

Move @NL

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine

Joan Gunsch (CEO De Haan Tankstations en bestuurslid Drive)
over haar drive:

'Ik ben enorm gedreven
om resultaten te behalen'



Nieuwe energie
Transitiestation
Greenpoint Asten
draait als een tierelier

Interview
Erik Ziegls (ONL)
'De bal op de stip leggen' is mijn rol
bij het bereiken van de politiek'

Luifelpraat
In gesprek met
de 'meiden' van
Kwajongens

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

MOKOBUW, 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

Duwtje in de goede richting

'Omdat de overheid er voor de burger is. En niet andersom.' Die zinnen kwam ik toevallig tegen in een uitgave van de Nationale Ombudsman. Ze worden wel vaker gebruikt als het om de omgang van de overheid met haar burgers gaat. Dat dit lang niet altijd goed gaat, laten de verschillende affaires zien (toeslagen, Groningen) die de laatste jaren de revue passeerden. De burgers die daarvan de dupe werden, zagen en zien de overheid niet meer als een organisatie die er voor hen is, maar als een tegenstander, een opponent en in meest extreme gevallen zelfs als een vijand.

Wat heeft dat met energiestation-ondernemingen te maken, zou je nu als lezer kunnen denken? Ik zal het uitlegen. In het jaar dat ik nu hoofdredacteur van Move On Magazine ben, is mij wat opgevallen. In de gesprekken die ik met ondernemers heb, komen meerdere punten vaker naar voren. Eén daarvan is een weinig soepele houding van (vooral) gemeenten ten aanzien van ondernemersplannen. Regelmatig hoor ik verhalen waarvan ik denk: kan dat niet anders? Waarom doet die gemeente zo moeilijk? Wat kun je hier nu tegen hebben?

Natuurlijk, ik hoor vaak maar één kant van het verhaal, die van de ondernemers. Ook kan ik heel veel goede redenen bedenken waarom bepaalde plannen niet kunnen of mogen, maar soms krijg je het gevoel dat het dwarsliggen om het dwarsliggen is. Gewoonweg niet willen meewerken. Ik kan mij goed voorstellen dat het frustrerend is als een (lokale) overheid continu je plannen dwarsboomt. Dat je opstandig wordt van voor jouw nadelige, onbegrijpelijke regelgeving. Het rebelse verleden van Drive spreekt wat dat betreft boekdelen. Daartegenover staan voorbeelden van overheden waarmee goed en constructief valt samen te werken en van plannen die na veel getouwtrek uiteindelijk toch doorgaan. "Af en toe moet je de gemeente even een duwtje geven", sprak een energiestation-ondernemer in dat kader.

Een eerste duw in de goede richting als het gaat om de landelijk politiek, geeft Drive op woensdag 9 oktober. Dan presenteert de gerebrande belangenorganisatie zich voor het eerst in Den Haag. Niet om de confrontatie aan te gaan met de overheid, maar om samenwerking te zoeken bij het aangaan van de uitdagingen die de energietransitie met zich meebrengt. De politiek kan van Drive een uitgestoken hand verwachten. En ja, toch ook een duwtje als het gaat om het aanpassen van bepaalde regelgeving en beleidsplannen. Een vriendelijk, doch gericht duwtje in de goede richting.

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)70-221944
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, Claudia Leeuwenkuyl, Arnaud Roelofs
en André Weima

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

André Braakman, Paulien Geerlings-Teunissen, Ewout Klok,
Norma Riemersma, 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



POWERED BY BETA

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



16

In gesprek met 'onze man in Den Haag'

Drive wil met de politiek in gesprek over de rol die energiestationondernemingen kunnen en willen spelen bij de energietransitie. Maar hoe zorg je ervoor dat je verhaal gehoord wordt in Den Haag? ONL-voorzitter Erik Ziengs geeft advies.

28

Nieuw: rubriek over energiestation-vastgoed

'Energiesation-vastgoed in ontwikkeling' is de naam van die nieuwe rubriek. Ondernemersadviseur Christiaan van der Straaten van het Drive-secretariaat behandelt hierin relevante zaken op het vlak van energiestation-vastgoed.





32 Afscheidsdrank in showroom Autobedrijf Gecu

Met een fles port uit 1937 sloten Frans, Conny, Otto en Grada Geurts een familiehoofdstuk af. Het Gecu-verhaal stopt daarmee echter niet in Culemborg.

48 Van bijbaan naar mede-eigenaar

Ze begon ooit achter de kassa bij een van de tankstations van Fuel Services Nederland om in de weekenden wat bij te verdienen. Inmiddels is Naida Rasidagic algemeen directeur van FSN en vanaf volgend jaar ook mede-eigenaar.

6 De drive van... Joan Gunsch (CEO De Haan Tankstations en bestuurslid Drive)

In deze nieuwe rubriek vertellen mensen uit de branche wat hen drijft.

10 Reactie Drive op onderzoek ING Research 'Tankstations verdwijnen niet, maar veranderen'

13 Column secretariaat door Lisanne Henneveld Wat remt de transitie eigenlijk?

14 Achter de schermen bij Drive Copy & content marketeer Glenn Sterkman over wat er allemaal kwam kijken bij het ontwikkelen van het promotiemateriaal van Drive.

20 Life after petrol met Gerard Verveer 'Ik heb een heerlijk leven nu'

23 Vraagje Vindersloon of diefstal?

24 Nieuwe energie met Greenpoint Asten Willemjan van Golstein Brouwers vertelt over zijn op de toekomst gerichte transitiestation.

27 Column Charlot van Tol

38 Power Up! Nu ook voor kleinere ondernemingen: klassikale training Succesvol Leidinggeven voor Stationsmanagers.

39 Luifelpraat Tanqplus treedt voortaan naar buiten als 'Kwajongens'.

42 Van de bakery De Pooter Olie rolt GO Easy-concept verder uit

44 Drive wassen Verbouwing maakt Schröder Carwash in Tubbergen toekomst- bestendig.

47 Mediastatements

52 Drive Weekly

55 Zwart-wit Veiligheidstrainingen toen en nu.

56 Nieuwe omgevingswet Marnix Boers van Xtensief Projectmanagement deelt zijn eerste ervaringen met de Omgevingswet: 'Tot nu toe valt het erg mee'

58 Agenda

Tekst: Erik Stroosma

Foto's: Danny Cornelissen

'De drive om te presteren, zit heel diep bij mij'

In de slipstream van de rebranding van BETA naar Drive komt Move On met een nieuwe rubriek: 'De drive van...' Daarin vertellen mensen uit de energiestationbranche wat hen drijft in hun professionele leven. De rubriek trapt af met Joan Gunsch. Zij is CEO van De Haan Tankstations en sinds juni bestuurslid van Drive.

Als bestuurslid van Drive beleefde Joan Gunsch (51 jaar) meteen een stevige vuurdoop. Ze was nog maar net benoemd op de ledendag van 12 juni of werd al geacht om aan te schuiven aan de talkshowtafel van Wilfred Genee. Ze zat daar met voormalig BETA-voorzitter Ewout Klok en oud-Tweede Kamerlid Erik Ziegls, de huidige voorzitter van Ondernemend Nederland (zie ook pagina 16 t/m 18). Beide heren zijn door de wol geveerd als het om contact met de pers gaat en zaten er

ontspannen bij. Joan is dit minder gewend, maar hield zich goed staande tegenover de Vandaag Inside-presentator. Tussen de drie 'haantjes' presenteerde de CEO van De Haan Tankstations zich als een gedreven voorvechter van de energiestationbranche. Tussen de grappen en anekdotes door zorgde zij voor een serieus tegenwicht. 'Want de businesscase voor de toekomst van de bedrijfstak staat onder druk' en daar wil zij zich namens Drive onder meer voor inspannen. Maar wat is die gedrevenheid van Joan? Wat drijft haar om de dingen te doen die zij doet?

'Arnold de Haan wist mij enthousiast te maken voor zijn bedrijf en de branche'

Prestatiegericht karakter

"Ik ben heel erg prestatiegericht", vertelt zij. "Dat zit in mijn karakter. De wil om goed te presteren is heel groot bij mij. Als kind wilde ik al elk spelletje winnen. Ik was bloedfanatiek. Kon totaal niet tegen mijn verlies. Mijn moeder heeft mij echt bewust een aantal keer laten verliezen zodat ik er beter mee leerde omgaan. Want je kunt nu eenmaal niet altijd alles



'Mijn kennis en ervaring
komen hier goed
tot hun recht'

winnen in het leven. Dat 'bijsturen' heeft wel wat effect gehad, maar de wil om te winnen is onverminderd groot gebleven. Ik laat nog steeds niemand winnen bij wat dan ook. Nou ja, [zegt ze met een lach] misschien mijn kleinzoon. Nadat ik moeder en oma werd, ben ik wel wat softer geworden. Veranderd. Maar ik heb nog altijd een prestatiegericht karakter. De drive om te presteren, het beste eruit te halen, zit heel diep bij mij. En dat is niet alleen gericht op mijzelf. Ik haal ook heel veel voldoening uit het beter maken van anderen. Daar een bijdrage aan kunnen leveren. Bijvoorbeeld bij medewerkers van De Haan."

Superprofessioneel

"Die drang om te presteren, heeft deels ook met mijn opvoeding te maken. Ik ben geboren in een ondernemersgezin. Mijn ouders hadden verschillende horecabedrijven in Den Haag. Goed je best doen en hard werken kreeg ik met de paplepel ingegoten. Vanwege de lange dagen en het harde

werken dat de horeca met zich meebrengt, zagen mijn ouders mij liever een andere beroepskeuze maken. Ik had niet echt een duidelijk beeld van wat ik precies wilde worden en ben een hbo-studie internationale bedrijfsvoering en marketing gaan doen. Na die studie kwam ik door een loopbaanadviseur bij McDonald's terecht. Daar kreeg ik de kans om managementtrainee te worden. Omdat ik toch geen uitgestippeld plan had, leek mij dat prima voor een jaartje. Daarna zou ik wel verder kijken. 'Thuis' viel dat niet echt goed, want McDonald's; 'als je niks kon, kon je altijd nog daar terecht'. Zo keken mijn ouders en heel veel mensen ernaar. Het imago was en is nog altijd slecht omdat men als buitenstaander niet weet hoe het er binnen zo'n

'In mijn carrière deed ik veel ervaring op in de horeca en retail'

organisatie aan toegaat. McDonald's is een super-professioneel bedrijf dat continu bezig is met het verder optimaliseren van zijn processen en enorm klantgericht is. Je kunt er heel veel leren en krijgt allerlei kansen om je te ontwikkelen. In mijn baan als supervisor had ik het er heel goed naar mijn zin. Dat 'jaartje werken daar', werden er daardoor uiteindelijk ruim elf."

Verbeteren imago

"Als het om imago gaat, zijn er zeker raakvlakken met de energiestationbranche. Net als de fast-foodketens kampen ook wij met een imagoprobleem. Werken bij een energiestation wordt door veel mensen als onaantrekkelijk beschouwd. Ook dat komt door onbekendheid. Het is daarom heel goed dat Drive met de campagne 'Werken bij een tankstation' de veelzijdigheid van het werk onder de aandacht brengt. Ik moet eerlijk toegeven dat ik, voordat ik bij De Haan aan de slag ging, ook geen duidelijk beeld had van de branche. Tankstations kende ik alleen als consument en die business leek mij vrij rechttoe rechtaan. Niet heel ingewikkeld allemaal. Inmiddels weet ik beter en ken ik de complexiteit, diversiteit en uitdagingen van de bedrijfstak en het spannende transitietraject dat we doormaken. Onbekend maakt onbemind. Het verbeteren van het imago is één van de dingen waarmee ik als bestuurslid aan de slag wil."

'Work hard, play hard'

"Meer dan elf jaar heb ik dus uiteindelijk bij McDonald's gewerkt. Ik ging er weg toen ik in een andere fase van mijn leven kwam, met een vaste relatie en het ouderschap. Bij McDonald's was het 'work hard en play hard', met onder meer leuke reises naar Amerika, maar ik werkte toen wel 70 uur in de



week. Ik ging op zoek naar een interessante baan met courantere tijden en kon bij Albert Heijn aan de slag als supermarktmanager. Bij Ahold kreeg ik de kans om door te groeien. Van operationeel manager van onder andere dertig franchises bij Gall & Gall werd ik director operations bij Albert Heijn voor de regio Rotterdam. Door een reorganisatie kwam die functie te vervallen en heb ik in Rotterdam nog op ad interim basis als manager sales & service gewerkt. Via een recruiter kwam ik in contact met De Haan. Ik had, door het beeld dat ik had, nooit de ambitie om de kant van de energiestations op te gaan. Ik ben toch gaan praten en kwam tegenover Arnold de Haan te zitten. Dat was een geweldig gesprek. Het klikte goed tussen ons en Arnold wist mij enthousiast te maken voor zijn bedrijf en de branche."

Plek in mijn hart veroverd

"Vier jaar geleden begon ik bij De Haan als retail manager. Het standaardiseren van processen het bereiken van operational excellence waren mijn eerste doelstellingen in die functie. Dat was meteen een mooie uitdaging waarbij van alles kwam kijken

'Als kind wilde ik al elk spelletje winnen'

en mijn ervaring met changemanagement goed van pas kwam. Na twee jaar werd ik retail-directeur en sinds een half jaar CEO van De Haan Tankstations. Dat zijn er inmiddels 188. Arnold de Haan is een ondernemer pur sang. Daar is hij het liefst mee bezig, met de groei en verdere uitbouw van het bedrijf. Het operationele en organisatorische gedeelte legt hij liever bij anderen in de organisatie neer. En dat is nu net iets waar mijn kwaliteiten liggen. Met elkaar het optimale uit een organisatie halen. Dat is weer die drive om te presteren. Het beste eruit willen halen. Uit het netwerk, maar zeker ook uit de mensen in het bedrijf. Ik geloof in kansen geven, medewerkers stimuleren, ontwikkelingsmogelijkheden bieden, samenwerken. Maar ook in creatief zijn en innoveren. In mijn carrière deed ik veel ervaring op in de horeca en retail. Beide komen samen bij de stations van De Haan. Daarom voel

ik mij hier zo op mijn plek. Mijn kennis en ervaring komen hier goed tot hun recht. Inmiddels heeft de branche een plek in mijn hart veroverd. Dat motiveert mij, geeft mij de drive, om op te komen voor de belangen van de bedrijfstak. Als CEO bij De Haan en bestuurslid bij Drive zet ik mij daarom met alle energie in voor de toekomst van de energiestationbranche.” 





Senior adviseur
André Braakman van
het Drive-secretariaat.

Tankstations verdwijnen niet, maar veranderen

'Het aantal tankstations in Nederland halveert', kopten diverse media eind juni/begin juli. Zij baseerden dat op een onderzoek van ING Research naar de toekomst van het businessmodel van de oliehandel en tankstations. Drive reageerde daarop met een passend antwoord: 'Tankstations verdwijnen niet, maar veranderen in energiestations.'

Het duurde even voordat het onderzoek van de researchafdeling van ING werd opgemerkt. De bank publiceerde het op 21 mei. Ruim een maand later pikte Mobility Energy (het voormalige TankPro) het op en maakte er een artikel over. 'ING Research: aantal tankstations in Nederland zal komende vijf tot tien jaar halveren', luidde de kop. 'Van de huidige

'Als de klantvraag en de maatschappij verandert, dan verandert het aanbod mee'

4.131 tanklocaties die ons land op dit moment telt, zullen er dan nog zo'n 2.000 overblijven. Het zijn vooral de kleine, onbemande tankstations die gaan verdwijnen', schreef Mobility Energy verder. Verschillende andere media, waaronder De Telegraaf en AutoWeek, besteedden in de dagen daarna eveneens aandacht aan het ING-onderzoek en trokken soortgelijke conclusies.

