

NR5 - 2024

Move @N

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine

Koen van der Knaap

verhuurde zijn
tankstations en reisde
naar het einde van de
wereld en weer terug



Waterstofevents

Van Woerden tot
Landgraaf, volop aandacht
voor waterstof

De Drive van...

Roel Maas: 'Ik ben
altijd bezig met
business'

Drive Wassen

WeWash heeft
langste wasstraten
van Nederland

De AdBlue unit die echt overal past!



Ultieme tankervaring Tegelijk tanken met diesel

Duurzaam & Milieubewust!

VOORDELEN

- Reductie afval van cans
- Minder plastic afval
- Geen geknoei meer
- Meer opslagruimte
- Eenvoudig in gebruik
- Verruiming schapruimte

SPECIFICATIES

- # 1000 of 1900 liter inhoud
- # Voor trucks & personenauto's
- # MID, homebase of storage
- # Afmeting 1000L: 85 x 122 x 250 cm
- # Afmeting 1900L: 122 x 122 x 250 cm
- # Kunststof behuizing
- # RVS leidingwerk
- # Dubbelwandige tank
- # Pomp met droogloopbeveiliging
- # 1 of 2 slangen uitvoering
- # Koppelbaar met elk POS systeem

Ook leverbaar in, 1500, 3000, 4000, 6000, 8000, 10.000 en 12.000L uitvoering

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



Heerenveen
T. 0513-61 47 11

Bezoekadres
De Ynfear 3
8440 GM Heerenveen

Rotterdam
T. 010-462 14 55

Bezoekadres
Leeuwenhoekweg 22J
2661 CZ Bergschenhoek

www.mokobouw.nl
E. info@mokobouw.nl

Postadres
Postbus 275
8440 AG Heerenveen

John Lennon en Nieuwspoort

'Life is what happens to you while you're busy making other plans', schreef John Lennon ooit in een liedtekst. Het werd een van zijn bekendste, zo niet bekendste citaat. Als Lennon 'm niet verzonnen had – wat ook niet het geval blijkt te zijn – kon die zin zomaar bedacht zijn door een bladenmaker. Want ook in dat proces lopen de zaken vaak anders dan gepland.

Je begint met een mooie lijst onderwerpen en eindigt regelmatig met een lijst, die er op verschillende plekken, heel anders uitziet. Niet minder mooi, maar anders. Het kan bijvoorbeeld gebeuren dat een interviewkandidaat niet beschikbaar is of wegens ziekte moet afzeggen, een evenement niet doorgaat of een onderwerp wordt ingehaald door de actualiteit. Dan moet je als bladenmaker improviseren, creatief zijn en, als het laat in het proces gebeurt, snel kunnen schakelen. En bovendien goed kunnen puzzelen en schuiven. Om zo de gewijzigde pagina-indeling weer rond te krijgen.

Ook bij deze editie moest er een paar keer geïmproviseerd en één keer snel geschakeld worden. Op woensdag 9 oktober zou Drive in perscentrum Nieuwspoort in Den Haag in gesprek gaan met de politiek. Daar zou De Retail Infrastructuur Vol Energie zich presenteren voor de landelijke pers en politiek Den Haag en een aantal voor de energiestation-brancher belangrijke punten aankaarten. De bijeenkomst werd opgezet in samenwerking met ONL voor Ondernemers, waarbij Drive aangesloten is. Het programma was klaar, de sprekers geboekt, de panelleden geselecteerd en de pers en politiek waren uitgenodigd. Alles ging goed totdat 'het leven zijn eigen plan trok'.

Op de agenda van de Tweede Kamer kwamen op 9 oktober onder andere debatten te staan over de begrotingen van ministeries. Die dreigden de bijeenkomst van Drive te overschaduwden. Als je je presenteert in politiek Den Haag, wil je ook dat Tweede Kamerleden in de gelegenheid zijn om te komen. De kans daarop was met die debatten op de agenda niet heel groot. Daarom werd een week voor de bijeenkomst besloten om 'm uit te stellen. Heel sneu voor degenen die zo hard gewerkt hadden aan de voorbereiding en ook wel een beetje sneu voor de redactie van Move On...

Want als een razende moesten we een alternatief vinden voor de cover – dat werd wereldreiziger Koen van der Knaap – en het gat vullen dat door het aflasten van 'Nieuwspoort' was ontstaan. Dat betekende improviseren, creatief zijn, snel schakelen, puzzelen en schuiven. Misschien dat er lezers zijn die ontdekken waar het 'gat' viel, maar wij denken dat we het aardig hebben weggewerkt, al zeggen we het zelf. Wij zijn benieuwd wat ons bij de volgende editie weer allemaal gaat overkomen.

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
abonnements@businesscontentmedia.nl

Hoofdredacteur

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, Jean-Pierre Geusens en André Weima

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

André Braakman, Paulien Geerlings-Teunissen, Ewout Klok, Birgitta van der Linden, Christiaan van der Straaten, Steven Stroet, Charlot van Tol, Annemarie van Wijk en zelfstandig ondernemers

Geproduceerd in samenwerking met Drive

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



Business
Content
Media



ISSN - 2589 8094

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

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

Inhoud



15

De drive van... Roel Maas

Rasondernemer Roel Maas (o.a. Auto Maas Holding, Smarter Nozzle, Blue River) vertelt over zijn passies en wat hem drijft.



24

Family business – Tankstation Schrijnemaekers

Dit tankstation in Gronsveld bestaat 88 jaar. Chantalle Schrijnemaekers nam het familiebedrijf twee jaar geleden over van haar vader Harrie, die haar nog altijd met raad en daad bijstaat. Ook zus Miranda en zoon Tim werken bij het station.



38 Bestelzuilen, hoe bevalen ze?

Je ziet ze steeds meer en lijken niet meer weg te denken. Retail marketeer Mirjam Yousef-Offerman vertelt over de ervaringen die De Haan Tankstations tot nu toe heeft met bestelzuilen op de stations.



48 Van de bakery met Circle K

Het Canadese Circle K is sinds begin dit jaar actief de Nederlandse markt. Drive nam een kijkje in de 'keuken' bij het food- en shopconcept van deze nieuwe speler.

6 Life after petrol

Koen van der Knaap verhuurde zijn energiestations en maakte met zijn vriendin een wereldreis.

10 Mediastatements

Selectie van wat er in de media verscheen over de branche.

11 Veiling snelwegconcessies

Beschrijving en analyse van de veiling van afgelopen september.

12 XXL Nutrition; van autocrash naar Europees succes

De 'Red Bull van de proteïenmarkt' richt zich sinds een jaar ook op energiestations.

18 Gemengde reacties op Miljoenennota

De plussen en minnen voor de branche op een rij.

21 Terugblik op Spot On Retail-beurs

Nieuwe formule trekt 20% meer bezoekers.

22 Vastgoedrubriek Energiestation-vastgoed in ontwikkeling

Een tankstation van onschatbare waarde?

29 Column secretariaat door Steven Stroet

Over de politieke belangenbehartiging van Drive in Den Haag.

32 Drive Connect

Kom ideeën en ervaringen delen op de inspiratiebijeenkomst op 19 november.

34 Drive wassen met WeWash in Almere

'Per uur kunnen we hier maar liefst 240 auto's wassen.'

37 Zwart-wit

Elektronisch betalen: van pinpas tot smartwatch.

41 Imagocampagne Werken bij een tankstation

Alles uit de kast tegen het personeelstekort.

42 Nieuwe energie: waterstof

Steeds meer waterstofprojecten beginnen concrete vorm te krijgen. Move On bezocht drie events.

47 Vraagje?

Wanneer kun je de rekening bij de werknemer leggen bij schade door nalatigheid?

53 Column Charlot van Tol

54 Statiegeldautomaten

Drive werpt een blik op de mega Quantum Outdoor Bulkfeed van Bungas in Bunschoten.

56 Drive Weekly

58 Agenda

Koen van der Knaap reisde naar 'het einde van de wereld'

■ Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt

Koen van der Knaap verhuurde ruim twee jaar geleden zijn twee energiestations. Hij koos daarvoor omdat hij onder meer naar een betere werk-privé-balans verlangde. Een half jaar later realiseerde de ondernemer zich dat hij op het punt stond weer in zijn oude werkritme te vervallen. Samen met zijn vriendin Nina hakte hij de knoop door en planden ze een wereldreis.

Na de verhuur van zijn energiestations maakte Koen van der Knaap een wereldreis met zijn vriendin Nina.

De cruise naar Antarctica noemt Koen het hoogtepunt van de reis.

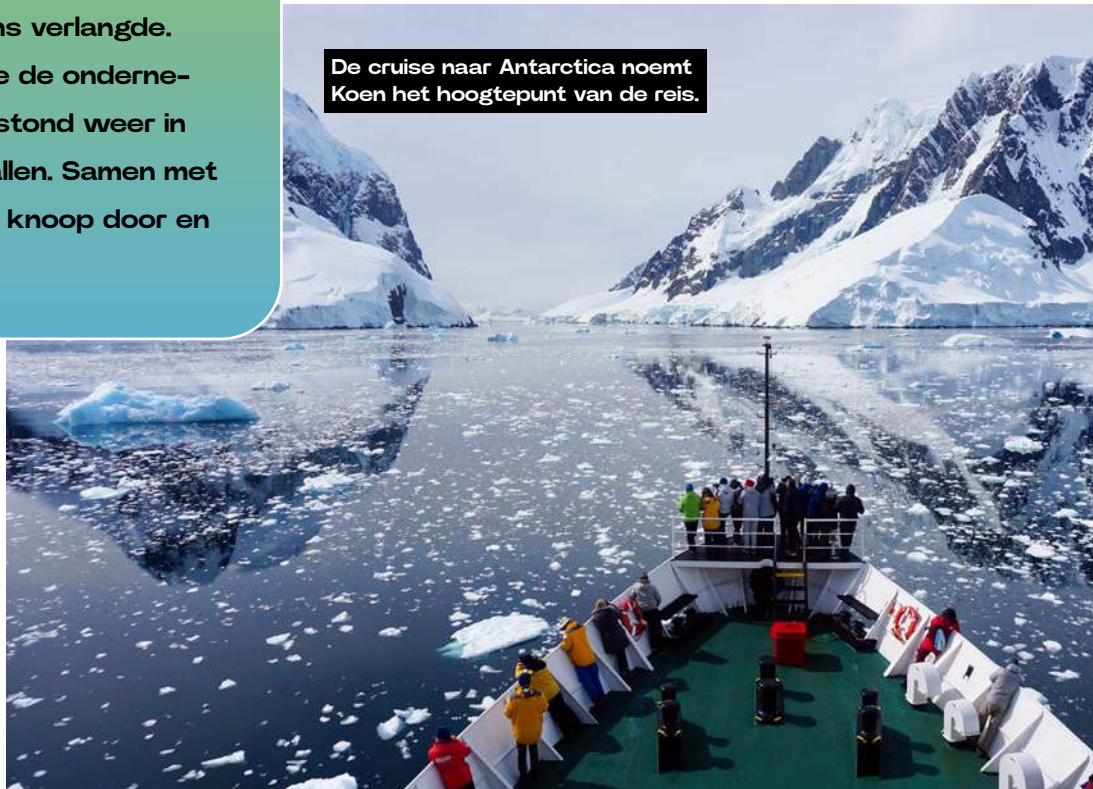




Foto: Danny Cornelissen



"De verhuur van de stations (in Zevenhuizen en de Rotterdamse wijk Nesselande, red.) ging vlot", vertelt de 35-jarige Koen. "Ik heb daardoor niet echt de tijd gehad om na te denken over wat ik daarna wilde doen. Op 1 juli 2022 droeg ik de sleutels over. Daarna vulde mijn agenda zich weer snel. In het

ik laadpleinen. Na een half jaar besloten Nina (29 jaar, red.) en ik om ons echt even helemaal los te koppelen en namen we zes maanden de tijd om onze reis voor te bereiden."

Waarheen?

"De eerste vraag was: waar gaan we naartoe?", vervolgt Koen. "We wilden liever een gedeelte van de wereld heel goed 'doen', dan in sneltreinvaart 'heel' de wereld zien. Het was namelijk ook de bedoeling om even echt tot rust te komen. We wilden minimaal zes maanden en maximaal een jaar weg. Nieuw-Zeeland en Australië passeerden de revue, maar uiteindelijk kozen we voor Chili, Bolivia en Argentinië. Nina nam ontslag bij haar werk als psycholoog en in september 2023 vertrokken

'De reis was onbeschrijflijk mooi en indrukwekkend'

begin was ik druk met de afronding van de verhuur, had ik een bestuursfunctie bij inkoopcoöperatie GemaQ, investeerde ik in vastgoed en ontwikkelde



we eerst voor een maand naar Buenos Aires om Spaans te leren. Vervolgens reisden we door naar Chili. Daar hebben we een camper gekocht. Die was onderdeel van het succes, want die zorgde voor veel flexibiliteit; we konden gaan en staan waar we wilden.”

Hoogtepunt

Koen en Nina legden in negen maanden tijd 25.000 kilometer af. Ze reden van Santiago, de hoofdstad van Chili, naar de meest zuidelijke stad ter wereld: Ushuaia. Die staat bekend als 'het einde van de wereld' en vormt de poort naar Antarctica. Koen: “De reis was onbeschrijflijk mooi en indrukwekkend. Nooit eerder zag ik zulke uitgestrekte natuur en weidse uitzichten als in Patagonië. De reis vormde een groot contrast met het leven dat we daarvoor leidden. Antarctica was voor mij het hoogtepunt. We konden last-minute mee op een tweeweekse cruise waarmee we over de poolcirkel gingen. We voeren tussen ijsschotsen en gletsjers, zagen kolonies van pinguïns, zeeleeuwen en walvissen; het was onwerkelijk. Na Antarctica zijn we dwars door Argentinië naar Bolivia gereden.”

Galapagoseilanden

Na negen maanden kwam het avontuur voor Koen en Nina tot een einde. “Ons 'rondje' zat erop, de winter kwam eraan en dat was niet te doen in die camper. Bovendien stond de Nederlandse zomer voor de deur; een fijne tijd om weer hier te zijn. We hadden ook wel weer zin om terug te gaan. Het leven is balans, je kunt niet alleen maar reizen.

Na Bolivia hebben we nog twee weken de Galapagoseilanden verkend, voordat we de camper verkochten en huiswaarts gingen. Tijdens de reis heb ik ook veel nagedacht over hoe ik mijn tijd in Nederland wilde invullen. Het ondernemen zit in me, maar bij het runnen van een groot energiestation heb je nooit rust, dat gaat altijd door.”

