

NR6 - 2024

Move @N

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine



Familiebedrijf Wikkerink

'Doe maar gewoon,
dan doe je gek genoeg
is al 102 jaar ons motto'

Nieuwe energie

Aers Groep
bouwt 'truckstop
van de toekomst'

Vastgoedrubriek

'BP vertrekt
vanwege dure
snelwegconcessies'

Kerstmis 2024

Het kerstpakket
als middel om
personeel te binden

Haal (meer) voordeel uit het drive lidmaatschap!

Onderhoud olieafscieder



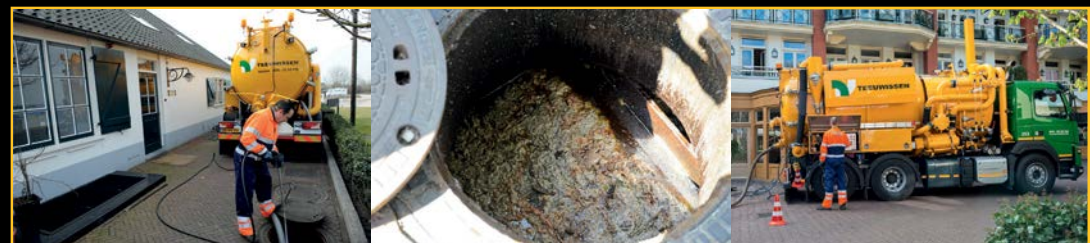
Voldoet uw olieafscheidingsinstallatie aan de gestelde eisen? Teeuwissen is (KIWA) gecertificeerd voor het ledigen, reinigen, inspecteren en beproeven (testen op vloeistofdichtheid) van olieafscheidingsinstallaties en de daaraan verbonden afvoerpunten en leidingen. Na afloop van het werk maken we een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

Onderhoud pompputten



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

Onderhoud vetafscieder



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

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



TEEUWISSEN
rioolreiniging

Koude pizza

Koude pizza. Als je naar Amerikaanse films en series kijkt, krijg je het idee dat overgebleven pizza uit de koelkast een traktatie is. Van het overnemen van Amerikaanse tradities zijn we, met Halloween, Black Friday en Cyber Monday nog vers in het geheugen, bepaald niet vies. Anders is dat met het rechtstreeks uit de koelkast eten van pizza. Dat bleven Nederlanders niet. Ik ben er tenminste nog nooit een tegengekomen die dat met smaak eet.

Dat aan koude pizza echt niets aan is, kwam ik laatst weer eens achter. Na een drukke dag bestellen we pizza. De app gaf aan dat ze er over drie kwartier zouden zijn en wenste ons alvast smakelijk eten. Een uur ging voorbij. Geen pizza. Even later, toch maar eens bellen. "Ja, sorry, het is erg druk, maar de bezorger is net onderweg." Weer een half uur later: nog steeds geen pizza en de telefoon namen ze ook niet meer op. Weer een kwartier later was de bezorger er eindelijk met, jawel, twee koude pizza's.

Plichtmatig aten we ze op, want je moet toch wat eten. Koude pizza is net zoiets als een verregende vakantie. Het maakt van iets wat leuk moet zijn, iets vervelends. Daarmee vertel ik de lezers van Move On vast niets nieuws en ook de oorzaak van die koude pizza's zal hen bekend in de oren klinken: personeelstekort. Als ik één woord vaak voorbij heb horen komen op bijeenkomsten van Drive en in mijn gesprekken met mensen uit de branche dit jaar, dan is het dat wel. Bijna elke energiestation-onderneming heeft er mee te maken en doet er van alles aan om nieuwe mensen te vinden.

Met de imagocampagne 'Werken bij een tankstation' probeert Drive het beeld van het werk op een energiestation bij te stellen en mensen warm te maken voor een baan in de branche. Hoewel die campagne behoorlijk succesvol is, is het effect daarvan natuurlijk niet voldoende om alle vacatures in te vullen. Drive zoekt het daarom hogerop en kaart dit probleem volgende maand, bij de bijeenkomst 'Drive in gesprek met de politiek', bij de landelijke politiek in Den Haag aan. Die kan immers met wet- en regelgeving en het wegnemen van barrières invloed uitoefenen op de arbeidsmarkt.

Op korte termijn zal daar helaas nog niet veel van te merken zijn. Daardoor zal het onderwerp personeelstekort ook volgend jaar weer vaak voorbijkomen in Move On, vrees ik. Voor het nieuwe jaar wens ik de ondernemers en ondernemingen in de branche dan ook veel personeel toe. Vroeger wenste je dat, vanwege alle zorgen die dat met zich meebrengt, alleen ondernemers toe die je niet mocht. Maar de tijd is veranderd. Tegenwoordig wens je mensen die je niet graag mag veel koude pizza toe.

Fijne feestdagen!

Erik Stroosma

Hoofdredacteur

Tel. 06 - 41 12 51 87

erik@memphismedia.nl



Uitgever

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

Adverteren

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

Abonneren

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

Madelon Janssens, Claudia Leeuwenkuyl en André Weima

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

André Braakman, Paulien Geerlings-Teunissen, Ewout Klok, Birgitta van der Linden, 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



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



6

Uitpakken met kerst

Personeel aan je binden kan op vele manieren.

Uitpakken met pakketten en andere blijken van waardering met kerst is er daar één van. Move On onderzocht hoe de branche kerstpakketten en eindejaarsverrassingen als middel inzet om personeel aan zich te binden.



12

Drive Connect wordt vaste waarde

Op verzoek van leden organiseerde Drive een inspiratiebijeenkomst voor energiestationondernemers, HR-medewerkers en stationsmanagers. Die Drive Connect-middag was al snel volgeboekt en krijgt daarom een vervolg en een vaste plek op de agenda. In deze Move On een verslag en reacties van bezoekers van de bijeenkomst van 19 november.



36 Helemaal mesjogge van marsmuziek en slagwerk

Robertkoen Blokzijl is franchiser van vijf tankstations en heeft, naast het ondernemen, een passie voor marsmuziek, slagwerk spelen, taptoes bijwonen en muzikanten samenbrengen.



44 Aers Groep bouwt 'truckstop van de toekomst'

De symbolische eerste paal van Aers Truck Plaza ging begin oktober de grond in. In januari begint de 'echte' bouw van de 'truckstop van de toekomst' in Zeebrugge-Haven. Jackij Aers vertelt over dit bijzondere project waar je straks onder andere waterstof kunt tanken.

10 Van de bakery

Met Pizzapunt biedt Fieten Olie verse pizza uit een automaat op onbemande locaties aan.

17 Column Charlot van Tol

18 Family business met Wikkerink B.V.

Dit familiebedrijf uit de Achterhoek is al 102 jaar honkvast en klantgericht. 'Goede service, een goed product en een redelijke prijs, dat zijn altijd onze grondbeginselen geweest.'

24 Drive Wassen met One2Wash

Het autowasbedrijf van Edward Verdoold, met vestigingen in Zaandam en Zwaag, viert dit jaar zijn 12,5 jarig bestaan.

26 De drive van... Martin van Eijk

Energiestation-ondernemer en Drive-bestuurslid Martin van Eijk

vertelt wat zijn drijfveren in zijn persoonlijke en met name zakelijke leven zijn. 'Als ik mijn zinnen ergens op zet, laat ik niet meer los.'

33 Drive in gesprek met de politiek

Vooruitblik op de ontmoeting van Drive met de Haagse politiek op 15 januari in perscentrum Nieuwspoor.

34 Jubileumfeest 10 jaar Peut De Vrije Pomp

Verslag van het feest dat PDVP op 7 november in Wageningen vierde vanwege haar 10-jarig bestaan.

39 Zwart-wit

Een terugblik op tien jaar Peut De Vrije Pomp.

40 Rubriek energiestation- vastgoed in ontwikkeling

Deze keer analyseert Christaan van der Straaten het besluit van BP om al zijn energiestations in Nederland in de verkoop te doen.

49 Vraagje?

Over een medewerker met een lang dienstverband die betrapt wordt op diefstal en een kleptomaaan blijkt te zijn.

50 Drive op de Mobility Energy Expo

Drive liet van zich horen in de Jaarbeurs met een interactieve sessie over de uitdagingen voor de sector.

54 Partner EKW

EKW combineert al 50 jaar de dienstverlening van een accountantskantoor met de expertise van een branchespecialist.

56 Drive Weekly

58 Agenda



Tekst: Erik Stroosma Foto's: Freepik en Intratuin

Uitpakken in december

Wat je niet kwijtraakt, hoef je niet te vervangen. Medewerkers die zich gewaardeerd voelen, zullen langer aan een bedrijf verbonden blijven. Voor werkgevers is het einde van het jaar het moment bij uitstek om hun waardering te laten blijken. Hoe doen ondernemers en ondernemingen in de branche dat? Hoe pakken ze voor hun medewerkers uit in de decembermaand?

In het kerstverhaal spelen drie wijzen een belangrijke rol. Voor dit artikel over kerstpakketten, decembercadeaus en eindejaarsfeesten geldt dat min of meer ook. Drie wijze personen brachten de redactie op het idee om dit verhaal te maken. In dit geval kwamen ze niet uit het oosten, maar uit het midden van het land, het westen en een niet nader te noemen windstreek. Die uit centraal Nederland is Rosan Kreijne. Zij is directeur/mede-eigenaar

van Autobedrijf Kreijne, dat onder andere een Peut-tankstation in Hoogland (bij Amersfoort) heeft. Move On sprak voor de vorige editie met haar over wat Autobedrijf Kreijne allemaal doet om medewerkers aan zich te binden. Het houden van een loterij, aan het einde van jaar, met alle relatiegeschenken is daar één van. "Daar maken we altijd iets gezelligs van", vertelt Rosan. "Je kan echt iets moois of iets dat helemaal bij je past winnen, maar ook een

'Het hele jaar door verrassen wij medewerkers met presentjes'

prul. Dat levert een leuke spanning op en ook veel humor. En viel het tegen wat je kreeg, de volgende keer maak je opnieuw kans op een mooi geschenk. Het zijn mooie avonden samen, die door de medewerkers gewaardeerd worden."

Belastingdienst

De loterij met relatiegeschenken is één van dingen die Autobedrijf Kreijne voor zijn medewerkers doet aan het einde van het jaar. Het is een creatieve manier om het personeel meer aan je bedrijf te binden. Dat brengt ons bij 'wijze' nummer twee. Die tippte de redactie rechtstreeks om iets met dit onderwerp te doen. Die ondernemer lanceerde wel het idee, maar wilde zelf niet meedoen. Dit omdat hij/zij zó uitpakt voor het personeel dat hij/zij daarmee de fiscale regels, die gelden voor geschenken aan medewerkers, blijkbaar ruimschoots overschrijdt. Daarom wil deze ondernemer daar geen details over kwijt in dit magazine. Je kunt immers niet voorzichtig genoeg zijn. Want voor hetzelfde geld heeft Move On bij de Belastingdienst een vaste plek op de leestafel tussen Dostojevski's Schuld en Boete en de Quote met de 500-lijst.