Geschetste ontwikkeling niet realistisch

De strekking van die berichten was: door het einde van de nieuwverkoop van brandstofauto's in 2035 en het vrijwel geheel verdwijnen van auto's met verbrandingsmotoren in 2053, neemt de afzet van fossiele brandstoffen dusdanig af dat de helft van de tankstations verdwijnt. Die halvering vindt in de komende vijf tot tien jaar plaats, valt in de berichten te lezen. Daarnaast wordt in de artikelen de aanname gehanteerd dat een snellaadstation iets volledig anders is dan het aanbieden van brandstof. Een reactie van Drive daarop kon niet uitblijven. Die kwam er op 3 juli in de vorm van een persbericht. Senior adviseur André Braakman geeft daarin aan dat de in de media beschreven ontwikkeling niet realistisch is: "De energietransitie zorgt voor een gestage afname van de brandstofverkoop, maar die zal niet dermate snel verlopen als in de pers geschetst wordt."

Geen kaalslag maar verschuiving

"Het grootste deel van de verschuiving van aanbod vindt plaats binnen het traditionele netwerk van tankstations", legt Braakman uit. "Enerzijds zullen



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**

Wat remt de transitie eigenlijk?

Elke dag is Drive bezig met het vormgeven van de energietransitie, die nodig is om de Europese en Nederlandse klimaatdoelen te halen. Met al onze retailers langs de weg bieden we daarvoor een uitstekende infrastructuur. De aangesloten ondernemers en ondernemingen zorgen ervoor dat Nederland mobiel blijft en de economie floreert. Wij zijn ons bewust van de obstakels die we moeten overwinnen als het om de energietransitie gaat, maar onze sector is gewend om zich snel aan te passen aan een veranderende vraag.

Om de transitie van fossiele brandstoffen naar emissievrije of emissiearme transitiebrandstoffen en energiedragers te kunnen betalen is veel geld nodig. De Drive-ondernemingen staan klaar om de energietransitie te ondersteunen, maar dan moet de businesscase voor de komende jaren wel kloppen. Die is nu nog vaak onduidelijk. Daarom zijn we blij met de constante shopinkomsten opbrengsten waarmee een deel van die noodzakelijke investeringen betaald kunnen worden.

Zorgen maken we ons over de voorgenomen aparte veilingen van de rijkswegkavels in fossiel, elektrisch, waterstof of shop. Daarmee dreigt een mismatch te ontstaan. Een dalende verkoop van fossiele brandstoffen op de een naast de

toenemende verkoop van elektrisch laden en waterstof op een ander. De inkomsten uit de verkoop van fossiele brandstoffen lopen de komende 25 jaar steeds verder terug terwijl de kosten voor onder meer de keuringen en inspecties van tanks en afleverinstallaties, vanwege de lange levensduur van auto's met een verbrandingsmotor, tot na 2050 blijven bestaan. Het exploiteren van kavels met fossiele brandstoffen wordt daardoor onbetaalbaar. Ook langs provinciale en gemeentelijke wegen. Alleen daar waar de transitie tot stand komt door een natuurlijk verloop van vraag en aanbod van fossiel naar elektrisch en waterstof, is die te betalen.

Daarnaast blijft het tekort aan auto's en vrachtwagens die elektrisch of op waterstof rijden voorlopig bestaan. Je kunt wel enorm investeren in elektrisch laden, maar als de verkoop van EV's dramatisch achterblijft, helpt dat niet. Hetzelfde geldt voor waterstof. Als groene waterstof door de gestegen kosten voor grondstoffen, exploitatie en transport te duur blijft, zal de vraag laag blijven.

Daartegenover staat dat met een accijnsverlaging de verkoop van HVO100 veel hoger zou kunnen zijn. Iedere vrachtwagen kan zonder aanpassingen daarop rijden. Ondanks veel verzoeken daartoe van Drive, lijkt de overheid hier niet in mee te willen.

Veel bedrijven in andere branches worden door de overheid gesteund met subsidies of lastenverlichtingen. De onze

helaas niet. Slechts enkelen kunnen via omvangrijke administratieve aanvragen een deel van hun waterstofinvesteringen vergoed krijgen. Daarvoor moeten ze wel aan veel eisen voldoen.

Hoewel netbeheerders al geruime tijd weten dat het elektriciteitsnet de toenemende vraag niet aankan, is te lang getreuzeld met verzwaren. Nu zijn er lange wachtlijsten voor netverzwaring voor laadpalen op openbare locaties. Door de prioriteringen, die netbeheerders willen geven aan bepaalde bedrijven of sectoren, kan het zijn dat ondernemers lang op netverzwaring moet wachten of die niet krijgen. Dan moeten ze gaan onderhandelen over flexibele leveringen en dat is heel ingewikkeld.

De vraag naar snelladers zal een vlucht nemen omdat de technologische ontwikkelingen, met betrekking tot laden met hogere vermogens, razendsnel gaan. Het net belasten met versturende AC-langzaamladings is daardoor niet de juiste oplossing. Laten we prioriteit geven aan de aanleg van slimme snelladers.

De meerkosten van de energietransitie bedragen in 2030 tussen 2 miljard en ruim 3 miljard euro per jaar, geeft het Planbureau voor de Leefomgeving aan in een update van de 'Nationale kosten klimaat- en energietransitie'. Kortom, werk aan de winkel. Laten we kijken of we, ondanks al deze uitdagingen, samen de transitie kunnen versnellen en de kansen benutten die daarbij voorbijkomen. 



Lisanne Henneveld is jurist bestuurs- en milieurecht en energietransitie bij het secretariaat van Drive. Reageren? lisanne@drive.nl



Copy & Content Marketeer Glenn Sterkman van het Drive-secretariaat te midden van de promotiematerialen waarvoor hij het design maakte.



Glenn levert sterk staaltje met ontwikkelen promotiemateriaal Drive

'Opzij, opzij, opzij, maak plaats, maak plaats, maak plaats, wij hebben ongeloofelijke haast.' Gezien zijn jonge leeftijd is de kans niet zo groot, maar als hij dit nummer van Herman van Veen kent, stond het ongetwijfeld op één van zijn playlist dit voorjaar. 'Hij' is Glenn Sterkman en waar hij het eerder dit jaar zo druk mee had, was het ontwikkelen en het op tijd geleverd krijgen van het promotiemateriaal van Drive.

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Claudia Leeuwenkuyl

"Ja, er zat wel druk achter", zegt Glenn terugblikkend. "We werkten met een strakke planning en alles moest wel

klaar zijn vóór 12 juni." Daarmee doelt de copy & content marketeer op de ledendag waar de rebranding van BETA

naar Drive gepresenteerd werd. "Nee, zelf kon ik daar niet bij zijn. Op die dag was ik nog heel druk bezig met aan-

'Mijn taak was het omzetten van de nieuwe huisstijl naar promotiematerialen'

passen van de website aan Drive. Van mijn collega's van het secretariaat, die wel op de ledendag waren, hoorde ik later dat er erg enthousiast gereageerd was op het materiaal. De feedback die ik later van verschillende kanten kreeg, was ook positief. Leuk om te horen allemaal. Voor mij en iedereen die hierbij betrokken was."

Grafisch design

Glenn werkt nu 2,5 jaar bij De Eendracht, het bedrijfskundige servicekantoor in Voorburg dat voor Drive het secretariaat verzorgt. "Mijn werkzaamheden bestaan onder meer uit het verzorgen van grafisch design, DTP, contentcreatie, social media en websitebeheer, het (op) maken van nieuwsbrieven en het uitvoe-

ren van webdesign. Ik heb hbo communicatie gedaan en ben mij in die studie voor een groot deel op de 'beeldkant' gaan richten. Branding, merkstrategie, conceptontwikkeling en de implementatie daarvan waren ook onderdelen van die studie. Die elementen kwamen allemaal aan bod bij het ontwikkelen van het promotiemateriaal van Drive en het aanpassen van de uitingen van de vereniging."

Bikkelen

"Mijn taak daarbij was het omzetten van de door creatief bureau Every Day ontwikkelde nieuwe huisstijl naar promotiemateriaal", vertelt Glenn verder. "Dat betekende materialen selecteren en daarvoor passende ontwerpen maken.

Een interessant, creatief en uitdagend proces, want het ging om een grote variatie aan materialen. Dat liep uiteen van grote beach- en rollbanners tot een menukaart en goodybag. De ontwerpen werden onder meer afgestemd met het bestuur van Drive. Na goedkeuring ging de opdracht eruit voor het bestellen van de materialen. Omdat alles in een relatief korte tijd moest plaatsvinden, ongeveer twee maanden, was het bikkelen om de spullen vóór 12 juni klaar en geleverd te krijgen. Dat is gelukt en levert veel voldoening op. Het was een supermooie ervaring. De kans om een rebranding uit te voeren en daar vanaf het begin bij betrokken te zijn, krijg je niet elke dag. Dat zijn écht de krenten in de pap in mijn vakgebied." 

'Dit zijn de krenten in de pap in mijn vakgebied'





ONL-voorzitter Erik Ziengs zat bijna elf jaar voor de VVD in de Tweede Kamer.

Erik Ziengs legt de bal op de stip in Den Haag

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Frank Jansen en André Weiman

Ik ziengs, ik ziengs, wat jij niet ziengs en het begint met een 'd'. Dat is, als het over Erik Ziengs gaat, misschien een wat flauwe woordgrap, maar er zit wel een kern van waarheid in. Hebben we het over politiek Den Haag, dan ziet het oud-Kamerlid en de voorzitter van ONL veel meer dan de meeste mensen zien. Wat dat is? Directe ingangen naar beleidsbepalers bijvoorbeeld. Daarmee kan Drive haar voordeel doen.



'Politiek is emotie'

Bijna elf jaar zat Erik Ziengs (63 jaar) voor de VVD in de Tweede Kamer. Na drie termijnen vond de Drentse politicus en ondernemer het tijd voor iets anders. In maart 2021 verliet hij de Kamer en begon hij een adviesbureau. Met Erik Ziengs Advies wil hij een brug vormen tussen ondernemers en de politiek. Die dienstverlening sluit goed aan bij de inspanningen van Ondernemend Nederland (ONL). Toen oprichter en voorzitter Hans Biesheuvel van die belangenvereniging voor het midden- en kleinbedrijf na tien jaar wilde stoppen, benaderde hij Erik met de vraag of hij hem wilde opvolgen. Die had daar wel oren naar – gezien zijn achtergrond is die positie hem ook op het lijf geschreven – en eind vorig jaar werd hij benoemd als nieuwe voorzitter van ONL. Biesheuvel presenteerde Erik als een 'echte ondernemer die weet hoe het werkt in Den Haag'.

Tweede huis

Die kennis komt onder meer goed van pas bij het plannen van de bijeenkomst van Drive in perscentrum Nieuwspoort in Den Haag. Daar presenteert De Retail Infrastructuur Vol Energie zich op woensdag 9 oktober voor het eerst aan de landelijke politiek en nationale pers. "In mijn Haagse jaren waren Nieuwspoort en zijn sociëteit zo'n beetje mijn tweede huis", zegt Erik. "Ik woon in Assen, maar heb nadat ik tot voorzitter van ONL benoemd ben ook weer een apparte-

ment in Den Haag. Nieuwspoort is daar heel dichtbij. Behalve frequent bezoeker ben ik al ruim 13 jaar lid van de raad van toezicht van dat perscentrum. Drive kon ik daardoor van nuttig advies voorzien bij het plannen van haar bijeenkomst. De woensdag is daarvoor een heel geschikte dag. De kans dat de Kamerleden die je daar graag wil hebben ook echt komen, is op die dag veel groter dan op onder meer een maandag of dinsdag. Dat is een klein voorbeeld van het advies dat ik geef."

'Door de verbreding en
verduurzaming te benadrukken,
creëer je een positief imago'



De rebranding van BETA naar Drive juicht Erik Ziengs van harte toe.

42.000 ondernemers

Het voorbeeld dat Erik geeft, is er een van zeer praktische aard. Dat geldt ook voor het advies dat hij gaf over de aansluitende borrel. "Plan die altijd in de sociëteit en niet in de zaal. Ook dat verhoogt de kans weer op de aanwezigheid van de juiste mensen. De informele sfeer in de sociëteit van Nieuwspoor leent zich bovendien uitstekend voor het leggen van contacten, zowel met Kamerleden als bewindspersonen als met de pers. Omdat het niet zolang geleden is dat ik Kamerlid was, ken ik veel van de zittende leden nog persoonlijk. Voor veel van de huidige bewindspersonen geldt dat ook. Zeker die van de VVD. Met de meeste van hen heb ik nog in de fractie gezeten. Door die achtergrond en connecties heb ik ingangen in Den Haag die anderen niet hebben. Ik benut ze om de belangen te behartigen van de bij ONL aangesloten partners en leden. Daaronder zitten 43 ondernemersverenigingen en brancheorganisatie. Bij elkaar vertegenwoordigen wij 42.000 ondernemers uit het mkb."

Netwerken en lobbyen

"ONL laat de stem van het Nederlandse midden- en kleinbedrijf horen in Den Haag", vervolgt Erik. "Daarvoor beschikken wij over het juiste netwerken. Over het mijne vertelde ik al. Mijn voorganger Hans Biesheuvel is gelukkig nog altijd nauw bij ONL betrokken. Anders dan ik, heeft hij weer een heel goed en uitgebreid netwerk bij de ministeries. Zo coveren we heel het speelveld." Behalve branchespecifieke zaken onder de aandacht brengen bij de politiek, houdt ONL zich ook bezig met overkoepelende thema's. In dat kader noemt Erik onder meer de regeldruk, verduurzaming, de congestieproblemen, de financieringsbehoefte, de positie van zzp'ers en de zero-emissiezones. "Wij maken ons hard voor het mkb. Dat doen wij door te lobbyen in Den Haag, problemen aan te kaarten in de media (Erik heeft bijvoorbeeld een wekelijkse column in De Telegraaf, red.) en het bedenken van oplossingen voor onderwerpen die voor ondernemers van belang zijn. Dat heeft

'ONL kan helpen om de boodschap van Drive op de juiste plaats te krijgen'

in de 12 jaar dat ONL bestaat al tot heel wat resultaten geleid. De totstandkoming van de Tegemoetkoming Energiekosten (TEK) in 2022, om maar iets te noemen."

