkring. In deze

*'In deze branche is het persoonlijke, het bouwen aan klantrelaties heel belangrijk'*

markt is het persoonlijke heel belangrijk. Niet het merk, maar de persoon die het verkoopt geeft de doorslag. Als klanten die vertrouwen en daar een goede band mee hebben, dan kopen ze het merk dat hij of zij verkoopt. Natuurlijk speelt ook de prijs een rol en de kwaliteit van de producten, maar de persoonlijke band geeft uiteindelijk de doorslag. Zo krijg ik 60% van de bestellingen van mijn klanten binnen via WhatsApp en de telefoon. Zij gebruiken niet het officiële bestelformulier, maar sturen mij gewoon een appje of bellen mij over wat ze nodig hebben. Gewoon omdat je elkaar goed kent. Met dat persoonlijke maken we het onderscheid en weten we steeds meer klanten aan ons te binden. Daarnaast besteden we veel aandacht aan service. We denken met klanten mee en ze kunnen altijd bij ons terecht voor vragen en advies. En niet alleen over onze producten. Er is bij ons ook heel veel technische kennis in huis over de wasstraten en wasboxen van alle merken. Als iets niet naar behoren werkt of de wasresultaten tegenvallen, dan kun je ons bellen voor advies. Veel problemen kunnen op die manier opgelost worden zonder dat er dure monteurs aan te pas hoeven te komen. Ook daarmee maken we het onderscheid.”

### **Op de markt**

Ondanks de grote passie die Houweling heeft voor zijn klanten en de producten die hij verkoopt, is de markt nooit helemaal uit zijn 'systeem' verdwenen. “Ik heb enorm naar mijn zin en ik doe mijn met veel plezier, maar het leven van marktkoopman mis ik nog wel eens. De vrijheid, de mensen van de markt. Mijn ouders verkochten brood en banket van Bakkerij Vogel op de markt. Later werd die overgenomen door 't Stoepje. Ik heb zelf ook nog een jaar met bakkerijproducten op de markt gestaan, maar ben ermee gestopt vanwege mijn vrouw. Als marktkoopman leef je voor je werk. De wekker gaat om 3 of 4 uur 's nachts, je bent laat weer thuis en hebt nauwelijks tijd voor een sociaal leven. Je kunt dat werk alleen doen als je partner er volledig achterstaat. Dat was bij mijn vrouw niet het geval. De liefde voor haar was groter dan die voor de markt en daarom ben ik wat anders gaan doen. [Lachend:] Het is verder niet dramatisch of zo, hoor. Maar af en toe schiet het weleens door mijn hoofd. Invloed op de passie die ik voor mijn huidige werk heb, heeft dat zeker niet. Maar even wat anders: het gaat in dit artikel nu wel heel de tijd over mij, maar mijn vijf collega's bij Dr.Stöcker hebben dezelfde passie voor de klanten, het merk en de producten als ik. We doen het met z'n allen. Het succes van Dr.Stöcker Benelux is geen soloactie, maar een echte teamprestatie.” **b**




Jeroen Houweling in een van de hallen van Wesseling Logistics in Sassenheim. Bij dit bedrijf is het magazijn van Dr.Stöcker Benelux ondergebracht.



# E-LEARNING WELKOM BIJ DE CARWASH




Ontdek de e-learning op [www.mijnpowerup.nl](http://www.mijnpowerup.nl)



LEARNING BITE

Typen  
wasstraten


5 MIN



LEARNING BITE

Klanten

5 MIN



LEARNING BITE

Klachten

5 MIN



LEARNING BITE

Water, chemie  
en veiligheid

5 MIN

Met de module 'Welkom bij de carwash' hebben uw medewerkers de noodzakelijke vaardigheden van een carwashmedewerker binnen no-time onder de knie!



# ALLES VOOR EEN GLIMLACH BIJ PERFECT CARWASH

Tekst: Norma Riemersma Foto's: André Weima

'Grondig, glanzend, geniaal!' is een van de motto's die Perfect Carwash voert.

**MET DE OVERNAME VAN WASSTRATEN IN OLDENZAAL EN ENSCHEDEROLLEN ONDERNEMER RUTGER HULSHOF EN ZIJN TEAM HET CONCEPT VAN PERFECT CARWASH STEEDS VERDER UIT. DE TANKSTATIONS EN OLIEHANDEL, DIE VOORHEEN TOT DE HULSHOF GROEP BEHOORDEN, WERDEN IN 2021 VERKOCHT EN SINDSDIEN RICHT HET BEDRIJF ZICH VOLLEDIG OP WASSTRATEN. PERFECT CARWASH TELT NU ZES VESTIGINGEN EN HULSHOF ZIET NOG VOLDOENDE MOGELIJKHEDEN IN DE REGIO VOOR VERDERE GROEI.**







Rutger Hulshof met Marco Roozeboom, die bij Perfect Carwash verantwoordelijk is voor de marketing en administratie.



**P**erfect Carwash is in Nederland te vinden in Haaksbergen, Enschede-Zuid, Enschede-West en Oldenzaal en in Duitsland in Gronau en Dülmen. “Wij richten ons bewust op locaties die in een straal van ongeveer een uur rijden vanaf Haaksbergen liggen”, vertelt eigenaar Rutger Hulshof. “Daar hebben we ons netwerk, dat uit mensen bestaat die letterlijk en figuurlijk dezelfde taal spreken als wij. Voor onze ludieke acties is het bijvoorbeeld handig om snel te kunnen schakelen en dat gaat eenvoudiger met regionale partijen die we goed kennen.” Groei is volgens Hulshof overigens geen doel op zich. “Bij eventuele overnamekansen maken we bewuste keuzes. We letten met name op de locatie en aanwezige machines. Als de apparatuur in orde is en voldoet aan onze kwaliteitseisen, dan bespaart ons dat een flinke investering.”