Driehonderd kerstkaarten

De laatste twee zinnen zijn uiteraard met een knip-oog bedoeld. Die knip-oog brengt ons bij de olijke Rotterdammer Leo Zwaal van Tankstation Zwaal in Rotterdam-IJsselmonde. Hij is de derde 'wijze' die ons inspireerde, die uit het westen. De Rotterdamse editie van het AD besteedde op 18 november een artikel aan Leo. Sinds hij de shop sloot en zijn station onbemand maakte, gaan de zaken beter



dan ooit, schrijft het AD. 'Leo mist de klantcontacten af en toe wel, maar er zijn er genoeg die nog bij hem aanbellen om te groeten of 'een bakkie te doen'. "Sommigen nemen zelfs wat lekkers mee en ik krijg nog altijd veel kerstkaarten. Zelf stuur ik er elk jaar ook tussen de twee- en driehonderd. Een Esso of een BP doet dat niet, hè." Leo met zijn kerstkaarten. Hij steekt veel tijd en moeite om aan het einde van het jaar zijn waardering te laten blijken aan zijn klanten. Voor zijn medewerkers hoeft hij dat niet,

want die heeft hij niet. Maar de inspanning die hij doet en het gebaar dat hij rond de kerst maakt, komen overeen met wat veel energiestation-ondernemers en -ondernemingen aan het einde van het jaar doen voor hun medewerkers.

Het hele jaar door

Neem nu Fuel Services Nederland. Dat bedrijf pakt voor de persoonlijke touch, zoals algemeen directeur Naida Rasidagic het omschrijft, de kerstpakketten voor de medewerkers zelf in. "Ook schrijf ik zelf elk jaar een kerstbrief waarin ik uitgebreid stilsta bij de prestaties van onze teams en ze bedank voor hun inzet", vertelt Naida. "Wij geven onze

'Het kerstgeschenk hebben wij sinds een paar jaar gedigitaliseerd'



medewerkers trouwens niet alleen iets met kerst. Het hele jaar door verrassen wij hen met presentjes. Uiteraard met Sinterklaas, verjaardagen en jubilea, maar ook met Pasen, het begin van de zomer, vrijdag de 13de, noem maar op. Heel het jaar door pakken wij daarmee uit. Wij merken dat medewerkers het prettig vinden om op die manier beloond te worden. Wat wij van hen terug horen, is dat zij zich hierdoor gewaardeerd voelen en het fijn vinden om een extraatje te krijgen. Van al die presentjes vertegenwoordigt het kerstpakket, omgezet naar geld, wel absoluut de meeste waarde.”

'Als het echt om het binden van personeel gaat, is onze jaarlijkse nieuwjaarsreceptie een goed voorbeeld'

Zuinig op personeel

Het bedrijf dat in deze Move On centraal staat in de rubriek Family business is Wikkerink B.V. dat als thuisbasis het zuidoostelijk deel van de Achterhoek heeft. In dat verhaal (te lezen vanaf pagina 18) staat onder meer dat dit familiebedrijf zuinig is op zijn medewerkers en dat hoogtepunten in het bedrijf gezamenlijk worden gevierd. Over wat Wikkerink in de decembermaand doet voor zijn medewerkers zegt mededirecteur Michel Wikkerink: “Al jaren geven wij met Sinterklaas een klein pakketje aan het personeel en met kerst een groter

pakket. Daarin zullen wij ons niet heel erg onderscheiden met andere bedrijven. Als het echt om het binden van personeel gaat, is onze jaarlijkse nieuwjaarsreceptie een beter voorbeeld, denk ik. Die houden wij altijd in het tweede weekend van januari. Alle medewerkers van onze vestigingen komen dan bij elkaar. We houden een kort praatje en zetten dan onder meer de jubilarissen van de afgelopen periode in het zonnetje. Het is een gezellig samenzijn met een buffet en een drankje waarbij wij de medewerkers bedanken voor hun inzet in het afgelopen jaar en samen proosten op een goed nieuwjaar met elkaar.”

Grootste kracht

Op de website van de GP Groot groep worden de medewerkers omschreven als 'de grootste kracht van het bedrijf'. Bij de vier divisies van de onderneming (Inzameling, Recycling, Advies en Infrarealisatie en Energie) werken ongeveer 1500 mensen. Het laatstgenoemde bedrijfs onderdeel, Energie, exploiteert onder meer bijna 70 energiestations. Ondanks zijn omvang staat het bedrijf, volgens HR-adviseur Teun van Wijngaarden, nog altijd bekend als een familiebedrijf met een toegankelijke bedrijfscultuur en informele sfeer. In decembermaand komt dat tot uiting in een Sinterklaasfeest, een kerstgeschenk naar keuze, weggeefkerstpakketten en een eindejaarsfeest. “Wij vinden het belangrijk dat mensen zich prettig voelen bij ons bedrijf”, zegt Teun. “Dat zij zich thuis voelen bij GP Groot. Wat wij in december voor de medewerkers doen, draagt daaraan bij. Voor de kinderen van medewerkers, die onder de 11 jaar zijn, organiseren wij elk jaar een Sinterklaasfeest. Een gezellig familiefeest met uiteraard cadeau-

'Het zijn mooie avonden samen, die door de medewerkers gewaardeerd worden'

tjes voor de kinderen. Het kerstgeschenk hebben wij sinds een paar jaar gedigitaliseerd. We geven niet langer aan iedereen een fysiek pakket. We schenken nu een budget dat de medewerkers naar eigen keuze kunnen besteden op een speciale website. Die site heeft een heel breed aanbod met voor elk wat wils. Daaronder zit ook een verrassingspakket. Dus wie dat wil, kan nog altijd een traditioneel kerstpakket ontvangen.”

Weggeefkerstpakketten

Daarnaast stelt GP Groot, zo geeft Teun aan, enkele honderden weggeefkerstpakketten

beschikbaar voor mensen die wel een extraatje of blijk van aandacht kunnen gebruiken. “Medewerkers kunnen daarvoor mensen opgeven en dan zorgen wij ervoor dat zij een mooi pakket krijgen. En verder sluiten we het jaar altijd af met een eindejaarsbijeenkomst. Die vindt al jaren plaats in het stadion van AZ. Veel mensen bij GP Groot komen uit Alkmaar en omgeving en voor hen is dat een speciale plek. Het is altijd een leuke gezellige avond met eten, drinken en muziek. Ons bedrijf wil daarmee zijn waardering tonen voor de medewerkers en de onderlinge samenhang vergroten. Om zo de bijzondere sfeer van het familiebedrijf te behouden.” ❄️



Bijtanken met verse pizza is bij Fieten geen punt

Een snelle hap na het tanken of terwijl je wacht totdat je auto is opgeladen: verse pizza smaakt altijd. Met Pizzapunt speelt Fieten Olie daarop in. Die geautomatiseerde uitgifte voor vers afgebakken pizza's, met keuze uit zes smaken, zal naar alle waarschijnlijkheid uiteindelijk op ruim 30 onbemande tanklocaties van Fieten te vinden zijn.

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt Foto's: Fieten Olie

Na een succesvolle eerste fase in september in Hollandscheveld, heeft Fieten Olie inmiddels op tien onbemande tanklocaties een Pizzapunt geïnstalleerd. "Het idee daarvoor ontstond zo'n drie jaar geleden en is geboren uit een samenwerking met Job Janmaat", vertelt financieel directeur Henk Strijker van Fieten Olie. Henk en Job (CEO bij Job Works en onder meer ontwikkelaar van de Carbecue) raakten met elkaar aan de praat op een beurs, waarna al snel een idee ontstond voor de verkoop van verse etenswaren op onbemande tanklocaties.

Concreet plan

"Waar vroeger vrachtwagenchauffeurs en andere reizigers bij wegrestaurants stopten om wat te eten, zagen we steeds vaker dat zij eten online bestelden en lieten bezorgen bij onbemande tanklocaties", vervolgt Henk. "Dat gegeven vormde de aanleiding. Janmaat is een innovatief persoon en technisch goed onderlegd, waardoor er ook al vrij snel een concreet plan lag voor Pizzapunt. Het eerste concept hebben we uitgerold in Hoofddorp, maar die machine vertoonde te veel mankementen, waardoor het succes uitbleef. De stabiliteit van zo'n machine is belangrijk, want is er eenmaal een storing geweest, dan verkoop je niets meer op die locatie."





'We verwachten dat zo'n 50 procent van onze locaties geschikt is voor een Pizzapunt'

Volledig automatisch

De machine werd geoptimaliseerd en verder gefinetuned. In september werd fase één van het vernieuwde concept gelanceerd in het Drentse Hollandscheveld, waar ook het hoofdkantoor van Fieten Olie staat. "Hierdoor konden we direct zien wat wel en niet werkte en indien nodig bijsturen. Tijdens die eerste testfase van vier weken stonden er negen machines in de loods te trappelen om pizza's te maken. Die hebben we verder uitgerold naar onbemande tanklocaties in onder meer Steenwijk en Doetinchem."

De keuze voor de onbemande energiestations is volgens Henk een heel bewuste. "Fieten Olie heeft op dit moment 66 onbemande en 6 bemande stations met shop. In de bemande stations verkopen we ook etenswaren, maar daar gaan we ervanuit dat mensen geholpen willen worden. Het succes van Pizzapunt is juist te danken aan het feit dat alles volledig automatisch gaat: er komt geen menselijk handelen aan te pas."

Mobiele zeecontainer

"Op tanklocaties met laadpalen, zoals in Steenwijk en Doetinchem, blijven reizigers over het algemeen ook wat langer aanwezig. Daardoor stijgt de vraag naar etenswaren en met Pizzapunt spelen we daar-

Fieten Olie wil zoveel mogelijk van zijn onbemande locaties voorzien van een Pizzapunt, waar verse pizza automatisch wordt afgebakken en uitgeleverd.


opin. Het punt bevindt zich in een zeecontainer dat ook een vendingmachine bevat voor bijvoorbeeld een blikje cola of flesje water. Loopt het Pizzapunt op een bepaalde locatie niet of onvoldoende, dan verhuizen we de mobiele container heel gemakkelijk naar een andere locatie. We willen zoveel mogelijk van onze onbemande tanklocaties voorzien van een Pizzapunt. We verwachten dat uiteindelijk zo'n 50 procent daarvan hiervoor geschikt is."

Keuze uit zes pizza's

Met keuze uit zes verschillende pizza's, zit er volgens Henk altijd wel een in de machine die in de smaak valt. Of je nu zin hebt in een pizza hawaiï of een pizza margherita. Bovendien worden de zintuigen al geprikkeld tijdens de voorbereiding. "De machine is transparant en laat het complete proces zien. Zodra je via het keuzemenu je pizza selecteert, zie je hoe die de oven in wordt geschoven. In minimaal vier minuten, afhankelijk van de soort pizza, wordt die afgebakken met een temperatuur van 200 graden, verpakt en in een dichte doos aangeboden."

Ondanks wat de naam doet vermoeden, verkoopt Pizzapunt geen losse punten, alleen hele pizza's. Henk: "Wél kun je in één keer meerdere pizza's bestellen."

Veel testen en experimenteren

Omdat de zeecontainer zo'n tien vierkante meter in beslag neemt, is er op sommige locaties letterlijk geen ruimte voor een Pizzapunt, geeft Henk aan. "Ook zullen we die niet snel op een locatie neerzetten waar bijvoorbeeld een McDonald's of andere fastfoodketen in de buurt zit. Het is veel testen en experimenteren. Werkt een Pizzapunt beter in een rustig gebied of op een drukke plek? In Frankrijk zien we bijvoorbeeld dat vooral de onbemande tanklocaties in kleinere dorpen voorzien zijn van uitgiftepunten met verse etenswaren en dat werkt daar erg goed." 





