

NR3 - 2024

Move ON

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine



Bye, bye BETA. Hallo Drive
Maak kennis met De Retail
Infrastructuur Vol Energie

Rebranding

Alles over
de transitie van
BETA naar Drive

Voorzitter oud en nieuw

Interview met Charlot van Tol;
Ewout Klok aan talkshow-tafel
bij Wilfred Genee

Van de bakery

Topchef Margo Reuten bakt
zomers 'broodje van Margootje'
voor Shell Café

STOP MET KNOEIEN



Nieuw in ons assortiment!

SCREENWASH - UNITS

RUITENWISSERVLOEISTOF DISPENSERS

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



EENVOUDIG TANKEN EN NOOIT TEVEEL

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!*

Omertà

Geheimen, we zijn er dol op. En dan vooral op het ontrafelen ervan. Staat er ergens 'geheim' op, dan heeft het meteen onze aandacht. En weet iemand iets dat geheim moet blijven, dan doen we er alles aan om het uit die persoon te krijgen. Uiteindelijk halen we daar vaak nog de meeste lol uit, uit het pad ter bevrediging van die nieuwsgierigheid. Want kennen we eenmaal het geheim, dan valt het nogal eens tegen en het kan soms zelfs een zware last zijn.

Met dat laatste had ik afgelopen twee maanden te maken. Dat BETA nu Drive heet weet inmiddels iedereen. Vóór de onthulling op 12 juni, was die naam topgeheim. Slechts een aantal betrokkenen wist ervan. Waaronder de hoofdredacteur van Move On. Deze editie staat vol verhalen over de rebranding en transitie van de vereniging. Daardoor moest ik alvast van bepaalde zaken op de hoogte zijn. Bijvoorbeeld dat Drive voor De Retail Infrastructuur Vol Energie staat.

Mij werd op het hart gedrukt dat absoluut voor mij te houden. Loslippigheid werd niet gewaardeerd, zoveel werd duidelijk. Het resultaat was dat ik twee maanden met een geheim rondliep, dat ik met bijna niemand kon delen. Vertellen aan mijn vrouw? Nee, dat leek mij geen optie. Niet dat ik verwachtte dat ze het meteen aan de grote klok zou hangen. Nee, zeker niet, maar eenmaal verteld ben je de controle kwijt. En een slip of the tongue is zo gemaakt. Wie weet waar het dan terecht komt. Zwijgen was dus het devies. Maar ook zonder iets te zeggen, kun je een geheim prijsgeven. Klonk daar ineens het nummer Drive van The Cars. Als ik zoiets hoorde, schoot ik meteen in de stress. Zien ze aan mij dat ik een geheim weet dat met dat nummer te maken heeft?! Kijk ik verdacht? Knipper ik te veel?

Nee, het viel niet mee om je aan de 'omertà', de geheimhoudingsplicht van Drive te houden. Ik was allang blij dat het geen december was en je om het kwartier 'Driving home for Christmas' hoorde. Dolblij was ik toen op 12 juni de naam bekend werd. Dat bevrijdde mij van mijn zwijgplicht. In dagen daarna begon ik spontaan tegen wildvreemden over Drive te praten, draaide ik steeds The Cars en vertelde ik thuis honderduit over De Retail Infrastructuur Vol Energie. Het moest mijn systeem uit. Ik hield er maar niet over op. Mijn vrouw begon ondertussen steeds meer te verlangen naar de maanden daarvoor, toen ik zo lekker stil was.

Erik Stroosma

Hoofdredacteur

Tel. 06 – 41 12 51 87

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
info@businesscontentmedia.nl
www.businesscontentmedia.nl

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
abbonementen@businesscontentmedia.nl

Hoofredacteur

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

Traffic manager

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

Vormgeving

arjendefouw | grafisch ontwerp

Fotografie

Danny Cornelissen en Arnaud Roelofs

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

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

Geproduceerd in samenwerking met Drive

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



Business
Content
Media



ISSN - 2589 8094

Persoonsgegevens: Move On legt persoonsgegevens vast van lezers ten behoeve van de abonneerovereenkomst. 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 BETA bedankt! Door met Drive

Met een druk op een rode knop werd de nieuwe naam van de vereniging onthuld. BETA gaat door als Drive. Lees alles over de rebranding van de vereniging, de onthulling van de naam, de talkshow met Wilfred Genee en het afscheid van Ewout Klok



14 Charlot van Tol heeft zin in nieuwe rol

Interview met de nieuwe voorzitter van de vereniging. "Via gesprekken doelen bereiken, is wat ik als voorzitter wil doen. De leden kunnen op mij rekenen"



16 Maak kennis met Joan, Martin en Willemjan

Joan Gunsch, Martin van Eijk en Willemjan van Golstein Brouwers zijn de nieuwe bestuursleden van Drive. Aan de hand van vier vragen stellen zij zich voor.

22 Nieuwe energie: de volgende stap van Shell Afslag Rilland

Wim van Gorsel over de volgende stap die Shell Afslag Rilland, dat sinds anderhalf jaar een Clean Energy Hub is, op het transitie-pad maakt. "Met het extra vermogen dat we nu hebben, kunnen we het aantal snelladers zonder problemen minimaal verdubbelen"

10 Ledenvergadering vol verrassingen

Verslag van een historische algemene ledenvergadering

12 Feestavond ledendag

Er viel wel wat te vieren 12 juni in Orangerie Hydepark in Doorn

20 Hoe rebrand je een branchevereniging?

Wouter Koen van Every Day vertelt hoe dit creatief digitaal bureau BETA begeleidde bij de rebranding naar Drive

22 Nieuwe energie

Wim van Gorsel over de volgende stap die Shell Afslag Rilland maakt op het transitie-pad

26 De passie van...

Rob Reijerse

Move On haalt reisverhalen op bij accountmanager Reijerse van OK Oliecentrale. Als backpacker maakt hij, samen met zijn vrouw, bijzondere reizen

28 Drive wassen

It's time to wash; door de wasstraat bij Riwash Nijkerk

32 Power Up!

Hoe trainingen helpen om personeel te behouden

34 Family business

Roost Olie in Nederweert

40 Partner Schouten Zekerheid

De nieuwe verzekeringspartner van Drive is onafhankelijk, persoonlijk en daadkrachtig

42 Vraagje

Snoepen zonder te betalen: ontslag op staande voet of een waarschuwing?

44 Jubileum tien jaar De Vrije Pomp

Interview met DVP-bestuursleden van toen en nu

46 Nieuwe Omgevingswet

De eerste ervaringen met deze nieuwe wet

48 Van de bakery

Proeven van de lunchspecials van chef-kok Margo Reuten bij Shell Café

51 Zwart-wit

Herinneringen ophalen aan de branchedagen van toen

52 Drive Weekly

55 Column

Laatste column van Ewout Klok

56 Partner H@nd

Nieuw: selfservice wall voor onbemande en bemande shops

58 Agenda

BETA bedankt! Door met Drive

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Arnaud Roelofs

In een monumentale omgeving schreef de vereniging op woensdag 12 juni geschiedenis. In Oranjerie Hydepark in Doorn veranderde BETA in Drive. De Belangenvereniging Energie- en Tankstations werd daar De Retail Infrastructuur Vol Energie. De nieuwe naam markeert een nieuw begin voor de ondernemingsvereniging. Aangepast aan deze tijd en voorbereid op de toekomst.



Het einde van een hoofdstuk in het transitieproces van de vereniging en het begin van 'De Retail Infrastructuur Vol Energie'. Met een gezamenlijke druk op een rode knop maakten oud-voorzitter Ewout Klok en de nieuwe voorzitter Charlot van Tol de nieuwe naam bekend. Op de beeldschermen verdwenen de naam en het groene logo van BETA en kwa-

men de letters van Drive en het nieuwe beeldmerk tevoorschijn. Op de schermen verscheen confetti en aan weerszijden van de zaal werden ballonnen losgelaten in de kleuren groen, blauw en wit. Er klonk applaus en gekling van glazen, waarmee de ruim honderd aanwezige leden en partners van de vereniging proostten op een mooie toekomst.



Historische dag op Hydepark

De onthulling van de nieuwe naam vormde de apotheose van de jaarlijkse ledendag van de vereniging. Die historische dag vond plaats in de in 1887 in Versaillesstijl gebouwde orangerie op landgoed Hydepark in Doorn. Als eerste stond de algemene ledenvergadering op het programma (zie het verslag daarvan op pagina 10 en 11). Na een pauze was het tijd voor een talkshow met Wilfred Genee, ditmaal zonder Johan en René. De presentator introduceerde zichzelf als 'professioneel verplaatser van lucht' en gaf daarmee aan dat de BETA Talkshow niet te zwaar van toon zou zijn. Er kwamen weliswaar serieuze, aan de transitie gerelateerde onderwerpen voorbij, maar er viel ook veel te lachen. Daar zorgden de anekdotes aan tafel en de fragmenten uit Vandaag Inside en Voetbal Inside wel voor.

Aan tafel bij Genee

Met Ewout Klok, Erik Ziengs en het nieuwe Drive-bestuurslid Joan Gunsch als gast, stond de talkshow in het teken van de historie én toekomst van de vereniging. Als (inmiddels) oud-voorzitter en -bestuurslid (bij elkaar 23 jaar) behoefte Ewout verder geen introductie. Voor veel leden was Joan Gunsch tot die dag een minder bekend gezicht. De CEO van De Haan Tankstations is een van nieuwe bestuursleden van Drive (op pagina 16 t/m 18 stelt zij zich met de andere twee nieuwe bestuursleden uitgebreid voor). Erik Ziengs is net als Ewout een Drent, heeft een achtergrond als ondernemer en zat bijna elf jaar in de Tweede Kamer voor de VVD. Sinds vorig jaar is hij voorzitter van Ondernemend Nederland (ONL), de onafhankelijke ondernemersorganisatie waarbij ook Drive aangesloten is.

De onthulling van de nieuwe naam vormde de apotheose van de jaarlijkse ledendag

Oeuvreprijs voor Ewout



Als dank voor zijn inzet voor de vereniging ontving Ewout Klok tijdens de talkshow de BETA Oeuvreprijs 2024. In het midden Erik Ziengs, rechts Joan Gunsch.

Tijdens de talkshow ontving Ewout Klok uit handen van Erik Ziengs de BETA Oeuvreprijs 2024. De prijs bestaat uit een beeldje en een oorkonde. Als VVD-partijgenoot en mede-Drent kent Erik Ewout goed. Hij gaf aan de betrokkenheid, passie en gedrevenheid van Ewout altijd als heel bijzonder te hebben ervaren. "Karaktereigenschappen die er voor een belangrijk deel aan hebben bijgedragen dat BETA is waar het nu staat", aldus Erik. De totaal verraste Klok nam de prijs dankbaar in ontvangst en werd door de zaal getrakteerd op een welverdiend ovationeel applaus.

Waarom Drive?

In een persbericht, dat verscheen naar aanleiding van de transitie van de vereniging, zette voorzitter Charlot van Tol helder het hoe en waarom van Drive uiteen: "Door de grote veranderingen die de energietransitie met zich meebrengt, worden we als mkb-ondernemers gedwongen na te denken over de toekomst van onze locaties. Die toekomst is er sneller dan je denkt, vandaar dat we nu deze belangrijke stap nemen."

Veel uitdagingen

De branche heeft te maken met veel uitdagingen. Vergaande clustering, grotere retail-functie, laadpleinen, waterstof, nieuwe (lokale) samenwerkingen, einde tabaksverkoop, meer biobrandstoffen en nieuwe energiedragers zoals waterstof. Er komen nieuwe marktpartijen en nieuwe regelgeving. Dat vraagt om expertise, visie en advies aan ondernemers. Collectief en individueel. Drive gaat actief de samenwerking aan met stakeholders in de energietransitie. Met ondernemerschap, daadkracht en creativiteit zal Drive bijdragen aan de klimaatambities van nu en de toekomst."

Speerpunten

"Voor de leden blijven we herkenbaar", benadrukte Van Tol. "Zo blijven we het leerplatform Power Up! aanbieden en zijn we direct beschikbaar voor juridisch advies. Ook zullen we in de toekomst een duidelijke en goede cao voor de collega's op de energiestations afspreken. Als één van de eerste speerpunten gaan we ons richten op het beter faciliteren van transitiebrandstoffen als HVO100. Dit maakt de route naar verduurzaming op korte termijn een stuk realistischer, voor zowel onze leden als de klant. Dat is onze drive!"



'Met ondernemerschap, daadkracht en creativiteit gaat Drive bijdragen aan de klimaatambities'

Retail-infrastructuur

Genee sprak van een 'afscheid en een nieuw begin'. Ewout zei dat de naam BETA de lading niet meer dekt als het om de activiteiten en toekomst van de ruim 1.300 energiestations gaat, die de vereniging vertegenwoordigt. "De locaties zijn energiestations, servicestations en retail- en horecabedrijven geworden", aldus Ewout. "Gezamenlijk vormen we een prachtige retail-infrastructuur langs de weg, waar mensen terechtkunnen voor een groeiend aanbod aan diensten, producten en energie", vulde Joan aan. Door onder meer de plannen van de overheid (zoals het 'tweepartijstelsel') ziet zij het verdienmodel van de stations onder druk



'Voor de leden blijven we herkenbaar'

komen. Voor Drive is de belangrijke rol weggelegd om dat verdienmodel veilig te stellen, vindt Joan. In Erik vond ze daarin een bondgenoot. Eentje met een groot netwerk in Den Haag en de taal van de politiek spreekt en daarmee deuren kan openen die anders gesloten zouden blijven.

Nieuwe energie

Genee deed tijdens de talkshow dienst als interviewer en aangever. Met de juiste vragen en steekwoorden wist hij een groot aantal humorvolle anekdotes boven tafel te krijgen met, met name, Ewout in de hoofdrol. Als tankstationondernemer, BETA-bestuurslid en lokaal VVD-politicus was hem niets te gek om aandacht te krijgen voor de zaken waarvoor hij streed en de doelen die hij wilde bereiken. De winkelsluitingstijdenwet, de cao voor de branche, het Kwartje van Kok en de horecawet, allemaal kwamen ze voorbij. Net als de naam en rol van BETA-oprichter Edsko Schuitema. "Samen met de leden hebben we met BETA veel bereikt, maar nu is het tijd voor nieuwe energie", zei Ewout. "Voor een nieuwe start, een nieuwe drive. Een nieuw begin van een vereniging van energiestationondernemingen, die wil bijdragen aan het oplossen van de uitdagingen van de energietransitie, daarbij voor versnelling kan zorgen en gesprekspartner is van overheden." 🌱



'Als vereniging hebben we altijd onze eigen weg gekozen'

Ledenvergadering vol verrassingen

Foto's: Arnaud Roelofs

Historisch. Dat is de enige juiste omschrijving van de algemene ledenvergadering van 12 juni. Voor de laatste keer onder de naam BETA en voor het laatst voorgezeten door Ewout Klok. De transitie, waarmee de vereniging al een aantal jaar bezig is, kreeg daar nu heel duidelijk vorm. Al moesten de leden voor het klapstuk daarvan nog even geduld hebben.

'Een feestelijke dag vol verrassingen' belofde de uitnodiging voor de algemene ledenvergadering (ALV). Die omschrijving dekte de lading volledig. Want voordat de vergadering goed en wel begonnen was, was er al een verrassing. Voor Ewout Klok in dit

geval. Vanachter de coulissen kwamen opeens zijn kinderen Ronald en Suzanne met hun partners tevoorschijn, om getuige te zijn van de laatste vergadering van de vereniging met hun vader als voorzitter. Ewouts vrouw Diet was er uiteraard ook.