### Automatisering en beloningssysteem

De overname van de wasstraten in Enschede-Zuid en Oldenzaal vonden plaats in 2023. In dat jaar stak Perfect Carwash ook veel energie in automatisering. Er werd geïnvesteerd in een systeem dat verschillende voor de bedrijfsvoering gebruikte platformen aan elkaar koppelt. Marco Roozeboom, verantwoordelijk voor marketing en administratie: “Het gaat onder meer om ons eigen loyalty-programma, waarmee klanten sparen voor korting of cadeaus. Ook kunnen zij hiermee een lokale sportclub of goed doel sponsoren. In de personeelsmodule kunnen medewerkers (bij het bedrijf werken ongeveer 120 mensen, red.) individueel of per team punten sparen door een extra taak op te pakken of over te werken. De beloningen zijn hele divers, van AirPods tot boodschappenbonnen. In onze eigen community-app delen collega's van alles met elkaar waardoor ze elkaar beter leren kennen.” Het motto van Perfect Carwash is ‘Alles voor een glimlach’ en dat gaat volgens Roozeboom veel verder dan een glimlende auto. “Vriendelijke medewerkers en Twentse humor zijn minstens zo belangrijk. En die glimlach zien we niet alleen graag bij klanten, maar ook bij medewerkers. Het

*‘We hergebruiken 95 procent van het waswater’*



Eigenaar Rutger Hulshof van Perfect Carwash. Dit bedrijf heeft zes vestigingen in de regio Enschede.

beloningssysteem helpt daarbij. Verder werken er op alle locaties Wajongers, die dankzij onze teamleiders een prettige werkplek bij ons hebben gevonden.”

### Spookslot en glansstraat

Perfect Carwash maakt volgens Hulshof en Roozeboom van een wasbeurt een beleving. De discolampen bij de wasstraten zijn standaard, maar regelmatig wordt er rond een thema ook extra sfeer gecreëerd. Zo werden de locaties tijdens Halloween 's avonds omgetoverd tot spookslot en wordt er wel eens een dj uitgenodigd om van een wasstraat een disco te maken.





Bij de vestiging in Enschede-West laten Hulshof en Roozeboom graag zien wat het concept van Perfect Carwash verder inhoudt. Klanten worden bij de wasstraat ontvangen door medewerkers die de auto voorwassen om te garanderen dat ook hardnekkig vuil verwijderd wordt. Eenmaal op de kettingbaan ondergaat de auto het gekozen wasprogramma, waarin Perfect Carwash uiteraard verschillende mogelijkheden biedt. De meest uitgebreide variant op deze locatie bevat ook een 'ritje' door de glansstraat. Ook hierbij staat de auto op een kettingbaan, maar nu om rondom gepoetst te worden. De lak krijgt niet alleen een showroomglans, maar de banden worden ook extra zwart en de voorruit krijgt een water- en vuilafstotende laag. Klanten kunnen hun auto zelf van binnen reinigen bij een van de 32 plekken op het overdekte stofzuigerplein. Daarnaast is er een automaat waarmee klanten een autoparfum kunnen aanbrengen in hun auto.



### **Hergebruik van water**

Duurzaamheid krijgt veel aandacht bij Perfect Carwash. "Uiteraard worden er milieueisen gesteld aan de wasmiddelen die we gebruiken en daar voldoen wij ruimschoots aan", zegt Hulshof. "We gebruiken A-merken van een Duitse leverancier en in Duitsland zijn de milieueisen veel strenger dan in Nederland. Verder hergebruiken we 95 procent van het waswater. Dat wordt onder de wasstraat opgevangen en via een proces, dat bestaat uit een herhaling van bezinken en beluchten, klaargemaakt voor hergebruik. Bacteriën zorgen voor de afbraak van de meeste afvalstoffen en de rest wordt via een filter verwijderd. Hergebruik van water is niet verplicht, maar we zien het als onze maatschappelijke plicht om bij te dragen aan een gezonde leefomgeving. Verder liggen de daken van al onze vestigingen vol met zonnepanelen. Op de grootste vestiging zijn dat er 1.200."

### **Bekende ambassadeurs**

De wasstraatspecialist doet zoveel mogelijk in eigen beheer, van eigen onderhoudsmonteurs tot aan de marketing. Roozeboom: "Producten zoals poetsdoeken en schoonmaakproducten verkopen we onder eigen naam en mensen kennen ons inmiddels van onze ludieke acties. Klanten die een geboortekaartje van een pasgeborene laten zien, krijgen bijvoorbeeld een rompertje met ons logo erop. Onze mascotte Blinky is bij verschillende gelegenheden actief en ook hebben we VIP's, ambassadeurs van het bedrijf die in de regio bekend zijn. Zo zetten YouTubers de Gladjakkers, hardstyle dj Act of Rage en sinds kort ook FC Twente-speler Sem Steijn hun persoonlijke social media-kanalen in voor het promoten van Perfect Carwash." **b**





Cambuur.nl 03-04-24

## Tanken voor de club

'SC Cambuur, de Keuken Kampioen Divisie-club uit Leeuwarden, draagt dit seizoen TanQyou op de achterkant van het shirt. Daarmee is het uit Franeker afkomstige bedrijf één van de vier tensesponsors van de club. Seizoenkaarthouders kunnen profiteren van het sponsorschap. Via de MyTanQyou-app sparen de supporters bij elke tankbeurt een bedrag voor de club en maken zij kans op bijzondere Cambuur-prijzen.'

Groninger Internet Courant 26-03-24

## Vervallen tankstation wordt droomlocatie

'Voormalig tankstation Dudok aan Diepenring in Groningen wordt Van Deeg Vandaag, een café met traiteur (en cursussen voor wie van bakken houdt). De horecagelegenheid opent deze zomer. De gemeente Groningen schreef een wedstrijd uit wie het oude Dudok-tankstation mocht gaan exploiteren. Dat werden de overburen: boekhandel Riemer en koffiobar Koffiestation. Na een grondige renovatie krijgt het uit 1953 stammende rijksmonument straks een doorstart met een vlonder aan het water, bomen en veel groen.'