'De vraag naar een bijeenkomst als dit kwam vanuit de leden'

Drive Connect is een blijvertje

Een uitverkocht huis, een breed programma, geïnspireerde bezoekers en enthousiaste reacties. Wil je de eerste Drive Connect-inspiratiebijeenkomst samenvatten in één zin, dan luidt die zoals hierboven. Vanwege dat enthousiasme, krijgt dit op energiestation-ondernemers, HR-medewerkers en stationsmanagers gerichte evenement een vaste plek op de Drive-agenda.

█ Tekst: Erik Stroosma Foto's: Claudia Leeuwenkuyl

"De leden gaven aan behoefte te hebben aan een bijeenkomst als dit", vertelde Pauline Forma van Drive Opleidingen na afloop van de eerste editie. "Het idee komt voort uit de HR Meetup van twee jaar geleden. Van de leden kregen we de vraag of we zo'n meeting opnieuw konden organiseren. Maar dan breder van opzet en niet alleen voor HR-medewerkers. Met die wens zijn we aan de slag gegaan. Daaruit kwam de Drive Connect-inspiratiebijeenkomst van 19 november. Die was, behalve op HR-medewerkers, ook gericht op energie-

station-ondernemers en stationsmanagers. Daardoor was die middag ook voor de kleinere ondernemingen, die geen HR-afdeling hebben, interessant."

Schot in de roos

Het initiatief bleek een schot in de roos. De bijeenkomst was al snel volgeboekt. Dat leidde tot een volle zaal met zestig energiestation-ondernemers, HR-medewerkers en stationsmanagers in eventlocatie Green Village in Nieuwegein. "Voor hen hadden we een breed programma samengesteld met actuele en voor de branche belangrijke onderwerpen", zei Pauline.



“Vooraf, tijdens de pauzes en bij de afsluitende netwerkborrel was er volop gelegenheid om elkaar te ontmoeten voor een gezellig gesprek en het delen van kennis en ervaringen.”

'Het idee is om meerdere van dit soort bijeenkomsten per jaar te organiseren'

Geïnspireerd naar huis

De inspiratiebijeenkomst werd geopend door Drive-bestuurslid en CEO bij De Haan Minerale Oliën Joan Gunsch. Zij riep de bezoekers op elkaar vooral op te zoeken en in gesprek te gaan en op die manier van elkaar te leren. “Zodat straks iedereen geïnspireerd naar huis gaat”, aldus Joan. Na haar nam senior adviseur André Braakman het woord. Hij gaf een presentatie over de trends en ontwikkelingen in de energiestation-on-branch. Netcongestie noemde hij daarbij onder meer als een van de grootste uitdagingen voor de komende jaren. Na hem nam Tim Schoenmakers het woord. Namens Drive is hij al jarenlang betrokken bij de cao-onderhandelingen voor de sector. Hij vertelde onder andere dat het functiegebouw wordt

vernieuwd, er volgend jaar een onderzoek komt naar verzuim en over de uitrol, eveneens volgend jaar, van het project Financieel Fit dat zich richt op geldproblemen bij medewerkers.

Nieuwe zzp-wetgeving

Steven Stroet is jurist en beleidsmedewerker bij het Drive-secretariaat. Hij hield een presentatie over de nieuwe zzp-wetgeving, die per 1 januari 2025 ingaat. Hij vertelde wat die wet inhoudt en waar energiestation-ondernemingen die met zzp'ers werken op moeten letten volgend jaar. Uit de vele vragen uit de zaal bleek dat dit onderwerp erg leeft bij de leden. Voor vragen hierover kunnen zij contact opnemen met Steven via 085 – 00 71 361 of steven@drivenederland.nl.

Mediation en social media

Charlot van Tol is binnen Drive bekend als energiestation-ondernemer, bestuurslid en voorzitter (sinds juni). Sinds ruim een jaar is ze niet meer mede-operationeel verantwoordelijk voor haar familiebedrijf (Ototol) en is ze zich gaan toeleggen op mediatie. Over hoe je dat in een werksituatie en bij een arbeidsconflict als oplossing kunt inzetten hield zij samen met Carola Meyer-de Swaan een presentatie. Carola is net als Charlot een door de beroepsvereniging MfN gecertificeerde mediator.



'In plaats van allemaal zelf het wiel uitvinden, kunnen we dat beter samen doen'

Marketing- en communicatiespecialist Susan van Schooten sloot de middag af met een workshop over de effectieve inzet van social media voor bedrijven. Zij legde uit dat je bij de inzet van die middelen het beste een plan kan maken en helderheid moet krijgen over welke doelgroep je wilt bereiken. Haar presentatie is te downloaden op de website van Drive. Kijk daarvoor bij 'Nieuws' bij het bericht over Drive Connect van 22 november.

Power Up! en imagocampagne

Paulines eigen presentatie ging over leerplatform Power Up! en de imago- en wervingscampagne 'Werken bij een tankstation'. Zij toonde enkele feiten en cijfers waaruit bleek dat de branche volop aan de slag is met het opleiden van medewerkers. Ook werd uit haar verhaal duidelijk dat verschillende Drive-leden nieuwe medewerkers werven via de imagocampagne. Pauline sloot de bijeenkomst af met de aankondiging dat de Drive Connect-inspiratiebijeenkomst zeker een vervolg zal krijgen (zie ook het kader op deze pagina's). "Het idee is om meerdere bijeenkomsten per jaar te organiseren", gaf zij aan. "Daarbij zal iedere keer een bepaald thema centraal staan dat gericht is op een specifieke doelgroep. Drive-leden die daarvoor suggesties hebben, kunnen die doorgeven via opleidingen@drivenederland.nl of 085 00 71 362."

Voor herhaling vatbaar

Bij de afsluitende netwerkborrel peilde Move On de mening van de bezoekers over de bijeenkomst. "Het waren veel onderwerpen, maar niet té veel, vond ik", zei senior HR-adviseur Theodoor Vermeulen van ENVIEM Retail. "Het was heel divers wat voorbijkwam en bleef mij boeien. Ik heb ook een aantal goede ideeën opgedaan, onder meer over social media. De combinatie van informatief en informeel spreekt mij ook erg aan. Het is leuk en interessant om met vakgenoten te praten die in dezelfde sector werken. Je spreekt met elkaar, bijvoorbeeld over het personeelstekort, en doet ideeën op die je ook echt in de praktijk kunt brengen. Wat mij betreft is deze inspiratiebijeenkomst zeker voor herhaling vatbaar."

Save the date: nieuwe inspiratiebijeenkomst op 12 maart

De Drive Connect-inspiratiebijeenkomst van 19 november was snel uitverkocht. Omdat er duidelijk grote behoefte aan dit soort evenementen is, komt er een vervolg. Op woensdag 12 maart 2025 verzorgt Drive Opleidingen opnieuw een Drive Connect-bijeenkomst. Verschillende actuele en voor de branche belangrijke thema's zullen daar aan de orde komen. Bij die inspiratiebijeenkomst zal de nadruk liggen op interactiviteit en netwerk.



'Bij elk onderwerp werden dingen gezegd waarvan ik dacht: daar kan ik wel wat mee'

Erg waardevol

Daar is recruiter Dewi Grootenboer van De Haan Minerale Oliën het helemaal mee eens. "Deze middag had absoluut toegevoegde waarde en was ook nog eens top geregeld. De onderwerpkeuze was ook goed. Met actuele onderwerpen zoals de cao en het zzp-verhaal. De ontwikkelingen in ons vakgebied gaan snel en dan is het goed om regelmatig bijgepraat te worden. Ook het spreken met collega's uit de branche tijdens de informele gedeeltes vond ik erg waardevol. We hebben groten-deels met dezelfde uitdagingen te maken. In plaats van allemaal zelf het wiel uitvinden, kunnen we dat beter samen doen. Een bijeenkomst als dit biedt die mogelijkheid."



Compact en to the point

Luc van Riel is onder meer mede-eigenaar van tankstation Peut Plasmans in het Brabantse Diessen. "Er stonden veel onderwerpen op de agenda. Die werden compact en to the point gebracht. En dat vond ik wel heel sterk. Bij elk onderwerp werden dingen gezegd waarvan ik dacht: daar kan ik wel wat mee. Ik had een medewerker meegenomen die zich bij ons bezighoudt met social media. Voor haar was dat onderdeel het meest interessant, maar ik vond dat ook boeiend. Het netwerkonderdeel was leuk en nuttig. Je leert zo steeds meer mensen kennen in de branche en kunt je ervaringen delen. Het is altijd goed om te horen hoe anderen bepaalde zaken aanpakken."

Goede sfeer

De grote diversiteit aan onderwerpen was iets wat marketeer en assistent manager bij D!Vers Woerden Jara Streng eveneens aansprak. "Ook de opzet van de bijeenkomst vond ik prettig, op een mooie locatie en niet zo massaal. Er was een goede sfeer en ik vond het leuk om de gezichten achter Drive nu eens te zien en kennis met hen te maken. Het cao-gedeelte, de ontwikkelingen in de branche, de presentatie over mediation; ik vond het allemaal even interessant. Dat geldt zeker ook voor het social media-verhaal. Dat werd helder en duidelijk gebracht met veel bruikbare tips. Zoals het maken van een planning voor de inzet van social media en opzetten van een content-kalender. Dat is iets wat steeds bleef liggen en waarmee ik nu écht aan de slag ga." 🌱

VEILIGHEID op het energiestation

ook tijdens de donkere dagen

De dagen worden korter en korter. Voor energiestations betekent dit gebrek aan daglicht dat de kans op onveilige situaties groter is. Verklein die kans en breng het onderwerp veiligheid bij jouw medewerkers onder de aandacht.



Interesse?
Neem
contact
op!

Klassikale trainingen veiligheid

Laat je werknemers deelnemen aan de klassikale trainingen:
'Omgaan met weerstand en weerbaar tegen agressie' en **'Overvalpreventie'**

Voor beide trainingen zijn ook e-learnings te volgen

Deze e-learnings zijn te volgen op mijnpowerup.nl



Overvalpreventie

25
MIN

Weet jij hoe je moet reageren tijdens een overval? Start met de modules overvalpreventie op mijnpowerup.nl en ontdek!



Agressie

45
MIN

Klaar om te ontdekken hoe je in verschillende situaties moet handelen? Start met de modules agressie op mijnpowerup.nl!

Kansen in een veranderende branche

Onze branche is volop in beweging, en dat werd tijdens mijn bezoek aan de "Mobility Energy Expo 2024" opnieuw bevestigd. Waar de beurs ooit een drukbezochte netwerkdag was, is het beeld nu veranderd. Het publiek bestaat uit een kleinere groep ondernemers, waaronder steeds meer collega's die – net als ik – hun energiestation hebben verhuurd en niet meer dagelijks zelf runnen.

Toch biedt de beurs nog steeds een podium voor inspirerende innovaties en nieuwe mogelijkheden. Door de combinatie met twee andere sectoren probeert de organisatie frisse energie te brengen. Het blijft echter spannend om te zien hoe deze aanpak op de langere termijn zal uitpakken.

Afgelopen maand volgden de berichten over overnames elkaar in hoog tempo op. Deze ontwikkelingen benadrukken nogmaals dat onze branche zich in een transitiefase bevindt. De wereld verandert snel, maar biedt tegelijkertijd nieuwe kansen. Zien we een toekomst waarin Nederland wordt gedomineerd door grote retailclusters? Of blijven er plekken waar zelfstandige ondernemers zich weten te onderscheiden met hun onverminderde "drive" en persoonlijke service, en zo uitgroeien tot het energiestation van de toekomst?