Positief imago

Drive is sinds twee jaar aangesloten bij ONL. De rebranding die de vereniging heeft ondergaan juicht Erik van harte toe. "Politiek is emotie. We leven in een tijd waarin fossiele brandstoffen in brede kring negatieve emoties oproepen. Het wordt gezien als iets van het verleden, iets waar we van af moeten en geen plek heeft in de toekomst. Daar kun je het mee eens zijn of niet, maar dat negatieve imago is een gegeven. Dat Drive dat imago van zich wil afschudden is daarom heel verstandig. Bovendien doet de branche inmiddels veel meer dan alleen fossiele brandstoffen verkopen. Door de verbreding en verduurzaming van de bedrijfstak te benadrukken en aan te geven dat de branche een cruciale rol kan spelen bij de energietransitie van het wegverkeer, creëer je een positief imago. Dan kom je met een boodschap die de juiste emoties oproept en waarmee politici zich graag associëren. Als ONL kunnen we helpen om die boodschap op de juiste plaatsen te krijgen. Wij leggen als het ware de bal op de stip. Het is dan aan Drive om de bal in het net te schoppen. Maar met zoveel verstandige en gedreven mensen in de gelederen komt dat zeker goed." 🌱

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



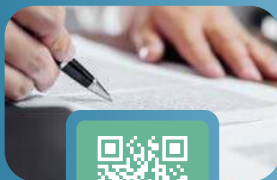
Waardebepaling station

Wij bepalen jouw
stationswaarde door de
analyse van diverse factoren



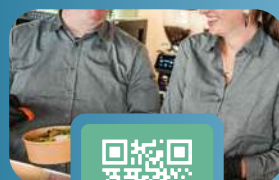
Planschade- procedure

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

Gerard Verveer geniet, maar gaat confrontatie nog uit de weg

Gerard Verveer verliet in februari 2021 het voorterrein van BP Ziedewij in Barendrecht en keerde nooit meer terug. Met de verhuur van zijn station aan De Haan Tankstations sloot hij een hoofdstuk van zijn leven af en brak er een nieuwe fase aan. Zijn 'life after petrol' bestaat onder meer uit hardlopen, de atletiekvereniging, reizen maken met de camper en zakelijke activiteiten.

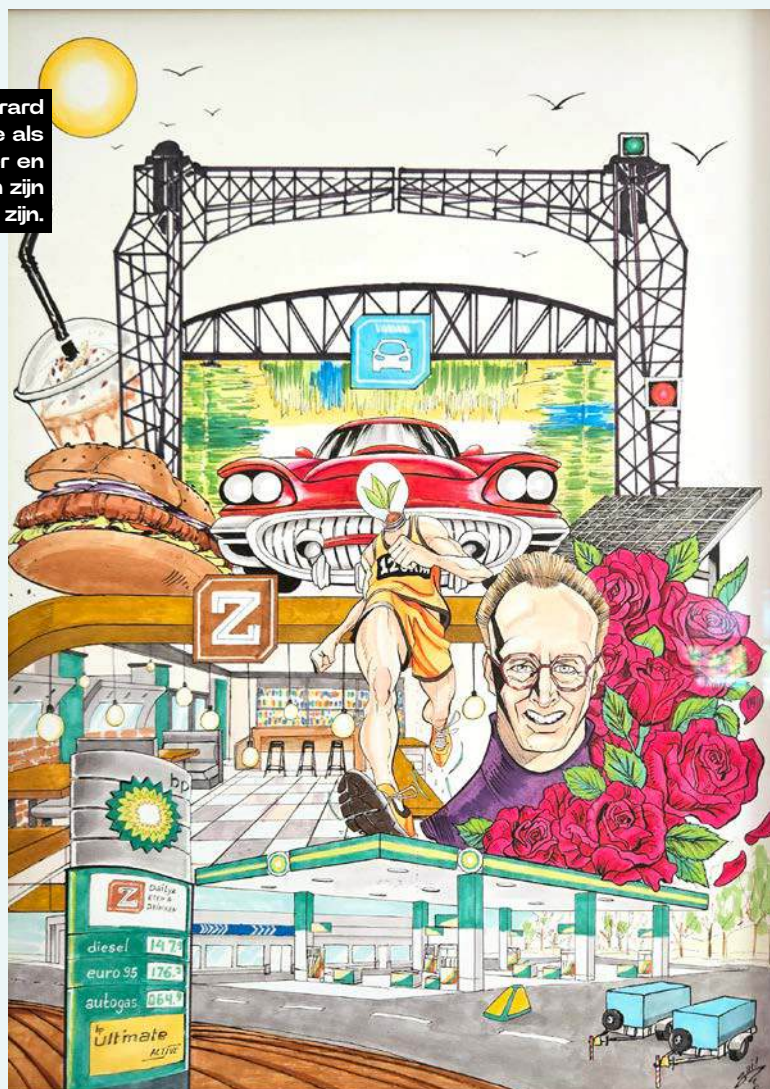
Tekst en foto's: Erik Stroosma



Maar waar houdt Gerard zich nu het meest mee bezig na het verhuren van de 'Pitstop van Barendrecht' aan De Haan? De antwoorden daarop lopen uiteen. Vraag het zijn dochter en zij zegt: "Hij is alleen maar aan het hardlopen." Vraag het Gerard zelf en hij antwoordt: "Dat valt best mee, hoor. Ik heb nu ook meer tijd voor andere activiteiten bij de atletiekclub, dus ben ik daar vaker dan toen ik nog energiestation-ondernemer was. Maar hier breng ik bijvoorbeeld ook veel tijd door", merkt hij op bij het passeren van de werkkamer in zijn woning. Hij zegt dit overigens wel terwijl hij in zijn hardlooptkleding loopt. Maar dat is, eerlijk is eerlijk, de 'schuld' van de Move On-fotograaf.

'Dat ik de exploitatie uit handen heb gegeven, daar kan ik prima mee leven'

Het kunstwerk dat Gerard Verveer kreeg toen hij stopte als energiestation-ondernemer en waarop allerlei aspecten van zijn (werkzame) leven te zien zijn.



Veel energie

"Hardlopen doe ik al vanaf mijn 15de", vertelt Gerard verder. "Ik ben nu 63 en beleef er nog steeds veel plezier aan. Ik heb altijd heel veel energie gehad. In mijn jeugd was je dan een druk kind. Van ADHD hadden we nooit gehoord, maar waarschijnlijk heb ik dat wel. Bij mij uit zich dat in heel veel energie en gauw afgeleid zijn. Op school zeiden ze: 'Gerard ziet elk vogeltje voorbijvliegen.' En dat is ook zo. Op het tankstation heb ik in de beginperiode veel achter de kassa gezeten. Dan zat je daar 'vast' op die plek terwijl je overal in de shop zaken zag die je meteen wilde oppakken. Nee, dat was, vanwege hoe ik ben, niets voor mij."

Ultralopen

Om zijn overvloedige energie kwijt te raken, besloot Gerard 's avonds een uurtje te gaan hardlopen. Daar voelde hij zich beter bij en is hij sindsdien blijven doen. "Ik werd lid van de atletiekvereniging en ben mij op lange afstanden gaan richten, op ultralopen; marathons en méér. 50-kilometer-lopen, 6-uur-lopen, 'Rondje Texel' (60 km, red), dat soort langeafstandslopen. Om dat aan te kunnen, loop

ik vier keer in de week. Afhankelijk van de training ren ik dan tussen de 15 en 40 kilometer. Vanuit mijn huis ben je zo bij de Oude Maas en daar kun je heerlijk lopen."

Ziel en zaligheid

Op de terugweg komt hij regelmatig vlak langs BP Ziedewij, het energiestation dat Gerard sinds februari 2021 verhuurt aan De Haan Tankstations. Stoppen doet hij er nooit. Tanken en wassen ook niet. Na zijn laatste werkdag is hij er nooit meer geweest. "In 1984 ben ik als energiestation-ondernemer begonnen. 40 jaar is dat een zeer belangrijk deel van mijn leven geweest. Heel mijn ziel en zaligheid heb ik daar ingestopt. Dat ik de exploitatie uit handen heb gegeven, daar kan ik prima mee leven. Het was er een goed

moment voor en ik heb er geen spijt van gehad, maar daar rondkijken, nee, dat moet ik niet doen."

Wakker liggen

Gerard legt uit waarom hij uit de buurt van BP Ziedewij, dat tegenwoordig de naam BP Barendrecht voert, blijft. "Kijk, ik deed het altijd op mijn eigen manier. Met als inzet om het optimale eruit te halen. Bij De Haan doen ze dat ook, maar wel op hun manier. En dat is ook logisch. Maar die werkwijze zal anders zijn dan de mijne. Als ik daar zou komen, zie ik dingen die ik anders zou doen. En ik ken mijzelf, dat gaat in mijn hoofd zitten en dan lig ik er 's nachts wakker van. De betrokkenheid is nog te groot voor een confrontatie. Het gevoel is nog te sterk.

Het was altijd mijn kindje, hè? Nee, laat mij daar maar lekker wegblijven. Het is prima zo."

Bewuste keuze

Het was een bewuste keuze om het station te verhuren, legt Gerard uit. "Toen ik tegen de 60 liep, ben ik gaan nadenken over de toekomst. Ik heb twee

kinderen en zij hebben geen belangstelling om de zaak over te nemen. Mijn zoon is civiel ingenieur en mijn dochter studeert verpleegkunde. Er was veel interesse voor het station en ik besloot op het goede aanbod van De Haan in te gaan. Ik ben nu nog jong en fit genoeg om andere zaken op te pakken en van het leven te genieten. Het was een grote

stap, maar uiteindelijk kostte het mij niet veel moeite om te stoppen. Mijn moeder had het er moeilijker mee. Zij was vanaf dag één bij het bedrijf betrokken en deed onder meer de administratie. In het begin miste zij het wel erg."

Meer rust en tijd

De verhuur van zijn energiestation leverde Gerard naar eigen zeggen meer rust op en tijd voor andere zaken. "Ik ben sowieso iemand die meer vooruitkijkt dan terugblijkt. Ik leef niet in het verleden; heb een heerlijk leven nu. Ik geniet van het hardlopen en de reizen die ik samen met mijn vrouw met de

'Ik richt mij op lange afstanden, op ultralopen; marathons en méér'

camper maak. Verder steken wij veel tijd in het beheren van de kantine van de atletiekclub, organiseer ik alle trainingen voor de Marathon Rotterdam en zit ik in de loopsectie van de vereniging. Ook ben ik nog zakelijk actief. Ik houd mij onder meer bezig met het verstrekken van kortlopende financieringen aan mkb-bedrijven hier in de regio Barendrecht. Daarnaast heb ik een idee in mijn hoofd dat ik aan het uitwerken ben. Wat dat plan is? Nee, dat houd ik voorlopig nog geheim. Maar zodra het naar buiten mag komen, is Move On de eerste die het hoort", besluit Gerard met een lach. 🌀

Een 'way of life' noemt Gerard de manier waarop hij met zijn grote passie hardlopen omgaat.



Vindersloon of diefstal?

Per telefoon en mail komen elke week interessante vragen binnen bij het secretariaat. De (arbeidsrecht)juristen van Drive zitten daar klaar om de leden te helpen bij vragen die zij hebben en zaken waar zij tegenaan lopen. Een van die vragen ging over verloren goederen op een energiestation; is het vindersloon of diefstal?

Het kan de beste overkomen, ergens per ongeluk iets laten liggen. Precies zo iets deed zich voor bij een energiestation in Zeeland. Een Duitse badgast besloot na een heerlijke stranddag zijn camper nog even vol te gooien voordat hij zijn weg vervolgde. Daarbij liet hij per ongeluk zijn zonnebril op de tankinstallatie liggen. Een van de stationsmedewerkers maakte aan het einde van de dag een afsluitende ronde over het voorterrein en trof het verloren goed aan. Hij besloot de merkzonnebril in zijn zak te steken en deze niet als gevonden voorwerp op het station neer te leggen.

Eerlijk gevonden

De volgende dag meldde de Duitse klant zich met de vraag of zijn zonnebril gevonden was op het voorterrein. Nadat de camerabeelden waren gecheckt, werd de eigenaar van het energiestation geconfronteerd met de actie van zijn medewerker. Hij stapte op hem af en vroeg hem de zonnebril zo snel mogelijk

terug te geven. De werknemer weigerde en nam het standpunt in dat hij de bril eerlijk had gevonden en daarom het recht had die zichzelf toe te eigenen. De werkgever nam daaropvolgend contact op met het Drive-secretariaat om zich te laten informeren over de gevolgen van die actie.

Ontslag op staande voet

De actie van de werknemer kan mogelijk gekwalificeerd worden als diefstal, wat een geldige reden oplevert voor ontslag op staande voet. Aan zo'n ontslag zijn echter veel meer eisen verbonden en het opleggen van die sanctie levert ook niet altijd het gewenste effect op. Omdat bij het vinden van een voorwerp bijvoorbeeld niet altijd sprake is van diefstal.

Deëscalatie

Het advies van de Drive-jurist is vaak gericht op deëscalatie en het gezamenlijk komen tot een oplossing. Dat was in

Hij besloot de merkzonnebril niet als gevonden voorwerp op het station neer te leggen...

dit geval ook zo, want het luidde: laat de werknemer op gesprek komen en confronteer hem met de beelden. Als hij voet bij stuk houdt, laat hem dan weten wat de gevolgen zijn (ontslag, geen uitkering, mogelijke aangifte van de klant). Gelukkig maakte de werknemer de juiste keuze en kwam het verloren voorwerp weer bij de rechtmatige eigenaar terug. 🌿

Transitiestation Greenpoint Asten draait als een tierelier

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Bij Greenpoint Asten komen het heden, het verleden en de toekomst van het familiebedrijf van Willemjan van Golstein Brouwers bij elkaar. Aan het stuk grond waarop deze clean energy hub staat, zit een bijzonder verhaal vast. Met de bouw van een shop en verdere uitbreiding van de snellaadfaciliteiten hoopt Willemjan daar volgend jaar een nieuw hoofdstuk aan toe te voegen.

'Zonder dat ik dat wist, wilde mijn vader hier ooit ook een tankstation bouwen'

"Greenpoint Asten is nu nog een onbemand station", vertelt de 61-jarige Willemjan. "Dat komt omdat we in eerste instantie alleen een vergunning kregen voor het bedienen van bedrijven. B2B dus. Dat had volgens de gemeente te maken met het bestemmingsplan. Het station ligt op een bedrijventerrein (Florapark) en daar zou geen verkoop aan consumenten zijn toegestaan. In 2019 zijn we geopend en de eerste drie jaar was het station alleen toegankelijk voor vrachtwagens en bedrijfs- en zakelijke leaseauto's. Om dat te waarborgen hadden we slagbomen, camera's voor kentekenherkenning,

vrachtwagensluizen; het leek wel big brother. Wet- en regelgeving in Nederland zit soms heel krom in elkaar, want in hetzelfde gebied mocht een brocanterie wel aan consumenten verkopen. De toenmalige Europarlementariër Toine Manders (VVD) schoot ons te hulp. Hij gaf aan dat de EU-dienstenrichtlijn energiestations op bedrijventerreinen wél toestond om consumenten te bedienen. De gemeente heeft uiteindelijk de vergunning aangepast en sinds twee jaar is ons station voor iedereen toegankelijk."

Op de toekomst gericht

Willemjan spreekt van 'we' en 'ons' omdat hij Greenpoint Asten samen met de Van Kessel Groep exploiteert. "Shell verlengde, tegen onze wens in, het contract dat wij voor het station aan de Nobisweg in Asten hadden niet", vertelt het kersverse Drive-bestuurslid. "Vanaf dat moment ben ik mij gaan oriënteren op een tweede locatie. Middenin de dorpskern van Asten hebben we al ongeveer 60 jaar een tankstation (Shell Peelland, red.). Tien



Wij hebben slimme snelladers van Kempower waar ik heel enthousiast over ben'

jaar geleden liet ik mijn oog vallen op een kavel van een nieuwe bedrijventerrein dat aan de rand van het dorp ontwikkeld werd. Op die strategische plek, vlakbij de op- en afrit van de A67 en op een steenworp afstand van de N279 ('s-Hertogenbosch-Roermond), wilde ik een op de toekomst gericht transitiestation te openen. Joan van Kessel zit hier in de regio met zijn bedrijf (Zuidoost-Brabant, red.) en hoorde daarvan. Mijn idee sloot goed aan bij de plannen die van Van Kessel had met zijn Greenpoint-concept, waarbij de nadruk op duurzame brandstoffen en schone energie ligt. Met Joan ben ik om de tafel gaan zitten en wat hij te bieden had, was heel interessant. Ik sprak ook met andere partijen, maar koos voor Van Kessel. Ook vanwege de korte lijnen daar. De exploitatie doen we samen, op basis van een fiftyfifty-verdeling. We opereren onder de vlag van Greenpoint en Van Kessel levert de brandstof."