AD 22-03-24

## Familie stopt na 35 jaar met bekend tankstation en Broodje de Croon

'Het tankstation is al decennialang een herkenningspunt en 'Broodje de Croon' een begrip waarvoor mensen dagelijks de afslag namen. Na 35 jaar stopte de familie Croonen met hun bedrijf in het Gelderse Druten. "We laten een kindje los." De familie stond voor de keuze, investeren in laadpalen, waterstof en blauwe diesel en daarna nog zeker tien jaar doorgaan om dat terug te verdienen, of stoppen. Het werd dat tweede. Vissers Energy Group neemt het station over. Broodje de Croon wordt daardoor een Moments & More. De familie Croonen stapt niet helemaal uit de tankbranche en blijft hun andere station, in Afferden, gewoon bestieren.'

AD 02-03-24

## Het mysterie van de goedkope benzine bij tankstation aan de A50

'Al gauw een paar dubbeltjes per liter. Zoveel is een tankbeurt bij het tankstation aan de A50 bij Schaijk goedkoper ten opzichte van de concurrentie. Over het hoe en waarom van die lagere benzineprijzen laat Dewi Degens, site-manager van het Esso-station, zich niet uit. "Dat ligt echt bij ons hoofdkantoor." Maar ze is wel blij met de dagelijkse drukte op 'haar' station. "Ik denk dat velen hier inderdaad komen voor de lagere brandstofprijs. Of ze ervoor omrijden, weet ik niet. Maar het is hier iedere dag wel lekker druk."

RTL 29-02-24

## Prijs benzine op Cuba stijgt bijna 500 procent

'Het communistische Cuba neemt wel heel rigoureuze maatregelen om de staatskas te spekken. De prijs van benzine is meer dan vervijfvoudigd. Dat betekent dat een je voor een liter brandstof, die je kunt vergelijken met onze Euro 95, geen 1,16, maar ruim 6 euro betaalt. De reden voor de plotselinge stijging? Cuba zit in geldnood en met de maatregel probeert de regering het begrotingstekort terug te dringen.'



# b<sup>®</sup> Weekly

**BETA BRENGT HAAR LEDEN IN DE BETA WEEKLY-NIEUWSBRIEF OP DE HOOGTE VAN DE BELANGRIJKSTE ONTWIKKELINGEN IN DE TANKSTATIONBRANCHE. IN MOVE ON EEN SELECTIE VAN DE MEEST GELEZEN BERICHTEN. SOMS ZIJN DE TEKSTEN INGEKORT. INTERESSE IN DE VOLLEDIGE NIEUWSBRIEF? NEEM DAN CONTACT OP MET HET BETA-SECRETARIAAT VIA [INFO@BETA-TANKSTATIONS.NL](mailto:INFO@BETA-TANKSTATIONS.NL).**

22 maart 2024

## **Boeiende vastgoedbijeenkomst bij BETA Advies**

Op een goed gevulde zolder werd gister een groep van zo'n 35 ondernemers in twee uur tijd bijgepraat over de belangrijkste trends- en marktontwikkelingen in (tankstation)vastgoed. Christaan van der Straaten gaf de ondernemers een update over de actualiteiten op het gebied van rechtspraak en overheidsbeleid. Ook de belangrijke markttrends kwamen aan bod. De wijze van waarden van tankstations én tips in geval van herontwikkeling

en planschade maakte het programma van Chris compleet. André Braakman praatte de ondernemers vervolgens bij over de ontwikkelingen op het gebied van EV en elektrisch laden. De ochtend werd afgesloten met een heerlijke lunch. In deze interessante tijden is het belangrijker dan ooit de koers goed uit te stippelen. De adviseurs van BETA ondersteunen u hier graag bij. Wij vonden het leuk en inspirerend om

zo'n grote groep ondernemers op ons kantoor te mogen ontvangen. Naast de nuttige sessies, is het ook altijd goed om elkaar als collega's te ontmoeten. Vanwege de grote belangstelling zullen we dit jaar nogmaals een vastgoedbijeenkomst organiseren.

Voor vragen of meer informatie over BETA-advies, kunt u contact opnemen met onze BETA-adviseurs via 085-0071361.

15 maart 2024

## **NVWA onderzoekt steun tabaksfabrikanten aan nieuwe tabakswinkels**

De toezichthouder omtrent o.a. tabaksverkoop (NVWA) heeft aangekondigd dat zij een onderzoek instellen naar financiële steun die tabaksfabrikanten verlenen aan winkeliers, die een nieuwe tabakszaak willen openen. Er zal worden onderzocht of deze steun onder de definitie van reclame valt, en daarmee mogelijk in strijd is met het reclameverbod wat geldt bij tabaksverkoop.

Eerder meldde wij al dat het ministerie en partijen in de Tweede Kamer constateerde dat veel supermarkteigenaren vlak bij hun vestiging een tabaksspecialzaak openen. Dit in verband met het verkoopverbod voor tabak wat vanaf 1 juli 2024 zal gaan gelden voor supermarkten. Uit onderzoek van Distrifood is gebleken dat fabrikanten bij het opzetten van dit soort nieu-

we tabakszaken financiële steun verlenen. De NVWA gaat nu onderzoeken of dit wel mag, of dat hiermee het reclameverbod wordt overtreden.

**Accijnsverhoging vanaf 1 april 2024**  
Daarnaast zal de accijns op tabaksproducten vanaf 1 april 2024 opnieuw omhoog gaan. De prijs van een pakje sigaretten (20 stuks) zal extra worden verhoogd met €0,93 en een pakje shag (50 gram) zal met €3,60 stijgen. De gemiddelde prijs voor sigaretten zal daardoor op €11,10 komen te liggen en voor shag is dit €24,14.