Deze vragen zetten ook ons als vereniging Drive aan tot nadenken. Hoewel ons ledenaantal het afgelopen jaar licht is gedaald, is het aantal aangesloten energiestations juist toegenomen. Dit illustreert de dynamiek binnen de branche en benadrukt dat wij als vereniging voortdurend moeten blijven inspelen op deze veranderingen.


De uitdagingen in onze branche vragen om een frisse aanpak en intensievere samenwerking. Bij Drive willen we ondernemers niet alleen ondersteunen bij het maken van keuzes, maar ook inspireren en met elkaar verbinden. Innovatie en duurzaam-

heid spelen daarbij een centrale rol. Zelfstandige stations kunnen bijvoorbeeld pionieren in nieuwe vormen van mobiliteit, zoals waterstof en elektrische laadinfrastructuur.

Wij geloven dat ook deze veranderingen kansen biedt en de nieuwe koers bepalen. Stoppen of afbouwen is geen falen, het is een teken van ondernemerschap, verantwoordelijkheid en vooruitdenken. De door Drive aangeboden **toekomstscan** biedt ondersteuning aan ondernemers om precies dat te doen: helder in kaart brengen hoe toekomstbestendig jouw locatie is en welke keuzes het beste passen bij jouw persoonlijke en zakelijke doelen.

Daarnaast geloven we in de kracht van kennisdeling. Door ervaringen uit te wisselen tijdens netwerkbijeenkomsten versterken we elkaar en blijven we relevant in een snel veranderende markt. Ook begeleiden we ondernemers bij uiteenlopende vragen, of het nu gaat om groei, het verkennen van een nichemarkt of het nemen van een stap terug.

De liefde voor ons vak blijft het belangrijkste. Door in te spelen op nieuwe ontwikkelingen en elkaar te ondersteunen, houden we die passie levend, ook in een veranderende wereld.

De toekomst biedt kansen, en samen maken we daar het beste van. Laten we elkaar blijven inspireren en versterken. Hoe zie jij jouw toekomst? 



Bij Wikkerink is gewoon doen al 102 jaar gek genoeg

Toen Arent Jan Wikkerink in 1922 aan de slag ging als petroleumventer, kon hij onmogelijk vermoeden dat dit zou uitgroeien tot een familiebedrijf met drie energiestations, twee carwashes, twee grenswinkels en een autobedrijf. Inmiddels staat de vierde generatie van de familie Wikkerink aan het roer van de Achterhoekse onderneming.

Tekst: Norma Riemersma Foto's: André Weima

Wikkerink B.V. bestaat dus ruim honderd jaar en is al die tijd gevestigd geweest in Aalten. Er kwamen en gingen bedrijfsonderdelen, maar de basis bleef brandstof en de leiding bleef in handen van de familie Wikkerink. Ook beperkte de familie haar activiteiten tot het zuidoostelijk deel van de Achterhoek. Alle vestigingen van het huidige bedrijf liggen op steenworp afstand van elkaar, in Aalten en Dinxperlo. Volgens Jan Wikkerink, kleinzoon van oprichter Arent Jan, is de achternaam van de familie al vele generaties verbonden aan Aalten. "Ik heb stamboomonderzoek gedaan en ontdekt dat de familie al voor 1700 in Aalten woonde. Je kunt dus wel zeggen dat we erg honkvast zijn."

'Met aandacht voor elkaar hebben we altijd in een goede sfeer gewerkt'

Jubileumboek

Voor het 100-jarig bestaan van het familiebedrijf stelde Jan Wikkerink twee jaar geleden een lijvig boekwerk samen vol prachtige verhalen en foto's. Na diens overlijden ruimde hij de administratie van zijn opa op en besloot hij de mooiste documenten en foto's te bewaren. "Er moest ook veel weggegooid worden, maar ik bedacht toen al dat die ooit van pas zouden komen. Het schrijven van het boek was een flinke klus, maar het hielp enorm dat er zoveel informatie was. Ik heb ook veel plezier beleefd aan het bekijken van onder andere oude rekeningen, de boekhouding en foto's van verbouwingen en feesten."

Ongeluk op het werk

Verhalen zijn er dus genoeg over Wikkerink B.V. en ze beginnen allemaal bij Arent Jan Wikkerink die in 1922 petroleumventer werd. Aanvankelijk werkte hij overigens bij een houthandel, maar bij een ongeluk op het werk verloor hij twee vingers waardoor hij niet meer met machines kon werken. Petroleum



Oprichter Arent Jan Wikkerink op zijn bekende pantoffels.

was destijds een nieuw product dat werd gebruikt als brandstof voor lampen, kooktoestellen en later ook kachels. Arent Jan besloot zijn geluk te beproeven als verkoper.

'Petrolie Wikker'

Jan: "Oude Aaltenaren kennen mijn opa als 'petrolie Wikker'. Met een handkar trok hij van deur tot deur. De voorraad was opgeslagen bij een pakhuis. Dankzij een contract met een petroleummaatschappij had hij een redelijk vast inkomen, maar hij moest wel zelf klanten aan zich zien te binden. Uit de administratie blijkt dat de omzet snel steeg. Binnen een jaar kocht opa een paard met een wagen om de petroleum ook in het buitengebied te kunnen bezorgen. Hij had ook een grensvergunning, waardoor hij gemakkelijk de grens met Duitsland over kon steken."

Honkvast

Dankzij dat succes kon hij voor zijn groeiende gezin op zoek naar een ruimer woonhuis met een bedrijfsruimte. Dat vond Arent Jan aan de Bredevoortsestraat in Aalten. Over 'honkvast' gesproken, op dat adres is nog steeds één van de tank-



Jan Wikkerink met zijn zonen Stefan (links) en Michel, die inmiddels de leiding hebben over het familiebedrijf.



'Goede service, een goed product en een redelijke prijs zijn altijd de grondbeginselen geweest'

stations van Wikkerink gevestigd, al is de straatnaam veranderd in Bredevoortsestraatweg. In de lange geschiedenis van het bedrijf is op deze, en op andere locaties, met grote regelmaat verbouwd, maar de familie bleef trouw aan de vestigingsplaats van de oprichter.

A.J. Wikkerink & Zonen

Zonen Henk en Albert, die door de familie Appie wordt genoemd, hielpen al snel mee in het bedrijf, dat werd omgedoopt tot A.J. Wikkerink & Zonen. Door in de jaren '50 van de vorige eeuw een nieuwe woning met bovenwoning te bouwen aan de Bredevoortsestraat en in de zestiger jaren de bestaande woning met bedrijfsruimte te verbouwen tot twee woningen, konden Henk en Appie

met hun echtgenotes een eigen woning betrekken. Ondanks de woningnood in die jaren. Jan: "Mijn vader Appie en moeder Lien woonden eerst nog bij opa en oma in het oude huis. Daar ben ik geboren. Later betrokken ze de bovenwoning van het nieuwe huis. Waar mijn broer Henk is geboren."

Kansen zien en benutten

Uit alle verhalen van Jan Wikkerink blijkt dat opa Arent Jan, maar ook de daaropvolgende generaties, echte ondernemers waren en zijn. Zo zag de

Honderd jaar Wikkerink B.V. samengebracht op één schilderij.



'Meeveren is een must om te overleven'

petroleumventer al snel kansen in de verkoop van petroleumkachels en in 1951 nam hij een petroleumhandel in Varsseveld over. Het bedrijf overleefde de crisisjaren in de jaren '30, doorstond de Tweede Wereldoorlog en de jaren van de wederopbouw. Ook daarna werd door alle generaties Wikkerink ingespeeld op uitdagingen en kansen. Nieuwe bedrijfsactiviteiten werden, met wisselend succes, verkend en er hebben diverse verbouwingen en overnames plaatsgevonden.

Pantoffels

Midden jaren '50 werden bij het nieuwe woonhuis twee ondergrondse tanks van 6000 liter geïnstalleerd voor de verkoop van benzine en diesel van het merk PAM. "Wanneer er een klant kwam om te tanken, dan werd er op een bel gedrukt en slofte opa, vaak op zijn pantoffels, naar de pomp om te helpen. Er werd dan afgerekend vanuit een geldtrommeltje in het keukenkastje", vertelt Jan. In die periode ging A.J. Wikkerink & zonen ook gasflessen en gasapparaten, zoals kookstellen, verkopen.

Op de plek in Aalten waar Arent Jan Wikkerink ooit een woonhuis met een bedrijfsruimte kocht, wonen inmiddels zijn achterkleinzonen en is nog altijd een tankstation van het bedrijf gevestigd.

Grondbeginselen

Begin jaren '60 werd een autogas pomp in gebruik genomen en er werd een tankwagen gekocht om zelf olie te halen bij de raffinaderij in Pernis. Voor de opslag werden vier brandstoftanks in de grond geplaatst. "Opbrengsten werden altijd geïnvesteerd in materialen en installaties", vertelt Jan. "Het werd niet besteed aan een luxe leventje, dat past niet zo bij ons. Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg is bij ons het devies. Verder is er altijd energie gestoken in het opbouwen en behouden van een loyale klantenkring die je de omzet gunt. Goede service, een goed product en een redelijke prijs, dat zijn altijd de grondbeginselen geweest."

Overval en inbraken

Eind jaren '60 kreeg het tankstation aan de Bredevoortsestraat een kiosk en een tabaksvergunning. Er volgden overnames en de opslagcapaciteit werd



Jan Wikkerink met een oude petroleumkan van zijn opa en bedrijfsoprichter Arent Jan.



regelmatig uitgebreid. Van ESSO Nederland werd in 1972 bijvoorbeeld tankstation Plein Zuid aan de Bochooltsestraat in Aalten overgenomen, waar een paar jaar later ook een autowerkplaats aan werd toegevoegd voor onderhoud en kleine reparaties. Jan: "Bij dat tankstation heeft de enige overval plaatsgevonden die we ooit hebben meegemaakt. Collega Freek Lammers, die bijna 46 jaar bij ons heeft gewerkt, werd belaagd met pepperspray door een overvaller met bivakmuts. Een ingrijpende gebeurtenis, maar Freek heeft de overval gelukkig nuchter verwerkt." Tankstations van Wikkerink werden jaren later wel een aantal keer slachtoffer van een beruchte bende die inbraken pleegde in de grensstreek.

Ambulancedienst

Het bedrijf werd doorlopend uitgebreid. Zo ging Wikkerink auto's verkopen en werd de politie regelmatig geassisteerd bij de berging van auto's. "Zo werden we officieel 'berger'. Later kwam daar ook het transport van auto's bij. Ik vond het geregeld dat daar bij kwam kijken altijd wel mooi, maar toen het werk via openbare inschrijving verkregen moest worden, zijn we het kwijtgeraakt."

Bijzonder was ook de tijd dat Wikkerink de stationering van de ziekenauto en verzorging van de ambulancechauffeurs overnam van het Rode Kruis. "Wij pakten alles aan wat op onze weg kwam", zegt Jan daarover. "Zo kwam een ambulancechauffeur bij ons in dienst en ging een medewerker van ons ook ambulancediensten rijden. Zelf had ik een avond en nacht per week dienst. We volgden een EHBO-cursus en liepen een aantal dagen mee met de ambulancedienst in Winterswijk. Dat werk hebben we een jaar of twee gedaan, totdat de ambulancedienst verder geprofessionaliseerd werd. Het werk bracht veel stress met zich mee omdat je in aanraking kwam met mensen in noodsituaties, maar het gaf ook veel voldoening."