Willemjan van Golstein Brouwers

Slimme snelladers

Die brandstof bestaat uit HVO100, HVO20, ADBLue, Van Kessels CO₂-neutrale diesel TRAXX Zero en reguliere diesel en Euro95. Daarnaast beschikt de clean energy hub over zes DC-snelladers. "Over de A67 gaat veel vrachtverkeer. Daar zitten steeds meer elektrische trucks bij. Het laadplein bij ons station heeft een doorrijhoogte van vijf meter en ruime in- en uitritten waardoor de laadpalen ook voor lange vrachtwagens bereikbaar zijn. Wij hebben slimme snelladers van het merk Kempower waarmee met flexibele snelheid geladen kan worden. Tussen de 400 en 800 volt. Daar ben ik heel enthousiast over. Met dat systeem kunnen we het optimale uit onze netaansluiting van 500 kW halen. Het verkrijgen van die netaansluiting had heel wat voeten in aarde. Voor de locatie hadden we bij netbeheerder Enexis een vermogen gereserveerd van 500 kW. Op het moment dat in deze regio netcongestie ontstond, wilde Enexis van die afspraak af. Dat zou een streep zetten door onze plannen. Jurist Donald Nelson van Drive (toen nog BETA) heeft ons toen goed geholpen en kreeg voor elkaar dat we toch de afgesproken aansluiting kregen."

Waterstof

"Met onze supersnelle laadpalen kunnen elektrische vrachtwagens in 40 minuten opladen", vervolgt Willemjan. "In die tijd kunnen zij hun verplichte rust houden. Bij het station bieden we daar nu nog geen faciliteiten voor. Daarom willen we een shop bouwen waar chauffeurs en andere klanten onder andere iets kunnen eten en drinken en gebruikmaken van een toilet. Bij de bouw willen we ook het aantal oplaadmogelijkheden uitbreiden op het terrein. Voor de extra stroom, die daarvoor nodig is, moeten we nog een oplossing bedenken. Een energy hub vormen met bedrijven in de omgeving die zonnepanelen op hun daken hebben, zou bijvoorbeeld een optie kunnen zijn. Zo breiden we het bedrijf stap voor stap uit. Dat geldt ook voor ons andere station, waar we met een complete metamorfose bezig zijn."



Ook waterstof aanbieden maakt deel uit van de plannen van Greenpoint Asten voor de nabije toekomst. "De vergunningen hebben we, maar onder meer vanwege de exploitatiekosten zal er echt meer subsidie bij moeten willen we daartoe overgaan. De wil is er, de vergunning ook, maar het moet wel rendabel zijn. Dat met een transitiestation als dit een goede businesscase te behalen is, bewijzen we met deze locatie. Het draait als een tierelier en we zien de vraag steeds meer toenemen."

Kippenvel

Dat Willemjan zag dat de plek waar Greenpoint Asten staat een 'gouden locatie' is, zoals TankPro ooit schreef, had hij niet van een vreemde. 40 jaar geleden zag zijn vader dat ook al. "Zonder dat ik dat wist. Mijn vader is jong overleden, in 1988. Ik kwam erachter toen ik een oude ordner leegmaakte. Daarin zat een aan de gemeente gerichte brief. Een makelaar, die mijn vader in de arm had genomen, deed daarin een bouw-aanvraag voor een tankstation op exact dezelfde plek. Dat mijn vader in die omgeving graag een tankstation wilde, is niet zo gek. Maar op precies dezelfde locatie?! In de jaren tachtig stond hier nog helemaal niets en waren er tal van plekken in die omgeving waarvoor hij had kunnen kiezen. Zijn aanvraag werd door de gemeente afgewezen. Dat ik 35 later erin geslaagd ben om zijn plan alsnog te realiseren, bezorgde mij wel kippenvel toen ik dat ontdekte." 🦋

'We breiden het
bedrijf stap voor
stap steeds
verder uit'



In de voetsporen

1 juli was het precies een jaar geleden dat ik mijn functie als algemeen directeur van Ototol overdroeg aan Marco Lammering. Als familie maakten wij de keuze om niet meer operationeel werkzaam te zijn binnen ons bedrijf. Wel zijn we als eigenaren nog steeds betrokken en verbonden aan onze mooie en dynamische onderneming, die continue inspeelt op veranderingen. Zo ook op de per 1 juli van kracht zijnde wet op de nieuwe tabaksregels. Op al onze stations is die verandering goed te merken aan de omzet. We hopen natuurlijk dat de verkoop van andere producten daarvan structureel meeprofiteert. De zomermaanden hebben echter zo hun eigen dynamiek. Daarom trekken we voorlopig nog even geen conclusies.

Voor mij is er in het afgelopen jaar veel veranderd. Ik ben niet langer directeur, maar eigenaar. Aan die nieuwe rol moest ik best wennen. Want wanneer ben je als eigenaar betrokken en wanneer wordt het bemoeien? Ik geloof dat alles steeds meer op z'n plek valt als het daar om gaat en de nieuwe directie doet het uitstekend.

De verandering in de bedrijfsstructuur leidde tot het schrijven van een familie-eigendomsstrategie. Daarnaast maakten we een start met het opstellen van een familiestatuuut. Heel interessant en leuk om in onze familiegeschiedenis te duiken en te lezen hoe het allemaal begonnen is. Zo is mijn opa Wim het bedrijf ooit gestart met zijn broer. Op een bepaald moment besloten zij de onderneming te splitsen. De één ging verder met het transportbedrijf en de ander (mijn opa) met de garage en de pomp. Mijn vader Martin en zijn broer Hans traden in zijn voetsporen en besloten ruim tien jaar geleden het bedrijf eveneens op te splitsen. Zo ontstond Tanqplus.

In die zin doorbraken mijn broer Willem-Bas en ik de 'familietraditie'. We splitsten het bedrijf niet, maar zijn samen eigenaar gebleven. Terugkijkend op die familiegeschiedenis ben ik trots. De keuzes in het verleden zijn, voor zover ik weet, altijd in

goede harmonie verlopen. Dat kan ook heel anders, weet ik. Wij hechten veel belang aan onze familieband en prijzen ons gelukkig dat we alles in goede harmonie geregeld hebben.

Na een korte periode van gewenning aan mijn nieuwe rol van eigenaar, trad ik op 12 juni, door voorzitter te worden van Drive, opnieuw in de voetsporen van mijn vader. Ook dat is even wennen. Als voorzitter hoop ik samen met de leden en het bestuur de vereniging verder op de kaart te zetten. Een belangrijke eerste stap hierin is het gesprek aangaan met onze politieke stakeholders.

Op 9 oktober trekken we naar Den Haag. In Nieuwspoor presenteren we ons met een heldere boodschap. Wij willen de politiek ervan overtuigen dat Drive actief met hen en de andere stakeholders wil samenwerken om met elkaar werk te maken van de zo noodzakelijke energietransitie. En bovenal dat energiestationondernemingen onmisbaar zijn bij het faciliteren van die transitie voor het verkeer en vervoer over de weg.

Charlot van Tol is mede-eigenaar van energiestation-onderneming Ototol en voorzitter van Drive.

Reageren? charlot@ototol.nl



Greenwashing tegenover gezond verstand



Drive ondernemersadviseur
Christiaan van der Straaten.

Door alle (toekomst)bewegingen in de petrolmarkt is er ook veel aan de hand op het gebied van energiestation-vastgoed. Reden om in deze editie van Move On Magazine te beginnen met een nieuwe rubriek: 'Energiestation-vastgoed in ontwikkeling'. Daarin doet ondernemersadviseur Christiaan van der Straaten van het Drive-secretariaat onder meer uit de doeken waar hij in zijn dagelijkse praktijk mee bezig is en zoal tegenaan loopt.

"Op een aantal locaties in het land onderzoeken we of daar nieuwe energiestations gebouwd kunnen worden", zegt Christiaan. "Uiteraard is het dan altijd een hot item welk programma gerealiseerd gaat worden. Al snel komt dan de energietransitie aan de orde. Fascinerend is het om te constateren hoeveel visies en meningen er daarover zijn. De ene partij weet met veel stelligheid te beweren dat waterstof niets wordt en dat elektrisch laden voor trucks nog een lange weg te gaan heeft. De ander gaat er vanuit dat we over vijf jaar niet meer op fossiel rijden."

In de verdomhoek gezet

"Ook wordt er soms een waterscheiding gemaakt tussen zogenaamde fossiele brandstofpartijen en de duurzame energiepartijen", vertelt Christiaan verder. "Ik kan mij er de ene keer over verbazen en de andere keer maakt het mij boos als ondernemers, die brandstof verkopen, in de verdomhoek

worden gezet. Volgens mij is de kern van de transitie namelijk dat we in een veranderingsfase zitten waarvan we de uitkomst niet exact weten. Veel zal afhangen van de beschikbare middelen, zoals grondstoffen en de ontwikkelingen in de techniek. Uiteraard is ook het overheidsbeleid bepalend en bovenal de consistentie daarvan."

Slimme keuze

Regelmatig bekruipt mij het gevoel dat er heel veel 'groen en duurzaam' aan een plan wordt toegevoegd om de gunst van de overheid te krijgen. Er wordt dan bewust afstand genomen van zogenaamde fossiele partijen en/of brandstof. Vanwege het modieuze beeld dat we de wereld moeten redden door heel snel afscheid te nemen van olie, is het duurzame narratief ook aantrekkelijk om over te nemen. En zo zien we dat partijen grondposities weten te bemachtigen vanwege de belofte dat zij duurzame brandstoffen gaan verkopen. Of hun

'Regelmatig heb ik het gevoel dat er veel 'groen en duurzaam' aan plannen wordt toegevoegd om de gunst van de overheid te krijgen'



businesscases levensvatbaar zijn, moet dan nog maar blijken. Ook vraag ik mij af of daarmee wel echt duurzaam wordt ingericht. Een vastlopend energienetwerk en overal laadpalen plaatsen, lijkt mij niet de beste oplossing. Het realiseren van een klein fijnmazig netwerk met een hoogwaardig aanbod lijkt mij doelmatiger. Het zorgen voor locaties waar het complete aanbod is, komt mij voor als een slimme keuze."

Opkomende trend in biobrandstoffen

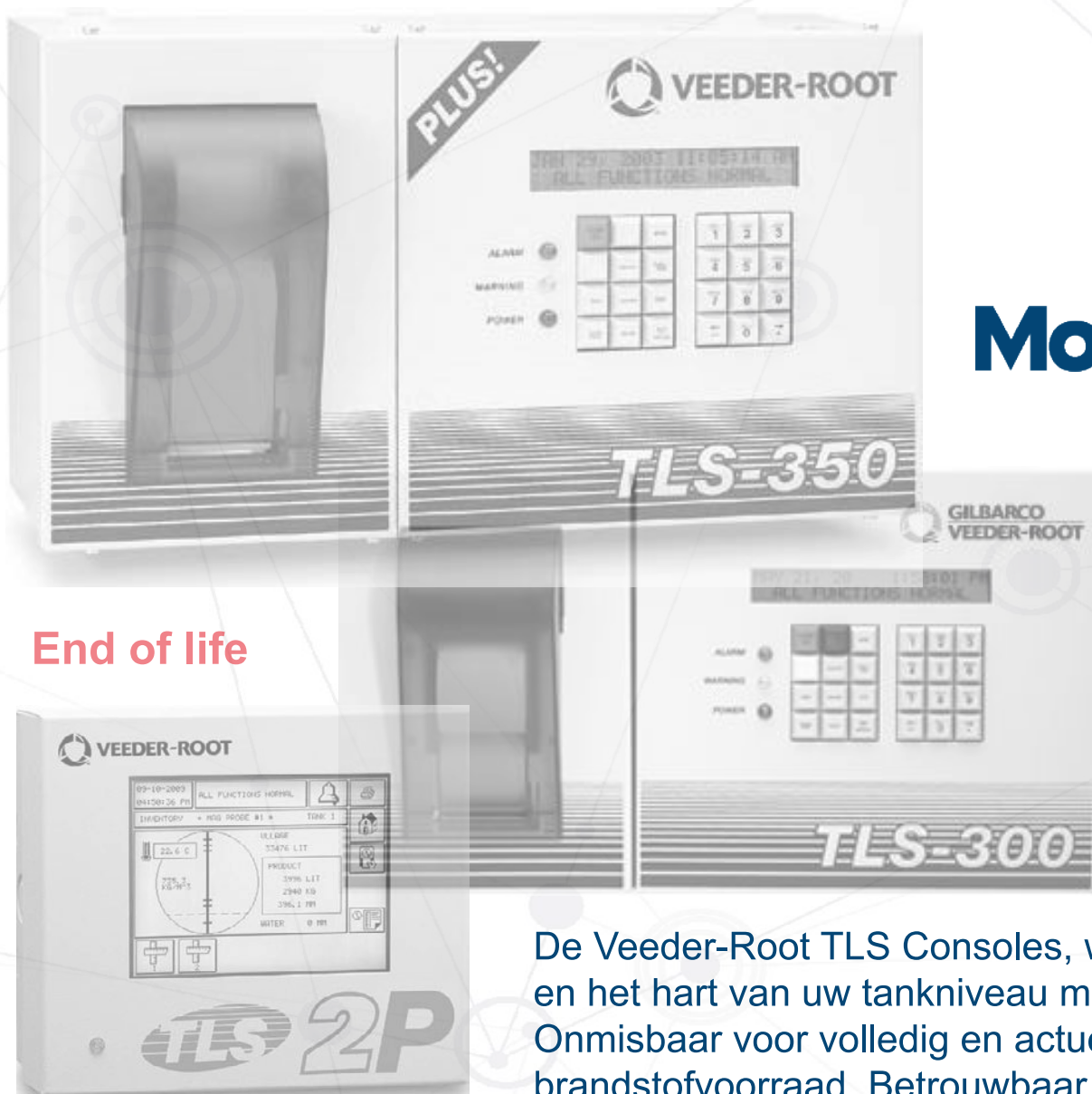
"Volgens mij is het eerlijke verhaal dat we langzaam maar zeker een ander wagenpark gaan zien. Wij zullen onze locaties aan die ontwikkelingen aanpassen en kunnen dit prima doen vanuit de bestaande verdienmodellen. De energielocaties die wij nu tekenen, zijn dan ook goed geëquipeerd voor de toekomst. Eerst zal er nog vooral fossiel aanbod zijn en later steeds meer

EV. Gelukkig zien we nu een opkomende trend in biobrandstoffen en ook (bio)gas lijkt een revival te maken."

Wereldverbetersaars of wereldvreemd?