Financieel beleid

De ALV begon, zoals gebruikelijk, met het vaststellen van de notulen van de vorige vergadering. Vervolgens nam penningmeester Michel Iesberts het woord over de financiën. Daarbij werd onder meer de begroting voor 2024 vastgesteld en gaven de leden hun goedkeuring aan het financiële beleid voor de komende tijd. Daarnaast werd met Marcel Ligthart en Willem-Bas van Tol de kascommissie voor 2024 benoemd.

Afscheid Ewout en Annemarie

Vervolgens werd de spotlight op Annemarie van Wijk en Ewout Klok gezet. Zij traden na respectievelijk 9 en 23 jaar af als bestuurslid en werden uitgebreid bedankt voor hun inzet en geprezen voor hun grote verdiensten voor BETA. Verrast met cadeaus werden zij ook. Annemarie was verguld met de sieraden die zij ontving en Ewout was blij met het





portret van hem, dat was samengesteld uit mediaknipsels van berichten over hem en zijn vele stunts.

Nieuwe voorzitter en bestuursleden

Daarna was het woord aan Charlot van Tol, die zichzelf presenteerde als kandidaat-voorzitter (zie ook het interview met Charlot op pagina 14 en 15). Na haar stelden de kandidaat-bestuursleden Martin van Eijk, Willemjan van Golstein Brouwers en Joan Gunsch zich voor aan de leden (zie ook pagina 16 t/m 18). Hun benoeming werd, net als die van Charlot, unaniem door de leden bekrachtigd.

Laatste ontwikkelingen en transitie

Het secretariaat van BETA praatte vervolgens de leden bij over de laatste ontwikkelingen op het gebied van de cao,

betalingssystemen, opleidingen, imago-campagne, de tabaksregelgeving en markttrends. Ewout zette tenslotte de vervolgstappen uiteen die het bestuur na de ALV van vorig jaar gemaakt heeft op het vlak van de transitie van BETA (zie het artikel over de rebranding op pag. 6 t/m 9). Voor het grote nieuws daaromtrent moesten de ongeveer 80 aanwezige leden nog even wachten tot na de talkshow met Wilfred Genee.

Drentse koppigheid

Het laatste woord was aan Ewout. Hij bedankt de leden hartelijk voor het vertrouwen dat zij hem al die jaren hebben gegeven en de ruimte die hij kreeg voor het uitoefenen van het voorzitter-

schap. Ook het secretariaat van BETA bedankte hij voor de geweldige ondersteuning en samenwerking. Zij kregen allemaal een boek over Bartje en voor op kantoor een beeldje van dat Drentse symbool. In de koppigheid van Bartje herkende Ewout BETA-oprichter Edsko Schuitema en het karakter van de vereniging. "We hebben ons door anderen nooit laten vertellen wat we moesten doen, maar als BETA altijd onze eigen weg gekozen. En met de nieuwe start, die we als vereniging vandaag maken, doen we dat opnieuw." 



Meezingen en nagenieten in monumentale feestzaal

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Arnaud Roelofs

De drive om feest te vieren was groot woensdag 12 juni in Doorn. Na de ALV, de daar gepresenteerde transitie van de vereniging, de talkshow met Wilfred Genee en de onthulling van de nieuwe naam, was het tijd voor feest! De monumentale zaal van Oranjerie Hydepark vulde zich met plezier, gezelligheid, de geur van lekker eten en muziek. 'On the road again...'

Of hij nog verzoekjes heeft, vraagt de bandleider aan de net als voorzitter afgezwaaide Ewout Klok. Ja, die heeft hij wel. Even later zet Trio Roept U Maar

Geen familie dus,
maar de muziek klinkt
wel als een klok

'On the road again' van Willy Nelson in. 'I just can't wait to get on the road again', zingt de bandleider, maar voorlopig moet hij blijven en dat doet hij, zo te zien, bepaald niet met tegenzin. Als je hem naast Ewout ziet staan, konden het wel broers zijn. "Dat hoor ik meer vanavond", zegt de zanger/gitarist. "Zelf zie ik de gelijkenis niet meteen en nee, we komen niet uit Hoogeveen, maar uit Den Haag." Geen familie dus, maar de muziek die

het trio speelt, klinkt wel als een klok. Afwisselend met de band zorgt ook DJ Charles voor de muziek in de prachtige negentiende-eeuwse zaal.

Vrolijke energieke sfeer

Er hangt een vrolijke en energieke sfeer in de Oranjerie. De leden ontvangen de nieuwe weg die de vereniging inslaat heel positief. De ALV, het afscheid van Ewout Klok en Annemarie van Wijk, het



Links: Ton Stubij

De leden ontvangen de nieuwe weg die de vereniging inslaat heel positief




'Heel bijzonder om deze dag mee te maken'

benoemen van Charlot van Tol tot de nieuwe voorzitter, de benoeming van Martin van Eijk, Willemjan van Golstein Brouwers en Joan Gunsch tot bestuurslid, de presentatie van de transitieplannen en de onthulling van de naam Drive zorgen voor genoeg stof om na te praten. Daarnaast biedt het feest de de ruim 80 leden, 20 verenigingspartners en delegatie van het Drive-secretariaat en De Eendracht de mogelijkheid om bij te praten, ervaringen te delen, te netwerken en kennis te maken met nieuwe gezichten. Er wordt gepraat, gelachen, geproost en genoten van het walking dinner.



Aangenaam verrast

De dag mag dan in het teken staan van de toekomst, oog voor het verleden is er ook, getuige de aanwezigheid van oud-bestuursleden Ton Stubij (77) en Ad van Zelst (78). "Wij zijn beiden al jaren geen tankstationondernemer meer en ook niet meer lid van BETA", zegt Stubij. "Daardoor waren we aangenaam verrast dat we uitgenodigd werden. Erg leuk. We kennen elkaar trouwens niet. Ik was begin jaren '90 bestuurslid en Ad van 2003 tot 2009, vertelde hij mij." Van Zelst: "Ja, dat

klopt. Heel bijzonder om deze dag mee te maken. Ten opzichte van onze tijd is er veel veranderd. Als belangenvereniging moet je je daaraan aanpassen om de uitdagingen van de toekomst zo goed mogelijk aan te gaan. Zelf ben ik niet zo van de Engelse namen, maar [met een lach] met Drive kan ik goed leven. Het verrast mij wel dat-ie nog beschikbaar was." Stubij: "En wat ik bijzonder vind, is dat Teeuwissen nog altijd partner van de vereniging is. De tender met hen heb ik ooit nog als bestuurslid tot stand gebracht." 

Rebranding vereniging

Charlot van Tol heeft veel zin in voorzitterschap



'De leden kunnen op mij rekenen'

Ze is nieuw als voorzitter, maar binnen de vereniging een bekend gezicht. Na zes jaar bestuurslid van BETA is Charlot van Tol nu benoemd tot de eerste voorzitter van Drive. Daarmee treedt zij onder meer in de voetsporen van haar vader, die in het verleden ook het bestuur van de vereniging voorzat. "Als ik naar mijn voorgangers kijk, zijn het grote schoenen die ik moet vullen. Die uitdaging ga ik graag aan en ik heb er veel zin in om van Drive, samen met de leden, het bestuur en het secretariaat, een groot succes te maken.

Nee, Charlot van Tol zei niet meteen 'ja' toen Ewout Klok haar polste of zij hem wilde opvolgen als voorzitter van de vereniging. En dat terwijl ze als vicevoorzitter (sinds 2022) een logische keuze was. "Dat ik het aanvankelijk afsloeg, komt denk ik ook wel omdat ik een heel andere persoon ben dan Ewout", verklaart Van Tol. [Met een lach:] "Als hij een wervelwind is, ben ik meer een bries. Hij heeft lang het gezicht van BETA bepaald en het als voorzitter fantastisch gedaan. Ik ben iemand die niet zo snel op de voorgrond treedt. Bestuurslid Michel lesberts heeft mij uiteindelijk overgehaald. Hij gaf aan mij juist heel geschikt te vinden als voorzitter. Dat opgeteld bij het feit dat ik graag nieuwe dingen oppak en niet wegloop voor verantwoordelijkheden, deed mij besluiten de voordracht om de eerste voorzitter van Drive te worden, te aanvaarden."

Opgegroeid in de branche

Die voordracht werd op 12 juni door de leden bekrachtigd en zo werd Van Tol voorzitter van de vereniging die ze door en door kent. "Zoals de meeste lezers wel weten, was mijn vader Martin van Tol. Tot zijn plotselinge overlijden in 2017 leidde hij ons familiebedrijf, Ototol tankstations, en zette hij zich heel actief in voor de branche. Hij was een van de oprichters van BETA en is ook voorzitter geweest. Dat ik nu een van zijn opvolgers ben, vind ik heel bijzonder en maakt mij trots. Het motiveert mij extra om die taak zo goed mogelijk te vervullen. Ik ben dus opgegroeid in de branche en ging in 2002 ook bij Ototol werken. Al vanaf dat ik een jaar of 15 was, ging ik weleens met mijn vader mee naar events van BETA. Ik ben nu 45, dus ik ben al 30 jaar bij de vereniging betrokken."

Verantwoordelijkheid nemen


Aan kennis van de energiestationbranche ontbreekt het Charlot van Tol daarom bepaald niet. Ook met verantwoordelijkheid nemen en leidinggeven – ook geen onbelangrijke eigenschappen voor een voorzitter – heeft de Westlandse volop ervaring. Samen met mijn broer Willem-Bas was ik jarenlang operationeel verantwoordelijk voor Ototol. Dat bestond toen uit zeven tankstations, voornamelijk in Zuid-Holland. Daarbij focuste ik mij hoofdzakelijk op de retail-activiteiten. Na het overlijden van mijn vader hebben wij het familiebedrijf voortgezet. Willem-Bas werd directeur operations en ik algemeen directeur. Emotioneel was dat een moeilijke tijd,

maar ik nam mijn verantwoordelijkheid en samen mijn broers (andere broer Bernhard van Tol houdt zich bij Ototol met IT-zaken bezig, red.), mijn moeder en het team zijn we daar doorheen gekomen. Het bedrijf draait goed en vorig jaar hebben we een nieuwe directie aangesteld. Die is operationeel verantwoordelijk voor de inmiddels vijf tankstations van Ototol. Het eigenaarschap bleef bij de familieholding. De directie legt daarom verantwoording aan mij af. Hoewel wat meer op afstand, blijf ik op die manier betrokken bij de branche en het energiestation-ondernemerschap."

Mediatonpraktijk

"Jezelf blijven ontwikkelen vind ik erg belangrijk en leuk", vertelt Van Tol verder. "Zo ben ik tijdens corona een opleiding tot arbeidsdeskundige gaan doen. Via gesprekstechnieken, die daarin aan de orde kwamen, kreeg ik interesse in mediation. Dat is eigenlijk best apart, want als conflictmijdend persoon zoek ik, weliswaar beroepsmatig, nu conflicten bewust op. Ik ben een opleiding gaan volgen en heb in maart een mediationpraktijk geopend, die als naam De Interventie heeft. Ik ben een gecombineerd MfN register-mediator (dat wil zeggen: erkend door de beroepsvereniging, red.) en richt me onder meer op het MKB voor bemiddeling bij arbeidsconflicten en zakelijke geschillen. Via praten een conflict omzetten in een oplossing, dat is het mooie aan mediation."

Serieuze gesprekspartner

"Via gesprekken doelen bereiken, is ook wat ik als voorzitter van Drive wil doen. Voor het behartigen van de belangen van de leden ben ik bereid om met iedereen het gesprek aan te gaan. Onder meer met politiek Den Haag. Als Drive-bestuur willen we daar onze positie van serieuze gesprekspartner verder versterken en als sector gezien worden als partij, die met haar netwerk aan energiestations en retail-infrastructuur, een cruciale rol kan spelen bij de energietransitie op het gebied van mobiliteit. De leden kunnen op mij rekenen. En voor feedback van hen, sta ik altijd open. Wat ik tenslotte ook belangrijk vind, is dat Drive, net als BETA was, een vereniging blijft waarvan het gewoon leuk is om lid van te zijn." 



'Via gesprekken doelen bereiken, is wat ik als voorzitter wil doen'

Nieuwe bestuursleden stellen zich voor

BETA transformeerde in Drive. Een nieuwe start voor de vereniging en die maakt zij met een vernieuwd bestuur. Ewout Klok en Annemarie van Wijk namen op de algemene ledenvergadering van 12 juni afscheid als bestuurslid en werden daar uitgebreid bedankt voor hun jarenlange inzet. Drie nieuwe bestuursleden traden toe. Op deze pagina's stellen zij zich voor.



Martin van Eijk

Leeftijd: 47 jaar

Woonplaats: Woerden

Beroep/onderneming: Eigenaar van een (nu nog) onbemand tankstation bij de oprit naar de A12 in Waarder, dat verhuurd wordt aan Enviem.

Lid van BETA/Drive sinds: een jaar of 25



Willemjan van Golstein Brouwers

Leeftijd: 61 jaar

Woonplaats: Asten (Noord-Brabant)

Beroep: Eigenaar van een Shell-energiestation in Asten en mede-eigenaar van een Greenpoint-locatie aan de voet van de A67, bij afslag Asten, met daarbij een groot laadplein voor onder andere elektrische vrachtwagens.

Lid van BETA/Drive sinds: 2018



Joan Gunsch

Leeftijd: 51 jaar

Woonplaats: Bergen op Zoom

Beroep: Sinds juni 2020 werkzaam bij De Haan Minerale Oliën en vanaf maart dit jaar CEO van De Haan Tankstations bij die onderneming.

Lid van BETA/Drive sinds: 2002



Het bestuur van Drive met de drie nieuwe leden. Vlnr: Willemjan van Golstein Brouwers, Michel Iesberts, Joan Gunsch, Martin van Eijk, Charlot van Tol en Mattijs Jongeneel.

Martin van Eijk

Wat was jouw motivatie om je kandidaat te stellen voor het bestuur van Drive?

"In heel mijn levensloop is de energiestationbranche verweven. Ik ben opgegroeid met de stoepomp en oliehandel van mijn ouders, had de beste leerschool met alles wat kwam kijken bij de verplaatsing van dat tankstation en kreeg mijn eerste echte baan bij het secretariaat van wat nu Eendracht BV is. Daar kreeg ik alles mee over verenigingen en besturen. Daarna heb ik mooie en leerzame functies mogen vervullen bij Lekkerland en Enviem Retail en op dit moment ben ik druk bezig met de ontwikkeling van een mobiliteitshub bij het tankstation in Waarder. Door dit alles heb ik de energiestationbranche van alle kanten ervaren. Die ervaring wil ik gebruiken om in de komende, toch wel spannende tijden, mee te denken

hoe we als branche kunnen inspelen op de kansen en mogelijkheden die op ons afkomen."

Welke rol ga je vervullen in het bestuur?

"De rolverdeling ligt nog niet vast. Het bestuur is een ondernemend gezelschap met een grote diversiteit aan kennis en interesses, dus dat komt wel goed. Tijdens het ledentripje naar Dresden vorig jaar, ben ik er een klein beetje 'ingeluisd' om de volgende keer een rol te spelen bij het organiseren daarvan. [Lachend:] Daar kom ik dus niet onderuit. De rest vullen we wel in."

Wat kunnen de leden van jou verwachten als bestuurslid?

"Ik ben niet iemand die voor de status quo gaat. Ik vind het belangrijk om altijd met iedereen het gesprek aan te gaan, maar ook om zaken soms wat

op te schudden of te challengen. Dat leidt vaak tot verrassende inzichten. Ik vind het belangrijk om haalbare doelen te stellen en die te bereiken. Linksom of rechtsom en soms zelfs door even een stapje terug te doen. Daarbij kijk ik graag naar samenwerkingsmogelijkheden. Ik ben erg nieuwsgierig en houd van duidelijkheid. Dat is wat drive, denk ik, de komende jaren goed kan helpen."