Brandstof vervoeren

In de jaren '90 nam het vervoer van brandstof toe. Wikkerink verkreeg een vergunning voor het beroepsgoederenvervoer, investeerde in tankwagens en nam chauffeurs in dienst. Dankzij die vergunning lag de weg open om voor LP Autogas, Brand Oil, Van Gelder Oliehandel en DOC brandstof te vervoeren. In 1997 werd naast het kantoor aan de Bredevoortsestraat een autowascentrum gebouwd. In Dinxperlo werd een paar jaar later tankstation de Rietstap overgenomen, met een winkel en eveneens een autowascentrum. In 2000 bouwde Wikkerink een nieuwe garage op het Technopark in Winterswijk, met een showroom op twee verdiepingen.

'Opbrengsten werden altijd geïnvesteerd en niet besteed aan een luxe leventje, dat past niet zo bij ons'



Feestelijke momenten


Bedrijfsopeningen, na overnames of verbouwingen, maar ook jubilea van het bedrijf en medewerkers werden altijd gevierd. De familie heeft stapels foto's van al die feestelijke momenten, waarvan er veel een plek in het jubileumboek hebben gekregen. Krantenknipsels zijn er ook genoeg, want het bedrijf kreeg regelmatig aandacht van de pers. Uit de archieven blijkt steeds weer dat het familiebedrijf zuinig is op zijn medewerkers en dat het personeel dat waardeert door lang aan het bedrijf verbonden te blijven. Dienstverbanden van vele decennia zijn bij het 102-jarige bedrijf geen uitzondering. Jubilarissen worden standaard in het zonnetje gezet en hoogtepunten in het bedrijf worden gezamenlijk gevierd.

Meeveren en overleven

De coronapandemie leverde omzetschommelingen op, maar Jan Wikkerink vond het vooral lastig dat jubileumfeestjes en de traditionele nieuwjaarsrecep-

ties in die periode steeds uitgesteld moesten worden. "Eerst denk je nog dat het met één keer uitstellen wel weer normaal zal zijn, maar dat was helaas niet het geval. Gelukkig werd niemand erg ziek en is ook deze uitdagende periode inmiddels achter de rug. Meeveren is een must om te overleven."

Voor- en tegenspoed

Stefan en Michel, zonen van Jan, wonen respectievelijk sinds 2009 en 2014 met hun gezinnen bij het bedrijf aan de Bredevoortsestraatweg. "Zij wonen nu dus als vierde generatie 'olieboeren' op dezelfde plek", vertelt Jan lachend. "Terugkijkend op de geschiedenis van ons bedrijf verwonder ik me over de vele ontwikkelingen. Als familie zijn we dankbaar voor een eeuw ondernemerschap met perioden van voor- en tegenspoed. Met aandacht voor elkaar hebben we altijd in een goede sfeer gewerkt. Dat wensen we natuurlijk ook voor de toekomst, die zijn eigen uitdagingen zal kennen." 



ADVERTENTIE

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



ONE 2 WASH[®]

HET SCHOONSTE WASCIRCUIT
VAN NEDERLAND

Directeur/eigenaar Edward Verdoold van One2Wash, dat vestigingen heeft in Zaandam en Zwaag (gemeente Hoorn) en dit jaar 12,5 jaar bestaat.



One2Wash worstelde en kwam boven

'We doen het met z'n allen, met alle 21 medewerkers'

Een wasziel in je lijf hebben en shampoo in je aderen. Dat klinkt niet erg gezond, maar Edward Verdoodt voelt zich er al jaren heel goed bij. Voorheen was de ondernemer na vijf jaar weer toe aan iets anders. Bij One2Wash heeft hij dat niet. Dat autowasbedrijf heeft hij nu 12,5 jaar en aan stoppen denkt hij niet. Aan uitbreiden wel.

"Het hebben en runnen van een carwash – inmiddels zijn het er twee – vind ik nog altijd heel leuk", zegt Edward. "Ook al doe ik het nu al ruim 12,5 jaar. Nou ja, 'ik', we doen het met z'n allen. Met alle 21 medewerkers. Ik heb het geluk dat ik op beide vestigingen een heel goed team heb. Sommigen van mijn medewerkers werken al vanaf het begin bij het bedrijf. We hebben ook geen lagen met bazen en onderbazen en zo. We doen het werk samen en iedereen vervult daarbij zijn eigen taak. Wat een carwash zo leuk maakt? De diversiteit. Er zitten zoveel kanten aan: het contact met klanten, het werken met het team, het leveren en bewaken van (de) kwaliteit, de marketing, bezig zijn met techniek, chemie en innovatie, noem maar op."

Zaandam en Zwaag

De twee vestigingen van One2Wash staan in Zaandam en Zwaag (gemeente Hoorn). In die laatste plaats nam Edward drie jaar geleden Otowas van de familie Dokter over. Hoewel zijn beide carwashes in Noord-Holland zitten, liggen de roots van Edward wat zuidelijker, in de nabij Gouda gelegen Krimpenerwaard. "Ik kom uit Stolwijk en woon inmiddels in een dorp aan de andere

kant van Gouda. Ik ben opgeleid tot banketbakker, maar in een bakkerij heb ik nooit gewerkt. Van jongs af aan heb ik al iets met auto's. Als scholier had ik bijvoorbeeld een baantje bij het Esso-benzinestation in het dorp en daarvoor waste ik al graag de auto's van m'n vader en moeder."

Auto's en ondernemen

Behalve met auto's heeft de nu 44-jarige Edward ook altijd iets gehad met ondernemen. "Na het mbo ben ik fulltime bij het Essostation gaan werken. Niet lang daarna, ik was pas 18, begon ik een koeriersbedrijfje. Vijf jaar later werd ik supermarktondernemer en na ongeveer weer vijf jaar stapte ik over naar het vastgoed en ging ik werken als zelfstandig adviseur in de aan- en verkoop van beleggingspanden. In 2008 kon ik een locatie met een aantal onbemande wasboxen overnemen in Krimpen aan den IJssel; mijn eerste stap in de autowaswereld. Een paar jaar later kocht een relatie van mij het voormalige pand van de Karwei in Zaandam. Hij vroeg zich af of een deel daarvan geschikt was voor een carwash en vroeg mijn advies. Ik ging kijken, zag de mogelijkheden en werd heel enthousiast. 'Hier wil ik zelf wel beginnen', zei

ik tegen hem. Na 1,5 jaar verbouwen, financiering regelen, vergunningen aanvragen en andere voorbereidingen ging One2Wash Zaandam op 16 maart 2012 open."

Vallen en opstaan

Ondanks de goede locatie, op bedrijventerrein Zuiderhout, de ruime opzet – met een capaciteit van 120 auto's per uur – het moderne concept en Edwards enthousiasme was het niet meteen een groot succes. "De eerste jaren waren zwaar. Ik moest eigenlijk alles nog leren van deze business en deed dat met vallen en opstaan. Om mij heen werd wel gezegd dat het niks ging worden, maar ik ben altijd blijven geloven dat het ging lukken. Samen met het team hebben we ons door die moeilijke jaren heen geknokt. Met klantvriendelijkheid en het leveren van service en kwaliteit wisten we de lijn naar boven in te zetten. Nu draaien we al jaren heel goed en ik zie op beide locaties nog volop mogelijkheden voor groei. In Zwaag zijn we stap voor stap bezig de carwash om te vormen naar ons concept. Als dat is afgerond, sta ik zeker open voor uitbreiding. Het is geen must, maar als er iets voorbijkomt dat goed bij ons past, maak ik er zeker werk van." 🌊



Over doorzetten, innoveren en familie



Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt

Een dosis nieuwsgierigheid, een gedrevenheid om problemen op te lossen en een vurig verlangen om te innoveren. Dat zijn karaktereigenschappen die tekenend zijn voor Martin van Eijk. Combineer dat met een flinke portie doorzettingsvermogen en een winnersmentaliteit en je hebt de ingrediënten voor een avontuurlijk leven vol uitdagingen. In de energiestation-branche welteverstaan, want daar ligt het hart van Martin.

Martin van Eijk is eigenaar van een onbemand tankstation bij de oprit naar de A12 in het Zuid-Hollandse dorp Waarder, dat hij verhuurt aan Enviem. Samen met dat bedrijf en zijn vrouw Bianca is hij op die plek bezig met een grootschalig project: het opzetten van een 'mobility hub' met uitgebreide services voor automobilisten, waar zij vanaf medio 2026 kunnen eten, drinken, overnachten en meer. Martin is eveneens bestuurslid van Drive en trotse vader van twee zoons.

'Of ik nu een stapje achteruit of vooruit moet zetten, linksom of rechtsom, het doel wordt behaald'

Linksom of rechtsom

Hij groeide op in de oliehandel en leerde de tankstationwereld vanuit verschillende perspectieven goed kennen. Door de ervaringen die op zijn pad kwamen, heeft hij een brede kijk op de markt. "Mijn vader nam ooit het stoeppompje in het dorp (Waarder, red.) over van mijn opa. Zelf had ik daar geen interesse in, maar het werd interessant toen dat stoeppompje verplaatst moest worden. Ik dacht meteen: 'Hoe gaan we dat regelen?'. Ik vind veel interessant en onderzoek graag. Als ik mijn zinnen ergens op zet, laat ik niet meer los. Of ik nu een stapje achteruit of vooruit moet zetten, linksom of rechtsom, dat doel wordt behaald."

Niet over lijken

Het duurde uiteindelijk zo'n tien tot vijftien jaar en het verliep volgens Martin 'niet fraai' – het stoeppompje moest van de gemeente uiteindelijk dicht en dat was een bittere pil voor zijn ouders – maar uiteindelijk bereikte hij inderdaad zijn doel. "Ik ben nogal competitief ingesteld en die strijd met de gemeente wilde ik in geen geval verliezen. Ik ga niet over lijken hoor," zegt Martin met een lach, "alles vanuit zachtheid en binnen de lijntjes en wetgeving. Ik dook er

helemaal in, onderzocht en verkende alles. Vroeger was ik nooit zo mee bezig met wat ik wilde worden – op een korte periode dat ik topsporter wilde worden na – maar misschien schuilt er wel een journalist in mij, want naast dat onderzoekende houd ik ook ontzettend van de Nederlandse taal." Uiteindelijk leidde het pad van Martin in een andere richting. "Tijdens die verplaatsing van de pomp werd ik goed geholpen door toen nog BETA en daar startte ik vervolgens mijn carrière. Niet in de topsport of journalistiek, maar in de tankwereld."

Ondernemersgezin

Martin bleef werkzaam in de branche, onder andere als salesmanager bij Lekkerland en als commerciële manager bij Enviem. Hij voelde zich een ondernemer in loondienst en dat ondernemerschap wilde hij uiteindelijk verder verkennen. "Ik kom uit een ondernemersgezin. Mijn vader had twee bedrijven: het tankstation en de oliehandel, en hij was daarnaast ook melkboer. Mijn moeder had haar eigen kapsalon. Ik ben opgegroeid met het gegeven dat er altijd werk was en dat er altijd gewerkt werd. Ondanks



Martin van Eijk met zijn vrouw Bianca en hun zoons Joris (midden) en Pepijn.





Martin en Bianca op de plek waar hun mobility hub moet komen.

'Het project met de mobility hub zette mijn onderzoekende drive en passie voor innoveren weer aan'

die drukte waren mijn ouders er altijd als ik ze nodig had. Het gezin vormde de basis. Een waarde die ik heb meegenomen naar mijn eigen gezin."