"Erg leuk om plannen te maken waarbij we rekening houden met de toekomstige ontwikkelingen. De ondernemers waarvoor wij werken, zijn vaak al generaties lang actief in de energiesector en weten prima met veranderingen om te gaan. Dat het aanbod op het voorterrein de komende tijd wat wijzigt, is heus een beetje spannend, maar geeft ook weer ruimte voor ondernemerschap. New kids on the block, die menen dat we in een paar jaar een shift maken, komen op mij altijd wat wereldvreemd over. Terwijl ze vaak zelf menen wereldverbetersaars te zijn." 🌱

100 JAAR JUBILEUM



De Veeder-Root TLS Consoles, wereldstandaard en het hart van uw tankniveau meetsysteem. Onmisbaar voor volledig en actueel inzicht van uw brandstofvoorraad. Betrouwbaar en goed voor decennia probleemloze inzet.

Toch zijn bovenstaande TLS Consoles al enige tijd uit productie, niet meer leverbaar en “End of Life”. Reparatie is vaak niet meer mogelijk of extra duur door beperkte reserve onderdelen.

Mokobouw biedt voor het 100 jarig jubileum een unieke upgrade actie

MOKOBOUW, ALLES WAT U KUNT BEDENKEN RONDOM TANKEN



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

UPGRADE ACTIE



TLS4B Console, ATEX, with touchscreen, EDIM

€ 1.971,00

TLS4B Application software, 6 universal inputs

€ 1.818,00

Lijstprijs

€ 3.789,00

UPGRADE ACTIE

- Voorrijden
- Demontage oude console
- Installatie TLS4B console
- Instellen en programmeren
- Testen, opleveren

€ 2.500,00 ALL-IN

De TLS4B biedt de meest nauwkeurige oplossing voor uw brandstofbeheer en laat zich eenvoudig koppelen aan het web-based wetstock management programma, Insite360. Bij deze actie krijgt u ook 3 maanden gratis bij het afsluiten van een abonnement



Kijk voor alle actievoorwaarden of andere consoles op onze website. Actie geldig tot en met 31-12-2024



GILBARCO
VEEDER-ROOT



INSITE360

Gecu zet opnieuw juiste stap

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Decennialang waren in Culemborg de naam Geurts en 'garage' met elkaar verbonden. Dat eindigde op 1 augustus. Op die datum kreeg Vakgarage Gecu een nieuwe eigenaar. Frans en Conny Geurts richten zich nu volledig op de exploitatie van hun tankstation, laadplein en autowasfaciliteiten, die samen ook de naam Gecu (komt van Geurts Culemborg) dragen.

'Steeds de juiste stap' is de titel van het boekje dat Autobedrijf Gecu in 2012 uitgaf ter gelegenheid van het 75-jarige bestaan. "Dat gold voor toen en ook voor nu", vertelt Conny Geurts. "Stoppen met het autobedrijf is voor ons de juiste stap." Frans knikt en zegt: "Na bijna 35 jaar is het wel een grote stap. Het duurde daardoor bij mij wel even voordat ik er echt klaar voor was, maar inmiddels sta ik er helemaal achter. We hebben twee zoons, Max en Bart, en die hebben geen interesse om het bedrijf in te gaan. Max werkt bij Defensie en heeft het daar goed naar zijn zin. Bart heeft weliswaar net als ik de IVA Business School gedaan, maar wil meer de commerciële kant op. Conny en ik zijn beiden 56 en dan kom je op een leeftijd dat je gaat kijken wat je verder nog wil, met het bedrijf en persoonlijk. Mijn gezondheid speelt daarbij een belangrijke

rol. Een aantal jaar geleden ben ik ernstig ziek geweest. Daarvan ben ik gelukkig helemaal genezen, maar mijn energieniveau is sindsdien wel lager. Wil je op een goede manier doorgaan en het autobedrijf richting de toekomst verder doorontwikkelen, dan moet je daar volledig voor kunnen gaan en er heel veel energie in steken. Daarvoor ben ik niet meer de juiste persoon en daarom is dit de een goede stap voor ons."

'We beschikken over veel ruimte en de mogelijkheden voor verdere groei'



'Met het investeren in
laadpalen bereiden we ons
voor op de toekomst'

Frans en Conny Geurts verkochten hun autobedrijf en steken
nu al hun energie in Gecu Wassen – Tanken – Opladen.

Meer energie

Conny beaamt dit. "Het is niet alleen de fysieke belasting van het leiden van een bedrijf, maar vooral ook de mentale. We zitten nu vlak voor de overnamedatum (Move On sprak Frans en Conny Geurts eind juli) en zijn druk bezig met opruimen, leegmaken en inpakken. We zijn veel lichamelijk bezig, lopen veel te tillen en te sjouwen, maar Frans heeft al nu veel meer energie dan toen hij nog volledig de directeursfunctie vervulde. We gaan ons nu helemaal op het tankstation, het laadplein en de wasboxen en de wasstraat richten. Met dat onderdeel gaan we onder de naam Gecu Wassen – Tanken – Opladen door als ondernemers. Maar het betekent wel dat er meer rust komt en tijd voor andere dingen, zoals varen met onze boot."

Tot het uiterste

Brandstof verkopen maakt al lang deel uit van het familiebedrijf. Op de foto, die op de voorkant van het jubileumboekje uit 2012 staat, is de Shell-stoepomp bij het garagebedrijf goed te zien. Frans: "Die is genomen in de Dahliastraat hier in Culemborg, in de tijd dat het bedrijf nog van mijn opa (Frans Geurts, red.) was. Later stond er een pomp van het inmiddels vergeten merk Yard. Mijn opa is niet oud geworden. Hij overleed in 1971 op 54-jarige leeftijd. Mijn vader (Otto Geurts, red.) heeft de garage toen overgenomen. Wij woonden pal naast het bedrijf. Klanten die kwamen tanken, werden in die tijd nog bediend. Als mijn broer en ik thuis waren en we hoorden het

belletje waarmee klanten aangaven dat ze wilden tanken, dan gingen we tot het uiterste om er als eerste bij te zijn. Niet omdat we dat tanken nu zo leuk vonden, maar om de fooi die je vaak bij het afrekenen kreeg en die we van onze ouders mochten houden."

Goedkoop Tanken

"In 1980 verhuisden we naar de huidige locatie aan de Randweg op bedrijventerrein Pavijen", vervolgt Frans. "Daar zijn het autobedrijf en tankstation verder uitgebouwd en werden we merkdealer van achtereenvolgens Honda, Daihatsu en Škoda. In de Dahliastraat was mijn vader al dealer van OM bedrijfswagens, het Russische Scaldia en Mazda (dat meeverhuisde naar de Randweg, red.). Škoda haalden we binnen in de tijd dat dit merk net in opkomst was. Dat was in 2001, het jaar dat Conny en ik het bedrijf overnamen van mijn ouders. Na een grote reorganisatie van het dealernetwerk van Škoda gingen we door als universeel autobedrijf. Eerst met de formule van Auto Totaal Service en de laatste jaren met die van Vakgarage. Met dat concept zet RH Autotechniek van Ruben Holtslag het bedrijf ook voort. Bij het tankstation voerden we in de loop van de tijd ook verschillende merken. Na Chevron waren dat Aral en OMN (Shell). Nu werken we al weer 29 jaar naar volle tevredenheid samen met leverancier Den Hartog. Eerst onder de vlag van Autofood en sinds 2019 met GT24 als merk, wat staat voor Goedkoop Tanken 24 uur per dag."



Vooruitstrevend

Dat 24 uur per dag tanken, kan bij Gecu al sinds 1981. "Mijn vader was een voorzichtige ondernemer die risico's zoveel mogelijk meed. Maar met het overgaan naar een onbemande pomp was hij weer heel vooruitstrevend. In die tijd was hij een van de eersten. Dat werkte toen nog uitsluitend met een tankpas. Aan het einde van de maand kreeg je als klant een rekening. Die administratie werd allemaal met de hand gedaan en was zeer tijdrovend. Echt een gigaklus. Maar hij is er desondanks mee doorgegaan en dat was maar goed ook.

De vader van Conny had een pas van ons en zo nu en dan kwam zij daarmee tanken. 'Leuke meid, die Conny', dacht ik als ik haar zag. Toen we beiden het huis uit gingen, kwamen we toevallig in dezelfde flat te wonen. Daar kwamen we elkaar regelmatig tegen en bloeide de liefde op."

Vier snelladers

Conny hoort Frans' 'love story' lachend aan. "Zo ben ik inderdaad in het bedrijf gekomen. Het beheer en de exploitatie van het tankstation, laadplein en autowasgedeelte pakken we nu ook samen op. Op het terrein naast het autobedrijf hebben we de beschikking over veel ruimte, wat de mogelijkheid

'Er komt nu
meer rust en
ook tijd voor
andere dingen'



biedt voor verdere groei. Behalve het tankstation hebben we daar drie wasboxen en een rollover. Die rollover schaften we in 2022 aan. Een investering in de toekomst zijn ook de vier laadpalen die we in maart in gebruik namen. Het zijn snelladers van Kempower waarmee je tot 300 kW per uur kunt laden. Ze zijn ook geschikt voor vrachtwagens en bestelauto's. De plekken zijn zo aangelegd dat die er makkelijk bij kunnen. De aansluiting via Liander had veel voeten in aarde en zorgde ook voor vertraging. In het begintraject zijn we goed geholpen door Donald Nelson, die toen nog als jurist voor BETA werkte. Aan zijn advies en inspanningen hebben we veel gehad. De laadpalen staan er nu ongeveer een half jaar. Het loopt boven verwachting. Per maand zie je het gebruik ervan toenemen."

Fles port uit 1937

"Met die investering bereiden wij ons voor op de toekomst", geeft Frans aan. "Maar eerst maken we vanavond de cirkel rond door met mijn ouders en het personeel te gaan eten in Beusichem. In het pand waar mijn opa in 1937 het bedrijf begon, zit nu een restaurant. Een betere plek voor een afscheidsetentje kunnen wij ons niet bedenken (als finale afsluiting heeft Frans op 31 juli met zijn ouders en Conny in de lege showroom met een fles port uit 1937 nog herinneringen opgehaald, red.). Dan komt er een einde aan de combinatie van de naam Geurts en garagebedrijven hier in de regio. Op een gegeven moment waren er zelfs vier met die naam in Culemborg. Mijn vader vindt het wel jammer dat we niet de 90 jaar hebben vol kunnen maken als bedrijf, maar wij hebben er vrede mee en zijn helemaal klaar voor de volgende stap. Nou

ja, nog niet helemaal, want we zijn nog op zoek naar iemand die als wij er niet zijn het terrein beheert. Als lezers daar een kandidaat voor weten, horen wij het heel graag." 



De voorkant van het jubileumboekje dat Gecu in 2012 uitgaf.

Klassikale leiderschapstraining nu ook voor kleinere ondernemingen

Dit najaar komt Power Up! met een variant op een hooggewaardeerde bestaande training. Het gaat om de klassikale training Succesvol Leidinggeven voor Stationsmanagers. Die is nu ook beschikbaar voor kleinere energiestationondernemingen. “In deze speciaal voor de branche ontwikkelde en afgestemde training kunnen stationsmanagers hun leiderschapskwaliteiten naar een hoger niveau tillen.”

“Tientallen stationsmanager en assistentmanagers hebben de klassikale training Succesvol leidinggeven inmiddels doorlopen”, vertelt Pauline Forma van Drive Opleidingen. “Uit de feedback van de deelnemende bedrijven blijkt dat hun managers daar dagelijks de vruchten van plukken. In de energiestationbranche komt het regelmatig voor dat goed functionerende medewerkers, die vaak al langere tijd in dienst zijn, doorstromen naar een leidinggevende functie. Hoewel zij daar in veel gevallen prima geschikt voor zijn, blijkt dat leidinggeven in de praktijk niet altijd mee te vallen. Medewerkers zijn mondig, hebben een eigen mening en nemen niet alles voor zoete koek aan. Om het beste uit zichzelf en hun team te halen, kunnen veel managers

wel wat ondersteuning gebruiken. Die handvaten bieden wij, in de vorm van praktische inzichten en tools, in deze training aan. En omdat het klassikaal is, leren deelnemers ook van elkaar en versterken ze elkaar.”

Lonely at the top

“Het is lonely at the top wordt wel gezegd”, geeft Claudia Leeuwenkuyl van Drive Opleidingen aan. “Zo ervaren stationsmanagers het, ondanks de ondersteuning die zij van hun werkgevers krijgen, soms echt. Ervaringen delen met andere managers en ontdekken dat die tegen dezelfde zaken aanlopen als zij, zorgen ervoor dat stationsmanagers zich minder alleen voelen in hun functie, zelfverzekerder worden en zich ontwikkelen tot succesvollere leidinggevers. Het effect daarvan op een station is groot. Het leidt tot een betere werksfeer, een gemotiveerder team en een lager ziekteverzuim. Zoals Pauline al aangaf, bieden we deze klassikale training al enige tijd aan. Tot nu toe was die gericht op grotere energiestationondernemingen, bedrijven met voldoende stationsmanagers om een klas te vullen. Vanuit de markt kregen we de vraag of we

'In de training kunnen stationsmanagers hun leiderschapskwaliteiten naar een hoger niveau tillen'



Pauline Forma (links) en Claudia Leeuwenkuyl van Drive Opleidingen: "Investeren in de leiderschapstraining voor stationsmanagers is de moeite meer dan waard."

Wat zeggen cursisten?

Een van de managers die de klassikale training Succesvol Leidinggeven voor Stationsmanagers heeft gevolgd, is Joey Limes. Hij is site-manager bij een bp/AH to go-station in Hendrik-Ido-Ambacht. "Als ik de training in één woord moet omschrijven, dan zeg ik 'praktisch'. Je krijgt veel tools aangereikt die je meteen in de praktijk kunt toepassen, zoals gesprekstechnieken. Die gebruik ik dagelijks en helpen mij enorm bij het uitoefenen van mijn functie. Dat het een klassikale training is, is ook een groot voordeel. Van de interactie met de andere cursisten leer je heel veel. Weet je wat een echte eyeopener was? Dat je elkaar gewoon kunt bellen als je ergens tegenaan loopt; hoe zou jij dit oplossen? Dat is iets heel simpels natuurlijk, maar als je elkaar niet kent, doe je dat niet gauw. Na deze training doen we dat wel en dat werkt heel fijn."

cursisten. In deze opzet wordt de klas gevormd door stationsmanagers van verschillende ondernemingen. Het klassikale gedeelte vindt plaats op een centrale locatie. De training start in oktober en eindigt in februari. Aan het begin van het traject is er een één-op-één online intakegesprek met de trainer. Die duurt een uur en staat gepland voor donderdag 19 september."

deze training ook geschikt konden maken voor kleinere ondernemingen. Samen met een professioneel trainingsbureau, dat bij de sessies zelfs een acteur inzet, zijn we aan de slag gegaan. De aangepaste training kunnen we dit najaar aanbieden."

Successen vieren

"De training richt zich op het verbeteren van communicatievaardigheden, conflictbeheersing, teambuilding en persoonlijke ontwikkeling", legt Pauline uit. "Er zijn vier klassikale bijeenkomsten, twee van een hele dag en twee van een halve dag. Tussen de trainingsdagen zit drie à vier weken. In de tussentijd houdt de groep via een online intervisie contact om casussen te bespreken en elkaar te adviseren. Het traject wordt afgesloten met een meeting voor reflectie en het vieren van elkaars successen. De training biedt plaats aan acht

Levert veel op

"Dat deze training stationsmanagers en de ondernemingen waar zij werken veel oplevert, is wat wij steeds weer terug horen van deelnemende bedrijven", benadrukt Claudia. "Dat maakt investeren hierin de moeite waard. Speciaal voor Drive-leden kunnen we de training aanbieden voor 1760 euro per persoon, exclusief btw en locatiekosten. Voor meer informatie, vragen of inschrijving van een of meerdere stationsmanagers kun je ons mailen (opleidingen@drivenederland.nl) of bellen (085 00 71 362). Wees er snel bij, want het aantal plaatsen (acht) is dus beperkt." 🌀

Zomervakantie voorbij?