Heeft u vragen of opmerkingen rondom deze onderwerpen? Neem dan contact op met het BETA Secretariaat via [info@beta-tankstations.nl](mailto:info@beta-tankstations.nl) of bel 085 0071 361.



8 maart 2024

## Kabinet komt met voorstel strenge aanpassingen concurrentiebeding

Het kabinet heeft nieuwe wetgeving ter internetconsultatie gelegd over aanscherpingen op de al bestaande regels van het concurrentiebeding. Werkgevers en haar bedrijfsbelangen zoals bedrijfsgeheimen, klantgegevens en -bestanden worden beschermd door het concurrentiebeding. Het concurrentiebeding kan voorkomen dat een werknemer na afloop van zijn arbeidsovereenkomst niet aan de slag gaat als zelfstandig ondernemer of bij een ander concurrerend bedrijf soortgelijke werkzaamheden verricht.

Uit onderzoek dat onderzoeksbureau Panteia heeft uitgevoerd is gebleken dat het concurrentiebeding vaak standaard in de arbeidsovereenkomst is opgenomen. In sommige gevallen staat er in de arbeidsovereenkomst een concurrentiebeding terwijl de werknemer in kwestie niet met bedrijfsgeheimen of andere bedrijfsbelangen in aanraking komt. Doordat steeds meer werkgevers in het concurrentiebeding als standaardbepaling is opgenomen, begint dit het functioneren van de arbeidsmarkt te hinderen. Zo wordt het lastiger voor werknemers om een nieuwe baan in hun

expertiseveld of specialisme te vinden en zorgt het concurrentiebeding ervoor dat werkgevers lastiger aan nieuw personeel komen, concluderen de onderzoekers. Het kabinet heeft een nieuw wetsvoorstel waardoor de regels die nu in artikel 653 van Boek 7 van het Burgerlijk Wetboek worden aangescherpt.

De bestaande regels die aangescherpt zullen worden om deze doelen te kunnen bereiken zijn:

- Een concurrentiebeding mag maximaal 12 maanden effect hebben na het einde van de arbeidsovereenkomst;
- Het gebied waarin je niet mag werken moet vermeld worden, het (zwaarwegende) bedrijfs- of dienstbelang moet worden gemotiveerd, dit geldt nu voor alle arbeidsovereenkomsten. Dit was al van belang voor arbeidsovereenkomsten voor bepaalde tijd.
- De werkgever moet de werknemer een vergoeding betalen wanneer een beroep op het concurrentiebeding wordt gedaan. Deze vergoeding bedraagt 50% van het laatstverdiende maandloon,

voor elke maand dat het concurrentiebeding wordt ingeroepen. Voorbeeld: als het beding voor zes maanden wordt ingeroepen, dan heeft de werknemer recht op een vergoeding van drie maanden loon. Deze vergoeding moet volledig vooruit worden betaald. Indien de werkgever dit verzuimt geldt het concurrentiebeding niet, maar blijft de betalingsverplichting wel staan.

- De werkgever moet uiterlijk één maand voor het einde van het contract laten weten aan de werknemer of hij de werknemer aan het beding gaat houden en hoe lang. Voor die duur moet de werkgever een vergoeding betalen.

De internetconsultatie loopt tot 15 april 2024, tot die tijd kan iedereen openlijk reageren op het wijzigingsvoorstel. Als BETA houden we, samen met onze partner ONL voor Ondernemers, deze wetgeving goed in de gaten. Wilt u uw mening geven over de voorgenomen wetgeving? Neem dan contact op met het BETA-secretariaat via [steven@eendrachtbv.nl](mailto:steven@eendrachtbv.nl) of bel 085 0071 361.

22 maart 2024

## Netcongestie: hoe te omzeilen

We kunnen het overal lezen: het elektriciteitsnet is overvol. Netwerkbedrijven als Alliander verwachten zelfs dat er nog zeker tien jaar files op het net zijn. De problemen met netcongestie zijn voorlopig dus nog niet opgelost, maar er zijn wel manieren om het tegen te gaan.

De energietransitie is in volle gang en afstappen van fossiele brandstoffen betekent vaak overstappen op elektriciteit, bijvoorbeeld van benzine- naar elektrische auto's. Alleen kan het elektriciteitsnet de snel toenemende vraag naar en aanbod van duurzame stroom niet aan en dus ontstaat er netcongestie, wat ervoor zorgt dat bedrijven niet kunnen worden aangesloten op het stroomnet.

Netbeheerders investeren weliswaar fors in het verzwaren van het fysieke elektriciteitsnet, maar alles vergt veel tijd, materieel en technisch personeel. Netbeheerders bouwen zo snel als ze kunnen om het energienet uit te breiden. Tot 2050 gaat één op de drie straten open vanwege werkzaamheden om het energienet van de toekomst te realiseren."

### Wat kan er nu al?

Aan oplossingen wordt dus hard gewerkt, maar wat zijn mogelijkheden om netcongestie op dit moment tegen te gaan?

#### 1. Energieopslag

Duurzame stroom uit zon en wind is afhankelijk van de weersomstandighe-

den. Wanneer de zon fel schijnt, gaat de elektriciteitsproductie door het dak. Op andere dagen wordt er veel minder zonnestroom opgewekt. Een batterij kan helpen om het elektriciteitsnet in balans te houden. Op de momenten dat er een overschot is aan zon- of windenergie, slaat de accu stroom op om het vervolgens later te gebruiken. Zo kunnen batterijen pieken opvangen en het elektriciteitsnet ontlasten. Naast batterijen zijn er meer manieren om energie op te slaan, bijvoorbeeld met waterstof of een warmtebuffer.