Uit de 'ratrace'


Het project waar Van Eijk samen met zijn vrouw Bianca aan werkt, stimuleert zijn ondernemersgeest en geeft hem tijd en ruimte om meer te genieten van en met zijn gezin. "We hebben een mooi huis in een landelijke omgeving, twee kinderen, Joris en Pepijn, veel dieren, maar ik kreeg er weinig van mee omdat ik vaak weg was. Dat wilde ik niet meer, maar hoe kon het anders? Wat vind ik echt belangrijk en hoe kon ik uit die 'ratrace' stappen? Er ontstond een nieuw plan, waarbij ik beter in staat zou zijn om mijn eigen tijd in te delen. Het zette mijn onderzoekende drive en passie voor innoveren weer aan."

Martin wilde het project samen met zijn vrouw doen. "Een pad dat we samen kunnen bewandelen. Er komt veel bij kijken, het is uitdagend en groot, groter dan ik in eerste instantie had gedacht. Als alles volgens plan verloopt, start medio 2025 de bouw en wordt het project in de loop van 2026 opgeleverd."

Voetballen en schoolreisjes

Naast hard werken is ontspanning en vrije tijd belangrijk voor Martin. "Dat plan ik in de agenda in. Sporten, dagjes weg, naar de sauna, maar ook onderhoud aan het huis, het gras maaien en de dieren verzorgen. Ik haal veel voldoening uit het buitenzijn. Ook ga ik graag met mijn oudste zoon van 16 op zaterdag mee naar het voetbalveld of met mijn jongste zoon van 11 als begeleider mee op schoolreisje. Ze gaan ook wel eens mee om het nieuwe project te zien. Ze vinden het leuk en wie weet zetten ze het familiebedrijf ooit voort. De jeugd is de toekomst, maar alles is prima. Ze krijgen alle ruimte om hun eigen pad te bewandelen."

Bestuurslid bij Drive

Half juni trad Martin toe als nieuw bestuurslid van Drive. "Ik heb er lang over nagedacht voordat ik 'ja' zei. Ze hebben me destijds met de verhuizing van de pomp goed begeleid en nu kan ik met mijn kennis en kunde, die ik opgedaan heb uit verschillende functies binnen de branche, een stukje teruggeven. De vereniging is in ontwikkeling en daarin kan ik mijn liefde voor vernieuwing goed kwijt. Het heeft zo moeten zijn, het voelt als thuiskomen. Ik ben daar jaren geleden begonnen als werknemer op het secretariaat en nu heb ik een plekje aan tafel in het bestuur. De cirkel is rond." 



Peut de Vrije Pomp zorgt voor een **gezonde marge**, en dat **onderneemt** een stuk lekkerder.

Tiemen Attema - Peut Attema

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

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!



NOS Nieuws 05-11-24

BP wil alle Nederlandse tankstations en laadhubbs verkopen

'Het Britse oliebedrijf BP wil in Nederland alle tankstations en laadhubbs voor elektrische auto's verkopen. Het gaat in totaal om 335 stations. Nederland is een te kleine markt met weinig groeimogelijkheden voor het Britse bedrijf, bevestigt BP na berichtgeving van het AD. Het is de bedoeling dat een koper ook alle werknemers overneemt. Het gaat om 920 werknemers op de stations en 100 medewerkers op kantoor en in de buitendienst.'

Meer over het besluit van BP lees je in de vastgoedrubriek op pagina 40 en 41.

BNR Nieuwsradio 12-11-24

Shell: 'Uitspraak gerechtshof juiste stap voor energietransitie'

'Shell is tevreden met de uitspraak van het gerechtshof in Den Haag in de klimaatzaak die Milieudefensie had aangespannen. 'We denken dat deze uitspraak de juiste is voor de wereldwijde energietransitie', reageerde Frans Everts, directeur van Shell Nederland. Volgens het hof kan Shell niet worden verplicht tot een concreet percentage waarmee het bedrijf de CO2-uitstoot moet verminderen. Wel rust er bij het bedrijf een 'zorgvuldigheidsplicht' om klimaatverandering tegen te gaan.'

AD 18-11-24

Tango op de vingers getikt om korting

'Tango is door de Reclame Code Commissie (RCC) op de vingers getikt over de korting die gegeven zou worden aan de pomp. De Friese jurist Roelof de Nekker stapte naar de RCC omdat op een zuil bij een tankstation van Tango stond dat er 22 cent korting werd gegeven. Klinkt goed, maar 22 cent ten opzichte van wat? Niet op de daarboven vermelde benzineprijs, ondervond De Nekker, maar ten opzichte van de door Tango zelf vastgestelde adviesprijs. En die was alleen te achterhalen op de website. De jurist meldde dat bij de RCC en kreeg gelijk.'

De Stentor 27-11-24

Dieseldief weet niet dat politie hem al een tijd in de gaten houdt

'Een dieseldief waande zich afgelopen mei onbespied toen hij 200 liter tankte bij een tankstation aan de A12 bij Arnhem en zonder te betalen wegreed. De politie had hem echter al een tijdje in de gaten. Daar kwam hij pas achter toen de politie hem op de A50 bij Heteren staande hield. Dat bleek uit de rechtszaak bij de politierechter op 27 november.

Behalve een tank met bijna 400 liter gestolen diesel vindt de politie gestolen kentekenplaten in de bestelbus. Ook heeft de dieseldief flyers in de bestelauto liggen waarop staat dat hij voor 1,15 diesel uit Moldavië te koop heeft. Zover komt het niet. De man moet van de politierechter voor straf 100 uur werken.'

Noordhollands Dagblad 27-11-24

Boom valt op tankstation, tankende klant komt met de schrik vrij

'Een tankstation langs de Schipholweg (N205) in Vijfhuizen is woensdagavond 27 november beschadigd geraakt toen een grote boom omviel als gevolg van storm Conall. Tijdens de val stond er één klant te tanken. Deze persoon raakte niet gewond. De luifel van het tankstation heeft wel schade opgelopen. Ook een geparkeerde auto is beschadigd geraakt door een aantal takken.'

Drive gaat op herhaling in Den Haag

Ken je die van die belangenvereniging die naar Nieuwspoord ging? Die ging niet... Flauw natuurlijk, want dat de bijeenkomst van 9 oktober niet doorging, daar kon Drive niks aan doen. Dat had alles met de grillige agenda van de Tweede Kamer te maken. Een ontmoeting met de Haagse politiek staat nu gepland voor woensdag 15 januari.

Tekst: Erik Stroosma

Helaas gooide een laat ingepland begrotingsdebat roet in het eten in oktober. "Met onze kennismakingsbijeenkomst in Den Haag willen we zoveel mogelijk Tweede Kamerleden en landelijke pers bereiken", vertelt senior adviseur André Braakman van het Drive-secretariaat. "Door dat begrotingsdebat zouden we in die opzet onvoldoende slagen en daarom besloten we 'Drive in gesprek met de politiek' door te schuiven naar januari. Als locatie kozen we wederom voor perscentrum Nieuwspoord. Zekerheid heb je niet, maar we hebben goede hoop dat de bijeenkomst nu wel doorgaat."

Samen met ONL

Drive is aangesloten bij de ONL voor Ondernemers en organiseert de ontmoeting samen met die ondernemersorganisatie. Na een introductie, waarin

de in Drive getransformeerde vereniging wordt gepresenteerd, volgt er een door ONL-voorzitter Erik Ziengs geleide panel-discussie. André: "Dat panel zal bestaan uit drie bij Drive aangesloten mkb-ondernemers/-ondernemingen die tevens bestuurslid zijn: Joan Gunsch, Willemjan van Golstein Brouwers en Martin van Eijk. Zij gaan het gesprek aan met drie Tweede Kamerleden. Daarbij mikken wij op woordvoerders infrastructuur en waterstaat, klimaat, mkb of omgevingswet van de coalitiepartijen."

Belangrijke rol

Over de inzet van de bijeenkomst zegt André: "Den Haag plaatst ons ten onrechte nog altijd in het fossiele hokje. We willen duidelijk maken dat wij niet iets van vroeger zijn, maar een moderne, dynamische en innovatieve branche, die een belangrijke rol kan spelen in de energietransitie en brandstofvoorziening van de toekomst. Daarnaast willen

we de aanzienlijke maatschappelijke en economische functie van de energiestation-infrastructuur in Nederland onder de aandacht brengen en de politiek laten weten dat we graag met haar samenwerken. Een onderwerp dat zeker aan de orde zal komen, zijn de overheidsplannen voor de verzorgingsplaatsen langs de snelwegen, omdat wij zien dat die een belangrijke retail-functie vervullen voor de automobilist. Het personeelstekort is een ander, ook voor onze sector, heet hangijzer. Over hoe de politiek kan bijdragen aan het terugdringen daarvan, gaan wij ook graag het gesprek aan in Den Haag."

Wil je erbij zijn?

De bijeenkomst begint om 14.00 uur en wordt om 16.00 uur afgesloten met een gezellige netwerkborrel in de sociëteit van Nieuwspoord. De middag is gratis te bezoeken. Aanmelden hiervoor doe je via drivenederland.nl/aanmeldingsformulier-nieuwspoord/. Bezoekers dienen zich bovendien aanvullend aan te melden bij Nieuwspoord zelf: www.nieuwspoord.nl/aanmelden-als-bezoeker/nl/. Bij de ingang moeten zij zich kunnen legitimeren met een rijbewijs of ID. Nieuwspoord is te vinden aan de Bezuidenhoutseweg 67 in Den Haag. 

'We willen de politiek duidelijk maken dat we een belangrijke rol kunnen spelen in de energietransitie'



PDVP viert tien jaar vrij ondernemerschap

Waar kun je de vrijheid beter vieren dan in Hotel de Wereld in Wageningen? Peut De Vrije Pomp (PDVP) koos deze symbolische plek als locatie voor haar tienjarig jubileumfeest. Daar werden de successen van de inkoopcoöperatie gevierd, herinneringen opgehaald en naar de toekomst gekeken.

█ Tekst: Erik Stroosma Foto's: Madelon Janssens

Oud-bestuurslid en medeoprichter Annemarie van Wijk vatte het Peut-gevoel op het jubileumfeest van 7 november kort samen: "Van Peut word je blij! Daarmee kun je in vrijheid en blijheid ondernemen." Daarmee verwoordde ze het algehele gevoel dat tijdens het feest heerste bij de PDVP aangesloten ondernemers. Na tien jaar zijn ze nog altijd heel blij met de inkoopcoöperatie en het daaruit voortgekomen eigen merk Peut.

"Elke keer als ik kom aanrijden en de luifel zie, met dat zwart en wit en die groene stippen, dan geniet ik weer", zei Wieger Bakker van Peut Coevorden en -Hardenberg. Wieger was betrokken bij de oprichting van het collectief. Samen met andere leden van de 'rebellclub' van destijds – die term komt van oud-voorzitter Ewout Klok – nam hij deel aan een talkshow over tien jaar PDVP. De anderen waren Rens van Abswoude, een van de oprichters en momenteel voorzitter, PDVP-adviseur Christiaan van der Straaten en de eerder genoemde Ewout.

Gouden Regels

De talkshow werd gepresenteerd door Robert Bannink. Tien jaar geleden werkte hij bij Bureau aan Zee, het reclamebureau dat in de arm genomen was voor onder



Op het jubileumfeest van PDVP was onder meer een talkshow. V.l.n.r. Rens van Abswoude, Wieger Bakker, Ewout Klok, presentator Robert Bannink en Christiaan van der Straaten.