Nog iets erbij

Koen en Nina kwamen begin juli terug. “Ik ben nu nog een beetje zoekende naar wat ik precies wil doen. Mijn bedrijf in laadpleinen loopt lekker door. Daarnaast zoek ik naar jonge bedrijven, die ik kan helpen met investeringen en mijn eigen ondernemerservaring. Ik vermaak me prima, maar zoek er nog

'Tijdens de reis heb ik veel nagedacht over hoe ik mijn tijd verder wilde invullen'



Foto: Danny Cornelissen

iets bij. Ik heb het altijd leuk gevonden om bezig te zijn in een team, zoals ik dat ken vanuit de tankstationbranche. Mogelijk kom ik daar uiteindelijk weer terecht."

Ondernemershart

"Er is veel gaande in die markt", vertelt Koen verder. "De grote partijen worden steeds groter en de kleine ondernemers, waar ik er een van ben, doen

hun stations van de hand aan die grotere partijen. De tankstationwereld was een groot deel van mijn leven en slokte al mijn tijd op. Dat was één van de redenen om te stoppen. Nu zijn er allerlei andere mogelijkheden. Onze focus ligt voorlopig volledig in Nederland. Nina is net gestart met een nieuwe baan, we zijn op zoek naar een nieuw huis en ik vind vast wel weer iets waarin ik mijn ondernemershart helemaal kwijt kan." 

'Na negen maanden hadden we ook wel weer zin om terug te gaan'



AD 27-09-24

Automobilist rijdt tankstation binnen en raakt gewond, shopmedewerker krijgt 'schrik van haar leven'

'Een automobiliste is vrijdag de winkel bij een tankstation aan de Hindersteinlaan in Vleuten binnengereeden. Zij is daarbij gewond geraakt. Op het moment dat de auto de shop in reed, waren er geen klanten binnen. Wel beleefde de shopmedewerkster de schrik van haar leven. In het gebouw ontstond een ravage. De constructie is gecontroleerd en bleek intact.'

AD 26-09-24

Tankstation met hotelkamers in Waarder komt dichterbij

'De uitbreiding van het tankstation langs de A12 in Waarder is een stapje dichterbij. De gemeenteraad van Bodegraven-Reeuwijk stemde woensdagavond in met het vaststellen van het bestemmingsplan. Dit was nodig om de komst van de 'mobiliteitshub' mogelijk te maken. Ondanks zorgen over de veiligheid (met betrekking tot het gebruik van de in het plan opgenomen hotelkamers) ging de raad unaniem akkoord.'

De Telegraaf 25-09-24

Laadpalen langs snelwegen verdwijnen bij bosjes

'Laadpalen langs Nederlandse snelwegen verdwijnen bij bosjes. Doordat rechters vergunningen van vorig jaar vernietigen, moeten de zo broodnodige palen letterlijk worden uitgegraven en afgevoerd. Allemaal het gevolg van een moratorium (een algemeen uitstel of tijdelijke opschorting) op elektrificatie. „Hier kan de wet toch niet voor bedoeld zijn?“

Toch is het zo, door een combinatie van een wet die blijft liggen en een tijdelijke beleidsmaatregel. Eigenlijk had er al een klap gegeven moeten worden op een wet die regelt hoe de

ruwweg 280 verzorgingsplaatsen met pompstation er in de toekomst uit gaan zien. Dat is niet gebeurd, waardoor eind 2022 een tijdelijke beleidsregel is ingesteld met dit als gevolg.'

De Stentor 20-09-24

Steenwijk heeft de goedkoopste benzine van heel Nederland, hoe kan dat?

'De brandstofprijzen in Nederland hebben het laagste punt in jaren bereikt en Steenwijk spant de kroon met de goedkoopste tankstations van het land. „De concurrentie ging opeens mee met de lage prijzen, daar hadden we niet op gerekend“, zegt nieuwkomer Fieten die wilde stunts.'

Tubantia 17-09-24

Benzine voor een prikkie bij TinQ in Enter

'Het zonnetje schijnt, de benzine stroomt door de pompen en steeds meer automobilisten verzamelen zich rondom het Enterse tankstation TinQ. De reden: een wel heel goedkope benzineprijs van 1,09 euro per liter. Met een grote glimlach aanschouwt organisator Sybren Roos de toenemende stroom auto's die richting het tankstation rijden. „Dat er meteen zo'n grote opkomst zou zijn, had ik niet verwacht.“

Het tankstation van Roos nam deel aan de landelijke actie 'een uur 'accijnsvrij' tanken' van TinQ. Daaraan deden in het kader van Prinsjesdag meerdere TinQ-stations mee in de derde week van september.

AD 13-09-24

Knorrestein voor miljoenen geveild

'Het bekende tankstation Knorrestein langs de A12 bij Zoetermeer komt in handen van Kuwait Petroleum. Dit bedrijf bood het meest (ruim 8 miljoen euro) tijdens de veiling van de huurrechten deze week en bouwt het tankstation (nu Esso) om tot een Tango. Hellevliet langs de A12 bij Harmelen bracht met ruim 13 miljoen euro het meeste op bij de veiling van de huurrechten van snelweglocaties door het Rijksvastgoedbedrijf. Shell blijft de exploitant van dat tankstation.'

Veiling concessies snelweg – een bijzonder fenomeen!

De veiling van snelwegconcessies is een bijzonder fenomeen dat iedere keer veel belangstelling trekt. Het systeem, geïntroduceerd door de Benzinewet meer dan 15 jaar geleden, heeft als doel marktwerking te bevorderen en nieuwe partijen de kans te geven een concessie te bemachtigen. Toch blijkt in de praktijk dat de bestaande partijen hun concessies vaak weten te behouden, wat ook deze veiling het geval was.

Door Christiaan van der Straaten (ondernemersadviseur bij het secretariaat van Drive)

Op 11 september stond de veiling van snelwegconcessies in het teken van de zogenaamde "laatste eerste ronde." Hooglanderveen had de eer om als laatsteconcessie onder dit regime te vallen. De Benzinewet maakt het mogelijk dat huurritten na 15 jaar van rechtswege eindigen, waarna deze geveild worden. Dit bijzondere mechanisme voorkomt eeuwigdurende rechten en stimuleert marktwerking, doordat elke partij een kans krijgt om mee te bieden op de schaarse en waardevolle locaties langs de snelwegen.

Om de overgang van eeuwigdurende naar tijdelijke rechten te faciliteren, werden concessiehouders met bestaande rechten gecompenseerd. Bij de eerste veiling onder deze wet hoeft de zittende concessiehouder slechts het verschil tussen het hoogste en het tweede bod te betalen, met een maximum van 30% van het eigen bod. Zo bood de EG-groep dit jaar iets meer dan 5 miljoen euro voor Hooglanderveen, maar hoeft dankzij deze compensatieregeling slechts 1,5 miljoen te betalen om de locatie te behouden.

Kleine spelers in het nauw

Het klein MKB heeft het moeilijk in dit veilingproces. Doordat het grootste deel van de kosten voor een 15-jarige concessie vooraf moet worden betaald, is het voor kleine ondernemers lastig om mee te bieden. Drive pleit daarom voor een systeem waarbij de huur jaarlijks wordt verhoogd, zodat de veilingbedragen lager worden en meer partijen kunnen meedoen. Ondanks deze uitdaging hebben we dit jaar geen nieuwe toetreders gezien. Ondertussen speelt ook de discussie met de overheid over de toekomstige inrichting van verzorgingsplaatsen een grote rol, een complex dossier waarover later meer.

Ondanks speculaties over een mogelijke daling in de waarde van snelwegstations, door factoren zoals het aanstaande tabaksverkoopverbod, hogere rentetarieven en de energietransitie, lijkt deze waardedaling nog niet zichtbaar. Zo werd er voor locatie Knorrestein een aanzienlijk bedrag van 8 miljoen euro geboden door Q8/Tango, dat hiermee zijn netwerk langs de snelweg uitbreidt.

Een opvallende speler dit jaar was Circle K, die eerder de tankstations van TotalEnergies overnam. Vaak volgt op een overname een expansie, hoewel Circle K de Wouwse Tol niet wist te behouden, wonnen ze wel een andere concessie.

Van autocrash naar Europees succes: XXL Nutrition

Twintig jaar geleden begon René van der Zel min of meer per toeval met de verkoop van voedingssupplementen. Inmiddels is XXL Nutrition al jaren het populairste supplementenmerk van Europa. Sinds een jaar richt de 'Red Bull van de proteïenemarkt' zich ook op energiestations als verkoopkanaal.

Tekst: Paulien Geerlings-Teunissen Foto's: XXL Nutrition

"Rond mijn 30ste kreeg ik een ongeluk met 'driften'", vertelt René van der Zel. "Daarbij reed ik mijn BMW total loss. Wow, dacht ik, hoe ga ik die schade ooit terugbetalen?!" Om het geld bij elkaar te krijgen dacht hij dat het wellicht een goed idee was om de voedingssupplementen, die hij eerder uit Duitsland voor bekenden meenam, ook te gaan verkopen. De Brabander was die producten op het spoor gekomen omdat hij een lactose-intolerantie heeft. Om een handel in die supplementen op te kunnen zetten, leende hij 5.000 euro van zijn ouders.

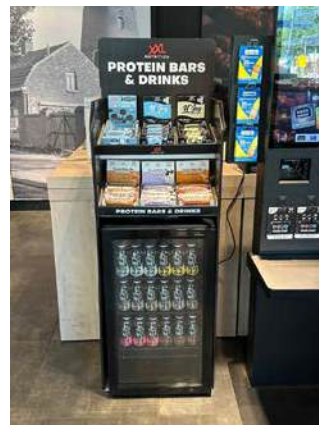
'Sinds een jaar zijn onze producten ook in het energiestation-kanaal te vinden'

Elektrotechnisch ingenieur

René ontwierp vervolgens zelf een label, liet wat T-shirts bedrukken, begon een bodybuildingwebsite te sponsoren om bekendheid te verwerven en ging de producten doorontwikkelen om ze verder te verbeteren. Dat deed hij allemaal naast zijn baan als elektrotechnisch ingenieur. De eerste zeven tot acht jaar stopte hij alles terug in de zaak en leefde hij sober. Twintig jaar na de start staat er in Deurne een fraai hoofdkan-

toor met een inpandige sportschool. Bij XXL Nutrition werken ongeveer 200 mensen. Volgens René heeft hij geen last van personeelstekort en is er bijna geen verloop. "Ik laat mensen vrij in hun werk en binnen het bedrijf kunnen zij zich volop doorontwikkelen. Hun mening stel ik op prijs. Het personeel test de producten en met goede ideeën ga ik aan de slag. Ik denk dat medewerkers zich hier gehoord, gewaardeerd en gezien voelen."

Voor de verkoop van zijn voedingssupplementen richt XXL Nutrition zich sinds een jaar ook op energiestations.



Oprichter en eigenaar René van der Zel van XXL Nutrition.



'Wij zijn de Red Bull van de proteïnemarkt'



Ook gewoon lekker

"Groeï en kwaliteit zijn voor mij heel belangrijk", vervolgt René, die ook wel de 'supplementenkoning van Nederland' wordt genoemd. "We ontwikkelen alles in eigen huis waarbij we nauw samenwerken met onze producenten. Wij zijn de Red Bull van de proteïnemarkt. Sinds een jaar zijn onze producten ook in het energiestation-kanaal te vinden. De adviesprijzen voor XXL Nutrition-producten zijn overal hetzelfde. Het moet niet zo zijn dat klanten zich genept voelen omdat zij ergens een té hoge prijs betalen."

De voordelen voor energiestations om XXL Nutrition te gaan verkopen, heeft René snel paraat: "Bij consumenten is veel vraag naar dit soort eiwitrijke producten. XXL Nutrition is daarvan het

bekendste merk. Bovendien zijn ze ook gewoon lekker. Onze producten hebben daarnaast een hoge voedingswaarde en worden geassocieerd met gezondheid."

Blijven vernieuwen

René loopt over van de nieuwe ideeën. Die ontwikkelt hij voornamelijk vanuit zijn gevoel. Daarbij kijkt hij naar de vraag van sporters, de verkoop en de ideeën van zijn team. "Sommige dingen bestaan ook gewoon nog niet. Daar speel ik op in. We blijven vernieuwen. Momenteel zijn we bijvoorbeeld bezig met de ontwikkeling van een high-proteïne-koffiemachine. Die kan bij energiestations naast de gebruikelijk machines gezet worden. In de koffietentjes van Douwe Egberts wordt die koffie al met veel succes verkocht. Onlangs brachten we proteïnewater met een smaakje op de markt. Dat willen we nu ook in blikjes gaan verkopen. Verder werken we onder meer aan een yoghurt met granola en het eerste eiwitbiertje is eveneens al bijna een feit." 

'Bij consumenten is veel vraag naar dit soort eiwitrijke producten'

Perfekte match

"Eind 2023 zijn wij een samenwerking aangegaan met XXL Nutrition", vertelt regiomanager Meltem Akkoyun van Fuel Services Nederland. "Die begon bij bp Stadspolders in Dordrecht waar veel sportscholen in de buurt zitten. Dat bleek een perfecte match. Daarna zijn we de producten ook op andere locaties gaan verkopen. We kregen het zelfs voor elkaar om er een pilot mee te houden bij een aantal bp/AH to go-formules. Ook daar slaan ze aan. De producten liggen nu enige tijd in onze winkels en de rotatie blijft hoog voor die categorie. Niet te vergelijken met de klassieke candybars, maar het spreekt een ander soort publiek aan dat je nu ook met een lekker product kunt bedienen."

Zeer tevreden

"Naast de repen en ice coffees verkopen we sinds twee maanden ook de diepvries-fitmeals van XXL Nutrition", geeft Stefanie Jongeneel van Tankstations Jongeneel aan. "Het aanbod loopt uiteen van maaltijden en pizza's tot worstenbroodjes en pokébowls. In de verkoop zit een stijgende lijn. Klanten reageren er zeer positief op; het brengt onder meer gemak met zich mee als je weinig tijd hebt om boodschappen te doen en toch gezond wilt eten. XXL Nutrition is een merk dat vooral de jeugd aantrekt en mensen die fanatiek sporten. Wij zijn er zeer tevreden over en zullen de verkoop zeker verder stimuleren."



Het meest effectieve communicatiekanaal
voor merkimago en corporate waarden.

THINK BIGGER



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

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





Foto's: ministerie van Financiën en André Weima

Miljoenennota, 'meer liefde voor ondernemerschap'

'Gemengde reacties op Miljoenennota', schrijft platform Accountant de dag na Prinsjesdag op zijn website. Het medium doelt daarmee op de respons van belangenorganisaties op de plannen van het kabinet-Schoof. Ook Drive en ONL voor Ondernemers zien plussen en minnen in de Miljoenennota.