Met een frisse start weer
aan de slag!



Ontdek onze e-learnings
op mijnpowerup.nl

*Een greep uit
onze e-learnings*



MODULE

Welkom bij de
carwash

25 MIN



MODULE

Voedsel-
veiligheid

40 MIN



MODULE

Positiviteit op
de werkvloer

10 MIN



MODULE

BHV
Basis

80 MIN

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Kwajongens naar de voorgrond, Tanqplus naar de achtergrond



Het gesprek met Kwajongens begint verrassend als twee vrouwen zich daarvoor melden. Kwameiden? Nee, want twee 'jongens' melden zich later ook. Die houden zich echter op de vlakte en willen al helemaal niet op de foto. Dus vertellen Kelly van Rijn-van Tol en Kaylee Poleij hoe het precies zit met Tanqplus en de formules Kwajongens en Wasbij en de verdere uitrol daarvan.



Kelly van Rijn-van Tol (rechts) en Kaylee Poleij; twee van de meiden van Kwajongens in de shop met dat concept in Berkel en Rodenrijs.

'We hebben besloten voortaan naar buiten te treden als Kwajongens'

"Tanqplus leek in 2012 gewoon een goede naam voor een tankstationonderneming", vertelt Kelly, die samen met Michel lesberts mede-eigenaar is en de directie van Tanqplus vormt. "Michel en mijn vader (Hans van Tol) bedachten die naam toen het bedrijf van mijn opa gesplitst werd. Mijn oom, Martin van Tol - de vader van Drive-voorzitter Charlot van Tol -, ging verder met Ototol en dit deel van het bedrijf werd Tanqplus. Nu, twaalf jaar later en met de energietransitie in volle gang, is dat geen bedrijfsnaam waarmee je vooruit kan. Het sluit onder meer niet aan bij het ver-



breiden van het aanbod, op termijn, met duurzame en niet-fossiele alternatieven. Daarom hebben we besloten voortaan naar buiten te treden als Kwajongens. Dat is ook de naam van het shop- en foodconcept dat we twee jaar geleden zelf ontwikkeld hebben en inmiddels op 6 van onze 22 bemande stations te vinden is.”

Knipooog

“Nee, de naam Tanqplus verdwijnt niet”, verduidelijkt Kelly. “Dat blijft de officiële bedrijfsnaam, maar naar buiten toe zijn wij voortaan Kwajongens.” Die naam is geïnspireerd op de drie zonen van Kelly en past volgens haar goed bij het bedrijf. “Het is natuurlijk een naam met een knip-oog. Dat komt ook letterlijk terug in het logo, waarop een boterham staat die een knipooog geeft. Maar daarnaast sluit het aan bij de sfeer en cultuur van ons bedrijf. Die is informeel en ongedwongen. Bij ons heerst de Westlandse mentaliteit (het bedrijf kent zijn oorsprong in Poeldijk en houdt kantoor in Naaldwijk) van hard werken, maar ook plezier hebben met elkaar. We doen de dingen graag op onze manier. Aan die vrijheid hechten we zeer. Wat dat betreft was ‘Vrijbuiters’ ook een prima naam geweest, maar die was al bezet.”

Ondeugend

Dat gevoel van vrijheid zie je ook terug bij de implementatie van het concept in de shops. Kelly: “De grote maatschappijen zijn daar bijvoorbeeld heel strikt in. Daar ziet een shop in Heerenveen er vaak precies hetzelfde uit als een in Goes. De vaste elementen, het logo en de huiskleuren tref je bij alle Kwajongens aan, maar we passen de inrichting en het aanbod aan de locatie aan en niet andersom. Hier (het gesprek vindt plaats in de in april geopende Kwajongens bij het door Tanqplus overgenomen Total-Energies-station in Berkel en Rodenrijs) hebben we een heel groot koekaanbod. We zitten hier vlakbij een metrostation en verkopen daardoor veel koeken. Op andere locaties lopen andere producten weer harder. Er zijn dus verschillen, maar klanten kunnen bij elke vestiging rekenen op een smakelijk aanbod, snelle service,

vriendelijk personeel en ongedwongen genieten van waar ze ook maar trek in hebben. Dat is de ondeugende kant van Kwajongens. Geen dwang naar ‘gezonde keuzes’, maar gewoon nemen waar je zin in hebt.”

Rustige en sfeervolle omgeving

Bij een bedrijf dat graag een beetje buiten de lijnen kleurt, moest hoofdmarketing Kaylee Poleij een strakke huisstijl ontwikkelen. “Ja, dat was wel een uitdaging”, zegt zij lachend. “Het station in Ede was als eerste aan de beurt om een Kwajongens te worden. Voor dat project werkten we samen met een bureau. De mensen van ons bedrijf, waaronder Kelly en Michel, keken kritisch mee. Op die manier ontstond het logo, de lettertypes, de huiskleuren, de interieurelementen, de inrichting. We gebruiken veel zwart, donkergroen, wit en houtkleur. Daarmee

**‘We doen de dingen graag
op onze manier. Aan die
vrijheid hechten we zeer’**

creëren we een rustige en sfeervolle omgeving en zorgen we ervoor dat de producten meer opvallen. Die moeten eruit springen, niet het interieur. Door de shop niet 'vol te proppen' ontstaan heldere zichtlijnen en heb je veel overzicht. Ook die dragen bij aan het trekken van de aandacht naar het aanbod." Kelly: "We zijn er heel tevreden over en trots op het resultaat."

Wasbij

Samen met de verdere uitrol van Kwajongens is het bedrijf van Kelly en Michel ook bezig met een eigen auto-wasconcept, Wasbij. Ook daarvan werden het design en de huisstijl mede ontwikkeld door Kaylee: "Voor Wasbij kozen we voor blauw, groen, roze en paars en een vormgeving met een honingraatmotief. Daarnaast besteden we veel aandacht aan de signing. Op dat vlak gaat het nog al eens mis bij carwashses, dus maken wij ze zo duidelijk mogelijk."



De naam van het wasconcept kwam wederom uit de koker van Kelly: "We hadden al gekozen voor Wash Inn, maar dat vond ik eigenlijk niks. Ik lag daar 's nachts over te denken en kwam toen op Wasbij. Ook een naam met

een knipoog en daarom één die goed bij ons past. Bij 17 van onze stations zit een wasstraat. Zes daarvan zijn ondertussen omgebouwd naar Wasbij. Nummer zeven volgt binnenkort in Rotterdam." 

VARO 

Wordt jouw locatie het volgende Argos Tankstation?

De teller staat op 233 Argos Tankstations in Nederland en telt nog steeds door!
Is jouw locatie nummer 234?
Neem contact met ons op.

VARO Energy Retail B.V.
+31 (0)88 1007 222
klantenservice@varoenergy.com
argos.nl



En dat is drie: DPO rolt GO Easy-concept verder uit

Tekst en foto's: Erik Stroosma

GO Easy Bellamy klinkt internationaal, maar bevindt zich gewoon in Nederland. Het is de naam van de in juni geopende shop van het voorheen onbemande Firezone-energiestation van De Pooter Olie aan de Bellamystraat in Terneuzen. "Zeven jaar geleden sloot de shop. De buurt is heel blij dat we weer open zijn", zegt filiaalmanager Monique van der Heijden.

'Fuel up? GO Easy' staat er met neonletters op de groene met (kunststof) bladeren bedekte muur van de shop van Firezone Bellamy. "De kleur groen, de neonletters, de plantenmuur en het goudgeel van het GO Easy-logo zijn de vaste elementen van het concept. Die kom je in al onze shops met deze formule tegen", vertelt marketing- en salesmedewerker Ines van Bommel van De Pooter Olie (DPO). Het Zeeuws-

'We passen het concept en het aanbod aan de locatie aan'

Vlaamse bedrijf introduceerde zijn zelf ontwikkelde shop- en foodconcept ruim een jaar geleden. Dat was op een paar kilometer afstand van GO Easy Bellamy, bij energiestation Texaco Guido Gezelstraat in Terneuzen. In die stad is ook de hoofdvestiging van DPO gevestigd. Behalve met de exploitatie en het bevoorraden van twintig energiestations houdt dit familiebedrijf zich ook bezig met het leveren van brandstoffen, gas en smeermiddelen aan ondernemingen in Zuidwest-Nederland en Vlaanderen.

Uitbreiden

"Van onze energiestations zijn er nu acht bemand", geeft Ines aan. "Drie daarvan hebben het GO Easy-concept. Behalve bij de twee in Terneuzen vind je het ook

bij ons Texaco-station in Serooskerke. De komende jaren willen we de formule verder uitrollen in ons netwerk. Het eerstvolgende station dat verbouwd wordt en een GO Easy krijgt is Texaco Wachtebeke, dat net over de grens in België ligt. Overigens hebben we de ambitie om ons netwerk elk jaar met één energiestation uit te breiden."

Bij Firezone Bellamy verbouwde DPO dus een bestaand onbemand station om naar een bemande locatie met een GO Easy-vestiging. Vanwaar die keuze? Ines: "Het is niet toevallig dat we dit nu doen. Deze stap nemen we grotendeels vanwege de nieuwe tabaksregelgeving en de extra omzet die we daardoor op deze locatie verwachten te generen."





Bij Firezone Bellamy biedt DPO voor het eerst binnen de GO Easy shop- en foodformule ijs aan.



Ines van Bommel en Monique van der Heijden in de juni geopende GO Easy Bellamy bij het Firezone-station in Terneuzen.

Ijsverkoop

Volgens filiaalmanager Monique van der Heijden is de buurt blij dat het station weer bemand is. De shop werd zeven jaar geleden gesloten toen DPO de vestiging omkleurde van PicoBello naar Firezone. "Wat fijn dat jullie weer open zijn", is de zin die ik in de weken na de opening het meest hoorde", aldus Monique. "De mensen uit de buurt die hier vroeger kwamen, zijn echt superblij dat ze hier weer terecht kunnen voor tabak, een blikje, een candybar, een kop koffie, een broodje."

"Het station ligt niet aan een doorgaande weg, maar midden in een woonwijk en heeft daardoor echt een buurtfunctie", legt Ines uit. "Verder trekken de scherpe prijzen van het Firezone-label ook klanten van elders aan. Dat geldt ook voor de wasboxen. Hoewel je bij alle vestigingen de huisstijl van GO Easy herkent, passen we concept en

het aanbod aan de locatie aan. Bij GO Easy Bellamy bieden we bijvoorbeeld voor het eerst binnen de formule ijs aan. Daar zetten we groot op in met een breed aanbod aan schepijs, softijs en milkshakes. Mensen kunnen elkaar hier ontmoeten en afspreken voor een kop koffie of het eten van een ijsje in de gezellige zithoek."

Bijzondere cadeauartikelen

GO Easy Bellamy is elke dag geopend van 11.00 tot 19.00 uur. "Bij mooi weer blijven we vanwege de ijsverkoop langer open", zegt Monique. "De reacties van klanten op de shop en het aanbod zijn heel positief. Ook wordt er enthousiast gereageerd op de cadeauartikelen van de in de regio bekende stichting Tragel die wij verkopen. Die zijn gemaakt door mensen met een beperking en staan uitgesteld op een mooie plek in de shop." 

Verbouwing maakt Schröder Carwash toekomstbestendig

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

Met een grootschalige verbouwing zet Schröder Carwash in Tubbergen flinke stappen in de richting van duurzaamheid en efficiëntie. Daardoor ontstaat een toekomstbestendig bedrijf dat eigenaar Hennie Schröder met een gerust hart over een paar jaar overdraagt aan zijn zoon Hein (23), die er nu al werkzaam is.



Impressie van hoe Schröder Carwash eruitziet als de verbouwing en uitbreiding straks volledig zijn afgerond.

Bij de wasstraat aan de Haarweg in het Twentse Tubbergen worden personenauto's en bestelbussen gewassen in een kettingwasstraat, die onlangs verlengd werd van 30 naar 45 meter. Ook zijn er machines toegevoegd om het voorwassen te versnellen. Hennie Schröder: "Met het voorwassen bereiken we lastige plekken. Het zorgt ervoor dat de borstels in de wasstraat zandvrij blijven. Dat levert het beste eindresultaat op. Verder willen we een programma 'vlek vrij afspoelen' introduce-

ren. Daarvoor gebruiken we osmosewater. Dat is water dat ontdaan is van alle mineralen die normaal gesproken in leidingwater aanwezig zijn en voor vlekken zorgen bij het drogen."

Speciaal voor bestelwagens heeft Schröder Carwash een zogeheten roll-over van drie meter hoog. Daarnaast kunnen klanten zelf hun auto wassen in één van de vier 24 uur per dag geopende wasboxen. Voor het reinigen van het interieur zijn er dertien stofzuigerplaatsen.

Tijdwinst

De verbouwing bij Schröder begon eind november en wordt naar verwachting half september afgerond. De werkzaamheden behelzen onder meer de realisatie van twee inrijstroken met betaalunits, waar met een waspas, pinpas en contant geld betaald kan worden. "Dat gaat tijdwinst opleveren", zegt Hennie. "Het valt niet mee om voldoende personeel te vinden. Daardoor moeten klanten vooral op doordeweekse dagen nog wel eens wachten. Door gebruik te maken van camera's met kentekenherkenning kunnen klanten bij het inrijden zelfs hun favoriete wasprogramma aangeven, zodat die automatisch gaat draaien bij aankomst in het wasgedeelte."

90% minder watergebruik

Schröder Carwash gaat verder onder meer waswater recycleren. "Nederland loopt op dat gebied achter ten opzichte van andere landen, omdat leidingwater hier goedkoop is. Maar ik ben ervan overtuigd dat het gebruik van water in de toekomst een grote uitdaging wordt. Daar willen we ons bedrijf op voorbereiden. Door het waswater te recycleren, kunnen we een reductie van maar liefst 90 procent realiseren."

Overnemen bedrijf

De 23-jarige Hein Schröder groeide op met het bedrijf van zijn vader en deed er als 12-jarige al kleine klusjes. De onderneming hield zich in die tijd ook nog bezig met startmotoren- en dynamorevisie en auto-onderhoud. Dat onderdeel werd in 2012 verkocht aan medewerkers, toen Hennie besloot zich uitsluitend op de wasstraat te gaan richten. "Mijn vader heeft altijd gezegd dat ik een vak moest kiezen dat ik leuk vind en spoorde me aan ook bij andere bedrijven werkervaring op te doen", vertelt Hein. "Ik koos voor een opleiding in de ICT en later voor de richting commerciële economie. Een paar jaar geleden ben ik voor Schröder Carwash gaan werken, met de bedoeling om het bedrijf over een paar jaar over te nemen."

Bewuste keuzes

Bij de verbouwing maken vader en zoon maken bewuste keuzes voor de toekomst. Iets wat Hennie ook in de voorgaande decennia al deed en waarvan het bedrijf nog elke dag profiteert. "Ik kies voor leveranciers die betrokken zijn bij hun klanten en gedreven zijn om kwaliteit te leveren", geeft hij aan. "Zo hebben we een stofzuigersysteem van Ergox en een elektrisch aangedreven kettingwasstraat van Christ, een Duits familiebedrijf. Met mijn technische achtergrond kan ik zelf het onderhoud doen en voorkom ik sluiting bij storingen, door het tekort aan monteurs. Dat onderhoud doe ik graag 's nachts, met een muziekje erbij. Onze wasboxen zijn van Flowtec, ook zo'n bedrijf dat met een paar mensen topkwaliteit en -service levert."