Het huidige bestuur van 'Peut'. V.l.n.r. Luc van Riel, Peter van Kemenade, Gerda Kaarsemaker en Rens van Abswoude. Niet op de foto: Tiemen Attema.

meer de huisstijl en naamgeving van het merk Peut. Robert was daardoor goed ingevoerd en dat was te merken. Alle belangrijke punten uit de historie van PDVP kwamen voorbij. Het oorspronkelijke initiatief om tankstationondernemers bij elkaar te brengen om de macht van de oliemaatschappijen te breken, de oprichting van De Vrije Pomp op 1 mei 2014, de vier Gouden Regels, het opzetten van het eigen merk Peut, de opening van het eerste Peut-tankstation in november 2014, het eigen loyaltyprogramma Tank & Schenk, de eigen tankpas. Die eerste samenkomst van verontruste tankstation-ondernemers zou overigens oorspronkelijke plaatsvinden in Hotel de Wereld – de plek waar het Duitse bezettingsleger op 5 mei 1945 de capitulatie tekende. Er was echter zoveel belangstelling destijds dat uitgeweken moest worden naar het grotere hotel-restaurant De Wageningsche Berg.

Beste verdienmodel

Tien jaar later komt een deel van die mensen van toen – 50 genodigde waren te gast op het feest – alsnog samen in Hotel de Wereld. In, hoe toepasselijk, de 'Capitulatielounge'. "We wilden een gelijk speelveld", vertelde Ewout. "Op basis van de wereldmarktprijs kunnen inkopen, pas afrekenen na een temperatuurcorrectie, brandstofcontracten afsluiten met een korte loopduur en redelijke betalingstermijnen; de Gouden Regels. Onze actie sloeg in als een bom bij de maatschappijen en binnen twee maanden waren al onze doelen bereikt." Rens haakte daarop in: "Van dat succes profiteren we nog elke dag. En niet alleen de bij Peut aangesloten ondernemers, maar alle zelfstandige tankstationondernemers. Maar daarvan hebben wij met Peut het beste verdienmodel in de markt."

Groei

Aan dat snelle succes zat ook een keerzijde, voor wie dat zo wil zien. Het aantal bij PDVP aangesloten ondernemers is al jaren min of meer stabiel en dat geldt ook voor de hoeveelheid

'Het zou mooi zijn als meer ondernemers zich bij ons aansloten'

Peut-tankstations. "Er zijn natuurlijk allemaal ontwikkelingen in onze branche, maar het zou mooi zijn als meer ondernemers zich bij ons aansloten", merkte Wiegert op. "Daarvoor moet je wel echt ondernemer zijn, dus niet bang. Ik kan het in ieder geval iedereen aanraden. En dat geldt, denk ik, voor iedereen hier. Misschien moeten we als collectief wel zelf tankstations gaan aankopen om het aantal Peut-locaties uit te breiden."

Mini-maatschappij en ontzorgpakket

"Dan word je dus eigenlijk zelf een mini-maatschappij", was de reactie van presentator Robert daarop. "Daarmee zou de cirkel wel helemaal rond zijn."

Het blijven promoten van de voordelen waren andere suggesties om PDVP groter te maken. Christiaan had daar ook zo zijn ideeën over: "We kunnen het pakket dat we samen inkopen ook uitbreiden. Met bijvoorbeeld schoonmaak en een aantal andere zaken. Een ontzorgpakket voor zelfstandige tankstationondernemers. Dat kan de aantrekkingskracht van PDVP zeker vergroten."

Na de talkshow stond er een borrel op het programma en daarna een diner. Daar werd geproost op een mooie toekomst van 'Peut'. Vervolgens was er muziek en een artiest en werd tien jaar vrij ondernemen uitgebreid gevierd. 🌿



Robertkoen haalt veel plezier uit marsmuziek en slagwerk

Tekst: Norma Riemersma Foto's: André Weima

Aan energie ontbreekt het Robertkoen Blokzijl over het algemeen niet. En dat treft, want de franchiser van vier tankstations heeft genoeg passies waar hij al die energie in kwijt kan. Hij is een gepassioneerd ondernemer, maar houdt ook van marsmuziek, slagwerk spelen, taptoes bijwonen én muzikanten samenbrengen.

"Mijn oom speelde bij de Hoogeveense Harmonie", vertelt Robertkoen. "Als kind heb ik het muziekkorps vaak zien optreden bij evenementen als de Sinterklaasintocht en de wandelvierdaagse. Dat vond ik prachtig. Toen ik een jaar of tien was, ging ik zelf bij de harmonie. Eigenlijk had ik trompet willen spelen, maar er was op dat moment vooral behoefte aan slagwerkers en zo werd ik tamboer. Samen muziek maken op plekken waar het zwart ziet van het volk, dat is geweldig. Maar een mars-

optreden is alleen indrukwekkend als de marching band bestaat uit een flinke groep muzikanten. Het moeten er eigenlijk minimaal vijftig zijn, dan komt er echt iets de straat in lopen."

Op zijn telefoon laat Robertkoen zien wat hij bedoelt. Bij de streetparade in Leeuwarden filmde hij verschillende showbands. "Het geluid van de grote korpsen is voller en een grote groep die in de maat loopt, maakt ook veel meer indruk dan een kleine."

Robertkoen Blokzijl is bezig met het samenbrengen van muzikanten uit het noorden om op projectbasis marsoptredens te verzorgen.





'Samen muziek maken op plekken waar het zwart ziet van het volk is geweldig'

Marsoptredens op projectbasis

Het punt is gemaakt en dat brengt de Drentse ondernemer op zijn nieuwste project: het samenbrengen van muzikanten in het noorden van het land om op projectbasis marsoptredens te verzorgen. "Ik vind het jammer dat optredens van orkesten op straat zo schaars zijn geworden. Door vergrijzing zijn veel verenigingen verdwenen en de orkesten zijn vaak klein. Vroeger had je alleen al in mijn woonplaats Hoogeveen meerdere korpsen die op straat liepen. Tegenwoordig zijn er in heel Drenthe nog maar een paar. Samen met een paar andere gepassioneerde muzikanten probeer ik in het noorden een grote groep muzikanten samen te brengen voor een paar optredens per jaar. Omdat we kwaliteit willen, vragen we minimaal B-niveau van de muzikanten (de minimum eis voor het meespelen in een harmonieorkest, red.) Goede muzikanten hebben namelijk aan een paar repetities, voorafgaand aan een optreden, genoeg."

Drie optredens per jaar

"Het plan is om drie optredens per jaar te doen", vertelt Robertkoen verder. "En per optreden twee tot drie zaterdagen te repeteren op een centrale locatie. Wat ons betreft vindt het eerste optreden plaats in juni 2025. Verder zal het van de muzikanten wat thuisstudie vragen, maar dat kan iedereen naar eigen inzicht invullen. We hebben voor dit toekomstige projectkorps al een muzikaal leider en een exercitie-instructeur, naar een oefenlocatie zijn we nog op zoek. Over het enthousiasme van het publiek maak ik me geen zorgen. Bij de optredens die ik bezoek zie ik veel publiek zichtbaar genieten. Bovendien zijn er nog steeds regio's in het land met grote showbands. Een vereniging in Katwijk heeft maar liefst negentig jeugdleden en dus ook opsta-



Robertkoen (helemaal rechts) bij een reünierpetitie van zijn oude slagwerkgroep.

'Ik vind het jammer dat optredens van orkesten op straat zo schaars zijn geworden'

pensembles. Dat motiveert mij om dat ook in het noorden voor elkaar te krijgen. Onbekend maakt onbemind, maar daar is iets aan te doen."

Tijdgebrek en geluidsoverlast

Enthousiast vertelt Robertkoen over de plannen, maar ook over het voornemen om zelf weer te gaan musiceren. "Na de Hoogeveense Harmonie heb ik tijdens militaire dienst bij de Johan Willem Frisokapel gespeeld en later bij Marching- & Showband Jubal Vechtdal in Dedemsvaart. Vanwege tijdgebrek speel ik nu niet meer, maar ik pak graag de stokjes weer op als het projectkorps repeteert", zegt hij. "Het drumstel op zolder heb ik al tijden niet gebruikt. Dat heeft ook te maken met geluidsoverlast voor de burens. Door een elektronisch drumstel te kopen, zou dat laatste probleem snel opgelost kunnen zijn."


Hoog tempo

Het runnen van BP Zuid-Oost in Hoogeveen, BP Orden in Apeldoorn, BP De Houtakker in Bemmelen en BP Meinerswijk in Arnhem kost vanzelfsprekend veel tijd, maar Robertkoen runt samen met zijn vrouw ook nog evenementenlocatie De Schildhoeve in Fluitenberg, nabij Hoogeveen. Hij barst van de creatieve ondernemersplannen en zijn hoge

'Bij alles wat ik doe, ligt het tempo vrij hoog'

energieniveau zou, naar eigen zeggen, iets te maken kunnen hebben met ADHD. "Bij alles wat ik doe, ligt het tempo vrij hoog. Lang overleg vind ik zonde van de tijd. Ik denk altijd: een plan uitwerken en dan door. Bij de verschillende bestuursfuncties die ik in mijn privé- en zakelijke leven heb gehad, zat dat wel eens in de weg, maar als ondernemer en muziek-liefhebber komt het me goed van pas."

Keuzes maken

"Toch is het altijd een kwestie van keuzes maken in het leven", vervolgt Robertkoen. "Nu ik bezig ben met het projectkorps, wil ik toch eens kijken of ik tijd vrij kan maken om zelf weer muziek te maken. Mijn kinderen hebben me laatst voor het eerst in hun leven horen drummen. Ze vonden het prachtig, maar het geeft wel aan hoe lang het geleden is. Bij een reünie van het Vrijwillige Fanfarekorps der Genie, waar ik ook jarenlang bij zat, heb ik onlangs weer even meegespeeld. Daar heb ik ervaren dat ik het nog kan en dat het me nog net zoveel plezier geeft als vroeger." 

Pionieren zit ze in de vezels, ook 10 jaar later


In 2014 haalden ze de nationale media en de vakpers: pomphouders die het heft in eigen handen namen en een eigen tankstationketen startten, onder de naam Peut. Inmiddels is Peut De Vrije Pomp (PDVP) een gevestigde naam in de branche en een herkenbare speler in het straatbeeld. Een decennium later is het een perfect moment om in ZwartWit terug te kijken op de zwart-groene pioniers van Peut en De Vrije Pomp.