'Andere tijden vragen om een andere aanpak'

De vereniging maakt een grote transitie door. Hoe sta jij daar tegenover?

"De energietransitie vraagt om aanpassingen. Daardoor komen we als branche en vereniging voor nieuwe uitdagingen te staan. Dat lijkt erg onzeker, maar gaat ook kansen bieden. Misschien wel meer dan we nu denken. Maar daar moeten

we wel wat voor doen. Ik vind het heel positief dat het vorige bestuur besloten heeft deze transitie in te zetten. Andere tijden vragen om een andere aanpak. Het verleden laat zien dat we als branche en als vereniging heel flexibel, klantgericht en zeker ook actiebereid zijn. We zullen nu als bestuur een verdere invulling moeten geven aan onze nieuwe identiteit en aanpak. Dat is de uitdaging. Het belangrijkste is dat we met z'n allen onze energie en drive vasthouden en de kansen grijpen die op ons pad komen."

Willemjan van Golstein Brouwers

Wat was jouw motivatie om je kandidaat te stellen voor het bestuur van Drive?

"Ons familiebedrijf is voortgekomen uit een brandstoffenhandel. Ik ben vierde generatie in ons bedrijf en met brandstoffen grootgebracht. Van kolen, via olie, naar tankstations met alles erop en eraan. Ik ben een aantal keer gevraagd om iets voor BETA te doen. Vanwege tijdgebrek heb ik de boot lang kunnen afhouden. Recent ben ik toch gezwicht, omdat ik vind dat BETA/Drive geweldig goed werk doet voor de branche en wil daar graag een steentje aan bijdragen."

'Ik draai al heel lang mee en heb met name veel technische ervaring'

Welke rol ga je vervullen in het bestuur?

"Die is nog niet precies ingevuld, maar ik draai al heel lang mee en heb met name veel technische ervaring en ben daarnaast erg geïnteresseerd in de energietransitie. Dus het zal wellicht iets met de ontwikkelingen op het gebied van laadpalen en waterstof worden."

Wat kunnen de leden van jou verwachten als bestuurslid?

"De inzet van mijn kennis en ervaring. Daarnaast ben ik een groot voorstander van Europese accijnsharmonisatie. Dat onderwerp wil ik daarom zoveel mogelijk onder de aandacht brengen."

De vereniging maakt een grote transitie door. Hoe sta jij daar tegenover?

"Positief. Mede doordat wij zelf vooroplopen met de transitie in de branche. Voor ons is het ook nooit anders geweest. Als familiebedrijf hebben we al de nodige energietransities meegemaakt. Van turf naar kolen en van daar naar olie."

Joan Gunsch

Wat was jouw motivatie om je kandidaat te stellen voor het bestuur van Drive?

"Door het vorige bestuur ben ik gevraagd, om namens De Haan, zitting te nemen. Ons groeiende netwerk en de unieke uitdagingen waarmee wij te maken hebben, vragen om een stem binnen het bestuur. Ik ben enthousiast om te leren van de ervaren, zittende bestuursleden en van de adviseurs van het secretariaat. Daarnaast zie ik deze rol als een kans om mijn ervaring in te zetten voor innovatie binnen de branche en bij te dragen aan belangrijke vraagstukken, zoals de energie-, retail- en arbeidsmarkttransitie."

Welke rol ga je vervullen in het bestuur?


"Ik zal een bijdrage leveren aan de portefeuilles CAO en imago. Dat zijn onderwerpen waarbij mijn ervaring in personeelsmanagement en merkopbouw goed van pas komen. Daarnaast ondersteun ik graag de opleidingen, vanwege mijn sterke geloof in voortdurende professionele ontwikkeling."

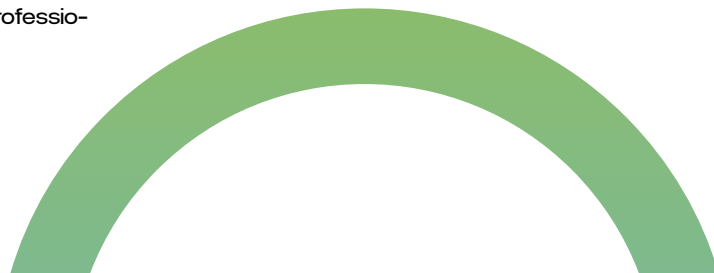
Wat kunnen de leden van jou verwachten als bestuurslid?

"Zij kunnen rekenen op mijn kennis en ervaring, gecombineerd met strategische denkvermogen, bij het omzetten van de visie van Drive in concrete doelen en acties. Als ondernemersdochter begrijp ik de uitdagingen en behoeften van onze achterban heel goed. Daarnaast helpt mijn achtergrond in de retail en horeca mij om nieuwe uitdagingen met vertrouwen aan te gaan en waarde toe te voegen aan een team."

'Ik zie dit als een kans om mijn ervaring in te zetten voor innovatie in de branche'

De vereniging maakt een grote transitie door. Hoe sta jij daar tegenover?

"In een wereld die steeds dynamischer wordt, met grote maatschappelijke en economische vraagstukken, is flexibiliteit en veranderingsbereidheid cruciaal. Innovatie is in onze vereniging essentieel om relevant te blijven voor onze leden. Ik geloof sterk in het aangaan van dialogen aan de juiste tafels, om onze impact te vergroten. De oprichters van BETA hebben op de barricades gestaan en belangrijke doorbraken gerealiseerd. Wij hebben de verantwoordelijkheid, met elkaar, om dat erfgoed voort te zetten en het bestaansrecht van de vereniging te waarborgen." 



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 Drive kun je een toekomstplan maken op basis van meerdere scenario's. Dit kan per energiestation of organisatiebreed.

Waar liggen de kansen en de risico's?

Door een scan te maken van hoe jouw energiestation of bedrijf zich waarschijnlijk gaat bewegen in de veranderende markt kunnen we vroegtijdig de juiste stappen zetten zodat we jouw doelen en wensen kunnen realiseren en invullen. Nodig ons uit voor een kop koffie, dan gaan we aan de slag!

Drive advies, het 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

085 - 00 71 361 | www.drivenederland.nl | chris@drivenederland.nl

Een vereniging rebranden? Hoe doe je dat?

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Arnaud Roelofs en Every Day

Vrijwel alles om ons heen is ooit door iemand bedacht. De vormgeving en nieuwe naam van de vereniging uiteraard ook. Maar hoe doe je dat, het rebranden van een bestaande branchevereniging? We vroegen het aan Wouter Koen van Every Day, het bureau dat in nauwe samenwerking met het bestuur en het secretariaat van BETA Drive maakte.

De Retail Infrastructuur Vol Energie. Dat klinkt heel anders dan Belangenvereniging Energie- en Tankstations. "En dat is precies de bedoeling", zegt business director Wouter Koen van Every Day. "BETA is in 1993 opgericht. In een heel andere tijd. Het profiel van een groot deel van de leden is nu heel anders dan toen. En dat geldt ook voor hun activiteiten. Met hun locaties vormen de leden van Drive een infrastructuur op voor de mobiliteit strategische en praktische plekken. Daar bieden zij hun energie-, retail- en horeca-activiteiten aan. Met die infrastructuur hebben de leden een sterke troef in handen richting de toekomst. Bij de invulling van de op de mobiliteit gerichte energietransitie kan de overheid daardoor eigenlijk niet om de

energiestationondernemers heen. Daarom is ervoor gekozen om zowel retail-infrastructuur als energie te benadrukken in de nieuwe naam."

Goed ingevoerde buitenstaanders

Wouter Koen moet een beetje lachen om zijn eigen woorden. "Het lijkt wel alsof ik zelf in de energiestationbranche zit! Eigenlijk is dat ook een beetje zo, want in de anderhalf jaar dat we met BETA/Drive samenwerken, zijn we inmiddels goed ingevoerd. Daarnaast blijven we buitenstaanders. Mensen die met andere ogen naar de branche kijken dan mensen die daarin actief zijn. Daardoor kunnen we goed beoordelen hoe de sector op anderen overkomt. Met branding als één van onze specialismen, weten we hoe je merken in de markt zet. Maar ook hoe je de uitstraling en het imago van een merk of organisatie, of in dit geval een branche, kunt veranderen. Het gaat daarbij om een totaalpakket van branduitingen: concept, design, logo, kleuren, lettertype. Daarmee creëer je een nieuw 'merk', met een andere uitstraling en een ander imago. In nauwe samenwerking met het bestuur en het secretariaat hebben we BETA zo omgevormd naar Drive."

Imagocampagne

Het in Roosendaal gevestigde Every Day omschrijft zichzelf als creatief digitaal bureau. Naast branding kunnen klanten bij het bedrijf terecht voor websites, digital development, e-commerce, online marketing en



Het logo van Drive is gebaseerd op een verkeersknooppunt.





campagnes. Door die laatste activiteit kwam, toen nog BETA, met Every Day in contact. “We zochten een partij voor de imagocampagne Werken bij een tankstation”, vertelt senior adviseur André Braakman van het secretariaat van Drive. “Bij de selectie kwam Every Day als beste uit de bus. Over hun aanpak van de campagne waren we erg enthousiast. Dat deed het bestuur besluiten ook voor Every Day te kiezen voor de rebranding.”

“Die opbouw in de samenwerking past goed bij ons”, geeft Wouter Koen aan. “Denk groot, start klein en groei slim. Dat is, samengevat, onze werkwijze.”

Ronde vormen, frisse kleuren


Met de input van BETA ging het creatieve team van Every Day aan de slag. Zij vertaalden die in een concept met overal in terugkerende ronde vormen, frisse, heldere kleuren en een herkenbaar en onderscheidend design. Koen: “Bij het positioneren van een merk hanteren wij drie ijzere regels: het moet onderscheidend, herkenbaar en consistent zijn, goed bij elkaar aansluiten. In dit geval stralen alle uitingen beweging uit. Hiervoor is gekozen omdat de vereniging in beweging is en mee verandert, maar bovenal omdat de branche zich richt op mobiliteit.”

Gedrevenheid

“Met hun producten en diensten houden energiestationondernemers Nederland in beweging”, vertelt Koen

verder. “Daarnaast kiezen zij voor een toekomst met duurzame brandstoffen. Dat zie je terug in de dominantie van groen in het concept. In de naam Drive zit die beweging ook. Je kunt die ook op veel manieren toepassen in pay-offs. Met de zin ‘Dat is onze drive’ bijvoorbeeld. Naast beweging zit in Drive ook gedrevenheid. Dat is iets, zo ontdekten wij tijdens gesprekken met leden en bestuur, dat kenmerkend is voor de vereniging. In het nieuwe logo komt uiteindelijk alles bij elkaar: de ronde vormen, de huiskleuren, de beweging, de mobiliteit. Het logo is gebaseerd op een verkeersknooppunt (zie de foto op deze pagina’s). Dat is eveneens symbolisch, want net als bij een verkeersknooppunt, zijn energiestations ook plekken waar alles samenkomt.”

Volgende fase rebranding

“Met de onthulling van de naam, het logo en de kleuren hebben we de eerste fase van de rebranding afgerond”, legt André Braakman uit. “De komende maanden gaan we het concept overal in doorvoeren; op de website, Power Up!, Move On, de nieuwsbrieven, noem maar op. Aan het eind van het jaar verwachten we die fase af te ronden, zodat we volledig als Drive het nieuwe jaar in stappen.” 

Ronde vormen,
frisse, heldere
kleuren en een
herkenbaar en
onderscheidend
design



Shell Afslag Rilland neemt volgende stap op transitiepad

Anderhalf jaar geleden was Shell Afslag Rilland de eerste Clean Energy Hub van Zeeland. Met de komst van een zwaardere elektriciteitsaansluiting en de verdubbeling van het aantal snellaadpunten, zette het bedrijf onlangs de volgende stap op het transitie-pad. Eigenaar Wim van Gorsel: "Voorlopig kunnen we hiermee vooruit."

"We hebben echt puur mazzel gehad", zegt Van Gorsel. "In juni vorig jaar tekenden we het contract met de netbeheerder voor het verzwaren van onze elektriciteitsaansluiting. Een maand later maakte TenneT en Stedin bekend dat het Zeeuwse stroomnet vol is. Nieuwe aansluitingen en het verzwaren van het vermogen zijn daardoor pas ergens in 2030 weer mogelijk. Door de enorme drukte bij de elektriciteitsbedrijven duurde het wel bijna een jaar voordat de aansluiting daadwerkelijk verzwaard werd, maar we hebben 'm gelukkig. De verzwaring is eind mei gerealiseerd. Ons elektrisch vermogen lag op 630 en is nu 1.600 kVA. Door dat extra vermogen kunnen we het aantal snelladers zonder problemen minimaal verdubbelen. Bij één van

die laadpunten kunnen ook vrachtwagens terecht en bij alle plekken kun je supersnel laden, tot een maximum van 300 kW."

Groene stroom en HVO100

'Duurzaam denken = slim tanken' staat op een grote banner bij Shell Afslag Rilland. Uitingen die aangeven dat het station een Clean Energy Hub is, kom je overal tegen op de locatie. Om dat label te mogen voeren, moet je als energiestation minimaal twee niet-fossiele duurzame brandstoffen aanbieden. Bij het bedrijf van Van Gorsel is dat, naast groene stroom (de elektriciteit op het bedrijf is afkomstig van lokale Zeeuwse windmolens), ook HVO100.

"Daar zijn we in januari 2023 mee begonnen en dat voorziet zeker in een behoefte, merken we", vertelt

'Door dat extra vermogen kunnen we het aantal snelladers minimaal verdubbelen'



Wim van Gorsel van Shell Afslag Rilland bij de pomp op zijn station waar je HVO100 kunt tanken.



het voormalige bestuurslid van BETA. “Hoewel de prijs de afgelopen anderhalf jaar flink gedaald is, blijft HVO100, vergeleken met diesel, natuurlijk nog altijd een stuk duurder. Het zijn dan ook bijna alleen maar bedrijven die het tanken. Transportbedrijven, overheidsinstanties, bouwbedrijven; bedrijven die hiermee hun CO₂-footprint willen verkleinen of opdrachtgevers hebben die willen dat het transport, dat voor hen wordt uitgevoerd, fossielvrij of emissiearm is. Elektrische trucks en bussen zijn duur in afschaf en vanwege de actieradius niet overal voor geschikt. Voor bedrijven die daar niet in kunnen of willen investeren, is HVO100 een heel goed CO₂-neutraal alternatief, dat gewoon in het bestaande wagenpark kan.”

Werkbezoek staatssecretaris

Vanwege de mogelijkheden van HVO100 om de CO₂-uitstoot in het (vracht)verkeer snel te kunnen verminderen, verbaast het Van Gorsel nog altijd vreemd dat er in tegenstelling tot elektrisch op hernieuwbare diesel, zoals hij het omschrijft, 'volle bak accijns zit'. “Vorig jaar was de staatssecretaris van Financiën, Marnix van Rij, hier op werkbezoek. We hebben het toen met hem over de accijns op HVO100 gehad en hij leek bereid om daar naar te gaan kijken. Nu is hij demissionair en zit hij niet lang meer op zijn post. Onder hem gaat dat dus helaas niet meer veranderen. Nu is het zaak om dit punt bij het nieuwe kabinet onder de aandacht te brengen. Dat geldt ook voor de exploitatiekosten van

‘Met HVO100 voorzien we zeker
in een behoefte, merken we’



waterstoftankinstallaties. Vanwege de hoge druk, waaronder waterstof moet worden opgeslagen, zijn die kosten hoog terwijl de vraag ernaar nog heel beperkt is. Om de drempel om te investeren in waterstof te verlagen, zal de overheid qua steun, zeker in de beginfase, niet alleen de investering moeten ondersteunen, maar ook iets met die exploitatiekosten moeten doen.”