Gewoonste zaak van de wereld

Schröder Carwash kiest ook bewust voor maatschappelijk verantwoord ondernemen, al zullen Hennie en Hein die term zelf niet snel in de mond nemen. Vader en zoon vinden het de gewoonste zaak van de wereld dat flesjes en blikjes met statiegeld bij Schröder Carwash ingeleverd kunnen worden voor het goede doel. De opbrengst schenken zij aan Stichting Sociaal Twente, die vakanties organiseert voor gezinnen die zelf geen vakantie kunnen betalen, en aan vogelwerkgroep Geesteren Red de Grutto.nl. 

Hein (links) en Hennie Schröder voor hun carwash in Tubbergen.

'De verbouwing behelst onder meer de realisatie van twee inrijstroken met betaalunits'



“Meer samen, samen meer.
Zo simpel is het.”

Rob van Gestel - BP Well

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

Peut de Vrije Pomp | www.devrijepomp.nl | info@devrijepomp.nl | 085 00 71 364

De Stentor 15-07-24

Onze tankstations liggen onder een vergrootglas: 'Willen ze ons nou weghebben?'

'De komende vijf tot tien jaar halveert het aantal Nederlandse tankstations. De benzinepomp om de hoek wordt (deels) overbodig, denkt ING. Zo somber zijn pomphouders uit Oost-Nederland niet. "Dat er iets gaat gebeuren, daarover zijn we het wel eens. Maar hoe voortvarend dit gaat zijn, is de vraag," zegt Jeroen van der Marel van SuperTank in Dronten. "Pas als er geen auto's meer op fossiele brandstoffen rijden, hebben we geen verdienmodel meer." - In het artikel komt ook Jan de Croon van DCO Tankstations aan het woord. Op de pagina 10 en 11 staat een uitgebreide reactie van Drive op het onderzoek van ING Research.

Mobility Energy 02-08-24

Effe Lekker opent bij Esso Deurne zijn derde vestiging

'In het ESSO-tankstation aan de Leembaan in Deurne opende eind juli een vernieuwde shop. De reguliere ESSO-shop heeft een complete metamorfose ondergaan en biedt bezoekers nu een Effe Lekker, de shopformule van Carfood Motorbrandstoffen. Het is derde vestiging van Effe Lekker. De andere twee zitten bij Esso-stations in Barneveld en Krimpen aan den IJssel.'

Website gemeente Amsterdam 24-06-2024

Tankstation van de toekomst op Stadionplein

'Op het Stadionplein in de hoofdstad ontwikkelt de gemeente Amsterdam samen met TotalEnergies en Pon een tankstation van de toekomst. Het station krijgt de naam E-lympic en wordt een mobiliteitshub met voorzieningen als snelladers, elektrische deelvervoermiddelen, oplaadpunten voor vaartuigen, horeca en werkplekken. Samen met omwonenden en lokale ondernemers krijgt E-lympic in de komende tijd definitief vorm. De bouw gaat naar verwachting in het eerste kwartaal van 2025 van start.'

Hart van Nederland 06-08-24

Autobrand bij tankstation A2, deel afdak stort in

'Een spannende situatie bij een tankstation langs de A2 bij Eijsden (Limburg). Daar stond een auto in brand, vlak naast de pomp. Door de hitte kwam een deel van de overkapping naar beneden. Er vielen geen gewonden. De brandweer wist te voorkomen dat het vuur verder oversloeg. Door de calamiteit werd een deel van de snelweg tijdelijk afgesloten.'

Noordhollands Dagblad 06-08-24

Benzinedief kan na vier jaar nog altijd niet betalen

'Een man die in 2020 en 2021 bij tankstations in Oostzaan, Uitgeest, Heemskerk en Beverwijk zonder te betalen er vandoor ging met een volle tank, kan vier jaar later de openstaande rekeningen nog altijd niet betalen. De benzinedief zit in de schuldhulpverlening. Met de voorgestelde betalingsregeling gingen de gedupeerde tankstations niet akkoord. De man stapte daarop naar de rechtbank, maar de rechter gaf de tankstations gelijk in hun eis het geld zo snel mogelijk te willen ontvangen.'

Omroep Brabant 07-08-24

Zeker 14 mensen de dupe van verkeerde brandstof

'Bestuurders die in het eerste weekend van augustus tankten bij TinQ Berlicum in Middelrode kregen de verkeerde brandstof in hun tank. Door een fout van de chauffeur bij het aanvullen van brandstof was er diesel in de tanks van Euro 95 en Superplus 98 terechtgekomen. Ten minste veertien bestuurders met schade hebben zich gemeld bij de keten. TinQ laat weten de schade, die door de verkeerde brandstof is ontstaan, te betalen.'

Van bijbaan naar (mede) eigenaar van het bedrijf

Van een bijbaan je beroep maken, dat gebeurt niet al te vaak. Daarna in datzelfde bedrijf doorgroeien naar de functie van algemeen directeur komt helemaal zelden voor. En wie kan zeggen dat die vervolgens ook nog mede-eigenaar van die onderneming wordt?! Binnen de branche is er in ieder geval één die dat kan zeggen: Naida Rasidagic van Fuel Services Nederland.



Naida Rasidagic groeide in 14 jaar tijd van tankstationmedewerker door naar de functie van algemeen directeur. Op 1 januari wordt ze mede-eigenaar van FSN.

Tekst en foto's: Erik Stroosma

"Ja, het kan raar lopen", zegt de 32-jarige Naida met een lach als het over het verloop van haar carrière gaat. "Buiten een paar andere bijbaantjes heb ik na mijn studie (hbo bedrijfskunde Management, Economie, Recht (MER)) uitsluitend voor Fuel Services Nederland gewerkt." Van in de weekends achter de kassa in één tankstation naar leiding geven aan een organisatie die twintig tankstations exploiteert. "Zo zou je mijn loopbaan inderdaad in één zin kunnen samenvatten. Daar zit wel 14 jaar tussen. Op m'n 18de begon ik bij dit bedrijf. Ik was student en zocht een weekendbaantje. Die vond ik bij BP t' Heike in Sint Willebrord, waar ik toen woonde. Ik kende niemand die op een tankstation werkte en wist niet precies wat

Naida begon haar carrière bij FSN achter de kassa in de weekends

groot. Dat maakte het afwisselend en vaak ook gezellig. Ik studeerde bedrijfskunde, maar had geen idee welke kant ik op wilde. Bij Fuel Services Nederland (FSN) kreeg ik tijdens mijn studie de mogelijkheid om verschillende onderdelen van het bedrijf te leren kennen. Heel leuk en interessant. Na mij studie werd mij de kans geboden om sitemanager te worden bij het station in Sint Willebrord. Dat heb ik gedaan. Ik werd goed begeleid, maar ook in die functie sprak de zelfstandigheid die je kreeg mij erg aan. Van beide kanten beviel het goed en op een gegeven moment kreeg ik er een site bij. Het werken met mensen; de teams en de klanten, het beheren van het systeem, de IT-achtige taken, de kassawissel begeleiden, personeelszaken. Al die onderdelen vond ik leuk. Het afwisselende van het werk lag mij ook goed. Ik moet niet te lang hetzelfde doen, dan kom ik het beste mijn recht."

Helemaal op haar plek

Lang bij dezelfde organisatie werken, botst blijkbaar niet met het karakter van Naida. "Nee, dat klopt. Ik heb mijn plek hier helemaal gevonden. Juist omdat het werk zo divers is. In de 13,5 jaar dat ik bij FSN werk, heb ik allerlei rollen vervuld. Het bedrijf en alle aspecten van het werk heb ik zo door en door leren kennen. Ik heb altijd veel vrijheid gekregen en de mogelijkheid gehad om mijzelf te ontwikkelen en door te groeien. Sinds drie jaar ben ik algemeen directeur en geef ik leiding aan heel de organisatie. Ik zorg ervoor dat iedereen op de juiste plaats zit, manage in hoofdlijnen alle processen, coach alle medewerkers die overkoepelende functies hebben, maak strategische beslissingen en ben altijd op zoek naar verbeteringen en nieuwe samenwerkingen. Ontzettend breed, afwisselend en uitdagend. Precies wat bij mij past."



'Na mijn studie ben ik in vaste dienst getreden en nooit meer weggegaan'

ik kon verwachten. De gedachte dat je vaak alleen stond in de shop, vond ik van tevoren wel spannend. Mijn ouders maakten zich daar ook zorgen over en hadden zoiets van: 'Zou je dat wel doen?' Maar ik ben het gaan doen en vond het vanaf dag één heel leuk."

Sitemanager

"Wat ik er zo leuk aan vond? De zelfstandigheid, het vertrouwen dat je kreeg, het klantcontact. Er werd meteen een beroep gedaan op je zelfaardzaamheid en dat maakte het uitdagend. En de diversiteit aan klanten was heel

Mensen maken het verschil

De volgende stap in haar carrière is mede-eigenaar worden van FSN. "Dat staat gepland voor 1 januari 2025. De komende vijf tot tien jaar zal ik het eigenaarschap samen met de huidige eigenaren, Marco Meeldijk en Piet Hein Schipper, invullen. Het is de bedoeling dat zij daarna uittreden en ik volledig eigenaar word. Het belangrijkste dat ik van hen geleerd heb, is dat mensen het verschil maken. De kansen en ontwikkelingsmogelijkheden die zij mij gegeven hebben, geef ik nu aan anderen. Het zit in het DNA van FSN verweven. Medewerkers krijgen veel verantwoordelijk, er wordt naar hen geluisterd en over belangrijke onderwerpen praten zij mee. Dat uit zich onder meer in weinig verloop en is een van de vele zaken waarop ik trots ben bij FSN." 

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!

 **drive**
DE RETAIL INFRASTRUCTUUR VOL ENERGIE



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.

19 juli 2024

22.000 nieuwe **openbare laadpalen** in 78 gemeenten

De toename van publieke laadpalen neemt in rap tempo toe. Kijken we naar de toekomst van elektrisch vervoer en meer personenauto met hoger laadvermogen en het vrachtvervoer, dan kunnen we constateren dat de vraag om snelladers meer zal toenemen dan die van de AC publieke laders. Het is noodzakelijk voor leden van Drive om hierop voorbereid te zijn.

Door een openbare aanbesteding heeft Vattenfall InCharge een project gewonnen om tussen 2024 en 2028 in 78 gemeenten 22.000 openbare laadpunten te realiseren in Noord-Brabant en Limburg. Er staan daar inmiddels al 37.000 openbare laadpunten. Voor deze uitbreiding van laadpunten is gekeken naar het daadwerkelijk gebruik door rijders van elektrische voertuigen en waar, op basis van actuele gegevens, de laadbehoefte het grootst is.

Netbewust laden

Verder is er gekeken naar de verdeling van laadcapaciteit op basis van beschikbare energie (netbewust laden), hetgeen een onderdeel is van het Nationale programma 'Slim laden voor iedereen' van de Nationale Agenda Laadinfrastructuur (NAL). Bij

de uitbreiding van de laadpunten is dus rekening houden met de netschaarste, door 'netbewust laden' te introduceren. Het stroomnet kan de toenemende vraag op piekmomenten niet altijd aan en op die momenten neemt de laadsnelheid van de nieuwe laadpunten tijdelijk af.

Terwijl de elektriciteit veel duurder is geworden, is het de bedoeling dat de prijs bij de nieuwe laadpalen maar een klein beetje omhooggaat. Deze gaat van 33,52 cent naar 35,07 cent per kilowattuur (kWh). Met deze lage laadtarieven blijft openbaar laden in de provincie betaalbaar, zo is de gedachte. Vattenfall InCharge: 'Steeds meer particulieren en bedrijven stappen over op elektrische voertuigen. We zien ernaar uit om samen met onze partners het laadpalennetwerk verder te ontwikkelen en de huidige en toekomstige e-rijders zo goed mogelijk te faciliteren. Daarbij staat het gebruiksgemak centraal. Zo krijgen al onze nieuwe laadpalen een display met prijs- en laadinformatie. Verder is het door slim laden mogelijk om de beschikbare capaciteit van het elektriciteitsnet optimaal te benutten, waarmee we het laadnetwerk uitbreiden en zo goed mogelijk inspelen op de piekmomenten.'

Ruimte schaars

Drive: 'In onze branche is laden ook enorm in ontwikkeling op al onze retail-locaties langs de weg in Nederland. Door de ontwikkelingen op dit gebied wordt steeds duidelijker dat ruimte schaars is en dat onze locaties voor snelladen een uitkomst zijn voor diverse groepen rijders. Niet iedereen kan voor zijn deur laden of heeft een (beschikbare) openbare laadpaal in de buurt van het werk of huis. Onze snelladers voldoen perfect aan de behoefte om snel onderweg (bij) te laden en weer snel op pad te gaan en zo de actieradius van de auto te vergroten. We moeten goed letten op de ontwikkelingen van openbaar laden en naast dat aanbod een goed netwerk van snelladers ontwikkelen langs de weg waar de klant zichzelf ook kan opladen met voedsel en drankjes voor onderweg. Ook voor de vergeten boodschap en andere services als pakketten afhalen, wasmachines, statiegeldmachines en bloemen kan de klant altijd goed terecht op onze retail-locaties langs de openbare weg. Dat is onze meerwaarde en daar halen wij weer onze eigen energie uit om te ondernemen.'

5 juli 2024

Per 1 juli 2024 **CO₂-registratieplicht** voor grote werkgevers

Grote werkgevers (tenminste 100 werknemers) zijn met ingang van 1 juli 2024 als onderdeel van het Klimaatakkoord verplicht om gegevens over werkgebonden mobiliteit te rapporteren. Drive adviseert je nu vast aan de slag te gaan met deze grote klus.

CO₂-rapportageverplichting wil de regering de reductie aan CO₂-emissie monitoren en grote werkgevers stimuleren hun werkgebonden mobiliteit naar eigen inzicht te verduurzamen. Als de voortgang in 2026 op collectief niveau onvoldoende blijkt te zijn, zal de regering vanaf 1 januari 2027 een individuele norm voor de CO₂-emissie aan grote werkgevers opleggen. De rapportageverplichting, die eerder al was uitgesteld van 1 januari 2023 naar 1 juli 2023 en vervolgens naar 1 januari 2024, gaat nu per 1 juli 2024 écht in. De rapportageverplichting geldt voor woon-werkverkeer en zakelijk verkeer, al gelden er enkele uitzonderingen.

Wie is wanneer in dienst?

Om te kunnen vaststellen dat een werkgever/ondernemer minimaal 100 werknemers heeft, wordt gekeken naar het aantal werknemers dat op 1 januari 2024 in dienst is, waarbij werknemers met een arbeidsduur van minder dan twintig uur per maand, gedetacheerde werknemers en uitzendkrachten zijn uitgezonderd.

Digitaal formulier RVO

Het uitgangspunt is dat grote werkgevers voor woon-werkverkeer en zakelijk verkeer waarvoor zij een vergoeding of een vervoersmiddel/bewijs beschikbaar stellen, jaarlijks rapporteren hoeveel kilometers zijn gemaakt, met welke vervoersmiddelen dat is gebeurd en welke brandstof daarbij is gebruikt. De gegevens moeten worden ingevoerd in een digitaal formulier op de website van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO). Op basis van die gegevens wordt de CO₂-emissie

automatisch berekend. De RVO stuurt nadat de gegevens zijn ingevoerd een rapportage van die gegevens en de berekende CO₂-uitstoot.