#### 2. Energiehubs

Het bedrijfsleven ondervindt nu al de negatieve gevolgen van netcongestie. Ondernemers die willen uitbreiden en verduurzamen, kunnen vaak geen grotere aansluiting op het net krijgen. Wanneer bedrijven verenigd zijn in een energiehub, lukt dit vaak wel. In een energiehub wisselen diverse bedrijven stroom aan elkaar uit. Dit kan omdat bedrijven vaak niet alle stroom gebruiken waar ze op papier recht op hebben. Daar komt bij dat de bedrijven niet allemaal op hetzelfde moment dezelfde hoeveelheid stroom nodig hebben. In een energiecollectief wordt de beschikbare energie onderling verdeeld, waardoor er minder aansluitingen nodig zijn. Dit vermindert de druk op het toch al volle elektriciteitsnet. De overheid heeft 166 miljoen euro vrijgemaakt om deze energiehubs te stimuleren.

#### 3. Anders met energie omgaan

Bedrijven kunnen netcongestie tegen gaan door hun energiegebruik aan te passen. Energiebesparing is daar één onderdeel van. Hoe minder energie er wordt verbruikt, hoe minder er over het elektriciteitsnet hoeft te worden vervoerd. Ook doen flexibele energiecontracten hun intrede. Bedrijven die tijdens de piekuren geen of minder stroom afnemen, kunnen worden beloond met een gunstiger tarief. Daarnaast worden huishoudens gestimuleerd om op drukke momenten het net te ontlasten. Dit kan al door bijvoorbeeld auto niet 's nachts op te laden, maar overdag.

#### 4. Kabel delen

Naast nieuwe kabels aanleggen, kunnen de huidige kabels ook beter en efficiënter worden gebruikt. Dat gebeurt met cable pooling. Het houdt in dat meerdere projecten op één aansluiting worden geplaatst, waardoor over eenzelfde kabel meer energie kan worden getransporteerd. Cable pooling werkt bijvoorbeeld goed voor zon- en windparken. Wanneer de zon schijnt, is er meestal weinig wind. En wanneer de wind waait, is er vaak geen zon. In dat geval loont het om een kabel te delen. Het scheelt aansluitingen op het net, ondergrondse ruimte en de nodige aansluitkosten.

*Tegenwoordig zijn de ondernemers  
nog altijd blij met de aparte cao*

**AL MEER DAN 25 JAAR EEN BEGRIP:**

# DE BETA-CAO

**ALS JE DOOR DE ARCHIEVEN VAN BETA STRUINT, KOM JE ALTIJD BIJZONDERE DINGEN TEGEN. VEEL ARTIKELN, FOTO'S EN NIEUWSBRIEVEN GEVEN EEN MOOI BEELD VAN EEN BEPAALDE TIJD. ZO OOK DE VONDST DIE DEZE KEER LANGSKOMT IN DEZE RUBRIEK: HET SLUITEN VAN EEN EIGEN CAO.**

**O**p of omstreeks 28 april 1997 werd er voor het eerst een zelfstandige tankstation-cao gesloten door BETA. Destijds met het Onafhankelijk Verbond van Bedrijfsorganisaties (OVb), het tegenwoordige LBV. Door de inzet van onder anderen Edsko Schuitema, destijds secretaris van het bestuur van BETA en een van de grondleggers van onze belangenvereniging, werd er een set afspraken gemaakt waarmee onafhankelijke tankstationondernemers niet meer gebonden waren aan de cao kleinmetaal. Tot dan toe vielen tankstations, omdat ze beschouwd werden als onderdeel van een garagebedrijf, onder die collectieve arbeidsovereenkomst.

## **Niet zonder slag of stoot**

In een artikel in Het Financieele Dagblad werd destijds nauwkeurig uiteengezet dat het sluiten van die cao niet zonder slag of stoot ging. Zo bleek de FNV niet onwelwillend tegenover een aparte cao te staan, maar de belangen van de bond in de cao kleinmetaal waren echter te groot om zaken

op het spel te zetten. Daarnaast was werkgeversorganisatie BOVAG niet blij met de ontwikkelingen omdat dit uiteraard effect had op hun tankstationafdeling.

## **Brede vertegenwoordiging**

Nu meer dan 25 jaar later hebben we opnieuw een collectieve arbeidsovereenkomst afgesloten voor tankstationbedrijven, en inmiddels ook voor autowasbedrijven. Die overeenkomst is gesloten met de hier eerder genoemde oude bekenden, LBV, BOVAG en FNV, en de vakbonden CNV en De Unie. Daarmee is er sprake van een zeer brede vertegenwoordiging, aan zowel werkgevers- als werknemerszijde.

Tegenwoordig zijn de ondernemers nog altijd blij met de aparte cao omdat hiermee veel meer maatwerk kan worden geleverd en daar heeft de branche behoefte aan. Dat blijkt ook uit de felicitaties en positieve berichten die na het sluiten van de cao langskwamen via de e-mail en WhatsApp, Facebook en LinkedIn.

*Het BETA-secretariaat werd overspoeld  
met faxberichten van enthousiaste  
tankstationondernemers*



# Tankstations met eigen cao uit kleinmetaal-cao

De werkgeversorganisatie van de tankstations Beta (Belangenorganisatie Tankstations) heeft zondagavond met de vakbond OVB (Onafhankelijk Verbond van Bedrijfsorganisaties) een akkoord bereikt voor een aparte cao voor het personeel bij tankstations. Dit maakt het mogelijk dat de tankstations van Beta zich kunnen afscheiden van de cao-kleinmetaal.

ding voor pompbedienden ontbreekt, terwijl tankstations jaarlijks 0,55% (f 3 mln) van hun loonsom aan het scholingsfonds van de kleinmetaal betalen.

De nu overeengekomen Beta-cao gaat meer aansluiten bij de specifieke situatie van tankstations.