Koolzaad en biodiesel

Shell Afslag Rilland heeft nu dus een pomp waaruit hernieuwbare diesel komt. Jaren geleden was Van Gorsel al druk in de weer met biodiesel en dan gemaakt van biomassa, die afkomstig is van koolzaad van zijn eigen akkerlanden. “Zoals veel lezers van Move On wel weten, hebben wij ook een landbouwbedrijf. Zo'n twaalf jaar geleden ben ik vanwege de verplichte bijmenging met Shell een traject ingegaan om grondstof, in dit geval koolzaad, te verbouwen voor biobrandstof. Destijds waren wij de eerste producent die het NTA8080-certificaat behaalde. Daarmee toon je de duurzaamheid van je

biomassa aan en kun je leverancier worden van de biobrandstofindustrie voor de verplichte bijmenging. Het certificaat hebben we altijd behouden en daarvoor wordt elk jaar weer een audit gehouden op ons bedrijf. De eisen voor duurzaam geproduceerde biomassa voor biobrandstof zijn trouwens heel erg streng. Strenger nog dan die gesteld worden aan het verbouwen van voedselgewassen.”

Innovatienetwerk

Gereden wordt er dus vooralsnog niet op de olie van de door Van Gorsel verbouwde koolzaad. “Produceren voor de voedingsmiddelenindustrie levert momenteel meer op. Daar gaat onze koolzaad daarom nu heen. Een deel van de oogst


als de energietransitie. We ontwikkelen een gezamenlijke roadmap voor laad- en tankinfrastructuur voor Zeeland. De ontwikkeling daarvan in onze provincie liep achter bij andere regio's. Door middel van onderzoek is de totale vraag voor Zeeland in kaart gebracht en gebundeld, zodat ondernemers sneller kunnen innoveren en starten met het uitwerken van innovaties voor zero-emissietransport.”

Dynamische prijsstelling

“Op ons station vullen we de transitie nu dus in met het aanbieden van snelladers en HVO100”, vervolgt Van Gorsel. “Daarnaast houden we de ontwikkelingen rond waterstof goed in de gaten. Wij willen onze klanten nu en straks de energie leveren die zij nodig

'Wij willen onze klanten nu en straks de energie leveren die zij nodig hebben'

verwerken we zelf tot koolzaadolie en verkopen we onder de naam Scheldezon in flesjes in onder andere landwinkels en op ons eigen station. Net als de honing van ons eigen land, wat een 'bijproduct' is van de koolzaadteelt. We zijn een trots Zeeuws bedrijf met de blik op de toekomst. Daarom zijn we ook aangesloten bij een innovatienetwerk hier in de provincie, Zeeland Connect. Het is heel inspirerend om samen met andere ondernemers en overheden en kennisinstellingen bezig te zijn met onderwerpen

hebben voor hun vervoer en zo ons bedrijf toekomstbestendig houden. De volgende stap daarin zijn dynamische prijzen voor opladen. Om onderscheidend te zijn en elektrisch laden een extra impuls te geven bij ons, ben ik met de partij die door de wind opgewekte groene stroom aan ons levert, Zeeuwind, in gesprek over dynamische prijsstelling. Daarmee zouden we korting op laden kunnen geven op momenten dat het hard waait en de stroomprijs laag is.” 

Voor het predicaat Clean Energy Hub moet je als energiestation minimaal twee niet-fossiele duurzame brandstoffen aanbieden.



Gek op backpacken op bijzondere plekken

Tekst en foto's: Erik Stroosma

'We hebben in de jungle gewandeld, vulkanen beklimmen'

Rob Reijerse is accountmanager bij OK Oliecentrale en heeft als passie backpacken in verre landen. Dat doet hij samen met zijn vrouw Ingrid.

Rob Reijerse maakt al 12 jaar avontuurlijke reizen. De accountmanager bij OK Oliecentrale voor de zakelijke markt doet dat samen met zijn vrouw Ingrid. Met alleen elk een rugzak aan bagage verkennen ze veelal op de bonnefooi verre landen. Een oorlog was destijds de aanleiding om op die manier te gaan reizen. Inmiddels is het een passie waarvan ze beiden met volle teugen genieten.

“Als kind groeide ik op met beelden van de Vietnam-oorlog op tv”, vertelt de 59-jarige Reijerse. “In de jaren '80 diende ik 6,5 jaar bij het Nederlandse leger. In films en series was in die tijd veel aandacht voor die oorlog. Door de in mijn jeugd aangewakkerde interesse keek ik die allemaal en las ik er veel over. Doordat die oorlog mij zo bezighield, had ik de wens Vietnam ooit te bezoeken. Samen, en later met de kinderen, bleven we tijdens de vakanties altijd in Europa. Toen de kinderen niet meer meegingen, vond ik ons 25-jarig huwelijk een mooie aanleiding om die reis te maken. Mijn vrouw deelde mijn fascinatie voor Vietnam niet, maar stond er meteen open voor. We hielden sowieso van actieve vakanties. Niet dat we allerlei wilde sporten doen. Maar als we ergens zijn, willen we graag iets zien. Een land leren kennen. Dat betekent vaak veel lopen.”

Groepsreizen en rijstvelden

Leuk bedacht, zo'n reis naar Vietnam, maar hoe pak je dat aan als je nooit zoiets gedaan hebt? Reijerse: “We bezochten een bijeenkomst van Fox, dat is een onderdeel van ANWB Reizen dat gespecialiseerd is in rond- en groepsreizen. We hadden daar beiden zoiets van, nee, zo'n groepsreis is niets voor ons. Maar de rondreis die ze presenteerden, sprak ons wel aan. Zoiets moeten we toch ook zelf kunnen organiseren, dachten we. En zo begon het avontuur. Overigens gingen we al een jaar vóór ons 25-jarig huwelijk. Mijn vrouw had haar 10-jarig jubileum op haar werk en kreeg een reischeque cadeau. Die moesten we wel binnen een jaar verzilveren, dus gingen we eerder naar Vietnam.

We waren nooit met een rugzak op vakantie gegaan. De bestemming, op die manier reizen; alles was helemaal nieuw voor ons. We kochten twee vliegtickets, regelden vanuit Nederland twee overnachtingen, boekten een driedaagse trektocht door de rijstvelden en weg waren we.”

Tussen de koopwaar achterin

Rob en Ingrid Reijerse reisden drie weken door Vietnam. Van noord naar zuid. De route was globaal vastgelegd met volop ruimte voor improvisatie. “Was het ergens geweldig, dan konden we langer blijven en als de plek waar we verbleven minder was, dan reisden we meteen door.” Dat reizen gebeurde met het openbaar vervoer en veelal te voet. “Ook reden we met marktlui mee. Tussen de koopwaar, achterin de laadbak. En verder hebben we een tweedaagse motortrektocht gemaakt. Door op die manier te reizen, zie je heel veel en maak je ook echt kennis met de mensen daar. De mentaliteit van de mensen, de vriendelijkheid, vonden we heel bijzonder. Zelfs als ze je in eerste instantie voor een Amerikaan aanzagen, voor veel Vietnamezen de vijand van vroeger en verantwoordelijk voor veel leed, was het een en al vriendelijkheid. Tijdens de reis bezochten we verschillende plekken die een rol speelden in de Vietnam-oorlog.

De tunnels van de Vietcong in het echt zien en het War Remnants Museum in Ho Chi Minh-stad, het vroegere Saigon, maakten veel indruk.”

Kamperen en fotograferen

Bij backpacken hoort ook kamperen? [Met een lach:] “Niet voor ons. Daar hebben we niets mee. Nee, we verblijven voornamelijk in hotelletjes. Wat dat betreft is Booking.com, waar je ter wereld ook bent, een uitkomst. Deze manier van reizen beviel ons zo goed - de vrijheid, kunnen gaan en staan waar je wilt, heel veel zien - dat we besloten om elk jaar met de rugzak een avontuurlijke reis te gaan maken. We zijn in Laos geweest, Cambodja en Thailand, Borneo en Maleisië, Costa Rica, China en Hongkong, Madagaskar en in september vertrekken we naar Zuid-Korea. We komen op de mooiste plekken, hebben in de jungle gewandeld, vulkanen beklommen, de prachtigste wilde dieren gezien en de vriendelijkste mensen ontmoet. Er is ons ook nooit iets naars overkomen op reis. We nemen geen onnodige risico's en luisteren goed naar de lokale bevolking. Tijdens onze reizen maken we veel foto's en schrijven we reisverslagen. Die zijn online te vinden bij rob-ingrid.waarbenijj.nu. Zo kan het thuisfront, en elke andere geïnteresseerde, onze avonturen volgen en teruglezen.” 



'Backpacken ja, maar met kamperen hebben we niets'



It's time to RIWASH in Nijkerk

'It's time to wash!' Dat moet RIWASH Nederland gedacht hebben toen het zijn showroom en opleidingscentrum naar Nijkerk verhuisde en het de aangrenzende wasstraat kon overnemen. Die wasstraat is eind vorig jaar compleet vernieuwd en omgedoopt tot RIWASH Nederland. "Er komen nu meer klanten dan ooit."



'In Nederland zijn wij de eerste met een wasstraat van het kwaliteitsmerk Stotz'

Tekst: Erik Stroosma

Foto's: Erik Stroosma en Riwash

Dat het met de aanloop uiteindelijk wel goed zou komen, daar had de bedrijfsleiding van RIWASH Nederland wel vertrouwen in. "Maar spannend was het wel", zegt CEO Pascal Hamstra. "De wasstraat die we in Nijkerk overnamen was sterk verouderd. Bij de verbouwing is daardoor alleen het casco blijven staan. We hebben alles vanaf de grond weer opgebouwd. Anderhalve maand waren we dicht. Van 30 oktober tot 15 december 2023. Daarna duurde het nog wel even voordat alle faciliteiten beschikbaar waren, zoals het stofzuigerplein, en we zonder kinderziektes konden draaien. Dat geldt ook voor de finishing touch. De lange muur aan de buitenkant van de wasstraat is bijvoorbeeld pas half mei

bestickerd. Daar vóór was het steeds te koud – onder de 15 graden – en te nat om die te kunnen plaatsen. Gelukkig heeft dat allemaal geen effect gehad op de klandizie. Integendeel. Binnen no time begon het weer te lopen en hadden we zelfs 50% meer wassingen dan vóór de verbouwing! Een zeer aangename verrassing.”

Showroom en opleidingscentrum

RIWAX Nederland is een onderdeel van het Zwitserse RIWAX Chemie AG, de bekende producent van reinigings- en onderhoudsproducten voor voertuigen in de breedste zin. In 2016 verhuisde RIWAX Nederland zijn meeste activiteiten van Kampen naar Nijkerk. Hamstra: “Hier hebben we een grote showroom en is de RIWAX Academy gevestigd, ons opleidingscentrum waar we onder meer polijst-trainingen geven. De opslag bleef aanvankelijk in Kampen en is inmiddels uitbesteed aan een partij in Zwolle. Na vijf jaar het pand te hebben gehuurd in Nijkerk, ontstond de mogelijkheid heel het vastgoed aan te kopen, inclusief het naastgelegen autobedrijf Nefkens Visser en de wasstraat. Ons moederbedrijf exploiteert in Zwitserland ook diverse car-washes. Het was dus niet onlogisch om ook zoiets in Nederland te gaan doen. Bovendien biedt een eigen wasstraat de mogelijkheid om onze producten in de praktijk te demonstreren en uit te testen. Voor dat laatste hebben we na de verbouwing een ‘testeiland’ in gebruik genomen. Vandaaruit kunnen we in de wasstraat chemie testen. Dat gebeurt via een apart leidingstelsel. Daardoor hoeven we niet na elke test de wasstraatleidingen schoon te spoelen en te ontluchten.”

Toekomstambitie

“De bestaande naam, Autowaspark Nijkerk, hebben we tot de verbouwing gehouden”, vertelt Hamstra verder. “Daarna is die veranderd in RIWASH. Officieel met de toevoeging Nederland daarachter, vanwege onze ambitie om meerdere wasstraten te openen. En als variant op ‘Time to shine’ van RIWAX kozen we als pay-off ‘It’s time to wash’. Inmiddels trekt de wasstraat volgens Hamstra een kleine 20% meer klanten dan voorheen. “Ten opzichte van de eerste weken hebben de cijfers zich genormaliseerd. De mensen waren toen erg benieuwd kwamen allemaal tegelijk. Nu is dat meer verspreid, maar ligt het aantal klanten gelukkig nog wel een stuk hoger dan voor de verbouwing.

En dat ondanks de gestegen prijzen. Omdat het zo verouderd was, hebben we jaren niets aan de tarieven gedaan. Om op een gezonde manier te kunnen draaien hebben we die nu met een paar euro verhoogd. Het zijn realistische prijzen en we zijn blij dat de klanten dat ook zo ervaren. Omdat de auto’s er zo schoon en glanzend uit komen, zijn zij tevreden over de prijs-kwaliteitverhouding.”

Apparatuur van Stotz

Voor dat wasresultaat zorgt een uitgebreide, door goed opgeleid personeel uitgevoerde voorwas, de chemie van RIWAX en een 23 meter lange kettingbaan van de Duitse fabrikant Stotz. “RIWAX in Zwitserland werkt ook met apparatuur van Stotz. In Nederland zijn wij de eerste met een wasstraat van dat kwaliteitsmerk. Hier in de regio onderscheiden we ons door het totaalpakket dat we aanbieden. We hebben een wasbox, een stofzuigerplein met 12 slangen en bieden interieurreiniging, bescherming met keramische coating en het polijsten en reconditioneren van auto’s aan. Met die laatste twee diensten richten wij ons hoofdzakelijk op de zakelijke markt. De wasbox, de apparatuur van het stofzuigerplein en het recyclingsysteem zijn overigens ook van Stotz. Met dat systeem kunnen we 80% van het water hergebruiken. Daarmee hebben we vergeleken met de oude situatie een enorme duurzaamheidsstap gemaakt.”

‘Vergeleken met de oude situatie hebben we een enorme duurzaamheidsstap gemaakt’



CEO Pacal Hamstra van RIWAX Nederland. In Nijkerk exploiteert dit bedrijf, onder de naam RIWASH Nederland, een compleet vernieuwde wasstraat.



Een Drive lidmaatschap loont!

Jouw contributie van € 898,- kan je veel voordeel opleveren



Drive advies

***Bespaar € 525**

Onze branche gespecialiseerde juristen ondersteunen je op zowel commercieel als juridisch vlak. Met een Drive 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



Drive elektrisch laden

***Bespaar € 175**

Onze gespecialiseerde adviseurs ondersteunen je met laadpaal advies van planning tot plaatsing. Met een Drive lidmaatschap is het eerste adviesgesprek kosteloos.

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



Energiebesparing

***Bespaar € 300**

DEB (Duurzaam. Energie. Besparen) biedt Drive-leden overzicht en inzicht: waar kun je nog energie besparen, en welke subsidiemogelijkheden zijn er om jouw onderneming te vergroenen?

*Op basis van de gemiddelde besparing per locatie



Drive opleidingen

***Bespaar € 100**

Kosteloos toegang tot Power Up!: Het online leerplatform voor medewerkers van energiestations en carwash-bedrijven.

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



Drive verzekeringen

***Bespaar € 175**

Schouten zekerheid is de verzekeringspartner van Drive en biedt een volledig pallet aan verzekeringen, zoals: aansprakelijkheid, bedrijfscontinuïteit, cyber, verzuim, duurzame inzetbaarheid etc. Alles op maat voor onze branche.