Voor grote werkgevers is het dus van belang dat de administratie wordt aangepast, zodat de te rapporteren gegevens daarin worden meegenomen. Om werkgevers/ondernemers te helpen bij de rapportageverplichting heeft het verantwoordelijk Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat een Handreiking Gegevensverzameling werkgebonden personenmobiliteit opgesteld. Deze handreiking geeft tips hoe werkgevers/ondernemers de gegevens kunnen verzamelen en geeft voor elke vorm van mobiliteit aan welke informatie moet worden aangeleverd in het digitale formulier. Dan gaat het in ieder geval om:

- het totaal aantal kilometers dat door werknemers in een kalenderjaar is afgelegd voor zakelijk en woon-werkverkeer; en
- het jaartotaal aan kilometers verdeeld in soort vervoermiddel en brandstoftype.

Zie 'gegevensverzameling werkgebonden personenmobiliteit' op rvo.nl.

Uiterlijk op 30 juni 2025 moeten de gegevens over het jaar 2024 worden gerapporteerd. De ingevoerde gegevens worden automatisch beschikbaar gesteld aan de (regionale) omgevingsdienst die werkt voor de gemeente waar de betrokken werkgever onder valt. Deze omgevingsdienst controleert jaarlijks of de gegevens tijdig en juist zijn ingediend. Tot 2026 worden geen specifieke maatregelen voor verduurzaming opgelegd. Dat betekent dat werkgevers vooralsnog vrij zijn te bepalen welke maatregelen zij treffen.

Voor meer informatie kan je contact opnemen met Lianne Henneveld van het Drive-secretariaat via lianne@eendrachtbv.nl.

19 juli 2024

Waterstof Werkt Mobiliteits Evenement op 13 september

Onze eigen Drive-ondernemer Henk van Os doet mee aan het prachtige event Waterstof Werkt Mobiliteit Evenement op vrijdag 13 september in Woerden en is daar zelfs spreker.

Wellicht heel interessant en leuk als je daar als ondernemer uit de provincie Utrecht aanwezig bent. Het programma is zeer interessant, óók voor ondernemers uit andere provincies! Utrecht doet veel op het gebied van waterstof en er valt op deze dag veel kennis op te halen. Meld je daarom snel aan.

Programma:

12.30 Inloop

13.00 Presentaties:

- Ervaringsdeskundigen met waterstofvoertuigen
- Tankstationhouder Henk van Os (Divers Woerden)
- Subsidieregelingen
- Interactieve sessie over de duurzame transitie naar waterstof

14.15 Impressie waterstofvoertuigen

Er zijn diverse waterstofvoertuigen die je van dichtbij kunt ervaren.

15.30 Borrel & Bites

Het programma op wordt de komende tijd verder aangevuld.

Wanneer?

Vrijdagmiddag 13 september 2024.

Inloop vanaf 12:30 uur, start om 13:00 uur.

Waar?

Gemeentehuis Woerden
Blekerijlaan 14, 3447 GR Woerden

Aanmelden

Je kan je gratis aanmelden via deze link: <https://drivenederland.nl/waterstof-werkt-mobiliteit-evenement-op-13-september/>

Échte zekerheid voor iedereen!



Eén aanspreekpunt voor al uw mobiliteitsvragen

MIJN
SCHOUTEN
ZEKERHEID

Snel en digitaal al uw verzekeringszaken regelen via *Mijn Schouten Zekerheid*



Bij schade helpt ons schadeteam u direct verder, 24/7

zekervoormobiliteit.nl

Veiligheid op het energiestation, toen en nu aan de orde van de dag

In Zwart-wit duiken we in de archieven en leggen we een verband tussen het verleden en de huidige praktijk. Bij de aanduiding van deze rubriek denk je al snel dat we terug moeten naar oude zwart-witfoto's, dia's en vergeelde stencils. 2013, het jaar waarin het bijgaande bericht in De Volkskrant stond, zal daarbij niet als eerste in je opkomen. Toch is dat natuurlijk al meer dan tien jaar geleden en daarmee is dat item heel geschikt voor deze rubriek.

In de krant was destijds aandacht voor een overheids campagne met de naam 'Kleine buit, grote pakkans'. Daarmee wilde het ministerie van Justitie en Veiligheid, in samenwerking met het toenmalige opleidingsfonds, BOVAG en BETA, het aantal overvallen bij tankstations omlaag brengen. Dit gebeurde onder andere met risicochecks op locatie én een veiligheidstraining voor tankstationpersoneel.

Voorbereiden op het ergste

Tegenwoordig wordt de branche zo nu en dan nog opgeschrikt door een overval. Ook nu wordt er vaak niet veel buitgemaakt, maar is de impact ervan op het personeel evenzogoed heel groot. Gelukkig is er, net als toen, voldoende begeleiding voor hen, zodat zij weten hoe zij moeten handelen

Pompbedienden krijgen veiligheidstraining

Medewerkers van tankstations met een grotere kans op overvallen krijgen veiligheidstrainingen. Ook krijgen circa 300 tankstations een veiligheidsdeskundige over de vloer, die met werkgever en medewerkers langs een lijst met risicopunten loopt en adviezen geeft.

21 mei 2013, 18:25

Uit de Volkskrant

Je hoopt dat het nooit zal gebeuren, maar kunt je werknemers maar beter op het ergste voorbereiden

op momenten dat klanten bijvoorbeeld agressief zijn of als er een overval wordt gepleegd. Je hoopt dat het nooit zal gebeuren, maar kunt je werknemers maar beter op het ergste voorbereiden.

'Omgaan met agressie en overvalpreventie'

Anno 2024 kunnen personeelsleden van energiestations, die aangesloten zijn bij Drive, terecht bij het leer- en trainingsplatform Power Up!. Hier vind je onder meer de e-learning 'Omgaan met agressie en overvalpreventie'. Behalve online worden deze trainingen ook klassikaal aangeboden door Drive-Opleidingen. 

Interesse? Graag meer weten?

Neem dan contact op met het opleidingsteam via opleidingen@drivenederland.nl.

Eerste ervaringen met Omgevingswet: 'Tot nu toe valt het erg mee'

Na jaren van vertraging en gekissebis is begin dit jaar (eindelijk) de Omgevingswet ingevoerd. Van tevoren heerste er een beetje een stemming zoals rond de millenniumwisseling. De gevreesde millenniumbug bleef toen uit en zo lijkt het ook te gaan met de Omgevingswet. "De eerste fouten zijn al ontdekt, maar tot grote problemen heeft de wet tot nu toe niet geleid", zegt Marnix Boers van Xtensief Projectmanagement.

Met klanten als D!Vers Woerden, EG Group, Tankstations Jongeneel en Vissers Energy Group is Xtensief een bekende naam in de branche. "Wij richten ons hoofdzakelijk op de tankstation- en carwashsector", geeft adviseur Marnix Boers aan. "Bedrijven uit die branches kunnen bij nieuwbouw en verbouw bij ons terecht voor projectbegeleiding. Dat begint met onafhankelijk advies en kunnen wij vervolgens in de breedste zin van het woord uitvoeren; vergunningaanvraag, milieuadvies, aanbesteding, aannemersselectie, projectontwikkeling en -management, bouwbegeleiding. Wij kunnen projecten volledig uit handen nemen en bedrijven compleet ontzorgen."

Aanneming en installatiehandboeken

Via de tak Xtensief Projecten houdt het zich in Alphen aan den Rijn gevestigde bedrijf zich eveneens bezig met aannemerswerkzaamheden. Daarbij richt de onderneming zich tevens groten-

deels op energiestations, maar ook op retailondernemingen. De petrolbranche kan bovendien bij Xtensief terecht voor het up-to-date houden van hun installatiehandboeken. Boers: "Zoals wellicht bekend, hebben we daarvoor voor Drive-leden een speciaal tarief. Voor meer informatie daarover kan gebeld worden naar: 0172-748118."

Enige spanning

Met het werk dat Xtensief doet, heeft het continu te maken met de op 1 januari ingevoerde nieuwe Omgevingswet. "Hierin zijn onder meer 26 wetten met betrekking tot ruimtelijke ordening, bouwen en milieu samengevoegd", legt Boers uit. "Aanpassingen in de ruimtelijke ordening, zoals het verlenen van bouwvergunningen, zouden daarmee sneller en soepeler moeten verlopen. Vanwege de complexiteit en gevreesde ICT-problemen werd er echter door veel partijen met een enige spanning naar de invoering gekeken."

Niet ontevreden

Inmiddels zijn we ruim een half jaar verder. Wat zijn de eerste ervaringen van Xtensief met de wet? Boers: "Wij zijn helemaal niet ontevreden over hoe het gaat. Grote problemen zijn tot nu toe uitgebleven. Ook met het IT-systeem. Dat werkt goed. In mei bezocht ik de ketendag 'Omgevingswet voor milieuvergunningplichtige bedrijven in de regio Rijnmond' en wat ik net schetste, was ook daar de algemene teneur. Van tevoren gingen er veel 'horrorverhalen' rond, maar voornamelijk valt het reuze mee. Daarbij moet gezegd worden dat onze ondervindingen nog beperkt zijn."



Adviseur Marnix Boers van Xtensief Projectmanagement.

Veel van de projecten waarmee we bezig zijn, zijn nog onder de vorige regelgeving opgestart."

Rustig en stabiel verloop

De ervaringen van Boers en zijn collega's komen overeen met wat je online tegenkomt. Boerderij.nl meldt bijvoorbeeld dat de nieuwe Omgevingswet 'ook een soepel tweede kwartaal kent'. Die conclusie baseert het medium op een brief die minister Mona Keijzer (Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening) aan de Tweede Kamer schrijft. Daarin stelt zij dat 'het relatief rustige en stabiele verloop na de inwerkingtreding ook in het tweede kwartaal heeft doorgezet. Initiatiefnemers

'Van tevoren gingen er veel 'horrorverhalen' rond'

weten het Omgevingsloket goed te vinden en overheden maken

steeds meer gebruik van de kerninstrumenten van de wet', aldus de minister.

Onduidelijkheden en grijze gebieden

Maar is het dan alleen maar hosanna? "Nee", geeft Boers aan, "de eerste bugs zijn al ontdekt en ook zijn er verschillende onduidelijkheden en grijze gebieden geconstateerd. Zaken die op diverse manieren geïnterpreteerd kunnen worden. Bijvoorbeeld als het gaat om 'participatie', de omgeving betrekken bij procedures rond werkzaamheden of bouwactiviteiten. Hoe dat in de praktijk gaat, moeten we de komende tijd proefondervindelijk uitvinden. Daarnaast is in de wet een voor de energiestationbranche nogal essentieel onderdeel als tankherkeuringen over het hoofd gezien. Het is nu afwachten hoe de omgevingsdiensten/gemeenten daarmee omgaan. Dat soort hiaten wordt helaas pas in 2026 hersteld."

Ingewikkeld

"Het online aanvragen van vergunningen in het nieuwe systeem werkt op zich prima", vertelt Boers verder. "Wel kan ik mij voorstellen dat het voor niet-voileerde aanvragers ingewikkeld is. Ook al omdat de regelgevingsteksten niet altijd makkelijk te lezen zijn. Ondernemers die vragen hebben over de nieuwe Omgevingswet of advies willen, kunnen altijd bij ons terecht. Wij helpen hen graag." 

www.xtensief.nl

Move On Agenda

10 T/M 14 SEPTEMBER 2024

AUTOMECHANIKA 2024 – Messe Frankfurt

De Automechanika-beurs in Frankfurt richt zich op de volledige waardeketen van de automotive aftermarket. Deelnemers uit 175 landen doen mee aan deze tweejaarlijkse vakbeurs. Dat maakt Automechanika een interessante ontmoetingsplek voor de (automotive) industrie, dealerbedrijven en ondernemingen uit het onderhouds- en reparatiesegment.

automechanika.messefrankfurt.com

13 SEPTEMBER 2024

Waterstof Werkt Mobiliteit Evenement – Gemeentehuis Woerden

Op dit event over waterstof is Drive-lid Henk van Os van D!Vers Woerden een van de sprekers. De energiestationondernemer vertelt daar hoe het staat met de ontwikkeling van een waterstoftankstation in Woerden. Bij de bijeenkomst komen ook subsidieregelingen en de ins en outs over waterstofvoertuigen aan de orde. Woerden Waterstof Werkt Mobiliteit Evenement is na aanmelding (via <https://waterstofutrecht.nl/woerden-waterstof-werkt-mobiliteit-evenement/>) gratis te bezoeken in het gemeentehuis van Woerden (Blekerijlaan 14).

15 T/M 17 SEPTEMBER 2024

SPOT ON RETAIL – Autotron Rosmalen

NSO Retail en Spotlight Event komen met een nieuwe tweejaarlijkse vakbeurs voor de non-food retail: Spot On



Retail. Op deze opvolger van de Spotlight-beurs komen exposanten, brancheverenigingen, vakmedia, winkelformules en retail-ondernemers samen om elkaar te ontmoeten, kennis te delen, inspiratie op te doen en producten in te kopen. Gelijktijdig met de najaarseditie van Spot On Retail verzorgt op dezelfde locatie NSO Retail een side-event voor de productcategorie tabak- en rookwaren.

17 T/M 22 SEPTEMBER 2024

IAA TRANSPORTATION 2024 – Messe Hannover

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

www.iaa-transportation.com

1 EN 2 OKTOBER 2024

SHINE CAR WASH SHOW CENTRAL EUROPE – CKF_13 Fabryczna Conference Centre Krakau

De Nederlandse ProMedia Group (ook organisator van o.a. Car Wash Show Europe) komt in Polen met een nieuwe vakbeurs voor de carwashsector. De SHINE Car Wash Show Central Europe vindt plaats op 1 en 2 oktober in Krakau. Volgens ProMedia groeit de carwashbranche in Centraal-Europa snel en biedt deze beurs de mogelijkheid om die markt te verkennen. Op het programma staan onder meer workshops, innovaties, een tentoonstelling en bezoeken aan carwashlocaties.

www.shinecarwashshow.com

9 OKTOBER 2024

DRIVE ONTMOET POLITIEK – Nieuwspoord Den Haag

De transitie van BETA naar Drive werd op 12 juni met de leden afgestemd en gecommuniceerd. Op woensdag 9 oktober is de politiek aan de beurt. Dan presenteert Drive zich in perscentrum Nieuwspoord in Den Haag aan onder meer leden van de Tweede Kamer. Hierbij zullen ook vertegenwoordigers van de landelijke pers aanwezig zijn. De bijeenkomst is alleen toegankelijk voor genodigden.

7 NOVEMBER 2024

JUBILEUMFEEST DVP – Wageningen

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

13 EN 14 NOVEMBER 2024

MOBILITY ENERGY EXPO – Jaarbeurs Utrecht

De Tankstation Vakbeurs heeft een nieuwe naam en heet nu Mobility

Energy Expo. Het evenement wordt op woensdag 13 en donderdag 14 november gehouden in Jaarbeurs Utrecht. In het gedeelte van die vakbeurs vinden op die data ook de Fleet Expo, Taxi Expo en OV Expo (voor de OV- én touringcarsector) plaats. Op de expo worden, net als voorheen, de laatste ontwikkelingen, innovaties en diensten in de tankstationbranche gepresenteerd. Er is onder meer een Laad(infra)-, H2- en LNG-plein, foodcourt, innovation alley en uitgebreid workshopprogramma.

www.mobility-energyexpo.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