Op Prinsjesdag zaten bedrijfsjurist Steven Stroet van het Drive-secretariaat en medewerker Menno van Diest van ONL paraat. Zij volgden de ontwikkelingen rond de opening van het parlementaire jaar op de voet en bestudeerden de Miljoenennota, het hoofdlijnenakkoord van het kabinet-Schoof en het regeerprogramma. "Voor de energiestation-branche staan daarin een aantal zaken die van groot belang zijn", geeft Steven aan. "Eén daarvan is de verlenging van de verlaagde brandstofaccijns. Die verlaging, die ook al dit jaar geldt, wordt verlengd tot en met 2025. Dit betekent dat de accijns niet naar het verhoogde niveau gaat, wat in eerder beleid wel

het voornemen was. Het is niet bekend of de verlaging ook na 2025 wordt doorgezet."

Uitstel zero-emissiezones

"Het nieuwe kabinet kondigde ook aan dat het gaat onderzoeken op welke manier het beleid rondom zero-emissiezones in binnensteden kan worden

uitgesteld", vertelt Menno. "Ondanks dat het hierbij om lokaal en regionaal beleid gaat, wil de landelijke regering de regie houden." Steven: "Voor een goede implementatie van dergelijk beleid speelt een dekkende laadinfrastructuur een belangrijke rol. Drive zal dit signaal, en het benutten van ons netwerk van energiestations, blijven benadrukken bij

'Het kabinet verlengt de verlaging van de brandstofaccijns tot en met 2025'

De troonrede wordt nauwlettend gevolgd



Voorzitter Erik Ziengs van ONL voor Ondernemers



landelijke en lokale overheden. Over deze en andere relevante onderwerpen – de ongunstige plannen voor het scheiden van tanken en laden bij verzorgingsplaatsen langs de snelweg zijn bijvoorbeeld nog altijd niet van de baan – gaan wij graag het gesprek aan met overheid en politiek. Door de aansluiting bij ONL voor Ondernemers heeft onze branche uitstekende ingangen bij de landelijke politiek in Den Haag.”

Andere wind

Ook ONL-voorzitter Erik Ziengs bestudeerde de Miljoenennota en het regeerprogramma. Hij bespeurt daarin 'meer liefde voor ondernemerschap'. “Er waait eindelijk een andere wind in politiek Den Haag”, merkt hij tevreden op. “Niet voor alle plannen gaat de vlag uit, maar dat er meer ruimte komt voor de kleinere ondernemer, juich ik van harte toe. Het verminderen van regeldruk staat altijd hoog op het verlanglijstje van ondernemers. Het Adviescollege Toetsing Regeldruk (ATR) krijgt nu meer tanden. Dat houdt in dat hun adviezen over hinderlijke regelgeving niet zomaar weggewuifd kunnen worden. Dat er stappen worden

gezet in de loondoorbetaling bij ziekte, vind ik eveneens positief. Dat is voor kleinere ondernemers een grote hobbel om werknemers een vast contract te geven. Als je maar een paar mensen in dienst hebt en eentje daarvan wordt ziek, dan is de impact van twee jaar lang iemands loon doorbetalen heel groot. Daarom pleiten wij al jaren voor het terugbrengen van de loondoorbetalingsplicht naar één jaar. Goed dat het kabinet hier oog voor heeft.”

Pas op de plaats

Over de intentie van het kabinet om de invoering van de zero-emissiezones uit te stellen zegt Erik: “Ik ben blij dat ze daarnaar gaat kijken. In mijn ogen is er geen andere optie. De hoge kosten voor elektrisch vervoer, beschikbaarheid van voldoende laadpalen en het volle stroomnet vormen enorme obstakels,



Minister van Financiën Eelco Heinen

die eerst opgelost moeten worden. We zijn hier niet op tegen, maar zolang de infrastructuur niet op orde is, is echt een pas op de plaats nodig.”

Financieringshub

Dat er (eindelijk) een centrale financieringshub voor kleine ondernemers komt, juicht Erik ook toe. “Daarmee kan die groep de weg naar financiering beter vinden. Eind dit jaar moet die de lucht in gaan. Broodnodig, want met name kleinere ondernemers vangen te vaak bot als het gaat om een kleine lening. Daarnaast gaat het kabinet de verlaging van de mkb-winstvrijstelling deels terugdraaien. In plaats van 13,31% wordt de vrijstelling verlaagd naar 12,70%. Het is fijn dat de verlaging deels wordt teruggedraaid. Alleen vinden wij het onverstandig dat de mkb-winstvrijstelling uiteindelijk volledig wordt afgebouwd. Dat gezegd hebbende; al met al ben ik best positief gestemd over de plannen, maar uiteindelijk valt en staat alles met de uitwerking.”

Voor vragen over de nieuwe kabinetsplannen kunnen Drive-leden via 085 0071 361 of info@drivenederland.nl contact opnemen met het secretariaat. 

**'Dat er meer ruimte komt
voor de kleinere ondernemer,
juich ik van harte toe'**



Drive Advies

Scan de
QR-codes
voor meer
informatie

Onze adviseurs staan je met raad
en daad bij op de volgende vlakken:

Tankstation verhuur & verkoop

Een complex proces. Wij
helpen je navigeren voor
het beste resultaat



Brandstof & EV (inkoop & advies)

Wij adviseren in
brandstofinkoop en het
inrichten van een EV-station



Ondernemings- advies

Wij adviseren je op
strategisch, financieel,
innovatief en operationeel vlak



Waardebepaling station

Wij bepalen jouw
stationswaarde door de
analyse van diverse factoren



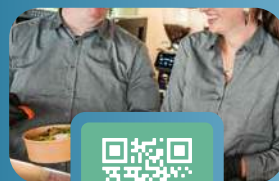
Planschade- procedure

Leiden overheidsbesluiten tot
waardevermindering van jouw
eigendom? Wij helpen je



Arbeidsrechtelijk advies

Heb je een arbeidsrechtelijke
of juridische kwestie? Onze
adviseurs staan je bij



Met meer dan 30 jaar ervaring binnen de energiestation- en carwashbranche ondersteunen wij je graag op deze onderwerpen en meer! Wij hebben de kennis én het netwerk om het beste resultaat voor jou te behalen.

Interesse? Neem vrijblijvend contact op

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

Spot On Retail

Nieuwe formule trekt 20% meer bezoekers

'Spot on!' zeggen de Engelsen als iets helemaal goed of perfect is. Het is ook de naam – met daaraan toegevoegd 'Retail'- van de opvolger van de Spotlight-vakbeurs voor non-food retail-ondernemers. De eerste editie van Spot On Retail vond plaats van 15 t/m 17 september en verliep volgens de organisatie 'spot on!'

De nieuwe beurs is het resultaat van een samenwerking tussen Spotlight Events, de organisator van de Spotlight-beurzen, en NSO Retail. Die laatste is de brancheorganisatie voor ondernemers met een tabak(speciaal)zaak of gemakswinkel. De nieuwe opzet had geen invloed de locatie van het event. Dat bleef Autotron Rosmalen. Wel trok de 'vakbeurs voor ondernemende retailers', zoals de ondertitel luidt, meer bezoekers. 2.065 (retail)ondernemers kwamen eropaf. Dat is 20% meer dan bij de laatste, in maart gehouden Spotlight-beurs.

'Voor de edities van 2025 is al meer dan 75% van de ruimte verhuurd'

Grootste in Benelux

Net als Spotlight vindt Spot On Retail twee keer per jaar plaats, in maart en september. Voor de edities van volgend jaar is al meer dan 75% van de beschikbare ruimte verhuurd, aldus medeorganisator Jurgen Pietersen. "Op de beurs van afgelopen september presenteerden bijna 140 leveranciers van verschillende merken uit de speelgoed-, gift-, wenskaarten-, stationery-, feest- en cadeaubranche zich aan de bezoekers. Door de samenwerking met NSO Retail heeft onze vakbeurs zich ontwikkeld tot het grootste event voor de die branches in de Benelux."



Nieuwe bezoekersdoelgroepen

Tegelijkertijd met Spot On Retail werd, voor de tabaksbranche, Spot On 2032 gehouden in Autotron. Pietersen: "Daardoor kon de tabaksverkopende retailer zich uitgebreid oriënteren op de aanverwante nieuwe productgroepen voor in de winkel, zoals wenskaarten, knuffels, gifts en stationery. Door de samenwerking met NSO Retail trok de beurs nieuwe bezoekersdoelgroepen, waaronder gemakswinkels, tankstations en supermarkten, die interessant zijn voor de deelnemende leveranciers."

Samenwerking smaakt naar meer

"De samenwerking met NSO Retail smaakt daardoor zeker naar meer", vervolgt Pietersen. "We zien dat de professionaliteit van de beurs hierdoor toeneemt. Door specifiek met branches of verenigingen samen te werken, kunnen we de beurs heel gericht verbeteren. Daarom blijven we kijken naar verdere samenwerking."

De komende edities van Spot On Retail worden volgend jaar van 9 t/m 11 maart en 14 t/m 16 september gehouden in wederom Autotron Rosmalen.



Een tankstation van onschatbare waarde?

In de snel veranderende wereld van tankstations is ook het vastgoed van deze locaties voortdurend in ontwikkeling. In deze editie van MoveOn Magazine duik ik in de waarde van tankstation-vastgoed en de uitdagingen waarmee de ondernemer geconfronteerd is bij mogelijke herbestemmingen. Verder belicht ik de strategische overwegingen en factoren die een rol spelen bij het toekomstbestendig maken van deze unieke locaties, dit alles uiteraard op basis van mijn inzichten en ervaringen uit de praktijk.

In de afgelopen jaren wordt steeds vaker onderzocht of tankstations omgevormd kunnen worden naar alternatieve bestemmingen, zoals woningen. Voor projectontwikkelaars lijkt dit op het eerste gezicht een aantrekkelijke optie. Hun rekensommen doen vermoeden dat de transformatie van een tankstation een win-winsituatie oplevert. Toch blijkt bij een gedetailleerde analyse vaak dat het lastig is de waarde van het tankstation te overtreffen met een andere bestemming. Hoewel sommige tankstations misschien een verouderde uitstraling hebben, blijft de kern van hun bedrijfsvoering – de volumes en marges – vaak zeer gezond. De schijn bedriegt. Natuurlijk beperken we ons niet alleen tot de huidige waardebeoordeling van het tankstation en de mogelijke alternatieve bestemming. Het is goed denkbaar dat er op de lange termijn veranderingen optreden, bijvoorbeeld door een verbod op tabaksverkoop of de verdere opkomst van alternatieve energiebronnen. In zulke scenario's zou de waarde van het tankstation kunnen afnemen, vooral als er weinig "gezonde winkelmarges" of aanvullende diensten, zoals wasgelegenheden, zijn.



Om voorbereid te zijn op toekomstige ontwikkelingen, is het verstandig tijdig na te denken over herontwikkeling van de locatie. Het proces om van een tankstation een woonbestemming te maken, bijvoorbeeld, vereist jaren van planologische voorbereiding. Een periode van zeven jaar is hierbij geen uitzondering. Indien de locatie bijzonder aantrekkelijk is voor ontwikkeling, kunnen overheden soms steun bieden in de vorm van subsidies of alternatieve locaties. Ook compact herbouwen behoort tot de mogelijkheden. Denk hierbij aan scenario's waarin mogelijk op het gebouw waar shop gevestigd is appartementen worden gerealiseerd.

Factoren voor een toekomstbestendig tankstation

Ondernemers vragen ons vaak om een inschatting te maken van de toekomstbestendigheid van hun tankstation. Hoewel dit geen exacte wetenschap is, zijn er wel enkele belangrijke parameters waarmee we rekening houden:

Concurrentieanalyse

Wie zijn de directe concurrenten en hoe toekomstbestendig is het tankstation ten opzichte van hen? Hier spelen de ligging, het type klant en de omzet een belangrijke rol. Als blijkt dat het tankstation een "survivor of the fittest" is, kan de ondernemer overwegen de shop uit te breiden of de energievormen te diversifiëren. Een andere optie is de concurrentie te benaderen voor overname of samenwerking, waardoor een nog sterkere marktpositie kan worden gecreëerd.

Beschikbare ruimte

De beschikbare grond is een cruciale factor voor verdere ontwikkeling. Als de ruimte beperkt is, kan het nuttig zijn om in gesprek te gaan met eigenaren van aangrenzende percelen. Vaak is er voldoende bereidheid om mee te werken, omdat het saneren van een tankstation de waarde van de omliggende gebieden kan verhogen. Het ideaal is om controle te hebben over het hele gebied rondom het tankstation.

Omgeving en locatie

De locatie van het tankstation bepaalt in grote mate de waarde en de mogelijkheden voor herbestemming. Staat het station in een woonwijk, langs een hoofdweg of op een bedrijventerrein? Een tankstation buiten de woonkern bijvoorbeeld kan in waarde toenemen als er nieuwe functies aan worden toegevoegd en wanneer tankstations binnen woonwijken worden gesaneerd.

Toekomstvisie

Het is altijd een uitdaging om na te denken over de toekomst van tankstation-vastgoed. Hoe ziet de markt er over tien jaar uit? In een sector die voortdurend in beweging is, is een duidelijke visie essentieel. Het team van Drive kan ondernemers ondersteunen bij het maken van strategische plannen om klaar te zijn voor deze toekomst.

Met de juiste visie en voorbereiding kan een tankstation meer zijn dan alleen een plek om brandstof te tanken – het kan uitgroeien tot een toekomstbestendige investering. 





'Als ondernemer moet je soms risico's nemen'

Tankstation Schrijnemaekers in het Limburgse Gronsveld is al ruim 88 jaar in familiehanden. In 2022 nam Chantalle Schrijnemaekers – derde generatie in het familiebedrijf – officieel het tankstation over van haar vader Harrie, die haar nog altijd met raad en daad bijstaat. Ook haar zusje Miranda en haar jongste zoon Tim zijn werkzaam bij het station.

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt **Foto's:** Jean-Pierre Geussens

"Mijn zoon van 24 jaar neemt het liefst nu de boel van mij over", vertelt Chantalle met een lach. "Maar dan wel zonder mij." De 54-jarige Chantalle is nog lang niet van plan om te stoppen, want ze vindt het werken in haar station veel te leuk. Er was ook nooit enige twijfel over haar carrièrepad; dat zou sowieso in de tankbranche liggen.