*Inclusief vast aanspreekpunt en bezoek voor verzekeringscheck



Drive pinnen

***Bespaar € 500**

Maak gebruik van de korting op het standaard banktarief van ING en Rabobank. De scherpe pindeals voor Drive leden besparen je 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 voor en door ondernemers van energiestations en carwashbedrijven ben je altijd up-to-date.

*Gratis jaarabonnement t.w.v. € 45,-



drivenederland.nl

Bij elkaar opgeteld heb je per locatie tot wel €4299,- voordeel!
Bekijk al onze ledenvoordelen op www.drivenederland.nl



Onderhoud olieafscidders

***Bespaar minimaal € 290**

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

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



Onderhoud vetafscidders

***Bespaar minimaal € 255**

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

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



Milieuzorg

***Bespaar minimaal € 495**

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

**Normale prijs € 495,-*



Voordeelpartner worden?

***Bespaar tot wel € 4000**

Zie je kansen voor je product of dienst als voordeelpartner? Neem dan contact op met:

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

Lees hier alles
over Drive voordeel!



drivenederland.nl/voordeel



Bespaar

€ 4000,-

Onder de streep!

Investeren in opleiden loont

De imagocampagne 'Werken bij een tankstation' heeft als doel om nieuwe mensen te werven voor de branche. Maar eenmaal binnen, wil je die ook graag vasthouden. Door medewerkers de mogelijkheid te bieden om te leren en ontwikkelen, vergroot je de kans dat zij blijven. Met een veelzijdig, breed en divers aanbod biedt leerplatform Power Up! daarbij de helpende hand.

Het is een open deur, maar wel een waarheid als een koe: medewerkers die blijven, hoef je niet te werven. Er zijn verschillende dingen die je kunt doen om de kans te vergroten dat mensen in dienst blijven. "Opleiden is daar één van", zegt Pauline Forma van Drive Opleidingen, "en zeker niet de onbelangrijkste. Allerlei onderzoeken tonen aan dat investeren in opleiden loont. Medewerkers die opleidingen en trainingen volgen zijn over het algemeen meer tevreden en dragen bij aan een goede werksfeer. Opleiden zorgt ervoor dat personeel meer waardering voor en binding met de werkplek krijgt en maakt hen gemotiveerder en loyaler aan de organisatie. Dat komt onder meer omdat scholing en opleiding voor betere groeikansen binnen het bedrijf zorgen. Statistieken laten zien dat bedrijven, die investeren in het opleiden van hun mensen, een lager verloop hebben. En dat heeft weer een

positief effect op de bedrijfsvoering – steeds weer nieuwe mensen inwerken kost veel tijd en geld en draagt niet bij aan de werksfeer – en het imago van het bedrijf."

Voorkomen uitstroom

"Bij een bedrijf waar het verloop laag is, een goede werksfeer heerst, groeikansen zijn en men het belangrijk vindt dat medewerkers zich ontwikkelen, willen mensen graag werken", vertelt Pauline verder. "Met de Drive imagocampagne concentreren we ons op de instroom van nieuwe mensen. En met Power Up! richten we ons op het behouden van de medewerkers. Om te voorkomen dat wat er instroomt aan personeel er net zo makkelijk weer uitstroomt. Power Up! biedt daarvoor een breed, divers en veelzijdig trainingsaanbod. Er zijn bijvoorbeeld e-learnings over de tabaksverkoop, wet- en regelgeving, voedselveiligheid, veilig werken met LPG. Naast e-learnings hebben we webinars, korte learning bites en oefeningen. Ook verzorgen we klassikale trainingen voor bepaalde functies en over belangrijke thema's zoals agressie- en overvalpreventie en succesvoller leiding geven."

Nieuwe ontwikkelingen

Bij het aanbieden van e-learnings en trainingen stopt de dienstverlening van Drive Opleidingen niet. Pauline: "Nee, zeker niet. Wij begeleiden en ondersteunen leden en hun medewerkers desgewenst ook bij hun opleidingsvraagstukken. Voor vragen en advies kunnen zij altijd contact met ons opnemen."

Werknemers werven, zoals met de campagne 'Werken bij een tankstation', is één. Ze behouden is twee. Bij dat laatste spelen de opleidingen van Power Up! een belangrijke rol.






'Met Power Up!
richten we ons
onder meer op
het behouden van
medewerkers''

Pauline en haar collega's van Drive Opleidingen zijn continu bezig met het finetunen, actualiseren en uitbreiden van het opleidingsaanbod. "Nu zijn we onder meer bezig met het opzetten van een klassikale training voor stationsmanagers met een gemêleerde groep. Dus met medewerkers van verschillende bedrijven. Met zo'n opzet maken we die trainingen ook bereikbaar voor kleinere ondernemingen. De precieze invulling zijn we nu aan het onderzoeken. Na de zomer verwacht ik daar meer concreets over te kunnen vertellen."

Meer weten? Vragen?

Neem dan contact op met Drive Opleidingen via 085 00 71 362 of opleidingen@drivenederland.nl. 

'Opleiden maakt
medewerkers gemotiveerder
en loyaler aan de organisatie'



Voor kleinere ondernemingen is Drive Opleidingen bezig met het opzetten van een klassikale training voor stationsmanagers met een gemêleerde groep.

Roost Energy investeert in toekomst en denkt na over windenergie

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Roost Olie in Nederweert bestaat nu ongeveer 90 jaar. Het precieze moment wanneer zijn opa met het bedrijf begon, weet directeur Helmus Roost niet. En hoewel hij zeker oog heeft voor de traditie van het familiebedrijf, is hij vooral bezig met de toekomst. Dat komt onder meer tot uiting in een compleet verbouwde shop en bakery en de ingebruikname van vier snelladers.



Helmus Roost voor de dit voorjaar volledig vernieuwde shop en bakery van Roost Energy in Nederweert.



Roost Energy nam in mei vier snelladers in gebruik. "Hiermee kun je tot maximaal 275 kW laden."

Daarmee is het voorlopig wel even gedaan met grote investeringen door Roost Olie (het bedrijf gebruikt die naam en Roost Energy overigens door elkaar heen). Dat weerhoudt Helmus er niet van om alvast na te denken over de volgende stap. "We hebben veel ruimte rond het bedrijf", zegt hij, terwijl hij naar de landerijen rond de bedrijfsgebouwen wijst. Plek genoeg voor een windmolen. Wellicht dat een windturbine onze volgende grote investering wordt."

Dat lijkt een ambitieuze gedachte, want de gemeente Nederweert is bepaald geen meewerkend voorwerp als het om de plannen van Roost gaat, zo blijkt uit Helmus' woorden. "Aan het bestemmingsplan, waarbinnen onze locatie valt, wil de gemeente helaas niet tornen. Daardoor zijn al de nodige plannen in de prullenbak geëindigd. Zo ging er bijvoorbeeld een streep door het idee om hier een wasstraat te openen. Ook voor het uitbreiden van de shop en bakery kregen we geen vergunning.

'De verkoop van brandstoftanks en tankinstallaties is een belangrijke activiteit voor ons'

Wel voor het verbouwen, maar daarvoor moesten we wel binnen de bestaande afmetingen van het pand blijven."

Slim schappenplan

De opgeworpen obstakels ontmoedigen de Limburgse ondernemer niet, maar motiveerden hem juist extra en stimuleerden zijn creativiteit. "We werken in de meest dynamische branche die er is. Je snel aanpassen aan veranderingen is daardoor een tweede natuur geworden. De vraag naar onze bakery-producten nam zo toe dat we uit onze voegen groeiden. Door een muur te verplaatsen, de ruimte anders in te richten en een slim schappenplan van Gemaq, de formule waarbij wij zijn aangesloten, hebben we toch voldoende extra ruimte gecreëerd. In plaats van hutjemutje broodjes smeren, hebben de medewerkers van de bakery nu volop de ruimte. We zitten weer ruim in onze jas en kunnen verdere groei van de bakery, want die zie ik voorlopig niet stoppen, voorlopig goed opvangen. Mijn generatie (Helmus is 61 jaar, red.) was gewend thuis te ontbijten en zelf brood mee te nemen voor tussen de middag. Bij de jongere generaties is dat anders. Veel van hen zijn juist gewend om lunch en ontbijt te halen. Wij gaan om 06.00 uur open en dan staan er altijd mensen voor de deur te wachten om broodjes te scoren voor hun ontbijt."



Compleet vernieuwd

Door de verbouwing waren de shop en de bakery dit voorjaar een maand gesloten. Helmus: "De ruimte is tot en met de gevel compleet vernieuwd en heeft ook een terras gekregen. Met een noodunit hebben we in de bouwperiode zo goed mogelijk geprobeerd de klanten van dienst te zijn. De aanloop was toen natuurlijk wel minder, maar die zat een paar weken na de opening al weer op het niveau van voor de verbouwing. Voor de komende tijd rekenen we erop dat de omzet door de vernieuwingen substantieel en structureel stijgt."

Agrarisch gebied

Wie Roost Olie niet kent, zou nu de indruk kunnen krijgen dat dit familiebedrijf alleen bestaat uit een energiestation met shop en bakery en een laadplein. Maar dat is niet zo. "Al vanaf het begin was het bedrijf op verschillende vlakken actief. In de tijd van mijn opa was dat de handel in steenkool, turf, hooi, stro en bouwmaterialen. Mijn oma dreef daarbij een café. Dat was allemaal al op deze plek. We zitten hier strategisch langs een kanaal, de Noordervaart. Dat is een zijtak van de Zuid-Wil-

lemsvaart. Het werd vroeger intensief gebruikt voor de aan- en afvoer van goederen. Het is hier een agrarisch gebied. Daarom zaten er veel op de landbouw gerichte producten bij. Een deel daarvan verhandelde mijn opa dus. Na de oorlog was de handel in kunstmest bijvoorbeeld een heel belangrijke activiteit voor het bedrijf. Later zijn we ook veevoerders gaan doen, maar daar zijn we zo'n tien jaar geleden mee gestopt. De panden hier op het terrein, die we daarvoor gebruikten, verhuuren we nu. Uiteindelijk bleek dat ook nog veel lucratiever te zijn. We waren de laatste gebruiker van het kanaal. Inmiddels is het afgesloten."

ChargePay

Uit de handel in kolen en huisbrandolie – later kwam er een stoeppomp van Shell bij – groeide een brandstofhandel met klanten in heel Zuidoost-Nederland. "Die bedienen we met drie tankwagens. We leveren brandstoffen van Esso en smeermiddelen van Mobil en Eni. Voor brandstoftanks en tankinstallaties kunnen klanten in Nederland en België eveneens bij ons terecht. Tanks en installaties zijn een belangrijke activiteit voor ons. Dat is voor een groot deel te danken aan de verkoop via internet. Daar waren we 15 jaar geleden vroeg bij. We adverteren ook op Google Ads en staan bovenaan bij de zoekresultaten van die producten. Vroeg waren we er ook bij met het aanvragen van het verzwaren van de stroomaansluiting. Daarmee zijn we de netcongestie gelukkig voor geweest. In het voorjaar is er een nieuw trafohuis neergezet. De vier laadpalen, snelladers

'We zitten ruimer in onze jas en kunnen verdere groei van de bakery voorlopig goed opvangen'






Vanwege de koppeling met ChargePay kun je bij Roost Energy laden met je bankpas of creditcard.

met een maximaal vermogen van 275 kW, zijn eind vorig jaar al geplaatst. In mei konden we ze eindelijk in gebruik nemen. Er is een interessante noviteit gekoppeld aan die laadpalen: ChargePay. Dat maakt het mogelijk om te laden met je bankpas of creditcard. Zonder laadpas dus. Daarmee levert het gemak op en is het drempel verlagend. Bovendien kun je via ChargePay de klant naar binnen 'lokken' met een voucher voor koffie."

Opvolging

Uit de investeringen en keuze voor nieuwe energie kun je opmaken dat Helmus volop toekomst in zijn bedrijf ziet. "Ja, die zie ik zeker. En in welke vorm dat zal zijn, is afwachten. Zelf ben ik van plan om nog wel even door te gaan en onze kinderen, zo is mijn overtuiging, zouden hun pensioen ook nog kunnen halen met de handel in energie. We hebben er drie, twee jongens en een meisje. Geen van hen heeft vooralsnog aangegeven in het bedrijf te willen stappen. Onze dochter werkt bij Achmea en onze oudste zoon wil wel iets met energie gaan doen. Onze jongste zoon weet nog niet welke kant hij op wil. De toekomst zal het leren. Zelf heb ik midden jaren tachtig, samen met mijn neef Wilchry, het bedrijf overgenomen van mijn vader en twee ooms. Mijn neef en ik zijn beiden vernoemd naar mijn opa, de grondlegger het bedrijf. Hij heette Willem Roost." 

VARO 

Wordt jouw locatie het volgende Argos Tankstation?

De teller staat op 236 Argos Tankstations in Nederland en telt nog steeds door!

Is jouw locatie nummer 237?

Neem contact met ons op.

VARO Energy Retail B.V.

+31 (0)88 1007 222

klantenservice@varoenergy.com

argos.nl





“ PDVP is een goede inkoop club met eerlijke prijzen ”

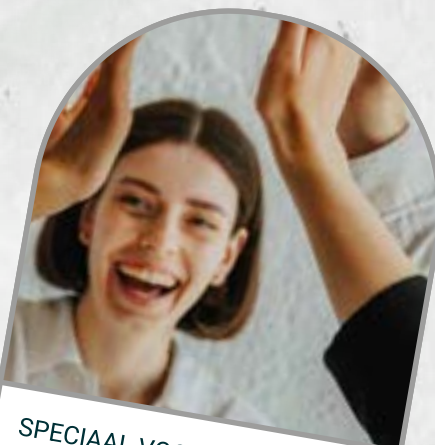
Rene Schulte - BP Schulte

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 | info@devrijepomp.nl | 085 00 71 364





Creëer POSITIVITEIT op de werkvloer

E-learning



SPECIAAL VOOR DE MANAGER
© 10 MIN



- L**  Wat positiviteit op de werkvloer in het kort is;
- E**  Hoe je positief kunt denken en wat dat kan opleveren;
- E**  Wat jij kunt doen om medewerkers positief te stimuleren;
- R**  Wat de voordelen zijn van een positieve werksfeer.



Ewout Klok en Charlot van Tol zetten samen met Hans Veerman en Michiel Krouwer (rechts) van Schouten Zekerheid hun handtekening onder de samenwerkingsovereenkomst.

Succes verzekerd met nieuwe partner Schouten Zekerheid

Onafhankelijk, persoonlijk én daadkrachtig. Dat kenmerkt volgens Michiel Krouwer en Hans Veerman de werkwijze van Schouten Zekerheid. Dit familiebedrijf is de nieuwe verzekeringspartner van Drive. De samenwerkingsovereenkomst ging per 1 juni in en is met een handtekening bekrachtigd door de komende én de gaande voorzitter van de vereniging.

Drie jaar is de looptijd van de overeenkomst tussen Drive en Schouten Zekerheid. Daarna wordt het contract, als de samenwerking van beide kanten naar tevredenheid verloopt, steeds weer

met een jaar verlengd. Beide partijen zien dat met alle vertrouwen tegemoet, zo bleek bij het tekenmoment. "Wij zijn heel blij met deze nieuwe partner", gaven de toen nog kandidaat-voorzitter

Charlot van Tol en bijna afzwaaiende voorzitter van BETA, Ewout Klok, daar eensgezind aan. "Omdat de samenwerking met de vorige verzekeringspartner door de leden niet als optimaal werd

beschouwd, gingen we zoek naar een ander. Bij die verzekeringsadviseur misten de leden met name het persoonlijk contact. Schouten Zekerheid biedt dit wel en heeft daarnaast veel ervaring met brancheorganisaties en retail. Bovendien is het een familiebedrijf. Ook dat vinden wij een belangrijk element.”