Beta-secretaris mr E. Schuitema ziet het cao-akkoord als 'een doorbraak' in de nu ruim vijf jaar durende strijd van zijn organisatie om onder de algemeen verbindend verklaring van de cao-kleinmetaal voor tankstations uit te komen. De cao-kleinmetaal is de grootste cao van Nederland en geldt voor 300.000 werknemers en 30.000 werkgevers met activiteiten die uiteenlopen van fietsenmakerij tot installatietechniek en garagebedrijven.

De cao-kleinmetaal beschouwt pompstations traditioneel als onderdeel van een garagebedrijf. Dat miskent volgens Beta en OVB dat er behoefte is aan een aparte cao voor tankstations.

Tankstations zijn meer op de detailhandel gaan lijken dan op de metaalnijverheid. Beta kon met

de Dienstenbond FNV een aparte cao afsluiten met de industriebond kleinmetaal. Het is een beroep op spraken tegen

Aan werkgevers zie tussen de tankstations onder de gesloten cao u claimt 1100 grote tankstations te 7000 werknemers de helft van dat

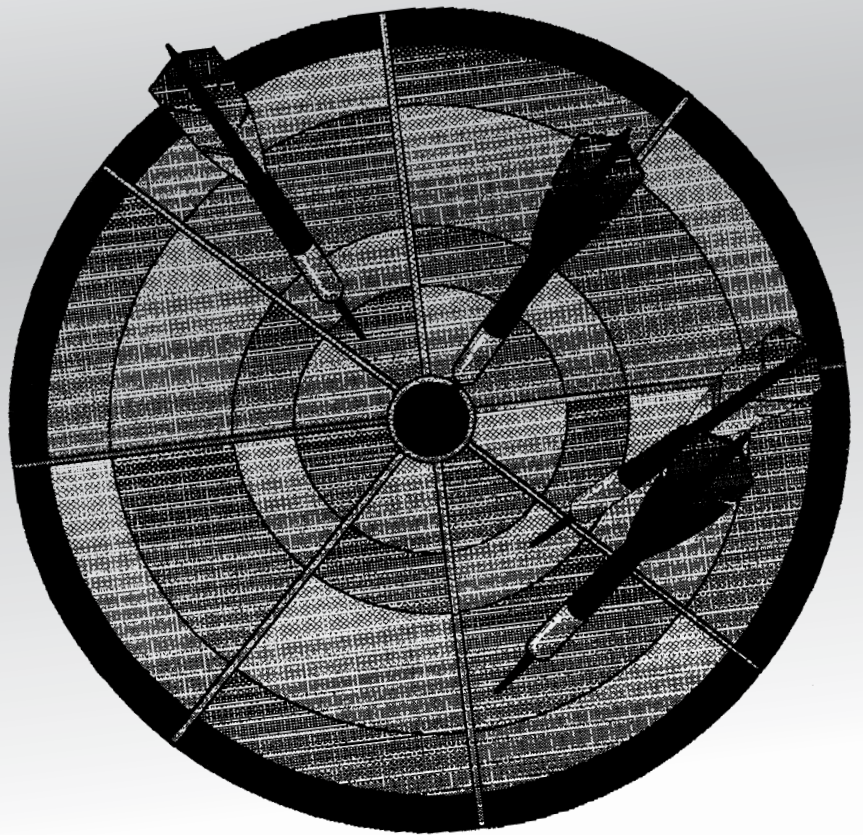
De pomphouders meer verbolgen loonsom die aan kleinmetaal moet taald, terwijl vrij mand bij een tanks leeftijd haalt. Een

28/04/97

18:04  
1997-04-28 18:08

31 561013483

P.01



**Proficiat met dit schot in de roos, aangaande de cao.**

**Ton Stubij.**

## Faxberichten

Hoe anders ging dat eind jaren negentig. Toen werd het BETA-secretariaat overspoeld met - kent u ze nog? - faxberichten van enthousiaste tankstationondernemers, die via die weg hun steun betuigden en felicitaties wilden overbrengen. Hieruit kun je opmaken dat ondernemers écht toe waren aan een eigen cao. Dat hier nog steeds behoefte aan is, blijkt wel uit de positieve reacties op de hernieuwde cao van 1 januari 2024. Bij een volgende cao volgen die hopelijk opnieuw. **B**





“Doordat we samen ondernemen kunnen we gebruik maken van elkaars expertise en hoef ik het wiel niet steeds opnieuw uit te vinden!”

Tom Devilee - Tankstation Peut Détom Oegstgeest

Geen concurrenten maar collega's: De PDVP succesformule die de brandstofmarkt voorgoed veranderde, met hogere marges en gedeelde slagkracht als resultaat. Word jij onze nieuwe collega?

Peut de Vrije Pomp | [www.devrijepomp.nl](http://www.devrijepomp.nl) | [info@devrijepomp.nl](mailto:info@devrijepomp.nl) | 085 00 71 364



# STEAMY WINDOWS



**NA MIJN MIDDELBARE SCHOOL TROK IK DE WIJDE WERELD IN. ALTHANS, ZO VOELDE DAT. MIJN OUDERS HADDEN EEN AUTOBEDRIJF MET EEN POMPSTATION VOOR DE DEUR EN IK WILDE HET BEDRIJF GRAAG OVERNEMEN. DUS SCHREEF IK MIJ IN VOOR HET 'INSTITUUT VOOR DEN AUTOHANDEL' IN DRIEBERGEN, KORTWEG 'IVA'. VANUIT DRENTHE TOEN ÉCHT DE WIJDE WERELD IN. NIET MEER THUIS WONEN, MAAR ONDER ÉÉN DAK BIJ MIJNHEER EN MEVROUW VERBEEK AAN DE DENNENHORST 25.**

**D**e buurgemeente van Driebergen is het plaatsje Doorn. Nu moet u weten dat in Doorn de Detex gevestigd was, een vergelijkbare opleiding als de IVA, maar dan voor de textielbranche. Waar de IVA voornamelijk door jongens werd bezocht, werd de Detex voornamelijk door meisjes gevolgd. Dat zorgde voor een zinderde en 'steamy' periode. Halverwege Driebergen en Doorn werden regelmatig opgevoerde en gespoilerde auto's gesignaleerd met beslagen ramen. U zult begrijpen dat ik verrast was dat juist op deze plek BETA haar komende algemene ledenvergadering gaat houden. Halverwege Driebergen en Doorn op het landgoed Hydepark in de Oranjerie, inclusief feestavond.