Met paard en wagen

Tankstation Schrijnemaekers ligt in het Limburgse Gronsveld, zo'n tien kilometer van de Belgische grens. Daar is het familieverhaal overigens niet gestart. Chantalle: "Het verhaal begint bij mijn opa Fer. Dat was in 1936. Met paard en wagen reed hij langs de dorpen. Toen bracht hij nog voornamelijk huishoudelijke producten rond, zoals wasmiddelen en

stroop voor op de boterham, maar ook literkannen olie. Toen de mobiliteit na de oorlog – rond 1950 – toenam, breidde hij samen met zijn broer Pierre de handel uit met diesel en petroleum als brandstof voor tractoren van de boeren en voor het warm stoken van de huizen. Het ondernemen zat in hun bloed, want ze bleven mogelijkheden zien, naarmate de industrie en productie toenamen."



Chantalle: 'Mijn opa reed met paard en wagen langs de dorpen. Toen bracht hij nog voornamelijk huishoudelijke producten rond, maar ook literkannen olie'

Het eerste tankstation

Chantalle haar opa en zijn broer speelden in op de kansen die ze zagen en de oliehandel werd steeds groter. Ze bevoorraadden winkels, huishoudens en boeren in heel Limburg. In 1968 startten ze samen een tankstation in Rijckholt. Harrie vertelt: "Op dat moment, in 1968, was LPG in België vele malen duurder dan bij ons in Limburg. De zaken gingen erg goed voor mijn vader en oom; hele dagen door stonden er rijen met auto's te wachten om te tanken. Totdat België besloot de belastingen enorm te verlagen en de LPG daar ineens goedkoper werd. Ze raakten veel klandizie kwijt."

Tankstation in Gronsveld

Voor Harrie was het niet meer dan vanzelfsprekend om aan het werk te gaan in het tankstation van zijn vader, de opa van Chantalle, en zijn oom. Zijn tankstation-avontuur begon bijna 60 jaar geleden. In 1988 nam hij het bedrijf samen met zijn broer over. Chantalle: "Na 12 jaar samen de zaak gerund te hebben, hebben mijn vader en oom in 2000 het bedrijf opgesplitst. Mijn oom ging naar de opslagruimte en loods, zo'n 500 meter verderop van het tankstation in Gronsveld. Mijn vader, Harrie, is samen met mij en mijn zus in Gronsveld aan de Stationsstraat gebleven, waar het bestaande station was. Het oude station in Rijckholt is destijds bij de splitsing

van mijn opa en zijn broer overgegaan naar de broer van mijn opa. Het bestaat nog steeds en is in de loop der jaren uitgebreid met een bandenspecialzaak. In Gronsveld hebben we de volledige focus op het tankstation; we rijden hier geen brandstof uit. Wel kun je naast brandstof bij ons op locatie terecht voor smeeroliën en motoroliën, chemische producten zoals chloor, zoutzuur,

zwavelzuur, salpeterzuur en Ad Blue, industrieel gas voor onder meer garages voor bijvoorbeeld het vullen van airco's, maar ook gasflessen voor de barbecue en autoaccessoires."

Vier generaties

Voor Chantalle was het net als voor haar vader een logische stap om in het familiebedrijf toe te treden. Chantalle:

"Vanaf mijn 11^e dwaalde ik daar al rond. Ik hield de winkel schoon en waste vrachtauto's. Ik wist niet beter dan dat mijn toekomst in de tankstationwereld lag. Ik ben ermee opgegroeid; ik woonde met mijn vader, moeder en zusje naast het bedrijf. Mijn zusje heeft nog wel wat andere dingen gedaan, voordat ze uiteindelijk deze wereld inrolde. Ze had geen interesse om de zaak samen met mij over te nemen, maar ze vindt het harstikke leuk om hier te werken, samen met mij, onze vader en mijn jongste zoon. Mijn oudste zoon is iets heel anders gaan doen: hij woont in Antwerpen en is werkzaam in de horeca en hotelmanagement. In 2022 nam ik het bedrijf officieel over van mijn vader, maar zo lang hij kan zal hij hier altijd bijspringen. Mijn jongste zoon, Tim, is nu 24 jaar en werkt hier op de zaterdagochtenden. Hij heeft er wel oren naar om het bedrijf van mij over te nemen. Dat zou natuurlijk hartstikke leuk zijn – de vierde generatie binnen het familiebedrijf – maar hij is niets ver-



v.l.n.r.: Miranda, Chantalle en Harrie Schrijnemaekers

Harrie Schrijnemaekers:
'De zaken gingen erg goed voor mijn vader en oom; hele dagen door stonden er rijen met auto's te wachten om te tanken'

Chantalle: 'Vanaf mijn 11^e dwaalde ik daar al rond. Ik hield de winkel schoon en waste vrachtauto's. Ik wist niet beter dan dat mijn toekomst in de tankstationwereld lag'

plicht. Wat hem betreft is dat moment nu al aangebroken; hij heeft grootse plannen, waar hij zich nog niet echt over uitlaat, maar wil dat wel alleen doen, dus zonder mij. Ik ben pas 54 jaar en als het aan mij ligt en de gezondheid laat het toe, dan werk ik door tot mijn 70^e."

Bedienen van de pompen

Tim zou onder meer loods en willen bouwen op het grote terrein én stoppen met het bedienen van de pompen. Iets wat Chantalle nu met haar kleinschalige team nog altijd doet. Chantalle: "Het is onderdeel van onze service. Klanten – zowel particulieren als vrachtautochauffeurs – kunnen in hun auto of wagen blijven zitten terwijl wij de tank volgooien. Vaak maken we een praatje, dat vinden de klanten leuk en gezellig. In de zomer hebben we veel toestroom van toeristen die in de buurt verblijven op een camping. Daarnaast zijn er dan de mensen die van het noorden in Nederland op doorreis zijn naar het zuiden en hier nog voor het laatst hun tankpas in eigen land

kunnen gebruiken. Er komen hier veel verschillende mensen en dat maakt ons werk juist zo leuk en elke dag anders. Bedrijven kunnen bij ons ook op rekening tanken met de tankstation-schrijnemaekers tankpas."

Wel of geen bakery

Het tankstationwereldje heeft ook bij Chantalle voor de nodige uitdagingen gezorgd. "Omdat we in de grensstreek zitten, hebben we last van de goedkopere Belgische benzineprijzen, met name op Euro. We zijn toen wel na gaan denken wat we erbij konden doen om het bedrijf levensvatbaar te houden. We hebben rondgereden en gekeken bij andere tankstations welke activiteiten zij erbij doen. Een bakery bijvoorbeeld lijkt me nog steeds hartstikke leuk, maar omdat wij continu helpen aan de pomp is dat lastig. Ons team is klein, alleen familie, dus dan zouden we met extern personeel moeten gaan werken of ervoor zorgen dat we onze handen telkens goed schoonhouden, wat eigenlijk

niet te doen is. Bovendien zitten er een ALDI en een McDonalds om de hoek, dus ik vraag me af hoe rendabel een bakery in ons station zou zijn."

De 'Dogwash'

Een bakery was dus een slecht idee, maar Chantalle bedacht wel iets anders: "Tijdens ons inspiratierondje – waarbij we gingen kijken wat andere stations allemaal doen – zagen we een 'Dogwash': een groot mobiel apparaat waar mensen hun hond in kunnen zetten om deze te wassen en eventueel te föhnen of met de handdoek droog te maken. We hebben dat acht jaar lang gedaan. Het was succesvol, maar het gaf erg veel rotzooi. Natte honden schudden zich uit, haren vlogen in het rond en na acht jaar kreeg het apparaat kuren. We moesten dus eigenlijk een nieuw apparaat kopen; een flinke investering die we niet meer hebben gedaan." Toen de Dogwash een jaar in het station aanwezig was, begon Chantalle ook als DHL-pakketpunt.



DHL-pakketpunt: groot succes

"Eerst verstuurden we zo'n vijf of zes pakketjes per dag en hadden we twee of drie retouren, maar tegenwoordig zijn die aantallen vele malen groter. Door corona werd veel meer online besteld en



we kregen het ontzettend druk. Die ontwikkeling heeft zich alleen maar verder doorgezet. Nu komen klanten maar liefst 70 tot 80 pakketten per dag afhalen en hebben we dagelijks zo'n 100 retouren. Dat houdt ons goed bezig! Vanaf de novembermaand is het topdrukte en gaan die aantallen al snel over de kop, met Black Friday, Sinterklaas en Kerst. Als ondernemer ben je altijd aan het kijken wat je kunt doen om je bedrijf levensvatbaar te houden en te groeien. Het nemen van risico's hoort erbij. Onze extra activiteit als DHL-pakketpunt heeft erg goed uitgepakt."

Geschiedenis en tijdlijn familiebedrijf Tankstation Schrijnemaekers Gronsveld

- 1936 Fer Schrijnemaekers start het bedrijf met paard en wagen.
- 1964 Harrie begint met werken bij zijn vader in de oliehandel.
- 1968 Broers Fer en Pierre openen hun eerste tankstation in Rijckholt, Limburg. Ook Harrie gaat aan het werk in het tankstation van zijn vader en oom.
- 1988 Harrie en Pierre nemen het bedrijf over van hun vader en oom.
- 2000 Pierre en Harrie splitsen het bedrijf op. Pierre gaat naar de loods en opslagruimte 500 meter verderop en Harrie blijft bij het tankstation in Gronsveld.
- 2022 Chantalle neemt het bedrijf over van haar vader. In de toekomst neemt Tim mogelijk het stokje over van zijn moeder, als vierde generatie binnen het familiebedrijf.

Chantalle: 'Dat praatje, het bedienen van de pomp, de buurtfunctie die dit station in al die jaren heeft opgebouwd: een grote speler gaat dat nooit kunnen nabootsen, die hebben daar helemaal geen tijd voor'



Ontwikkelingen in de branche

Ook al zou Chantalle het liefst tot haar 70^e doorgaan, ze ziet ook dat er veel aan het veranderen is in de branche: "Er zijn veel ontwikkelingen, onder meer op het gebied van elektrisch laden. Daar houden wij ons op dit moment niet zo mee bezig. Ons station loopt goed zoals het nu is, we hebben veel vaste klanten voor wie elektrificatie niet noodzakelijk is en er gaan grote investeringen gepaard om daarop in te spelen. Een tijd geleden zijn we wel benaderd met de vraag of we ons station wilden verhuren – ze wilden hier dan onder meer laadpalen neer gaan zetten – maar dat hebben we niet gedaan. De tanksta-

tionbranche is net als elke andere branche; steeds meer grotere partijen kopen de kleinere partijen op. Ik snap het wel, het is natuurlijk ook een manier om met pensioen te gaan, maar ik vind het ook zonde, want die kleine 'man' verliest het altijd van die 'grote jongens'. Als kleine ondernemer zitten we zelf veel korter op de bal; we hebben contact met onze klanten en dat wordt gewaardeerd. Dat praatje, het bedienen van de pomp, de buurtfunctie die dit station in al die jaren heeft opgebouwd: een grote speler gaat dat nooit kunnen nabootsen, die hebben daar helemaal geen tijd voor." 

www.tankstation-schrijnemaekers.nl



advertentie

Verlaag je emissie tot wel 90%

VARO Renewable Diesel®

Waarom VARO Renewable Diesel (HVO100)?

- Tussen 80% en 90% CO2-emissiereductie
- 100% hernieuwbare grondstoffen
- 100% compatibel met dieselmotoren
- In-house C14 analyses
- Terminals op strategische locaties in Europa

De duurzame energieoplossingen voor de logistiek. Meer weten?

wholesale.netherlands@varoenergy.com
+31(0)88 – 1007 020

www.varoenergy.com



De Brug Tussen Drive en Den Haag

De eerste column die ik voor vakblad Move On schreef, dateert alweer van bijna vijf jaar geleden. Vlak voordat de coronapandemie Nederland op slot zette, begon ik aan een stage bij De Eendracht. Voor ik het wist, werkte ik thuis. In 2024 werk ik nog steeds bij De Eendracht en voor Drive, maar gelukkig niet meer vanuit huis. In de afgelopen jaren is mijn portefeuille uitgebreid met een belangrijke taak: politieke belangenbehartiging.

Voor Drive is belangenbehartiging in Den Haag van groot belang. Drive streeft ernaar dé gespreks-partner te zijn voor politiek en overheid op het gebied van energiestations en de energietransitie. Zoals eerder in dit blad besproken, is Drive een belangrijke schakel in het vinden van oplossingen voor zowel het heden als de toekomst. Zelf vervul ik een sleutelrol in de verbinding tussen Drive en ONL voor Ondernemers. Sinds enkele jaren heeft Drive een partnership met ONL om de organisatie meer slagkracht te geven in Den Haag. Door de vele veranderingen binnen de politiek is dat echter niet altijd eenvoudig.

De politieke kaarten zijn opnieuw geschud in Den Haag, en we hebben gedeeltelijk zicht op de nieuwe spelers. Wie zijn de belangrijkste woord-

voerders in de Tweede Kamer, en wie zijn de 'one-to-watch' binnen de regering? ONL volgt dit gelukkig op dagelijkse basis, waardoor zij het secretariaat en bestuur van Drive ontlasten. Mijn taak is ervoor te zorgen dat de bestuursleden van Drive op de hoogte blijven van de ontwikkelingen in zowel de Tweede als de Eerste Kamer, welke wetsvoorstellen er gedaan worden, en of en hoe Drive zelf invloed kan uitoefenen.

Drive is gelukkig goed vertegenwoordigd via ONL, in de persoon van voorzitter Erik Ziengs. Als doorge-winterd Kamerlid en ras-ondernemer is hij de ideale persoon om het transitieverhaal van Drive voor het voetlicht te brengen bij de juiste woordvoerders. Een blik op de toekomst met oog voor de ondernemer is een belangrijke doelstelling voor de komende periode.

Veel plannen van de nieuwe regering, vervat in het zogenoemde 'Regeerprogramma', missen helaas nog concrete uitwerking. Daarom blijft ONL de ontwikkelingen in Den Haag nauwlettend volgen. Zij informeren via mij het bestuur, en zo komt deze informatie ook bij u, als lid van Drive, terecht. U hoort van mij! 



Steven Stroet is jurist en beleidsmedewerker bij het secretariaat van Drive. Reageren? steven@drive.nl

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 olieafscheimers

***Bespaar minimaal € 290**

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

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



Onderhoud vetafscheimers

***Bespaar minimaal € 255**

Teeuwissen Rioolreiniging verzorgt onderhoud en inspecties aan olie- en vetafscheimers, tegen scherpe 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!



Ideeën, kennis en ervaringen bundelen op bijeenkomst Drive Connect



Samen sta je sterk. Het bundelen van krachten (en kennis) van mensen die werkzaam zijn in de energiestation-branche heeft Drive groot gemaakt en de positie van de ondernemers en ondernemingen versterkt. Met Drive Connect zet de vereniging daarin een volgende stap. De eerste uiting daarvan is een inspiratiebijeenkomst (op 19 november) waarbij het delen en bundelen van ideeën en ervaringen centraal staan.