Aantrekkelijke premies

“Energiestations zijn, zoals bekend, niet makkelijk te verzekeren”, zei Van Tol verder. “Aanvragen van individuele ondernemers worden nogal eens afgewezen. En worden ze wel geaccepteerd, dan vaak tegen een huizenhoge premie. Als collectief ben je veel aantrekkelijker voor verzekeraars, krijg je meer voor elkaar en tegen een scherpere prijs. Daarom zijn we blij met deze nieuwe partner. Door voor Drive als makelaar op te treden richting verzekeringsmaatschappijen gaat Schouten Zekerheid in een grote behoefte van onze leden voorzien. Zij kunnen rekenen op uitstekende, op de branche en hun bedrijven toegesneden verzekeringen tegen aantrekkelijke premies.” Klok: “Door destijds in zee te gaan met de verzekeringspartner van BETA, haalde ik het lidmaatschapsgeld er wel tien keer uit. Zoveel scheelde dat met wat anderen rekenden.”

Kracht van het collectief

“Wat belangrijk is om te benadrukken, is dat de keuze aan de leden is”, aldus Van Tol. “Zij bepalen zelf of zij gebruikmaken van het aanbod van Schouten Zekerheid voor Drive-leden of dat ze bij hun huidige verzekeraar en tussenpersoon blijven.”

“Wat Charlot en Ewout zeggen over de kracht van het collectief, klopt precies”, bevestigde Michiel Krouwer. “Een van de brancheverenigingen die wij als makelaar vertegenwoordigen is Koninklijke Horeca Nederland. Bij horecaondernemers bestond al jaren de grote wens om hun terrassen te kunnen verzekeren. Geen enkele verzekeraar wilde daaraan. Totdat wij namens 18.000 horecabedrijven gingen onderhandelen met hen. Toen lukte het wel.”

Krouwer is directeur Affinity Groups bij Schouten Zekerheid. “Voor 'affinity' bestaat niet echt een


Nederlands woord, maar het komt neer op 'verbondenheid", legde hij uit. “Het zijn doelgroepen die tot eenzelfde branche of beroepsgroep behoren. Een kleine dertig branche- en beroepsverenigingen en ondernemersorganisaties zijn aan ons verbonden. Daarbij zitten onder meer RAI Vereniging en VACO, de vereniging voor de banden- en wielenbranche. Met de mobiliteitssector hebben we daardoor al ruime ervaring. Voor ledengroepen optreden als verzekeringsmakelaar is één van de specialismen van ons kantoor. We doen dat al veertig jaar.”

Vast contactpersoon

“De leden van Drive kunnen van ons verwachten dat wij hen zo goed mogelijk gaan bedienen”, benadrukte manager verkoop Affinity Groups Hans Veerman bij het tekenmoment. “Dat zullen we doen met verzekeringsproducten die naadloos aansluiten bij hun ondernemingen en specifieke behoeften en premies, die door de collectieve inkoop, zeer scherp zijn. Daarnaast staat bereikbaarheid bij ons op één. Zowel persoonlijk als digitaal. Bij ons geen keuzemenu's, maar een rechtstreek nummer van een vast contactpersoon.”

'Bij ons geen keuzemenu's, maar een rechtstreek nummer van een vast contactpersoon'

Persoonlijk en daadkrachtig

“Voor Drive-leden is adviseur Jack de Jong de vaste contactpersoon”, gaf Veerman aan. “Hij komt graag bij hen op bezoek voor een verzekeringscheck, advies of inventarisatiegesprek. Onze adviseurs nemen sowieso minimaal één keer per jaar contact op om de verzekeringsportefeuille te actualiseren. De leden daadkrachtig ontzorgen met een volledig pallet aan verzekeringen is wat men van ons kan verwachten. Wij zijn nu druk bezig om ons uitvoerig te oriënteren op de energiestationbranche en het DNA van de bedrijven tot ons te nemen. Binnenkort treden we naar buiten met wat we concreet voor de leden van Drive kunnen betekenen als verzekeringsmakelaar.” 



Wie aan de noordkant van Rotterdam over de A16 rijdt, kan het kantoor van Schouten Zekerheid niet ontgaan..





Het meest effectieve communicatiekanaal
voor merkimago en corporate waarden.

THINK BIGGER

NEW



75" INCH OUTDOOR KIOSK

- Extra touchpoint nabij de shoppingang
- Ook voor wasstraten!

**NozzleTV, Attention, Interest, Desire
en Action. Het alles in één medium.**

INFORMEER NAAR
BETA-LEDEN VOORDEEL



Wil je ook de Kiosk op jouw tankstations? Bel **085-8770618** of mail **sales@nozzletv.nl**

Als een kind in een snoepwinkel

Bij het Drive-secretariaat kunnen leden voor vragen en juridische ondersteuning terecht bij de arbeidsjuristen van de vereniging. Soms is het als ondernemer lastig om goed te beoordelen of bijvoorbeeld een ontslag op staande voet geoorloofd is binnen het arbeidsrecht. De eisen daarvoor zijn streng en de gevolgen verstrekkend. Goed juridisch advies is daarom een must.


Een ondernemer, die bij de juridisch adviseurs van Drive te rade ging, had te maken met een dergelijk vraagstuk. Tijdens de voorraadtellingen viel het hem op dat er een aantal zoetwaren ontbraken. Kan gebeuren, zou je zeggen. Maar het zat de ondernemer niet lekker en daarom ging hij op onderzoek uit. In de prullenbak achter de kassa trof hij snoepwikkels aan die overeenkwamen met de ontbrekende producten. Een trouwe werknemer, met 20 dienstjaren op de teller, had tijdens zijn dienst blijkbaar trek gekregen. De ondernemer koos ervoor om de medewerker te confronteren met zijn bevinding. Die gaf direct toe dat hij een paar keer een candybar uit de winkel had gepakt. Hij wilde die best betalen, maar was die keren zijn pinpas vergeten, zo gaf hij schuld bewust toe.

Daadkrachtig optreden

De vraag aan de Drive-jurist was er een voor de zekerheid: moet ik mijn werknemer nu ontslaan voor diefstal of kan ik het anders oplossen? Op zulke momenten moet je als werkgever natuurlijk daadkrachtig optreden, maar elke situatie is wel verschillend. In dit geval was een waarschuwing op zijn plaats en werd het incident na betaling van de genuttigde producten afgesloten. Het kan echter voorkomen dat er veel meer kwaad in de zin is. Bijvoorbeeld als iemand doelbewust geld of tabak steelt. Is dat het geval, dan is stevig en kordaat optreden van groot belang.



Diefstal en interne fraude

Heb je als werkgever te maken met diefstal of interne fraude door een personeelslid? Neem dan direct contact op met de juristen van Drive voor advies. Zij staan je met raad en daad bij dit soort procedures bij. 

Al tien jaar gezamenlijk in vrijheid ondernemen met PDVP

Voor de nood van de zelfstandige tankstationondernemers was De Wereld tien jaar geleden te klein. Hotel de Wereld in Wageningen welteverstaan. Op die historische plek wilden de initiatiefnemers de oliemaatschappijen tot 'capitulatie' dwingen. Vanwege de grote belangstelling werd uitgeweken naar De Wageningse Berg. Bij een volgende bijeenkomst, op 1 mei 2024 werd daar de coöperatie De Vrije Pomp opgericht, wat later werd omgedoopt in Peut De Vrije Pomp (PDVP).

Voor het jubileumfeest keert Peut De Vrije Pomp terug naar Wageningen. Op plek waar het uiteindelijk net niet allemaal begon, Hotel de Wereld, vieren de leden in november het tienjarig bestaan van de coöperatie. Iemand die daar zeker bij is, is mede-initiatiefnemer en oud-voorzitter van PDVP, Erik Lagendijk. "Als we toen niet in actie gekomen waren, hadden wij nu als kleine, zelfstandige tankstationondernemers niet meer bestaan", zegt hij vol overtuiging. "Onze inkooppositie was heel slecht in die tijd. Voor het inkopen van de brandstoffen konden we alleen terecht bij de grote maatschappijen en die knepen ons volledig uit. Ze hanteerden prijzen die veel hoger waren dan die op de oliemarkt. Met de opkomst van de onbemande stations, met prijsvechters als Tango, betaalden consumenten soms minder voor hun brandstof dan wij. Om te voorkomen dat we totaal weggedrukt zouden worden door de concurrentie, zetten we met BETA een campagne op. Om de 'troepen te mobiliseren' ging een brief uit naar de leden om samen te komen in Hotel de Wereld. Daar meldde zich 300 man voor aan. De Wereld was daarvoor te klein en daarom weken we uit naar een zaal in hotel-restaurant De Wageningse Berg."

Vier gouden regels

Ook oud-bestuurslid Annemarie van Wijk was actief betrokken bij de oprichting van PDVP. "Wat wij veranderd wilden zien, werd vastgelegd in vier gouden regels. Dat zijn en waren de belangrijkste voorwaarden voor een gelijk speelveld voor ons. We wilden dat zelfstandige pomphouders op basis van de wereldmarktprijs konden inkopen, pas hoefden af te rekenen na een temperatuurcorrectie, brandstofcontracten konden afsluiten met een korte looptijd en het hanteren van redelijke betalingstermijnen. Om die regels in de praktijk te brengen is toen op 1 mei PDVP opgericht, als coöperatieve vereniging voor de gezamenlijke inkoop van brandstoffen."

Erik Lagendijk: "Het initiatief had een enorme impact in de markt. Al snel waren er gegadigden die rechtstreeks, zonder tussenkomst van de oliemaatschappijen, aan de leden van PDVP wilden leveren. Argos, het huidige VARO Energy, was de eerste. Daarna gingen één voor één de meeste maatschappijen om. Binnen drie maanden hadden we onze doelen al bereikt en konden we ondernemen met veel betere en eerlijker marges."

'Binnen drie maanden hadden
we onze doelen al bereikt'

Annemarie van Wijk, Chris van der
Straaten, Pieter van Gennep en Erik
Legendijk blikken terug op tien jaar PDVP.



'Als we toen niet in actie waren gekomen, hadden wij nu niet meer bestaan'

Via 'koffieleut' naar Peut


Met al die kleine zelfstandige ondernemers bij elkaar in een inkoopcoöperatie ontstond het idee om meer te doen als vereniging. Annemarie van Wijk: "Omdat een einde maken aan de onvrijheid de aanleiding was van het oprichten van PDVP, staat vrijheid voorop in de coöperatie. Leden bepalen altijd zelf waar ze aan meedoen en van welk aanbod ze gebruikmaken. Al snel ontstond het idee om ook samen een formule te lanceren. Al in de zomer van 2014 gingen we daar vol mee aan slag. We moesten een naam hebben, huiskleuren, kernwaarden. TankYou was lang de werktitel, maar het reclamebureau waarmee wij werkten, Aan Zee in Noordwijk, vond een Engelse naam niet goed bij onze club van Nederlandse familiebedrijven passen. Het moest iets oer-Hollands zijn, iets stoers. Iets in de trant van 'Broodje van Kootje' en 'Friet van Piet'. We gingen hardop woorden noemen en na het horen van 'koffieleut' riep Erik opeens: Peut! Zo is de naam ontstaan."

Tank & Schenk

Een paar maanden later, op 7 november 2014, opende in Moordrecht de eerste Peut-locatie. Dat was een station van Pieter van Gennep, die ook

de bedenker is van het loyaliteitsprogramma Tank & Schenk. "Ik wilde iets wat onderscheidend was in de markt en voor binding zorgde met de lokale gemeenschap", geeft Van Gennep aan. "Bij alle andere loyaliteitsprogramma's spaar je eigenlijk altijd voor jezelf. Consequent sparen voor een ander deed niemand nog. En zo kwam ik op het idee om een programma te ontwikkelen waarbij je voor elke getankte liter 1 eurocent ontvangt die je kunt schenken aan een lokale vereniging of goed doel: Tank & Schenk. Inmiddels is al voor bijna 9 ton geschonken vanuit het spaarprogramma en we hopen jaar het miljoen te bereiken."

Goed gevoel

"Wat dat betreft dekt de slogan van Tank & Schenk, 'Een volle tank, een goed gevoel, volledig de lading', zegt PDVP-adviseur Chris van der Straaten. "Met een goed gevoel kijken we ook terug op tien jaar PDVP. Dat zullen Annemarie, Erik en Pieter met mij eens zijn. [Het drietal knikt instemmend] Het was van meet af aan een succes. Met 40 aangesloten bedrijven vormt de vereniging een hecht blok waarbinnen alle vrijheid is. Door aangesloten te zijn kun je als zelfstandig ondernemer profiteren van de voordelen van een collectief. Ook voor PDVP geldt dat je samen meer bereikt dan alleen. In de tijden die gaan komen, gaat de coöperatie wederom een belangrijke rol spelen bij de gezamenlijk inkoop. Bij die van nieuwe brandstoffen en energiedragers. Denk daarbij aan HVO100, elektriciteit en waterstof. Met elkaar valt gewoonweg veel meer marge te behalen en dat alleen al maakt PDVP onmisbaar voor zelfstandige energiestationondernemers." 



'Consumenten betaalden soms zelfs minder voor hun brandstof dan wij'

Stal & Akker 21-06-24

Raad van State ziet geen gevaar in LPG-tankstation bij akker

'Ontwikkelaar Port of Bergen op Zoom kan de schop in de grond steken voor de aanleg van een nieuw A4-servicestation plus Van der Valk Hotel en een McDonald's. Want de Raad van State heeft met een spoeduitspraak daarvoor de weg vrijgemaakt. De hoogste bestuursrechter ziet in de bezwaren van een bewoonster van een recreatiewoning en een boer, met kweekpercelen vlak bij het geplande tankstation, geen reden om het plan in de juridische ijskast te zetten. Belangrijkste kritiekpunt van de tegenstanders was het gebrek aan veiligheid door een LPG- en waterstoftankpunt bij het tankstation.'

WâldNet 21-06-24

Meerdere automobilisten gestrand door waterige benzine

'Meerdere automobilisten zijn deze week gestrand nadat ze benzine hadden getankt. De gedupeerde mensen hadden allemaal getankt bij het tankstation Tinq in Burum (Friesland). Autobedrijf Thies Wiersma uit Buitenpost heeft al meerdere gedupeerde automobilisten geholpen. De auto's willen niet goed meer starten of houden er helemaal mee op. EJR Autotechniek in Jistrum had vorige week ook een klant met problemen nadat deze had getankt bij Tinq in Burum. Volgens dit autobedrijf zat er water in de benzine waardoor de motor van de auto nagenoeg niet meer wilde draaien.'

Omroep Zeeland 13-06-24

Steeds meer onbemande tankstations? In Zeeuws-Vlaanderen komt er juist weer een winkel bij

'Terwijl het aantal onbemande tankstations de afgelopen jaren in Nederland alleen maar toeneemt, is er een omslag te zien in Zeeuws-Vlaanderen. Daar is de afgelopen maand een tankstation met een winkel bijgekomen en dat zal waarschijnlijk niet de laatste zijn. De klanten vinden het vooral 'makkelijk' en 'handig', maar wat is de reden van de omslag? Volgens Ines van Bommel van De Pooter Olie is de opening de tankshop er mede gekomen, omdat er vraag naar was van klanten.'

automechanika
FRANKFURT

10 t/m 14. 9. 2024
FRANKFURT / MAIN

Reserveer
nu een
ticket!