Juist op deze, zeker voor mij, nostalgische plek maken we een eind aan de historie en starten we een nieuwe toekomst. U zult die dag enorm verrast worden. Ik durf te zeggen dat BETA totaal gaat veranderen, zonder haar identiteit te verliezen. Het wordt daarom een historische dag. Ik beloof het u. We presenteren nieuwe bestuursleden, een nieuwe strategie en een nieuwe visie op de toekomst. En dat doen we niet ongemerkt. 's Avonds maken we er een groot en supergezellig feest van met volop entertainment.

Schrijf het dikgedrukt in uw agenda en block de hele dag: 12 juni 2024, Oranjerie Hydepark in Doorn. De uitnodiging volgt snel. U mag dit niet missen. Het wordt een dag om nooit te vergeten! En ik weet uit ervaring dat er parkeerplekken genoeg zijn. Dat worden weer 'steamy windows'...

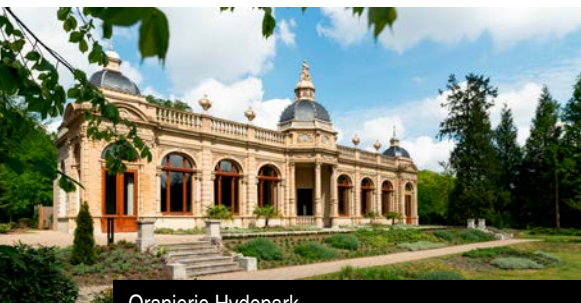
**Ewout Klok**

Ewout Klok is voorzitter van BETA  
Reageren? [ewoutklok@khhbv.nl](mailto:ewoutklok@khhbv.nl)

# AGENDA

**12 JUNI 2024**

**ALGEMENE LEDENVERGADERING BETA** – Oranjerie Hydepark in Doorn



Oranjerie Hydepark

Een 19<sup>e</sup>-eeuws rijksmonument op een stijlvol landgoed in het midden van Nederland vormt op woensdag 12 juni het decor van de algemene ledenvergadering (ALV) van BETA. Oranjerie Hydepark is een toplocatie voor vergaderingen, bijeenkomsten congressen, conferenties, seminars, symposia én trouwerijen en beschikt over state-of-the-art faciliteiten daarvoor. Aansluitend aan de ALV vindt hier een feestavond plaats voor de leden van BETA. Nadere informatie, zoals de aanvangstijd, volgt binnenkort of is bij het verschijnen van dit magazine reeds bekendgemaakt.

[oranjeriehydepark.nl](http://oranjeriehydepark.nl)

**10 T/M 14 SEPTEMBER 2024**

**AUTOMECHANIKA 2024** – Messe Frankfurt

De Automechanika-beurs in Frankfurt richt zich op de volledige waardeketen van de automotive aftermarket. Deelnemers uit 175 landen doen aan deze grote tweejaarlijkse vakbeurs mee. Dat maakt Automechanika een interessante ontmoetingsplek voor vertegenwoordigers van de (automotive) industrie, dealerbedrijven en het onderhouds- en reparatiesegment. Door dat soort bedrijven wordt de beurs gezien als een belangrijk platform voor zakelijke en technologische kennisoverdracht.

[automechanika.messefrankfurt.com/frankfurt/en](http://automechanika.messefrankfurt.com/frankfurt/en)



**15 T/M 17 SEPTEMBER 2024**

**SPOT ON RETAIL** – Autotron Rosmalen

NSO Retail en Spotlight Events komen met een nieuwe vakbeurs voor de non-food retail: Spot On Retail. Hier komen exposanten, brancheverenigingen, vakmedia, winkelformules en retail-ondernemers samen om elkaar te ontmoeten, kennis te delen, inspiratie op te doen en producten in te kopen. De beurs richt zich op ondernemers met een assortiment dat onder andere bestaat uit boeken, tijdschriften, cadeaukaarten, giften, speelgoed en post- en gelddiensten.



IAA Transportation

Het is de bedoeling dat Spot On Retail twee keer per jaar wordt gehouden, in maart en september. Gelijktijdig met de najaarseditie verzorgt NSO Retail op dezelfde locatie ook een side-event voor de productcategorie tabak- en rookwaren.

**17 T/M 22 SEPTEMBER 2024**

**IAA TRANSPORTATION 2024** – Messe Hannover

De IAA Transportation (voorheen IAA Commercial Vehicles) is dé bedrijfswagenbeurs van Europa. Het event wordt om de twee jaar gehouden en veel fabrikanten van trucks, bestelwagens en bussen presenteren hier hun nieuwe producten. 'Meet the pioneers of transformation' is de pay-off van de beurs. De organisatie belooft bezoekers onder andere innovatieve mobiliteitsoplossingen, duurzame transportconcepten en baanbrekende technologieën voor de bedrijfswagen-, transport- en logistieke sector.

[www.iaa-transportation.com/en](http://www.iaa-transportation.com/en)

**23 T/M 25 SEPTEMBER 2024**

**GASTVRIJ ROTTERDAM** – Rotterdam Ahoy



Gastvrij Rotterdam

500 deelnemers presenteren op deze horecavakbeurs in Ahoy de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van gastronomie. Op de beursvloer treft de bezoeker volgens de organisatie een compleet aanbod van food en non-food-producten en diensten aan. Daarnaast zijn er onder meer workshops, demonstraties, masterclasses, wedstrijden en proeverijen met sterrenchefs, meesterkoks, masters of wine en topgastronomen.