"De Drive Connect inspiratiebijeenkomst is gericht op energiestation-ondernemers en HR-medewerkers en stationsmanagers van de leden", geeft Pauline Forma van Drive Opleidingen aan. "De middag vindt plaats op dinsdag 19 november van 13.30 tot 18.00 uur in eventlocatie Green Village in Nieuwegein. Het idee komt voort uit onze HR Meetup van

twee jaar geleden. Vanuit de leden kwam de vraag of we dat opnieuw konden organiseren, maar dan niet alleen voor HR-medewerkers. Dit omdat er buiten het HR-werkveld natuurlijk nog allerlei andere onderwerpen zijn waarmee alle leden te maken hebben. Daarom besloten we de Meetup-opzet breder te trekken. Zo ontstond Drive Connect.

De Drive Connect inspiratiebijeenkomst vindt plaats op dinsdag 19 november in de Green Village in Nieuwegein.



'We willen leden de mogelijkheid geven om met elkaar en experts in gesprek te gaan over actuele thema's'

Omdat we ons met dit initiatief ook op energiestation-ondernemers en stationsmanagers richten, is het tevens interessant voor kleinere ondernemingen zonder HR-afdeling."

Vijf thema's

Met de inspiratiebijeenkomst wil Drive energiestation-ondernemers, HR-medewerkers en stationsmanagers de mogelijkheid geven om met elkaar, én met experts, in gesprek te gaan over actuele thema's. Op 19 november staan vijf onderwerpen op het programma. De middag begint met een presentatie over de transitie van de energiestation-branche door senior adviseur André Braakman van Drive. Daarna praat Drive's bedrijfsjurist Steven Stroet de aanwezigen bij over cao-zaken en de nieuwe wetgeving voor zzp'ers. Drive-voorzitter Charlot van Tol is een gediplomeerd MfN register-mediator (MfN wil zeggen erkend door de beroepsvereniging) en richt zich onder meer op bemiddeling bij arbeidsconflicten en zakelijke geschillen in het MKB. Zij vertelt over de rol die mediation kan spelen bij het oplossen van conflicten. Vervolgens is het de beurt aan Pauline Forma om een presentatie te houden over de stand van zaken bij het leerplatform Power Up! en de imagocampagne 'Werken bij een tankstation'.

Inzet social media

De afsluitende presentatie verzorgt marketing- en communicatieprofessional Susan van Schooten. "Zij is een expert op het gebied van social media", geeft Claudia Leeuwenkuyl van Drive Opleidingen aan. "Susan geeft trainingen en adviseert ondernemers over hoe zij de verschillende platformen zo effectief mogelijk kunnen inzetten. In haar presentatie komen de basisbeginselen voorbij voor het gebruik van social media door bedrijven en reikt zij handvatten aan voor de meest effectieve inzet daarvan. De rol van social media voor marketing- en reclamedoelinden en het communiceren met klanten en het binden van hen wordt alsmaar groter. Hoe je daar als ondernemer eruit haalt wat erin zit, doet Susan op een toegankelijke manier uit de doeken op 19 november."

Netwerkborrel

"De presentatie van Susan duurt tot 17.00 uur", zegt Pauline. "Daarna is het tijd voor een gezellige netwerkborrel. Door actuele onderwerpen in onze snel veranderende branche met elkaar te bespreken, maken we onze positie sterker en kunnen we beter inspelen op de uitdagingen en kansen die voor ons liggen. Door onze kennis, ervaringen en ideeën met elkaar te delen en te bundelen, boeken we samen vooruitgang. Zo bereiden we ons als branche optimaal voor op de toekomst. Dat is het doel dat we beogen met deze Drive Connect inspiratiebijeenkomst. Daarnaast biedt deze middag een ideale gelegenheid om te netwerken en je bij te laten praten over de laatste ontwikkelingen in de branche. We spelen met het idee om hier een jaarlijks terugkerend event van te maken."

Voor Drive-leden is de inspiratiebijeenkomst gratis te bezoeken. Zij kunnen zich online aanmelden via drivenederland.nl/connect/. 

Susan van Schooten geeft een presentatie over effectief gebruik van social media.



WeWash, van een koude douche naar een warm bad

Zijn entree in de carwashwereld begon met een koude douche omdat concurrenten zijn vergunning aanvochten bij de rechter. Die stelde Fred Komen echter in het gelijk. Daardoor kon hij drie jaar geleden de giga-grote wasstraat WeWash in Almere openen. Volgens bedrijfsleider Jeroen Wegman is het bedrijf voor zowel klanten als medewerkers een warm bad.

■ Tekst en foto's: Erik Stroosma

Alles voor een blijde lach.
'You drive. We wash. You smile.'
is de slogan van WeWash.

'Zo'n grote en hypermoderne
wasstraat had ik nog nooit gezien'

Eigenaar Fred Komen en
bedrijfsleider Jeroen Wegman
(rechts) van WeWash in Almere.





'Onze wasstraten zijn beide 70 meter en daarmee de langste van Nederland'

De Noord-Hollandse ondernemer Fred Komen is van het type 'ik doe het goed of ik doe het niet'. De klanten van WeWash in Almere kunnen daarover meepraten. Het pand, de wasstraat, het 50 plekken tellende stofzuigplein en het terrein eromheen zien er allemaal piekfijn uit. "Maar hoe goed je het ook wilt doen, er blijft altijd ruimte voor verbetering", zegt hij. "Neem nou onze gevel. Die is uitgevoerd in allerlei blauwtinten en er staat een paar keer in grote letters 'WeWash' op. Op een gegeven moment kwamen we erachter dat er nog aardig wat mensen waren die ons pand wel kenden, maar niet associeerden met een autowasstraat. Daarom hebben we er drie maanden geleden een aantal keer het woord 'carwash' aan toegevoegd."

Strategische locatie

Het gebouw van WeWash is ook niet te missen als je aan de westkant van Almere op de rondweg (N702) rijdt. Fred: "We zitten op een zeer strategisch locatie. Vlakbij de op- en afrit van de A6, langs de N702 en naast het drukste bezochte tankstation van Almere (Esso Hogering, red.). Er passeren hier dagelijks 25.000 auto's. In de komende jaren worden dat er alleen maar meer, want hier vlakbij is een nieuwe wijk met 30.000 woningen gepland, Almere Pampus. Maar ook met het huidige inwoneraantal zijn er

nog volop groeikansen voor ons. Onze naamsbekendheid ligt nu op ongeveer 30% in Almere. Dat willen we verder verhogen. 'Carwash' op de gevel aanbrengen is een van acties die daaraan moet bijdragen."

Langste wasstraten

'Giga-groot' luidt de omschrijving van WeWash in het begin van dit artikel. Dat grote komt overal tot uiting in het bedrijf. Neem nu de twee met DICO-apparatuur uitgeruste wasstraten. Die zijn beide 70 meter en daarmee de langste van Nederland. En wellicht/waarschijnlijk ook van Europa, maar omdat dit niet 100% zeker is, wil Fred die eer niet opeisen. "Het bedrijf is bewust ruim opgezet", zegt hij. "Het terrein heeft een oppervlakte van 7.500 m² en de benedenverdieping van het gebouw telt 2.900 m². Daardoor is er bijvoorbeeld ruimte voor een derde wasstraat. Voorlopig is dat niet aan de orde, maar binnen het bestaande pand is daar wel genoeg plek voor. Door de lengte van de wasstraten is er onder andere een langere inweektijd voor de chemie en zijn er meer borstels voor het verwijderen van vuil. Daardoor zijn onze wasresultaten van een heel hoge kwaliteit. Dat gekoppeld aan onze scherpe tarieven, aanvullende service - waaronder gratis

stofzuigen - en algehele kwaliteitsbeleving zorgt voor tevreden en terugkerende klanten."

Mond viel open

De dagelijkse leiding van WeWash Almere is in handen van bedrijfsleider Jeroen Wegman. "Ik heb jarenlang in de carwashbranche gewerkt en deed inmiddels wat anders toen ik vorig jaar door Fred benaderd werd", vertelt hij. "Eigenlijk was ik niet van plan om terug te keren in de branche, maar ik ben toch het gesprek aangegaan. Mijn mond viel open toen ik hier kwam. Zo'n grote en hypermoderne wasstraat had ik nog nooit gezien. Dat maakte mij enthousiast. Per uur kunnen hier maximaal maar liefst 240 auto's per uur gewassen worden. Dat kom je in Nederland nergens tegen en is ook wereldwijd vrij uniek. Uit allerlei landen komen ze daarom naar onze carwash kijken."

Uitbreidingsplannen

"Het is mooi om mee te helpen aan de groei van dit bedrijf", vervolgt Jeroen. "Dat doen we met een team van 11 medewerkers. Omdat de arbeidsvoorwaarden en de faciliteiten voor het personeel hier echt top zijn, is er nauwelijks verloop en hebben we geen tekort aan mensen. Naast het verder finetunen van deze locatie wil Fred in de komende jaren meer carwashes openen. Die uitbreidingsplannen maakten het voor mij extra interessant om terug te keren in de branche; er staat nog veel moois te gebeuren." 🌱



drive[®] CONNECT

Dé inspiratiebijeenkomst voor
energiestation ondernemers,
HR-medewerkers en stationsmanagers

Samen om de tafel over onderwerpen als:

- * Transitie energiestationbranche
- * CAO zaken en nieuwe wetgeving ZZP'ers
- * Mediation als oplossing
- * Update Power Up! en de imagocampagne
- * Effectief gebruik van social media

We sluiten de middag om 17.00 uur af
met een gezellige netwerkborrel!

Aanmelden? Scan de QR!

Of ga naar: drivenederland.nl/connect



LOCATIE:
GREEN VILLAGE, NIEUWEGEIN

**DINSDAG
19 NOVEMBER**

Inloop: 13.30 uur
Start: 14.00 uur
Einde: 18.00 uur



Pinnen werd steeds makkelijker, ook al in 2011



In deze rubriek nemen we u wekelijks mee door de archieven van onze belangenvereniging, die zorgvuldig beheerd worden door De Eendracht. Sinds de oprichting van de vereniging zijn zij nauw betrokken bij de branche. Toch hoeft u niet alleen in de boeken met zwart-witfoto's te duiken om een indruk te krijgen van een andere tijd. Ook in de digitale archieven van de website zijn genoeg interessante artikelen van vroeger te vinden, bijvoorbeeld over het onderwerp pinnen.

BETA introduceerde destijds 'het nieuwe pinnen', waarbij de overstap werd gemaakt van de magneetstrip naar de EMV-chip in pinpassen. In plaats van de bekende 'swipe' door de betaalterminal moest de pas nu worden ingestoken.

Deze verandering betekende dat veel betaalterminals vervangen moesten worden, wat voor de ondernemer extra regelwerk met zich meebracht.

BETA begeleidde haar leden destijds zorgvuldig met een brochure en de mogelijkheid om vragen te stellen aan het secretariaat. Deze werkwijze, waarbij leden goed worden ondersteund, ziet u nog steeds terug bij Drive. Hoewel de informatie nu vaak digitaal beschikbaar is, bijvoorbeeld in de vorm van een infographic op de website, blijft de kern van de ondersteuning onveranderd.

Als het om pinnen gaat, zijn we inmiddels alweer vier stappen verder. We zijn overgestapt van de EMV-chip naar contactloos betalen, betalen met de telefoon via Apple Pay of Google Pay, en tegenwoordig kunt u zelfs met een smartwatch afrekenen in de shop of aan de laadpaal. Het dossier 'pinnen' laat goed zien hoe belangrijk het is dat onze markt altijd up-to-date blijft, en daar zorgt Drive ook in de toekomst voor! 

Niet meer weg te denken, bestelzuilen

'De vlotste zelfbediening', 'maximaliseer je omzet én service', 'hogere omzet én lagere personeelskosten'. Wie op bestelzuilen googelt, krijgt de ene na de andere juichende aanbeveling te zien. Logisch, want die zijn afkomstig van bedrijven die ze verkopen. In de energiestation-branche worden de zuilen nu een paar jaar gebruikt. Move On was benieuwd naar de ervaringen.

Niet elk bedrijf dat Move On Magazine benaderde, was bereid zijn ervaringen (nu al) te delen. In de meeste gevallen had dat te maken met de relatief korte tijd dat ondernemingen ermee werken. Daardoor ontbreekt het vooralsnog aan een volledig beeld van de plussen en minnen, zo laten zij weten.

'De mogelijkheden breiden we steeds verder uit'

De Haan Tankstations zet al vier jaar bestelzuilen in en wilde zijn ervaringen wel delen. Bij dat bedrijf is Mirjam Offerman-Yousef retail marketeer. "In november 2020 hebben wij de eerste zuilen geplaatst", geeft zij aan. "Dat was bij een aantal snelweglocaties. bp 't Veen (toen nog Esso) langs de A50 bij Heerde was de eerste. Nu zijn ze te vinden op 70 van onze stations, bij 40 grote bakkerij-locaties en 30 zogenoemde snacklocaties. We werken inmiddels al met de tweede generatie zuilen. Nee, bij ons zijn ze niet meer weg te denken."

Nummer 1 in retail

"De bestelzuilen zijn een vast onderdeel geworden van ons Tony's shop- en foodconcept", vertelt Mirjam verder. "We waren er in 2020 vroeg bij in de sector. Dat heeft alles te maken met de strategie van De Haan Tankstations. Wij willen de nummer 1 in retail zijn in de branche. Vooroplopen met nieuwe innovaties hoort daarbij. Na een half jaar ervaring te hebben opgedaan op een beperkt aantal locaties, hebben we de inzet van zuilen in de loop van 2021



De bestelzuilen bij bp De Keijzer langs de A27 bij Hank. Bij 70 energiestations van De Haan staan die zuilen nu.

verder uitgebreid over het netwerk. In eerste instantie op de locaties met een grote bakkerij. De bestelzuilen bleken goed in het proces in te passen te zijn en droegen bij aan een snellere service en hogere klanttevredenheid. In het begin keken veel klanten de kat de boom, zoals dat vaak gaat met iets nieuws. Maar geleidelijk gingen steeds meer klanten ze gebruiken omdat ze de voordelen zagen.”