Connectiviteit in mobiliteit, geïntegreerde markt

AI, digitalisering en supply-chain
tastbaar gemaakt.

automechanika.messefrankfurt.com

info@netherlands.messefrankfurt.com
Tel. +31 70 262 9071

messe frankfurt

'Broodje van Margootje' valt in de smaak

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Ooit lag het eetaanbod van energiestations en sterrenrestaurants ver uit elkaar. Nu staan topkoks in de rij om een broodje te mogen creëren voor de Proef de Wereldkeuken-campagne van Shell. Niet zelf aangemeld, maar ervoor gevraagd is chef-kok Margo Reuten, van wie op dit moment een broodje en wrap te koop zijn bij de Shell Cafés.

"Vanochtend was ik hier al voor het 'broodje van Margootje'", zegt een vaste gast van restaurant Da Vinci. Hij komt nog even terug om de chef-kok van dat Maasbrachtse sterrenrestaurant (één Michelinster) persoonlijk zijn bevindingen te vertellen. En die zijn zeer positief, zegt hij in het Shell Café van station Swentibold bij Geleen: "Het is een lekker smaakvol en fris broodje en ik proefde absoluut de signatuur van Margo." De vrouw die het broodje samen met Shell Café ontwikkelde, hoort de beoordeling met een verguld gezicht aan. Ook is Reuten blij verrast dat deze vaste gast van het restaurant van haar en haar man Petro Kools de moeite neemt om haar dit persoonlijk te vertellen. Dat doet hij bij de proeverij die tijdens lunchtijd op het Shell-station gehouden wordt om de pain niçoise en wrap veggie niçoise van Reuten te promoten.

'Dat broodjes van mij
bij een tankstation
verkrijgbaar zouden zijn,
had ik nooit verwacht'





Proef de Wereldkeuken

"Het 'broodje van Margootje', die houden we erin", zegt Kees van Wezel met een lach. Hij is head of Foodservice & Coffee voor de Benelux en Frankrijk bij Shell Retail en in die hoedanigheid nauw betrokken bij de Proef de Wereldkeuken-campagne. "We zijn daar januari vorig jaar mee begonnen", vertelt hij. "Drie keer per jaar presenteren we in samenwerking met een chef-kok twee specials rond een bepaald thema. In de eerste maanden van dit jaar was het thema de Aziatische keuken en werkten we samen met twee-sterrenchef Dick Middelweerd. Voor dit najaar hebben we gekozen voor 'Engeland' als thema en daarvoor gaat Herman den Blijker een vers belegd broodje en koelverse kant-en-klare lunchspecial ontwikkelen."

Herrie in de Keuken!

Vorig jaar was Den Blijker ook al betrokken bij de campagne. Dat de man van 'Herrie in de Keuken!' nu op herhaling gaat, komt niet omdat er niet genoeg chef-koks willen meedoen aan Proef de Wereldkeuken. Van Wezel: "Iedereen die we tot nu toe benaderd hebben, wilde graag meedoen. Chef-koks melden zich zelfs spontaan hiervoor aan. Ze zien het als een mooie uitdaging en uitgelezen mogelijkheid om hun restaurants te promoten bij een breed publiek. De broodjes zijn vier maanden lang met heel zichtbare promotie verkrijgbaar bij 110 Shell Café-vestigingen met een bakery in Nederland. Met deze campagne willen we nog maar eens onderstrepen dat we het 'tankstationbroodje', zoals men dat voorheen kende, al lang ontgroeid zijn. We laten zien dat we kwaliteit bieden en wel van zo'n niveau dat topkoks er graag mee geassocieerd worden. Bovendien onderscheiden we ons met deze campagne in de markt, bieden we onze gasten een wisselend assortiment en laten we hen kennismaken met smaken uit heel de wereld."

**'Ik proefde absoluut de
signatuur van Margo'**

Verkooptoppers

Buiten alle zaken die Van Wezel net noemde, blijken de broodjes van de chefs ook nog eens verkooptoppers te zijn. "Ze staan stevast in onze top 5 van meest verkochte broodjes."

Gezien de reacties van het publiek bij Shell Swentibold zijn de pain niçoise en wrap veggie niçoise van Reuten ook goed op weg naar een topnotering. "Dat broodjes van mij bij een tankstation verkrijgbaar zouden zijn, had ik nooit verwacht, nee", zegt de goedlachse Limburgse sterrenchef. "Maar heel leuk, hoor. Ik was ook meteen enthousiast toen ze mij vroegen. Vanwege het Mediterrane thema voor de zomermaanden kozen ze mij. In ons restaurant combineer ik Limburgse producten namelijk graag met mediterrane smaken."

De hand van Margo

"De pain niçoise," vertelt Reuten verder, "die ik in samenwerking met Shell Café heb ontwikkeld, bestaat uit een luchtig brood belegd met tonijnsalade, rucola, gemarineerde gegrilde groenten, ei en een pestodressing. De vegetarische wrap is gevuld met kruidenroomkaas, tapenade, gegrilde groente, rucola en ei. Het zijn lichte broodjes en daardoor heel geschikt voor de zomer. Mensen die bekend zijn met mijn gerechten zullen met name aan de ratatouille van gemarineerde gegrilde groenten mijn hand herkennen in deze specials." 🌿

Chef-kok Margo Reuten promoveert haar voor de Proef de Wereldkeuken-campagne ontwikkelde broodjes in het Shell Café van station Swentibold.



TankPro 13-06-24

Belangenvereniging Tankstations (BETA) gaat verder als Drive

'BETA, de grootste belangenvereniging voor zelfstandige tankstationondernemers, is opgehouden te bestaan en gaat verder als Drive. Met de start van Drive is Ewout Klok afgetreden als voorzitter. Hij wordt opgevolgd door Charlot van Tol. Drive is met ruim 1300 aangesloten locaties veruit de grootste belangenorganisatie voor energiestations in Nederland.'

Out.of.Home Shops 13-06-24

Beta maakt plaats voor branchevereniging Drive

'De belangenvereniging voor tankstations BETA, is opgehouden te bestaan. Daarvoor is Drive in de plaats gekomen als belangenvereniging voor energiestations. De nieuwe naam, die staat voor De Retail Infrastructuur Vol Energie, werd op 12 juni gepresenteerd tijdens de ledendag. De vereniging vertegenwoordigt meer dan dertienhonderd locaties.'

De Telegraaf 03-06-24

Pomphouders vrezen ondergang door 'gedwongen' keuze tussen elektrisch en fossiel

'De energietransitie zorgt voor kopzorgen langs de snelweg. Pomphouders vrezen voor hun voortbestaan nu ze moeten kiezen tussen elektrisch of fossiel, want allebei aanbieden mag in de toekomst niet meer. De sector waarschuwt dat dit ten koste zal gaan van de kwaliteit van de rustplaatsen.'

Frituurwereld 30-05-24

Circle K: nieuwe gemakswinkels langs de weg

'Een partij die snel oprukt in de foodretail, is de Canadese gemakswinkel Circle K. Circle K's moederbedrijf Alimentation Couche-Tard nam dit voorjaar 378 tankstations van Total Energies over. Inmiddels is de ombouw van tankshops naar Circle K begonnen. In maart opende de eerste Circle K langs de A12 bij Harmelen, gevolgd door shops bij Schiphol en Reeuwijk. Bedoeling is dat alle pompshops zo snel mogelijk Circle K worden.'

X 31-05-24

Pure snackkunst langs de snelweg

'Voormalig SP-Kamerlid Peter Kwint belandde onderweg in de snackhemel bij een niet met naam genoemd tankstation langs de snelweg bij Zuidwolve.'



Branchedag, toen en nu een groot succes

Een club kan niets zonder haar leden. Ook niet in de sector van energiestation-retail. Vroeger kwamen die leden onder meer bij elkaar op de BETA Branchedag. 25 jaar geleden vond die plaats in Zandvoort. Naast badplaats ook een bedevaartsoort voor menig F1-liefhebber. Er waren die dag daardoor verschillende activiteiten die met de autosport te maken hadden.

Tegenwoordig wordt de jaarlijkse branchedag, gecombineerd met de algemene ledenvergadering van de vereniging, altijd druk bezocht. Niet zo gek, want onze branche kenmerkt zich door saamhorigheid, collectiviteit en ondernemerschap. En dan is het fijn om elkaar als brancheleden op een laagdrempelige manier, onder het genot van een hapje en een drankje, te kunnen ontmoeten.

Grote bekendmaking


Dit jaar gebeurde dat op woensdag 12 juni in Doorn, bij Oranjerie Hydepark. Deze op het eerste gezicht deftige locatie was bewust gekozen in verband met de grote bekendmaking die daar plaatsvond: de introductie van Drive, De Retailinfrastructuur Vol Energie.

'Onze branche kenmerkt zich door saamhorigheid, collectiviteit en ondernemerschap'



Drive zal zich blijven inzetten voor de sector, zoals dit voorheen met BETA ook gebeurde, maar wil zich nóg meer profileren als oplossing voor de energietransitie. De retail-infrastructuur, zoals die binnen ons netwerk beschikbaar is, is immers straks een onmisbare schakel bij het van energie voorzien van het bijna volledig emissievrije wagenpark en zijn bestuurders.

Van harte welkom

De komende tijd zul je nog veel van Drive horen. En als lid van Drive ben je uiteraard van harte welkom op de aankomende evenementen. 



Drive brengt haar leden in de Drive 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 Drive-secretariaat via info@drivenederland.nl.

10 mei 2024 **MAKKELIJKER NAAR JE PENSIOEN: GENERATIEPACT, WAT HOUDT DAT IN?**

Vanaf september 2020 kunnen werknemers in onze branche gebruikmaken van het Generatiepact. Toch krijgen wij nog wekelijks van drive-leden de vraag wat het nou precies inhoudt. Kort gezegd: je gaat als werknemer iets minder werken dan voorheen en je krijgt hiervoor ook minder salaris, maar je bouwt wel volledig pensioen op. Hieronder zal het Generatiepact verder worden toegelicht.

Wat is het Generatiepact?

Het Generatiepact is een regeling (artikel 20A CAO) waarmee werknemers vanaf hun 60ste leeftijd gezonder en makkelijker de transitie naar hun pensioen kunnen maken door minder te werken. Je gaat als werknemer ook iets minder verdienen, maar het mooie aan de regeling is dat je nog wel over 100% pensioen opbouwt.

Onze CAO kent drie varianten van het Generatiepact:

Variante 1: 60% van de oorspronkelijke arbeidsduur – 80% van het oorspronkelijk salaris – 100% pensioenopbouw (60-80-100)

Variante 2: 70% van de oorspronkelijke arbeidsduur – 85% van het oorspronkelijk salaris – 100% pensioenopbouw (70-85-100)

Variante 3: 80% van de oorspronkelijke arbeidsduur – 90% van het oorspronkelijk salaris – 100% pensioenopbouw (80-90-100)

Waarom hebben wij een Generatiepact?

De achterliggende gedachte van deze regeling is, dat de oudere werknemer minder wordt belast, waardoor er

minder snel en minder vaak sprake zal zijn van arbeidsongeschiktheid. Waarbij het wegvallen van de uren ook een kans biedt voor jongeren werknemers om meer uren te werken en zich hiermee door te ontwikkelen.

Zitten er nog voorwaarden aan verbonden?

Ja, niet iedere werknemer kan gebruikmaken van deze regeling.

De exacte voorwaarden en regels omtrent het Generatiepact vind je in artikel 20A van de CAO en het reglement voor het Generatiepact dat onderin de CAO is opgenomen. Hieronder vind je de belangrijkste voorwaarde:

1. De werknemer moet de leeftijd van 60 hebben bereikt;
2. De werknemer moet minimaal één jaar in dienst zijn;
3. Na gebruikmaking van het Generatiepact moet de werknemer minimaal 22,8 arbeidsuren per week bij de werkgever blijven werken;
4. Voor Variante 1 en 2 geldt een dubbele vrijwilligheid. Dit wil zeggen dat zowel werkgever als de werknemer moeten willen. Voor Variante 3 geldt

dat deze Variante in beginsel uiterlijk zes maanden na de aanvraag van de werknemer moet worden ingevoerd.

5. Als werkgever ben je in beginsel verplicht om akkoord te gaan met een verzoek van een werknemer om gebruik te maken van Variante 3 van de regeling;
6. De werknemer mag bij gebruikmaking van het Generatiepact geen nieuwe of uitbreiding van betaalde nevenwerkzaamheden verrichten;
7. De werknemer mag de AOW-leeftijd nog niet hebben bereikt;
8. Werknemer heeft geen recht meer op extra vakantiedagen op basis van zijn leeftijd uit artikel 32 lid 11 sub a.

Mocht je nog vragen hebben over het Generatiepact of over andere onderwerpen in het arbeidsrecht, dan kun je contact opnemen met Steven Stroet via 085-00 71 361 of via steven@eendrachtbv.nl

24 mei 2024

DE REGELHULP SUP (SINGLE USE PLASTIC) HELPT JE OP WEG

Wist je dat er een regelhulp is om ondernemers en bedrijven op weg te helpen de regelgeving rondom wegwerpplastic juist toe te passen in de praktijk? Met deze regelhulp ga je na welke regels van toepassing zijn op jouw situatie en welke opties er zijn om hieraan te voldoen.

Direct starten met de regelhulp: <https://regelhulpenvoorbedrijven.nl/regelhulpwegwerpplastic/>

In drie stappen naar een advies voor uw situatie

De regelhulp bestaat uit drie korte stappen:

In stap 1 wordt er nagegaan of u gebruik maakt van producten die onder de regelgeving vallen.

In stap 2 wordt er nagegaan in welke omgeving u uw werkzaamheden uitvoert. De regelgeving maakt namelijk onderscheid tussen consumptie op locatie en consumptie voor onderweg, afhalen en bezorgen. Als je gebruik maakt van producten die onder de regelgeving vallen, doorloop je u stap 3.

In stap 3, de laatste stap, wordt er nagegaan welke mogelijkheden je hebt om aan de regelgeving te voldoen, passend bij uw locatie en gebruikers.

Aan het eind van de regelhulp ontvang je een advies voor jouw situatie. Hierin staat beschreven welke opties je hebt om aan de regelgeving te voldoen. Dit advies is ook als PDF te downloaden of per email te ontvangen.

19 april 2024

5 PRAKTISCHE PRIVACYTIPS VOOR MKB-TANKSTATIONS

Voorkom deze vijf veel gemaakte fouten: Voor veel kleine en middelgrote tankstation ondernemingen lijkt de bescherming van privacy en data een ondergeschoven kindje. De focus ligt immers op het draaiende houden van de zaak en de business as usual. Echter, met de toenemende digitale dreigingen en aankomende NIS2 wetgeving is privacy- en databescherming geen luxe maar een noodzaak. Hieronder volgen vijf cruciale tips om veelvoorkomende privacy fouten te vermijden.

1. Dataminimalisatie: verzamel wat nodig is

Het is een valkuil voor veel bedrijven: het verzamelen van meer data dan nodig. Dit is niet alleen een financiële last maar ook een potentieel privacy risico. Door alleen noodzakelijke informatie te verzamelen en regelmatig opgeslagen data te evalueren en indien nodig te verwijderen, minimaliseer je de risico's.

2. Beperkte toegang: niet iedereen hoeft alles te weten

Toegang tot gevoelige informatie moet beperkt blijven tot degenen die het echt nodig hebben. Implementeer een duidelijk beleid voor toegangsrechten en pas technieken toe om de identificeerbaarheid van data te verminderen, zonder dat de data zijn waarde verliest.

3. Scheiden van veiligheid en privacy

Het argument "veiligheid vereist deze data" mag nooit een excuus zijn om privacy over het hoofd te zien. Denk bijvoorbeeld bij de discussie camerabeelden: het automatisch anoni-

miseren van beelden kan zowel de veiligheid garanderen als de privacy beschermen.

4. Transparantie: wees helder over datagebruik

Wees open over welke gegevens je verzamelt, met welk doel en welke mensen weke rechten hebben met betrekking tot hun data. Deze transparantie is niet alleen wettelijk vereist maar bouwt ook vertrouwen op met klanten.