[www.gastvrij-rotterdam.nl/](http://www.gastvrij-rotterdam.nl/)

**7 T/M 9 OKTOBER 2024**

**BBB MAASTRICHT** – MECC Maastricht

Oorspronkelijk staat BBB voor Brood en Banketbakker Beurs. Dit evenement heeft zich in de loop van de tijd verbreed en is uitgegroeid tot een grote vakbeurs voor horecabedrijven in (Zuid-) Nederland en België. De geschiedenis van BBB gaat terug tot halverwege de jaren '50 van de vorige eeuw en dat maakt het de oudste horecavakbeurs van Nederland.



Op BBB Maastricht vinden bezoekers een breed assortiment aan producten en diensten voor alle horecasegmenten. Op het programma staan onder andere kookwedstrijden, productpresentaties, proeverijen, inspiratiesessies en netwerkmogelijkheden. In 2023 telde de beurs een kleine 14.000 bezoekers en 350 exposanten.

[www.bbbmaastricht.nl/](http://www.bbbmaastricht.nl/)





SIGNALEREN



HELDER INZICHT



CONTINUÏTEIT



VOORRAAD BEHEER



PERSOONLIJK ADVIES



ONTZORGEN



ONDERSTEUNEN



OPTIMALISEREN



EKW



## ACCOUNTANCY, RETAILADVIES EN BEDRIJFSSOFTWARE

*“Handen aan 't stuur, blik vooruit, gas erop. Dat is úw manier van ondernemen. In een branche met voelbare concurrentie is stilstaan geen optie.”*

U hebt maar één uitdaging. Hoe zorgt u dat u alles onder controle houdt? Dat u snelheid maakt - maar alleen op de goede weg? Dat u bijstuurt zonder uw voorsprong te verliezen?

Retailondernemers in heel Nederland betrekken EKW bij deze uitdaging. Al 50 jaar combineren wij de dienstverlening van een accountantskantoor met de expertise van een branchespecialist. Het resultaat is een complete oplossing: **accountancy, retailadvies en bedrijfssoftware**. Completer kan het bijna niet. Zullen wij kennismaken?

**E.K. Williams Nederland B.V.**

Kanaal Noord 350b, 7323 AM Apeldoorn

T 055-303 46 70 | [info@ekw.nl](mailto:info@ekw.nl) | [www.ekw.nl](http://www.ekw.nl)



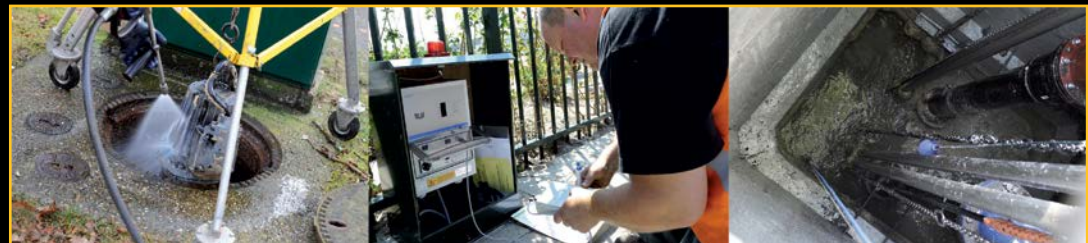
# Haal (meer) voordeel uit uw Beta lidmaatschap!

## Onderhoud olieafscieder



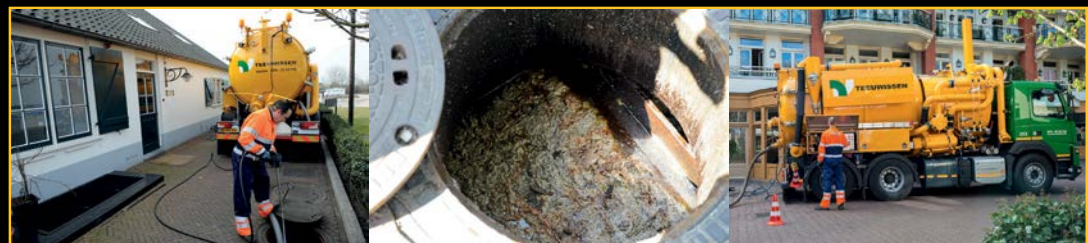
Voldoet uw olieafscheidingsinstallatie aan de gestelde eisen? Teeuwissen is (KIWA) gecertificeerd voor het ledigen, reinigen, inspecteren en beproeven (testen op vloeistofdichtheid) van olieafscheidingsinstallaties en de daaraan verbonden afvoerpunten en leidingen. Na afloop van het werk maken we een professioneel inspectierapport op en verstrekken we een beproevingscertificaat. Met dit certificaat voldoet u aan de wet- en regelgeving.

## Onderhoud pompputten



Naast het aanleggen van nieuwe pompsystemen en gemalen neemt Teeuwissen de renovatie van bestaande pompsystemen en gemalen op zich. Het kan gaan om het vervangen van alleen een pomp. We vernieuwen het leidingwerk in de pompput of vervangen verouderde besturingskasten.

## Onderhoud vetafscieder



Vetafscieder zijn opgebouwd uit verschillende compartimenten, de afscheider scheidt het afvalwater in slib, vet en water. Van het bewerkte afvalwater wordt bij een goed werkende afscheider alleen het water geloosd op het riool. Na verloop van tijd moet de afscheider worden geledigd, zodat deze goed blijft functioneren. De tankwagens van Teeuwissen zuigt het opgehoopte vet, water en slib uit de vetafscheider en reinigt de compartimenten met hogedruk. Hoe vaak? Dit kunnen we onder andere bepalen door de slib- en vetlaag te meten.

Voor alle overige informatie m.b.t. riolen verwijzen wij u naar onze website of voor een advies op maat, neem contact met ons op.



**TEEUWISSEN**  
rioolreiniging