Digitale collega's

De reacties van de medewerkers op de komst van de zuilen was wisselend, laat Mirjam weten. “Sommigen waren meteen enthousiast en wilden er alles over weten. Anderen waren argwanend. Een deel van hen was bang (op termijn) door de zuilen vervangen te worden. Dat soort vragen werd ook gesteld. Er werd meteen duidelijk gemaakt dat dit zeker niet geval is. Het is een extra hulpmiddel, een aanvulling op de bestaande manieren om te bestellen en af te rekenen. 'Digitale collega's' noemen wij ze ook wel. De bestelzuilen vullen de medewerkers aan, maar vervangen ze niet. Bij de invoering hebben de exploitatiemanager en regiomanagers veel tijd gestoken in het begeleiden en informeren van het personeel. Daarnaast is er ook een training voor de medewerkers ontwikkeld over werken met de bestelzuilen. Daarin wordt onder meer aandacht besteed aan het assisteren van klanten - wat steeds minder vaak nodig is - en het creëren van een goede wisselwerking tussen personeel en zuilen. Bijvoorbeeld dat als er een rij begint te vormen bij de kassa, medewerkers mensen attenderen op de mogelijkheid om de bestelzuilen te gebruiken.”

'We waren er in 2020 vroeg bij in de branche'

Retail marketeer Mirjam Offerman-Yousef van De Haan Tankstations: 'We werken inmiddels al met de tweede generatie zuilen.'





Werkt niet overal

De tijd dat vooral jongeren bij de zuilen bestelden, is volgens Mirjam wel voorbij. “Doordat ze onder andere ook bij fastfoodrestaurants staan, is het gebruik ervan in de afgelopen jaren behoorlijk ingeburgerd. Gezinnen met kinderen, zakelijke rijders, senioren, iedereen gebruikt ze nu. Wel geven oudere klanten nog bovengemiddeld de voorkeur aan het bestellen en afrekenen bij een medewerker. Bij veel van onze kleinere shops blijft dat vooralsnog de enige manier om te betalen. De bestelzuilen zijn ook getest op kleinere locaties en niet overal werkt het. Bij bijvoorbeeld stations in woonwijken, met veel vaste klanten, blijken ze vaak onvoldoende toe te voegen.”

Elk voordeel...

Heeft De Haan ook nadelen ervaren met het werken met de zuilen? Mirjam: “Je hebt met apparatuur te maken. Dus ja, er is wel eens storing. En ook vastlopen komt voor of dat het systeem trager is. Dan zijn wel nadelen. Dat geldt ook voor het ontbreken van de mogelijkheid om te betalen met cash. Maar die minpunten vallen toch wel in het niet als je die afzet tegen de voordelen. Stress bij klanten bij het bestellen vanwege een rij wachtenden achter hen? Blijkt dat uit een onderzoek? Bij ons is daar nog geen sprake van. Althans, dat soort geluiden heeft mij nog niet bereikt. We stemmen het aantal zuilen dan ook zorgvuldig op de locatie af. Zijn er meer nodig, dan breiden we het aantal uit. Tot nu toe is vier het maximum. Ook de mogelijkheden van de zuilen breiden we steeds verder uit. Bijvoorbeeld met de verkoop van vouchers voor de wasstraat op de locatie.” 

**'De zuilen dragen
bij aan een snellere
service en hogere
klanttevredenheid'**

'Bestelzuilen vullen de medewerkers aan, maar vervangen ze niet'

Procesverbetering

Personeelstekort was voor De Haan dus niet de reden om voor bestelzuilen te kiezen. Mirjam: “Met de huidige krapte op de arbeidsmarkt is dat natuurlijk wel een bijkomend voordeel, maar de hoofdreden is het niet. Voor ons zijn procesverbetering, kortere wachttijden en de extra service die we hiermee bieden, belangrijker argumenten om de zuilen te omarmen. Verder vinden we het ook van groot belang dat klanten kunnen kiezen; voor persoonlijk contact, met eventueel het maken van een praatje, of snel en efficient bestellen bij een zuil.” “Als het om procesverbetering en snelle service gaat, dan is dit energiestation trouwens een heel goed voorbeeld.” Het gesprek met Mirjam vindt plaats bij het De Haan-energiestation bp De Keijzer langs de A27 bij Hank. “Er zijn hier maar liefst zes betaalpunten: twee dubbele bestelzuilen, een bemande kassa en een servicebalie waar je kunt afrekenen. Als je dat met alleen bemande kassa's zou willen, kost dat zoveel ruimte en menskracht dat het niet rendabel zou zijn.”



Alles uit de kast tegen personeels-tekort

De imagocampagne 'Werken bij een tankstation' loopt nu bijna een jaar. Verschillende vacatures zijn inmiddels via de actiesite ingevuld. Ondertussen zitten de werkgevers zelf ook niet stil. Veel van hen halen alles uit de kast om mensen aan te trekken en te behouden. Zo zet het bedrijf Kreijne onder meer een origineel outdoor avontuur in.

"Meer dan 35.000 unieke bezoekers hebben werkenbijeentankstation.com tot nu toe bezocht", vertelt senior adviseur André Braakman van Drive. "Het grootste deel daarvan is werkelijk geïnteresseerd. 29.000 van hen klikt namelijk door naar de vacatures van de energiestations, die je via de site bereikt. Daarnaast is de gemiddelde tijd die men op de site doorbrengt relatief lang. Het loont dus om links met vacatures aan het Drive-secretariaat door te geven. Ik zou alle leden willen oproepen dat te (blijven) doen. Wij voegen de links dan toe op de actiesite waardoor de vacatures extra aandacht krijgen."

Investeren in opleiden

Medewerkers behouden is andere manier om het personeels-tekort tegen te gaan. "Investeren in opleiden is een effectief middel om het werk aantrekkelijker te maken en mensen aan je bedrijf te binden", zegt Pauline Forma van Drive Opleidingen. "Voor vragen en advies hierover kunnen Drive-leden contact met ons opnemen via 085 00 71 362 en opleidingen@drivenerland.nl."

'Voor medewerkers is het mogelijk om gratis een outdoor avontuur te beleven met een speciale Suzuki Jimny'

Autobedrijf Kreijne zet behalve opleiden nog een reeks andere zaken in om medewerkers aan zich te binden. "Wij hebben zes autobedrijven, twee tankstations en een schadebedrijf", geeft directeur/mede-eigenaar Rosan Kreijne aan. "We willen dat medewerkers ook klanten van ons zijn en daardoor geven we ze hoge kortingen op alle activiteiten waarbij dat mogelijk is. Van tanken tot en met auto-onderhoud en schadeherstel."

Outdoor avontuur

"In de secundaire arbeidsvoorwaarden die we bieden, willen we onderscheidend zijn", vervolgt Rosan. "Zo is het vanaf deze zomer bijvoorbeeld voor medewerkers mogelijk om een outdoor avontuur te beleven met een speciale Suzuki Jimny. Daarmee kun je in een opblaasbare tent slapen op het dak. Er zit onder meer een barbecue bij en een waardebon voor een gratis barbecuepakket. Het voor een weekend en één overnachting gebruikmaken van de Jimny, plus alles wat erbij zit, kost alleen de verreden brandstof. Verschillende medewerkers kwamen al heel enthousiast terug van hun outdoor avontuur."







Peut De Vrije Pomp, de **enige** reden dat er nog
vele zelfstandige tankstationondernemers zijn

Meer weten? Mail ons: info@devrijepomp.nl

Erik Lagendijk - Lagendijk tankstations

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 - 0071364

Wie draait op voor de schade?

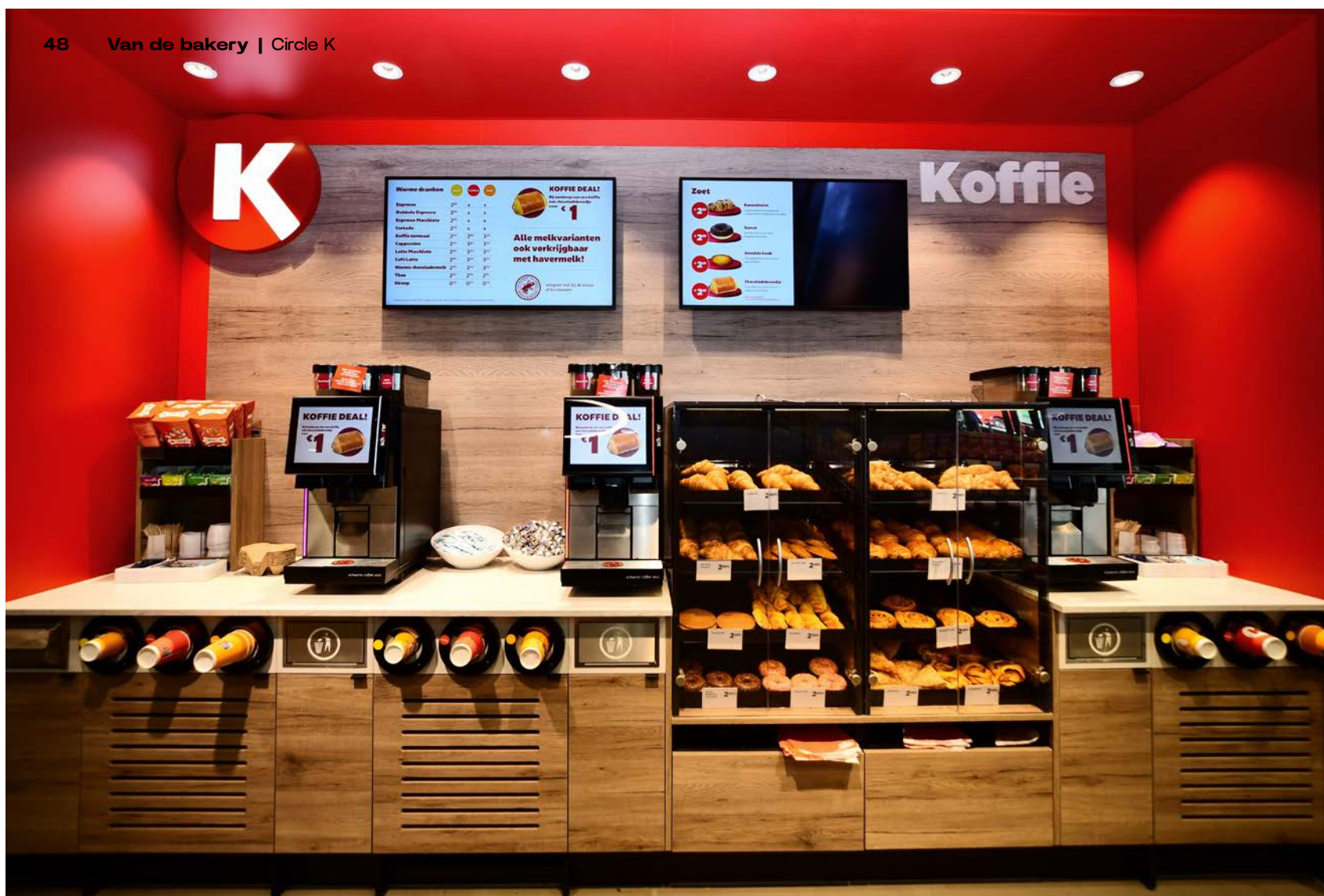
Het is een veelgehoorde frustratie onder ondernemers: nalatigheid van werknemers die het bedrijf schade berokkent. De eerste, natuurlijke reactie van een werkgever is niet om direct de rekening te presenteren; iedereen maakt immers wel eens een fout. Maar wanneer zulke fouten zich herhaaldelijk voordoen, kan de irritatie snel toenemen. De vraag is dan: wanneer is het gerechtvaardigd om de kosten bij de werknemer neer te leggen?

Op dit moment ontvangen wij veel vragen van werkgevers hoe om te gaan met werknemers die fouten maken bij de leeftijdscontrole tijdens de verkoop van tabak. Ondanks dat werkgevers hun werknemers zo goed mogelijk instrueren via meldingen op intranet, verplichte e-learnings op Power Up en door het onderwerp te bespreken in teamoverleg, gaat het in de praktijk soms toch mis. Wanneer een fout wordt gemaakt bij de leeftijdscheck aan de balie, kan dat leiden tot een boete voor het bedrijf.

In sommige gevallen overtreedt een werknemer de regels opzettelijk. Het is dan essentieel om de werknemer hierop aan te spreken en, bij herhaaldelijke waarschuwingen, het dienstverband te beëindigen. Het verhalen van de schade op de werknemer is echter niet makkelijk. Hiervoor kan een beroep worden gedaan op een artikel uit het Burgerlijk Wetboek dat schadeverhaal regelt. De werkgever moet aan de stel- en bewijsplicht voldoen, wat inhoudt dat er overtuigend bewijs moet worden geleverd. Zonder voldoende bewijs zal een schadeverhaal bij de rechter geen stand houden.

De werkgever moet kunnen aantonen dat de werknemer de schade heeft veroorzaakt – in dit geval het boetebedrag opgelegd door de NVWA – en dat dit gebeurde tijdens het uitoefenen van de werkzaamheden. Daarnaast moet worden bewezen dat de werknemer opzettelijk of bewust roekeloos handelde. Dit laatste is vaak het moeilijkst aan te tonen, aangezien de werkgever moet bewijzen dat de werknemer zich op het moment van handelen bewust was van zijn opzettelijke of roekeloze gedrag. In veel gevallen ontbreekt dit bewijs.

Conclusie: het is doorgaans lastig om schade veroorzaakt door een werknemer daadwerkelijk op hem te verhalen. Meestal valt deze schade binnen het zogeheten ondernemersrisico, en als werkgever moet je deze kosten zelf dragen. In een dergelijke situatie is het altijd verstandig om juridisch advies in te winnen. Hiervoor kun je terecht bij de Drive-juristen. Neem vrijblijvend contact op via 085 0071 361 of mail naar info@drivenederland.nl. 



Retailconcept Circle K

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt Foto's: Danny Cornelissen

Vernieuwende aanpak in energiestationwereld

Het uit Canada afkomstige Circle K-concept verovert sinds begin dit jaar de Nederlandse markt. Waar voor energiestations voorheen de nadruk lag op de verkoop van brandstof en 'iets erbij', draait het retailconcept het om. Circle K levert energie voor mensen. En ja, daar hoort ook brandstof en elektriciteit voor de auto bij.



De Circle K-shop van TotalEnergies Bijleveld aan de A12 bij Harmelen.

'Circle K-shops zijn compleet anders dan we in Nederland gewend zijn'

Circle K is een van oorsprong Amerikaanse keten van gemakswinkels, die sinds 2003 in handen is van het Canadese bedrijf Alimentation Couche-Tard. Deze onderneming is actief in 29 landen en heeft meer dan 16.700 winkels, waarvan er bijna 13.100 brandstofproducten voor het wegverkeer verkopen. Het Circle K-concept heeft in 2024 ook zijn weg gevonden naar België, Duitsland, Luxemburg en Nederland. Frits Morrema is woordvoerder voor Circle K Nederland.