5. Zoek expertise: je hoeft niet alles alleen te doen

De verleiding kan groot zijn om als mkb'er alles omtrent privacy en digitale veiligheid zelf te willen regelen. Maar met de toenemende complexiteit van regelgeving en de voortdurende evolutie in dataverzameling, is externe expertise geen overbodige luxe. Een managed service-provider (msp) kan hierin bijvoorbeeld een cruciale rol spelen, door samen met jou te zorgen dat je bedrijf voldoet aan alle privacy vereisten. Voor meer ondersteuning kijk je hier: www.samendigitaalveilig.nl/wegwijzer/

Proactieve houding en samenwerken Door proactief om te gaan met privacy en data, en door samen te werken met gespecialiseerde partners, kan je je als bedrijf niet alleen beter beschermen tegen digitale bedreigingen maar ook voldoen aan juridische eisen en het vertrouwen van klanten en medewerkers winnen. Privacybescherming en digitale veiligheid is een continu proces dat aandacht en zorg vereist, maar met de juiste benadering en ondersteuning is het zeker haalbaar voor elk mkb-bedrijf.



Leeftijdscontrolle (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.

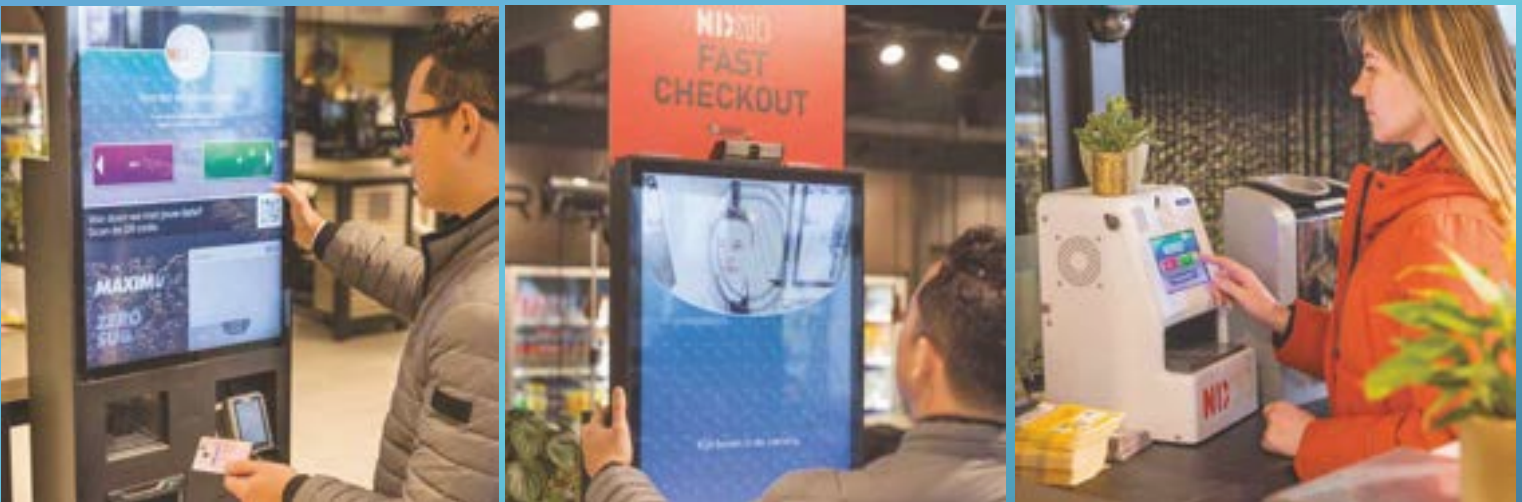
Voldoet aan de AVG richtlijnen en procedureel afgestemd met de NVWA.

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.



Move Up!

Dit is 'm dan. Mijn laatste column in Move On. Nu kan ik hierin gaan terugblikken op een héle lange bestuursperiode bij BETA, op alle successen en mindere momenten, anekdotes en belangrijke gebeurtenissen, maar dat doe ik niet. Daar is deze column te kort voor en bovendien zou dat ook te veel als 'oude-mannen-praat' voelen.

BETA is geweest, Drive is de toekomst. De evolutie die we met elkaar hebben doorgemaakt is toe aan een volgende stap, een heel belangrijke stap. We schudden het imago van 'vies' en 'fossiel' definitief van ons af. Trots laten we zien dat we een markt in beweging zijn en dat we als branche méé-bewegen. Sterker nog, de lead nemen in een duurzaam en toekomstbestendig energielandschap waaraan in Nederland geen ontkomen aan is.

Afgelopen 12 juni hebben we een belangrijke stap gezet. Bij zo'n stap hoort de vernieuwing die we lang geleden met elkaar al hebben ingezet. En ook het hebben én waarmaken van een toekomstvisie. Dat hebben we eveneens gedaan. Denk aan onze laadpleinen en faciliteiten op horecagebied om het laadproces te veraangename, de mogelijkheden die we hebben om waterstof aan te bieden en de service die we verlenen aan onze gasten. Samen hebben we dit gerealiseerd en samen zetten we de volgende stap door kansen om te zetten in verdienmodellen.

De BELangenvereniging TANKstations is Drive geworden. Wat onveranderd blijft, is het behartigen van de belangen van jou als lid. Dat gaat gewoon door, maar dan in een nieuwe, energievolle wereld vol uitdagingen.

Jullie gaven mij elke keer weer, 23 jaar lang, unaniem de ruimte om in het bestuur zitting te nemen, waarvan zelfs 14 jaar als

voorzitter. Mijn dank hiervoor is onbeschrijfelijk.

Jullie hebben mij altijd het vertrouwen gegeven om dat te doen wat we naar mijn mening moesten doen. Nu is het tijd voor een nieuwe voorzitter en een nieuw bestuur.

Eén van de producten die we als bestuur en vereniging hebben bewerkstelligd, is het blad dat je nu aan het lezen bent. De titel daarvan herbergt alles waar we voor staan: 'we moeten door', Move On. Het is een magazine vol met verhalen over kansen, wetenswaardigheden, tips, historie en prachtige vaste rubrieken. Ik kan mij voorstellen dat we in de nabije toekomst elkaar wel weer tegenkomen in Move On. Via Luifelpraat, De passie van... of Life after petrol.

Voor nu hoop ik dat onze nieuwe voorzitter, Charlot van Tol, en haar team alle ruimte krijgen om Drive nóg verder te brengen dan we met BETA al deden. Move On dus. Maar vooral Move Up!

Ewout Klok was tot 12 juni de voorzitter van BETA.

Reageren? Ewoutklok@khbv.nl



H@ND komt met selfservice wall voor onbemande en bemande shops



De naam H@ND is in de branche inmiddels meer dan bekend. “Wij zijn zo’n acht jaar actief in de energiestation-sector en in 65% van de locaties vind je onze producten”, zegt CEO Theo Snijder van H@ND International. “Als bedrijf ontwikkelen en leveren wij onder meer systemen voor leeftijdsverificatie en zelfbedieningsoplossingen voor retail-doeleinden. De nieuwste stap daarin is de selfservice wall.”

Voor onbemande én bemande winkels ontwikkelde H@ND een volledig geautomatiseerde selfservice wall.

Mensen van een zekere leeftijd (40-plus) denken bij de ‘wall’ waarschijnlijk meteen aan de Berlijnse Muur of een album van Pink Floyd. Bij H@ND verwachten ze niet direct dat hun ‘wall’ dezelfde naamsbekendheid zal krijgen – een fractie daarvan zou al heel mooi zijn – maar geloven ze wel dat hun product kan uitgroeien tot een fenomeen in de retail. En dus ook in de shops van energiestations. “De branche kent ons van de selfservice bestelzuilen en de NIX18-100-kastjes voor leeftijdsverificatie”, geeft Snijder aan. “In het verlengde daarvan ligt de selfservice wall. Die hebben we onlangs geïntroduceerd bij een tabaksspecialzaak. Het is een volledig geautomatiseerde winkelmuur. Alles is daarin geïntegreerd: keuzes maken uit het aanbod, de leeftijdscheck, het bestellen, het afrekenen en de afgifte

van de producten. Omdat het hier een tabaksspecialzaak betreft, is er een medewerker aanwezig voor het vereiste wettelijke toezicht. De leeftijdscontrole en de uitgifte van producten verloopt echter geheel automatisch.”

Oplossing voor personeelskrapte

“In de energiestationsector kan de selfservice wall voor tabaksproducten ook in de bestaande shop of in een aparte tabaksspecialzaak ingezet worden”, vertelt commercieel directeur Ted Merk van H@ND. “Ook daar geldt dat met een minimale bezetting van één persoon op de vloer kan worden volstaan. Die treedt dan op als gastheer of gastvrouw, ontvangt en adviseert de klanten en zorgt voor persoonlijke service. De technologie is er, de producten zijn er en



de praktijkcase bij de tabaksspecialzaak laat zien dat het uitstekend werkt. Zowel de ondernemer als de klanten zijn er enthousiast over. In deze tijd van personeelskrapte biedt de selfservice wall ook op dat punt een oplossing; met de minimale inzet van personeel kun je er een maximaal verkoopresultaat mee realiseren. Het werkt snel en efficiënt



In de selfservice bestelzuil 2.0 Pro is leeftijdsverificatie geïntegreerd.

'Alles is erin geïntegreerd: keuzes maken uit het aanbod, de leeftijdscheck, het bestellen, het afrekenen en de afgifte van de producten'

en verhoogt bovendien de veiligheid. Dit omdat de producten in een uitgiftemachine in de wall zitten. Diefstal is daardoor vrijwel onmogelijk."


Snellere doorloop

Snijder en Merk geven aan dat zij tevens producten en diensten kunnen leveren aan onbemande shops waar geen tabak-producten (mogen) worden verkocht. Een voorbeeld daarvan is een station van De Haan in De Bilt. Merk: "De Tony's Kiosk daar is uitgerust met selfservice bestelzuilen van ons en hypermoderne vending-apparatuur. Door het koppelen van die systemen kunnen klanten 24/7 in die kiosk terecht voor onder andere koude en warme dranken, sandwiches en zelfs bloemen. Die shop is nu bijna twee jaar in gebruik en de resultaten zijn goed." Merk benadrukt dat H@ND zich nu hoofdzakelijk richt op bemande formules. "Dat doen we bijvoorbeeld met de

NIX18-100 voor het snel en nauwkeurig – 98% betrouwbaar – verifiëren van de leeftijd van een klant bij de kassa. In de 2.0 Pro hebben we dat controlesysteem inmiddels geïntegreerd in een selfservice bestelzuil. Op die manier kan de kassa ontlast worden en is er een snellere doorloop mogelijk. In die zuilen kan bijvoorbeeld ook een tijdrovende transactie als het huren van een boedelbak opgenomen worden. Of het kopen van een carwash-ticket. Zo ondersteunen ze het kassapersoneel en bieden ze extra service. Op bemande stations geven de zuilen klanten een keuze om voor selfservice te gaan en de mogelijkheid om te opereren met minder personeel."

Narrowcasting en digitale prijskaartjes

"Onze digitale apparatuur biedt daarnaast nog allerlei aanvullende functies", vult Snijder aan. "De uitgifte van car-

washtickets noemde Ted al, maar het verstrekken van e-vouchers, cadeau-bonnen en andere e-value-producten kunnen ook door de zuilen verzorgd worden. Narrowcasting en digitale prijskaartjes zijn eveneens opties. Die kunnen we integreren in de apparatuur. Zo kunnen ondernemers prijzen met één handeling overal in de shop heel eenvoudig aanpassen en hun boodschappen en acties door heel de winkel onder de aandacht brengen. Wie meer wil weten over onze oplossingen nodig ik graag uit op onze website: www.hand-eps.com. En voor vragen en meer informatie kunnen energiestation-ondernemers ons uiteraard ook bellen en mailen: 023 55 55 111; info@hand-eps.com. 



Move On Agenda

10 T/M 14 SEPTEMBER 2024

AUTOMECHANIKA 2024 Messe Frankfurt

De Automechanika-beurs in Frankfurt richt zich op de volledige waardeketen van de automotieve aftermarket. Deelnemers uit 175 landen doen aan deze tweemaaljaarlijkse vakbeurs mee. Dat maakt Automechanika een interessante ontmoetingsplek voor vertegenwoordigers van de (automotieve) industrie, dealerbedrijven en het onderhouds- en reparatie-segment. Dat soort bedrijven ziet deze beurs als een platform voor zakelijke en technologische kennisoverdracht.

automechanika.messefrankfurt.com

15 T/M 17 SEPTEMBER 2024

SPOT ON RETAIL Autotron Rosmalen

NSO Retail en Spotlight Event komen met een nieuwe vakbeurs voor de non-food retail: Spot On Retail. Op deze opvolger van de Spotlight-beurs 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.



Foto: Spotlight Event

Spot On Retail richt zich op ondernemers met een assortiment dat onder andere bestaat uit boeken, tijdschriften, cadeaukaarten, gifts, speelgoed en post- en gelddiensten. Het is de bedoeling dat deze vakbeurs, net als Spotlight, twee keer per jaar gehouden wordt, 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



Illustratie: IAA Transportation

De IAA Transportation (voorheen IAA Commercial Vehicles) is dé bedrijfs-wagenbeurs van Europa. Het event wordt om de twee jaar gehouden en veel fabrikanten van trucks, bestelwagens, bussen en logistieke oplossingen presenteren hier hun nieuwe producten en diensten. Onder het motto 'Meet the pioneers of transformation' biedt de beurs, aldus de organisatie, een podium voor toekomstgerichte discussies over duurzaamheid, infrastructuur en technologie.

www.iaa-transportation.com

23 T/M 25 SEPTEMBER 2024

GASTVRIJ ROTTERDAM Rotterdam Ahoy

500 deelnemers presenteren op deze horecavakbeurs de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van gastronomie. Volgens de organisatie treft de bezoeker op de beursvloer 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/

7 T/M 9 OKTOBER 2024

BBB MAASTRICHT MECC Maastricht

Oorspronkelijk staat BBB voor Brood en Banketbakker Beurs. Dat evenement heeft zich in de loop van de tijd verbreed en is uitgegroeid tot een grote vakbeurs voor horecabedrijven in (Zuid-) Nederland en België. 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 netwerk mogelijkheden.

www.bbbmaastricht.nl/

7 NOVEMBER 2024

JUBILEUMFEEST DVP Wageningen

De leden van De Vrije Pomp vieren op donderdag 7 november dat zij al tien jaar samen sterker staan. De coöperatie beleeft dit jaar haar tweede lustrum en viert dat in de stad waar DVP op 1 mei 2014 is opgericht.

Het jubileumfeest is alleen op uitnodiging te bezoeken.

13 EN 14 NOVEMBER 2024

TANKSTATION VAKBEURS Jaarbeurs Utrecht

De Tankstation Vakbeurs vindt dit jaar op woensdag 13 en donderdag 14 november plaats in Jaarbeurs Utrecht. In aangrenzende gedeelten van het beursgebouw worden op die data ook de Fleet Expo, Taxi Expo en OV Expo (openbaar vervoer en touringcarsector) gehouden. Op de vakbeurs worden de laatste ontwikkelingen, innovaties en diensten in de tankstationbranche gepresenteerd. Er is onder meer een Laad(infra)-, H2- en LNG-plein, foodcourt, innovation alley en uitgebreid workshopprogramma.

www.tankstationvakbeurs.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 | www.ekw.nl

[/EKW.nl](https://www.facebook.com/EKW.nl) [/EKWtweets](https://twitter.com/EKWtweets)

Haal (meer) voordeel uit het drive 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