Van pompstation tot shop

De eerste drie Circle K-shops zijn een feit. Station TotalEnergies Bijleveld (A12 t.h.v. Harmelen) vormde de aftrap.

Daarna volgde Reeuwijk en Schiphol. Morrema: "Het pompstation van vroeger waar een pompbediende je tank volgooide en je meteen wegreed heeft een lange weg afgelegd. Zo tegen de jaren 50 kon je ook wat artikelen kopen die direct gelieerd waren aan de auto en waarbij het service-aspect een belangrijke rol speelde. Denk aan ruitenswisservloeistof, lucht voor in de banden et cetera. Dat evolueerde tot een shop waar mensen sigaretten, snoep en ijs konden kopen tot een steeds breder assortiment dat inspeelde op impulsaankopen eind jaren 80, begin jaren 90. In die tijd werkte ik zelf ook in zo'n shop."

Het eerste 'tankstation-broodje'

Volgens Morrema was het rond 1997 dat er een alles veranderende stap werd gezet: "Dat was het moment van het eerste 'tankstation-broodje'. Ter plekke besteld en vers belegd. Het was een beweging die leidde naar het aanbieden van meer verse producten. De complete tankstationwereld investeerde massaal in food en beleving." De aangeboden energiemix veranderde net zo hard mee, want naast benzine, diesel en LPG werd er ingespeeld op de elektrische autorijders met laadpalen en -pleinen. "De twee minuten tijd voor een impuls aankoop werd daarmee verlengd naar





De eerste drie Circle K-shops zijn een feit. Station TotalEnergies Bijleveld had de primeur. Daarna volgden Reeuwijk en Schiphol

15 tot 20 minuten. Circle K speelt daarop in door te voldoen aan de vraag: hoe maak ik het klanten zo aangenaam en makkelijk mogelijk?"

'Make it easy'

"Systemen en werkwijzen moeten aangepast worden. Retail bedrijven is toch net even wat anders dan brandstof en wat shopproducten verkopen. Een andere insteek van bijvoorbeeld promoties, shopmanagement of, en dat is een belangrijke drijfveer bij Circle K, het gewoon wat makkelijker maken voor de klanten en de teamleden op de stations vraagt om aangepaste systemen. En aan de aanpassingen die gedaan dienen te worden, wordt nu hard gewerkt. De Circle K-shops zijn compleet anders dan wat we gewend zijn in Nederland. Voorheen moest je nog wel eens zoeken naar de acties, nu vormen de promoties het middelpunt. Circle K is een van de

grootste retailers ter wereld. Zij leveren energie voor de mensen en uiteraard óók voor de auto." Morrema is zelf al ruim 34 jaar werkzaam in de 'petrol'. Hij heeft de branche zien veranderen en ziet een duidelijke meerwaarde in het Circle K-concept. "Een van de slogans van Circle K is 'Make it easy', en dat voeren

ze door in alle facetten. Ze willen het niet alleen de klanten makkelijk maken, ook het personeel."

Klantvriendelijkheid staat voorop

Morrema geeft een aantal voorbeelden hoe Circle K het makkelijker maakt voor



'We willen het merk zijn waar de klanten bewust voor kiezen, omdat ze de 2 tot 20 minuten dat ze bij ons binnen zijn zo aangenaam vinden'

klanten en personeel: "Allereerst is er bijvoorbeeld de verlichting; die zorgt ervoor dat de producten er aantrekkelijk uitzien. Vierdeurkoelers hebben plaats gemaakt voor achtdeurkoelers, zodat klanten kunnen zien wat er allemaal is en ze nooit misgrijpen, omdat er heel veel staat. Het personeel hoeft daardoor niet continu bij te vullen en kan zich concentreren op het werkelijk helpen van klanten in plaats van het uitstallen en bijvullen van de voorraad. Verder staat klantvriendelijkheid voorop en daar passen geen meerdere betaalmomenten bij. De klant kan dus met zijn nog niet betaalde koffie een ronde maken door de shop, een lekkere verse koek scoren en vervolgens bij de kassa alles, inclusief de brandstof voor de auto, afrekenen. Ook zijn er stations waar zelfscankassa's zijn geïnstalleerd. In Scandinavië, marktleider van het Circle K-concept, en Polen is een concept uitgerold dat mogelijk op den duur ook naar Nederland komt: een camera boven een plaat waar de klant alle producten op legt registreert het totaal, je selecteert je brandstof en rekent af. Hoe makkelijk

kun je het maken? En die vraag is een vraag die Circle K bij elke fase in het concept centraal zet."

130 Circle K-shops

In vijf jaar tijd wil het moederbedrijf circa 130 van de in totaal 350 geëxploiteerde shops in Nederland voorzien van het Circle-K shopconcept, waarbij gestart wordt met het eigen netwerk. Morrema: "Dat zijn in eerste instantie de COCO, Company Owned and Company Operated, stations. In een volgend stadium zijn dat ook de CODO, Company Owned and Dealer Operated, en DODO, Dealer Owned and Dealer Operated, stations. De door Circle K ontwikkelde concepten zijn ook voor dealers beschikbaar. In het voorjaar hebben we alle dealers bij elkaar geroepen en meegenomen in het concept, zodat het ook bij hen gaat leven. De reacties waren heel positief, maar er zijn altijd mensen die eerst wat sceptisch zijn. En geloof het of niet: ik was dat ook."

De Circle K-hotdog

Morrema was met name sceptisch toen hij het nieuws vernam over de Circle K-hotdog. Tijdens elke meeting met mensen van Circle K kwam de hotdog ter sprake. De hotdog kennen wij natuurlijk ook al in Nederland. Veelal lastig te eten; je neemt een hap en de saus stroomt er aan de achterkant uit. Bovendien is het vaak een hele maaltijd en ligt het zwaar op de maag. Ik ging overstag toen ik de Circle K-hotdog probeerde. Hij is verdraaid lekker en licht als een snack, makkelijk te eten zonder saus te morsen en bovendien vlot klaar. Liever een broodje? Dat kan met



de Grab & Go-formule, waarbij verse broodjes klaarliggen om meegenomen te worden. Maar we hebben in de drie Circle K-shops die Nederland nu rijk is ook zitplaatsen gecreëerd."

'Play to win'

In het Circle K-concept staan vier waarden wereldwijd centraal. Morrema: "De eerste waarde is 'One team'. En dat geldt niet per station of voor Nederland, maar globaal. Er is ontzettend veel kennis aanwezig en die wordt rijkelijk gedeeld met het hele netwerk. 'Take ownership' is de tweede waarde. Voel je verantwoordelijk en meld het als iets niet goed loopt. Wij krijgen regelmatig bezoek van het topmanagement uit Canada, omdat zij echt geïnteresseerd zijn in hoe het hier gaat. Ze willen het zien en ze willen praten met de mensen die hier elke dag staan. De derde waarde is 'Do the right thing'. Ga dingen doen en analyseer ze niet kapot. Werk het niet, dan stuur je bij. De laatste waarde is 'Play to win'. Het is een bedrijf dat wil winnen en die cultuur is belangrijk binnen heel Circle K. We willen het merk zijn waar de klanten bewust voor kiezen, dat bekendstaat het mensen zo makkelijk en aangenaam mogelijk te maken in de 2 tot 20 minuten dat ze bij ons binnen zijn."

www.circlek.nl





Exclusieve verzekeringen voor DRIVE-leden

Waarmee kan Schouten Zekerheid u van dienst zijn?

Bij Schouten Zekerheid bieden wij maatwerkoplossingen voor al uw personeels-, bedrijfs- en persoonlijke risico's. Als DRIVE-lid geniet u van unieke voordelen op diverse verzekeringen, zoals:

- **Compleet Verzuimpakket:**
Inclusief ziekteverzuimverzekering en arbodienstverlening, voor optimale bedrijfscontinuïteit.
- **Uitgebreide Aansprakelijkheidsverzekering (AVB):**
Zorgeloos ondernemen met optimale bescherming tegen bedrijfsrisico's.
- **Voordelige Motorrijtuigenverzekeringen:**
Profiteer van collectieve premies voor al uw voertuigen.
- **Aantrekkelijke Zorgverzekeringen:**
Bespaar op zorgkosten voor uzelf, uw medewerkers en hun gezinnen

Ontdek welke verzekeringen perfect aansluiten bij de behoeften van uw bedrijf.

Bezoek [zekervoormobiliteit.nl](https://www.zekervoormobiliteit.nl) of neem contact met ons op via **010 – 288 44 90** of info@schoutenzekerheid.nl.

Onze adviseurs staan klaar om u te helpen!



De Grijze Golf

Ik doel hier niet op de kleur van een autotype van een bekend automerk, maar op de uitdagingen waarmee we momenteel allemaal worden geconfronteerd: het vinden en behouden van geschikt personeel. De effecten van vergrijzing zijn voelbaar in alle sectoren, en onze energiestationbranche vormt daarop geen uitzondering. Bij Drive werken we aan een imagocampagne via www.werkenbijeenkstation.com, waarmee we laten zien hoe aantrekkelijk het is om in onze branche te werken. Als vereniging beschouwen we het als onze taak om de aantrekkelijkheid en flexibiliteit van het werken op een energiestation te benadrukken, omdat dit het werk echt leuk maakt. Het belang van deze campagne is groot, en binnenkort zullen we vervolgstappen moeten nemen.

Tijdens onze laatste bestuursvergadering kwam de personeelsbezetting op onze stations, zoals gebruikelijk, weer ter sprake. De zorgen die deze krapte met zich meebrengt, drukken zwaar op veel ondernemers en verminderen het plezier van ondernemen. Hoewel we graag onze creativiteit en oplossingsgerichtheid inzetten, wordt het steeds moeilijker om een oplossing te vinden voor het tekort aan medewerkers. Bij één van de Ototol-stations is de afgelopen weken een 24-uurslocatie opengehouden met slechts vier personeelsleden! Hulde aan deze medewerkers voor hun harde werk, maar dit is uiteraard niet vol te houden.

De vraag is: hoe lossen we dit op? Moeten we meer automatiseren? Zelfscankassa's installeren? Of platformen creëren waarop de hele sector op eenvoudige wijze diensten kan aanbieden, en functies die moeilijk in te vullen zijn tegen een hoger salaris beschikbaar stellen?

De lonen zijn, mede door de aangepaste minimumloonberekening en de inflatie, al flink gestegen. In januari volgt opnieuw een verhoging, en wij zijn van mening dat een goed basissalaris essentieel is om mensen aan te trekken. Tegelijkertijd weten we dat geld slechts een korte termijn motivator is. Wat kunnen we nog meer doen? Moeten we meer aandacht besteden aan het opleiden van medewerkers en het bieden van ontwikkelingsperspectief? Het is duidelijk dat het anders moet. Dit is een serieus probleem, dat, zoals gezegd, niet alleen onze branche treft. In onze samenwerking met ONL hebben we een ingang in politiek Den Haag. Ook daar staat het voortbestaan en economische belang van energiestations in het kader van de energietransitie op de agenda. De personeelskrapte is momenteel echter onze grootste uitdaging. Hoe kunnen we gezamenlijk meer mensen aan het werk krijgen?

Charlot van Tol is mede-eigenaar van energiestation-onderneming Ototol en voorzitter van Drive.
Reageren? charlot@ototol.nl



Quantumoplossing voor zwerfvuil

1,5 miljoen statiegeldblikjes en -flesjes. Dat zamelde de Quantum Outdoor Bulkfeed van Bungas in zeven maanden tijd in. Daarmee overtreft die statiegeldmachine alle verwachtingen van ondernemer Marc Vlaar. “Voor energiestations met voldoende ruimte kan dit een interessante toevoeging zijn aan hun dienstverlening”, aldus Jan Lindenaar Envipco.

Tekst en foto's: Erik Stroosma



Het installeren van elektrotechnische installaties vormt de hoofdmoot van de activiteiten van Marc Vlaar. Hoewel hij van huis uit dus technicus is, beschouwt de directeur/eigenaar van Vlaar Techniek zichzelf bovenal als ondernemer. Voor de Hilversummer betekent dat ideeën omzetten in zakelijke activiteiten. Zo richtte hij bijvoorbeeld Key Delivery op, een (reserve)sleutelbezorgservice in zijn woonplaats. Toen drie jaar geleden de mogelijk zich voordeed om Bungas, een handel in propaan en industriële en

recreatieve gassen in Bunschoten, over te nemen zag Marc daar wel brood in. “Onderdeel van de overname was het Bungas-bedrijfspan, waarin nu ook de hoofdvesting van Vlaar Techniek is gevestigd.

Bulkmachine

“Rond het pand is veel ruimte”, vertelt Marc verder. “Aan de voorkant hebben we een gasvul- en dieselstation. Voor dat dieseldeel tekende ik vorig jaar op de Tankstation Vakbeurs een contract

Marc Vlaar: 'Van ver buiten de regio komen ze hierheen om vuilnis- en containerzakken vol statiegeldblikjes en -flesjes in te leveren.'

'Deze machine voorziet duidelijk in een behoefte'

met TinQ. Bij het verlaten van de beurs stuitte ik op de stand van Envipco. 'Dat schiet niet op, zo'n 'single-feed statiegeldautomaat', zei ik tegen Fons Buurman (vice president business development Europe, red.). 'Oohh, maar ik heb ook een heel grote', antwoordde hij. Dat was de Quantum Outdoor Bulkfeed, een giga-machine die meer dan 100 statiegeldblikjes en flesjes per minuut kan verwerken."

Eerste in Nederland

"Voor de buitengedeelte aan de zijkant zocht ik een activiteit die voor een blijvende inkomstenstroom zorgt", geeft Marc aan. "Een statiegeldmachine zag ik als een van de opties. Ik raakte met Fons in gesprek en werd enthousiast. Bleek ook nog dat we bijna burens zijn; Envipco zit hier om de hoek, in Amersfoort. Ik wilde die Quantum Outdoor Bulkfeed (7,2 m breed, 2,80 m hoog en 3 m diep, red.) hier wel hebben en daarmee zouden we de eerste in Nederland zijn. Daarvoor was wel eerst een overeenkomst nodig met Statiegeld Nederland en Tikkie. Statiegeld Nederland zorgt namelijk voor de uitbetaling aan de inleveraars en ons. Per ingeleverd blikje en flesje ontvangen wij een bepaald bedrag. De inleveraars krijgen het statiegeld via een QR-code direct op hun rekening gestort door Statiegeld Nederland."

10.000 per dag

De 'Quantum' was op 1 maart operationeel bij Bungas. Marc: "Er werd wat publiciteit aan gegeven en het begon meteen te lopen. Een machine waarmee

je dag en nacht en zeven dagen per week snel heel veel blikjes en flesjes in één keer kunt inleveren, voorziet duidelijk in een behoefte. Van ver buiten de regio komen ze hierheen om vuilnis- en containerzakken vol statiegeldblikjes en -flesjes in te leveren. Van alles komt hier: huisvrouwen, verenigingen, bedrijven, statiegeldrapers, ja, zelfs justitie. Gemiddeld komen er dagelijks tussen de 100 en 150 mensen. Het aantal ingeleverde eenheden groeit gestaag en ligt nu gemiddeld op 10.000 per dag. Ver boven mijn verwachting."

Derde komt eraan

"In Nederland is de 'Quantum' nog een zeldzaamheid, maar in verschillende andere landen is die slimme inzamelmachine al jaren een succes", zegt senior

business development manager Jan Lindenaar van Envipco. "In Griekenland staan er bijvoorbeeld 400, in Zweden 200. In Nederland zijn we er na de invoering van statiegeld op blikjes en kleine plastic flesjes actief de markt mee opgegaan. Er staan er nu twee – de tweede is in september in Winschoten in gebruik genomen – en de derde komt eraan, bij een energiestation. Met meerdere andere energiestation-ondernemers zijn we in gesprek. Voor locaties met voldoende ruimte kan dit een interessante toevoeging zijn aan de



Marc Vlaar (links) en Jan Lindenaar bij de Quantum Outdoor Bulkfeed-statiegeldmachine van Marcs bedrijf Bungas in Bunschoten.

dienstverlening. Naast de 'Quantum' hebben we nog drie kleinere modellen, die allemaal geschikt zijn voor buitengebruik. Wie meer wil weten, kan onze website (www.envipco) of onze stand op de Mobility Energy Expo bezoeken."

Indrukwekkende resultaten

"Als branche nemen we onze verantwoordelijkheid en dragen we actief bij

'Gemiddeld komen er tussen de 100 en 150 mensen per dag'

aan het tegengaan van zwerfafval", zegt senior adviseur André Braakman van Drive. "De machines van Envipco kunnen daar zeker een rol bij spelen. De resultaten bij Bungas zijn indrukwekkend. Wel zal met zo'n grote machine lang niet op alle locaties een kloppende businesscase te maken zijn. Onder meer vanwege de aandacht die deze nodig heeft van het personeel. Op andere plekken kan het daarentegen een positieve aanwinst zijn die het milieu helpt en ook nog commercieel aantrekkelijk is." 

In zeven maanden tijd werden er 1,5 miljoen statiegeldblikjes en -flesjes ingezameld bij Bungas



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@drive-tankstations.nl.

20-09-2024

Prinsjesdag 2024: verlenging **verlaging brandstofaccijns** en onderzoek zero emissiezones

Dinsdag 17 september was het Prinsjesdag en maakte het nieuwe kabinet haar plannen bekend, ook werd de miljoenennota aangeboden aan de Tweede Kamer. De plannen van de nieuwe regering werden al eerder bekend gemaakt via het Hoofdlijnenakkoord en het Regeerprogramma.

Verlenging verlaagde brandstofaccijns

Voor onze branche is een van de opvallende zaken in de nieuwe plannen een verlenging van de verlaagde brandstofaccijns. Deze verlaging, die dit jaar ook al geldt, wordt verlengd t/m 2025. Dit betekent dat de accijns niet naar het verhoogde niveau gaat wat in eerder beleid het voornemen was. Het is niet bekend of de verlaging ook na 2025 wordt doorgezet.

Onderzoek uitstel Zero emissiezones

Het kabinet heeft ook aangekondigd dat zij gaat onderzoeken op welke manier het beleid rondom zero emissiezones in binnensteden kan worden uitgesteld. Ondanks dat het hierbij gaat om

lokaal en regionaal beleid wil de overheid de regie houden. Voor een goede implementatie van dergelijk beleid speelt een dekkende laadinfrastructuur een belangrijke rol. Drive zal dit signaal en het benutten van ons netwerk van energiestations blijven benadrukken bij landelijke en lokale overheden.

Drive blijft graag gesprekspartner van overheid en politiek over deze en andere relevante onderwerpen. Wij houden je hier doorlopend op de hoogte van deze ontwikkelingen.

Door de aansluiting van Drive bij ONL voor Ondernemers houdt onze branche een goede aansluiting bij de landelijke politiek in Den Haag. Lees hier de reactie van ONL-voorman Erik Ziegls op de miljoenennota.

Heb je vragen of opmerkingen over de nieuwe kabinetsplannen? Neem dan contact op met het Drive-secretariaat via 085 0071 361 of mail naar info@drivenederland.nl.

20-09-2024

Alle **verduurzamingsverplichtingen** voor ondernemers op een rij

Ruim vier op de vijf bedrijven maakt werk van verduurzaming. Het merendeel van de bedrijven (82%) heeft al maatregelen genomen om hun bedrijfsvoering te verduurzamen. Bijna 23% van de bedrijven heeft voornamelijk gefocust op duurzaamheidsmaatregelen met betrekking tot energie. Deze bevindingen zijn afkomstig van het CBS op basis van de conjunctuurenquête die in september 2023 werd uitgevoerd onder bedrijven in de industrie, auto- en detailhandel en de dienstverlening. Maar waar krijg je als ondernemer mee te maken? Dat hebben we in dit artikel op een rijtje gezet.

Wat en hoe? DEB helpt mkb-ondernemers met energiebesparing

Wist je dat de overheid energiebesparende maatregelen stimuleert en soms zelfs verplicht? Ontdek wat kan en wat moet met de quickscan die staat op deb.nl/quickscan.

Energiebesparingsplicht

De energiebesparingsplicht komt voort uit het Activiteitenbesluit milieubeheer, het Besluit activiteiten leefomgeving (Bal) en het

Besluit bouwwerken leefomgeving (Bbl). Heeft u een energiebesparingsplicht? Dan moet u hierover ook eens in de vier jaar rapporteren aan uw bevoegd gezag, zoals gemeente of provincie. De wetgeving rondom energiebesparing verplicht ondernemingen die meer dan 50.000 kWh elektriciteit of meer dan 25.000 m³ aardgas (of een equivalent zoals stadsverwarming) verbruiken om energie te besparen.

Erkende Maatregelenlijsten energiebesparing (EML)

In de Erkende Maatregelenlijsten energiebesparing (EML) staan energiebesparende maatregelen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder. De EML bestaat uit drie onderdelen: Gebouwen, Faciliteiten en Processen. Je bepaalt zelf op basis van de situatie op jouw locatie welke categorieën voor jou relevant zijn. De categorieën voor Gebouwen zijn voor elke organisatie relevant. Met het beoordelen van de maatregelen uit de EML kun je aan de Energiebesparingsplicht voldoen.

Informatieplicht energiebesparing

Als je onderneming op een locatie meer dan 50.000 kWh elektriciteit of meer dan 25.000 m³ aardgas (of een equivalent zoals stadsverwarming) verbruikt, krijg je te maken met de informatieplicht energiebesparing. Dit houdt in dat je alle energiebesparende maatregelen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder dient uit te voeren.

Eens in de vier jaar rapporteer je op basis van de EML welke maatregelen je hebt uitgevoerd en welke nog op de planning staan. Ook kun je onderzoeken naar mogelijke maatregelen en doorrekenen en aantonen welke binnen vijf jaar zijn terugverdiend.

Onderzoeksplicht energiebesparingsplicht

De onderzoeksplicht energiebesparing geldt voor bedrijven met jaarlijks een elektriciteitsverbruik vanaf 10 miljoen kWh of 170.000 m³ aardgas (of een equivalent zoals stadsverwarming). Als aanvulling op de informatieplicht energiebesparing, moet je bij de onderzoeksplicht onderzoeken welke maatregelen naast de Erkende Maatregelenlijsten energiebesparing (EML) kunt uitvoeren om energieverbruik en CO₂-uitstoot te verminderen, bijvoorbeeld door het opwekken van energie.

Hierbij rapporteer je over activiteitgebonden en niet over gebouwgebonden maatregelen, mits deze invloed hebben op het energieverbruik van het gebouw. Rapportage over gebouwgebonden maatregelen vallen onder de informatieplicht energiebesparing.

Energielabel C voor kantoren

Een energielabel voor een bedrijfspand zegt iets over de energiezuinigheid van het gebouw. Dit wordt uitgedrukt in een letter; van A (zeer energiezuinig) t/m G (niet energiezuinig). Een energielabel is verplicht bij de oplevering, verhuur of verkoop van een bedrijfspand. Voor het energielabel op kantoorgebouwen geldt dat ieder kantoor vanaf 100 m² sinds 1 januari 2023 een Energielabel C of hoger moet hebben.

EED-auditplicht

Een organisatie kan ook te maken krijgen met de EED-auditplicht, die in het kader staat van de Europese Energy Efficiency Directive (EED).

Deze plicht geldt voor grote organisaties met minstens 250 fulltime werknemers (FTE) of een omzet van minstens 50 miljoen euro en een balanstotaal van minstens 43 miljoen euro. Midden- en kleinbedrijven (MKB) vallen hier dus niet onder.

Nieuwe rapportageverplichting voor Werkgebonden Personenmobiliteit (WPM)

Vanaf 1 juli 2024 zijn organisaties met honderd of meer werknemers verplicht om jaarlijks te rapporteren over hun zakelijke verkeer en woon-werkverkeer. Deze verplichting – de Werkgebonden Personenmobiliteit (WPM) – is ingesteld om de CO₂-uitstoot te monitoren en te verminderen. De rapportage over 2024 dient uiterlijk 30 juni 2025 te worden ingediend. Vrijwillige rapportage is al mogelijk en biedt waardevol inzicht in de uitstoot. Organisaties moeten onder andere het aantal kilometers per vervoermiddel registreren.

Wat betekent CSRD (nu al) voor mkb-ondernemers?

Vanaf 2024 dienen bedrijven te rapporteren over hun invloed op de wereld volgens de Europese Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD). Kort samengevat die je antwoord te geven op de vraag: wat is de invloed van jouw bedrijf op de wereld? CSRD biedt een kans om duurzaamheid steviger te integreren in de bedrijfsstrategie. CSRD geldt vanaf 2024 voor grote organisaties van openbaar belang zoals banken, verzekeraars en beursvennootschappen met meer dan 500 medewerkers. Een jaar later geldt CSRD voor andere grote bedrijven met meer dan 250 medewerkers, meer dan 40 miljoen euro omzet per jaar of meer dan 20 miljoen euro op de balans. Voor beursgenoteerde mkb-bedrijven geldt de CSRD vanaf 1 januari 2026. Er is kans op een lichtere – en eventueel vrijwillige – variant van de CSRD voor kleinere mkb-bedrijven.

Vraag het de expert

Nederland heeft als doel om in 2050 klimaatneutraal te zijn. Om dit te bereiken, stimuleert en verplicht de overheid als deze energiebesparende maatregelen. Als ondernemer kost dat veel tijd en weet je vaak niet waar te beginnen. Heb je een vraag over efficiënt omgaan met energie? Mkb-Energieadviseurs geven antwoord of lees dan antwoorden op veelgestelde vragen op DEB.nl.

DEB Quickscan

Ook de Quickscan op DEB.nl laat je direct zien wat jij kan en moet op het gebied van energiebesparing. Het kan zo zijn dat je aan wet- en regelgeving moet voldoen. Maar ook als je geen wettelijke verplichtingen hebt, helpen wij op weg met energie besparen.

Wil je weten wat jij kan en moet doen aan energiebesparing?

Doe de DEB Quickscan op DEB.nl en je weet het binnen 3 minuten.

Vragen of opmerkingen? Neem contact op met Lianne Henneveld via lianne@drivenederland.nl

Move On Agenda

7 NOVEMBER 2024

JUBILEUMFEEST DVP Wageningen

De leden van De Vrije Pomp (DVP) staan al tien jaar samen sterk. Dat vieren zij op donderdag 7 november in Wageningen, de stad waar de coöperatie op 1 mei 2014 is opgericht. Het jubileumfeest is alleen op uitnodiging te bezoeken.



13 EN 14 NOVEMBER 2024

MOBILITY ENERGY EXPO Jaarbeurs Utrecht

Mobility Energy Expo is de nieuwe naam van de welbekende Tankstation Vakbeurs. De locatie, Jaarbeurs Utrecht, veranderde niet. Het evenement vindt daar op woensdag 13 en donderdag 14 november plaats. Op diezelfde dagen wordt in aangrenzende gedeelten van het beursgebouw ook de Fleet Expo, Taxi Expo en OV Expo gehouden. Op beide beursdagen zijn er in het Mobility Energy Theater (interactieve) sessies over actuele thema's en ontwikkelingen in de markt.

www.mobility-energyexpo.nl



4 DECEMBER 2024

NATIONAAL WATERSTOFCONGRES - Jaarbeurs Utrecht

'Verbinden, versnellen en versterken' is het motto van de derde editie van het Nationaal Waterstofcongres. Vier hoofdthema's staan woensdag 4 december centraal in Jaarbeurs Utrecht: wet- en regelgeving, veiligheid, industrie en (zware) mobiliteit.

euroforum.nl/energie/congres-waterstof

13 T/M 16 JANUARI 2025

HORECAVA 2025 - RAI Amsterdam

Ruim 700 exposanten en 65.000 horecaprofessionals komen in de derde week van januari samen op de grootste horecabeurs van Nederland. Alles wat relevant is in de wereld van eten, drinken en buitenshuis slapen is volgens de organisator te vinden op de Horecava; de nieuwste smaken en trends, beste innovaties en meest praktische oplossingen voor horecaondernemers én ondernemers met horeca.

www.horecavanl



10 T/M 12 FEBRUARI 2025

HORECAEVENTT WTC Expo Leeuwarden

De 17de editie van de grootste horecabeurs van Noord- en Oost-Nederland wordt van maandag 10 t/m woensdag 12 februari 2025 gehouden in Leeuwarden. HorecaEventTT biedt onder meer een breed scala aan regionale- en landelijke exposanten. Verder vinden tijdens de vakbeurs de EventTTCulinaire en de Grand Prix plaats. Dat zijn de twee meest toonaangevende kookwedstrijden van Nederland.

www.horecaeventt.nl



SIGNALEREN



HELDER INZICHT



CONTINUÏTEIT



VOORRAAD BEHEER



PERSOONLIJK ADVIES



ONTZorgen



ONDERSTEUNEN



OPTIMALISEREN



ACCOUNTANCY, RETAILADVIES EN BEDRIJFS SOFTWARE

“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

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

Haal (meer) voordeel uit het drive lidmaatschap!

Onderhoud olieafscidders



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 vetafscidders



Vetafscidders 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 tankwagen 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