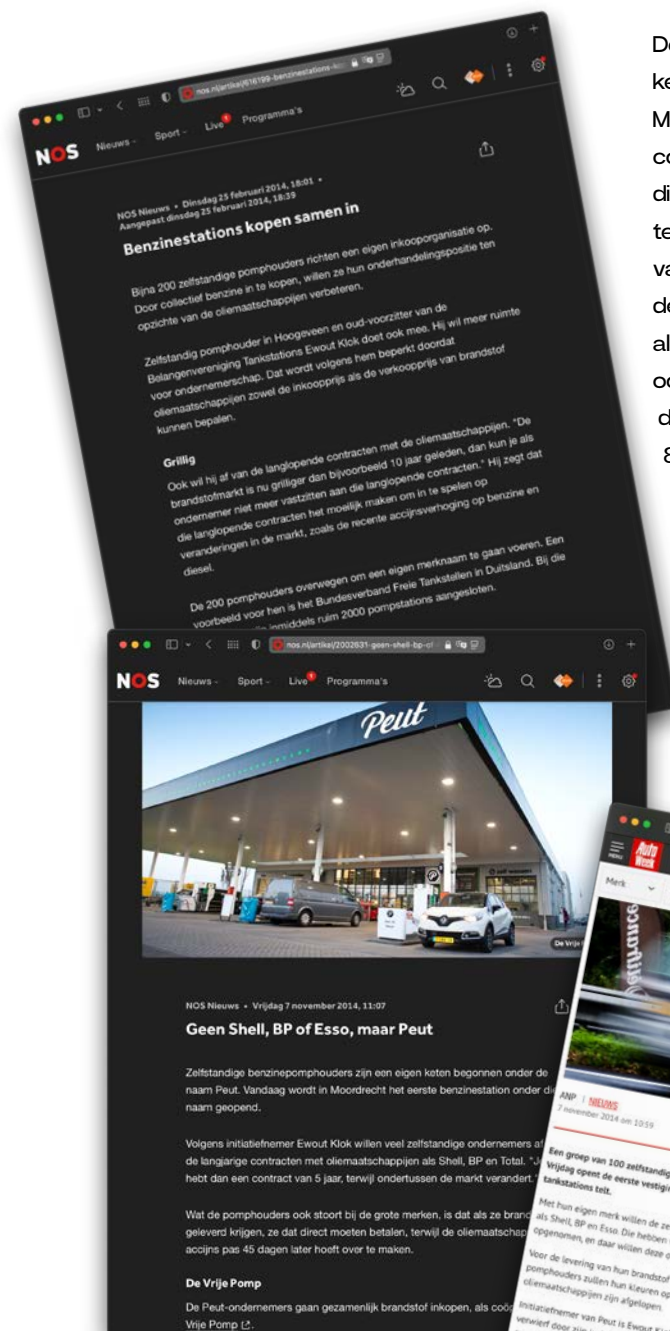
De Vrije Pomp en Peut zijn geen onbekenden voor de lezers van MoveOn Magazine. In eerdere edities kwam de coöperatie al vaker voorbij, waaronder dit jaar nog in een uitgebreid kwartet-interview met Annemarie van Wijk, Pieter van Gennep, Erik Lagendijk en Chris van der Straaten. Dat artikel belichtte niet alleen de oprichting van de club, maar ook de 'gouden regels' en het inmiddels bekende loyaltyprogramma Tank & Schenk. Hiermee werd de unieke filosofie achter Peut en De Vrije Pomp toegankelijk gemaakt voor een breed publiek.

Door de jaren heen bleef Peut regelmatig in de schijnwerpers staan, niet alleen binnen de branche maar ook in de archieven van Drive. Het concept was immers revolutionair: pomphou-

ders die gezamenlijk, onafhankelijk van grote oliemaatschappijen, brandstof inkochten. Deze gedurfde aanpak leverde talloze nieuwsberichten op over nieuwe locaties, de impact van de coöperatie en het succes van het loyaliteitsprogramma. Peut groeide uit tot een vertrouwde naam, symbool voor samenwerking en innovatie in de branche.

Begin november vierde Peut zijn 10-jarig bestaan, een mijlpaal die in dit magazine uitgebreid aan bod komt. Op de plek waar het avontuur begon, het iconische hotel De Wereld in Wageningen, stonden de leden stil bij het tinnen jubileum. Het was een moment om terug te kijken op een decennium van groei en impact, maar ook om vooruit te kijken. De coöperatie heeft haar toegevoegde waarde keer op keer bewezen en lijkt ook in de toekomst een belangrijke speler te blijven.

Met deze jubileumviering voegt Peut opnieuw een hoofdstuk toe aan zijn bijzondere verhaal. Dat betekent dat we de komende jaren nog vaak nieuws en beelden van deze pioniers mogen verwachten in de archieven van Drive en de pagina's van MoveOn Magazine. Pionieren zit duidelijk in hun vezels, zelfs 10 jaar later. 





Eén van de BP-stations in Nederland. De foto's op deze pagina's dienen uitsluitend ter illustratie.

BP vertrekt vanwege dure snelwegconcessies



Door alle (toekomst)bewegingen in de petrolmarkt is er ook veel aan de hand op het gebied van energiestation-vastgoed. Reden voor Move On Magazine om met de rubriek 'Energiestation-vastgoed in ontwikkeling' te beginnen. 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. Deze keer analyseert hij het besluit van BP om al zijn energiestationen in de verkoop te doen.

Bij de aankondiging dat BP zijn Nederlandse netwerk in de verkoop heeft gezet, werd als reden genoemd dat de snelwegconcessies te kostbaar zijn en dat er in andere landen betere investeringsmogelijkheden liggen. In het persbericht werd niet expliciet vermeld dat de markt onzeker is en de politieke omgeving onbetrouwbaar, maar het is aannemelijk dat deze factoren een rol hebben gespeeld in het besluit van BP om tot verkoop over te gaan.

Verzorgingsplaatsen

Factoren zoals het trage tempo van de uitrol van EV-laadinfrastructuur, de afname van het aantal verkochte liters brandstof langs de snelweg, discussies over (verplichte) CO₂-reductie bij zowel het bedrijf zelf als de klanten, het aanhoudende debat over de toekomstige inrichting van verzorgingsplaatsen en uitdagingen in de shopexploitatie, zullen naar mijn mening allemaal hebben bijgedragen aan de keuze om het netwerk te verkopen.

Strategische herbeoordeling

Niet alleen BP, maar ook veel vastgoedeigenaren van tankstations heroverwegen momenteel hun toekomststrategie. Hoewel de marges op brandstof op dit moment gezond zijn en de tabaksomzet in grote delen van Nederland is gestegen, wijzen toekomstige ontwikkelingen op een veranderend landschap. Een verbod op tabaksverkoop zal bijvoorbeeld leiden tot een groei van onbemande stations. Milieuzones en andere maatregelen om verkeer te weren, zullen de klantentallen bij binnenstedelijke tankstations verminderen. Tegelijkertijd ontstaan er grote energiehubbs met uitgebreide voorzieningen. Hoewel de groei van het EV-wagenpark is afgevlakt, zal deze op termijn weer toenemen. Dit alles vraagt om een strategische herbeoordeling van de toekomstige waarde en koers van tankstations.


Of een tankstation toekomstbestendig is of op termijn zal verdwijnen, het is nu al essentieel om een strategisch plan te ontwikkelen. Wij ondersteunen veel ondernemers in dit proces, dat vaak complex is. Waar investeer je nog wel of juist niet meer in? Kies je voor verplaatsing, herontwikkeling, een laadplein, of ga je zelfs experimenteren met waterstof?

Planschade

Het is cruciaal om de besluitvorming rond infrastructuraanpassingen en milieuzones goed te monitoren. Vaak kan planschade worden geclaimd, mits het vastgoed juridisch goed gestructureerd is. Bij de aankoop van een tankstation is het van belang om te onderzoeken of er beleidsvoornemens zijn die impact kunnen hebben. Indien deze voorzienbaar zijn, kan het recht op schadevergoeding vervallen. Daarnaast is het bij de selectie van een huurder en het opstellen van een huurovereenkomst belangrijk om rekening te houden met mogelijke investeringen in het tankstation of de optie tot tussentijdse beëindiging bij ontwikkelkansen.

Kansen

BP is niet de eerste speler die zich terugtrekt uit de retailmarkt; Total, Esso en Texaco gingen hen al voor. Het is niet ondenkbaar dat Shell op termijn dezelfde keuze maakt. Voor grote oliemaatschappijen is het immers steeds complexer om op detailniveau in te spelen op de dynamiek en onzekerheden van de markt. Het is eenvoudiger om brandstof en merk te leveren en het maatwerk over te laten aan lokale exploitanten. Dit biedt mogelijk kansen voor bestaande spelers in de Nederlandse markt.

Hoe de markt zich verder ontwikkelt, is ongewis, maar één ding is zeker: de dynamiek blijft voorlopig aanhouden. Een spannende tijd, met volop werk voor de adviseurs van Drive. Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen? Neem gerust contact met ons op. 



NOZZLE TV

TM



Digitalize your petrol station

Entertain your customers & reap the rewards

Join Us

At NozzleTV, we're investing in partnerships.
Contact us to explore the possibilities waiting for you.

✉ Sales@nozzletv.nl
☎ +31(0)85 877 06 18

NozzleTV The world's largest, small TV Channel

kant-en-klare eiwitshakes

eiwitrepen

De lekkerste eiwitproducten

om mee bij te tanken!



Bestel de beste eiwitrijke to-go producten op

WWW.XXLNUTRITION.COM

of bestel eenvoudig via [Lekkerland!](http://Lekkerland.nl)

Het maakt niet uit welke sport je beoefent of wat je doel ook is, bij XXL nutrition ben je altijd verzekerd van de **hoogste kwaliteit sportvoeding**.

XXL
NUTRITION



Jackij Aers met zijn zonen
Youri (links) en Davey.

De Aers Groep is duurzaam in beweging

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt

Foto's: Wilfried van Weijnsbergen en Port of Antwerp-Bruges

In Zeeuws-Vlaanderen houdt De Aers Groep zich al 97 jaar bezig met de levering van energie. Wat in 1927 startte met kannen petroleumolie en een karretje om langs de deuren te gaan, groeide uit tot een volwaardige en complete energieleverancier. Het familie karakter bleef daarbij behouden. In januari start de groep met de bouw van de 'truckstop van de toekomst' in Zeebrugge-Haven.

'Op Aers Truck Plaza gaan we een actieve bijdrage leveren aan de overgang naar emissievrij transport'



In Zeebrugge-Haven ging op 4 oktober de symbolische eerste paal in de grond van Aers Truck Plaza.

Met trots werd op 4 oktober de eerste stap gezet met de bouw van Aers Truck Plaza. De symbolische eerste paal van het innovatieve project werd die dag in de grond geslagen door de vierde generatie van de Aers-familie: Youri en Davey. Het moment markeert het begin van een nieuw hoofdstuk voor de Aers Groep.

Het zelfstandige familiebedrijf werd in 1927 opgericht door Jacobus Aers, de opa van de huidige directeur Jackij Aers. Jacobus ging iedere dag met een steekkarretje met bussen lampenpetroleum rond in het Zeeuws-Vlaamse Oostburg en omgeving. In de loop der jaren is het bedrijf verder uitgebouwd. In 1953 trad de tweede generatie toe met zoon Johan. Hij richtte de eerste tankstations op in Oostburg, IJzendijke, Kloosterzande en Cadzand. Kleinzoen Jackij Aers is inmiddels alweer 43 jaar werkzaam in het bedrijf, dat in 1989 van Oostburg naar Aardenburg verhuisde. In 2018 startte De Aers Groep met het plaatsen en exploiteren van elektrische laadpalen, eerst in de regio Zeeuws-Vlaanderen maar al snel door heel Nederland en zelfs West-Europa. In het voorjaar van 2022 werd de

'Een tank van 5.000 kg kan 70 tot 80 vrachtwagens per dag voorzien van waterstof'

300ste laadpaal geplaatst. Anno 2024 heeft De Aers Groep tien energiestations en een groothandel in smeermiddelen in Nederland en België.

Truckstop XXL

In dat laatstgenoemde land, is direct aan afslag 19 van de A11 (onderdeel van de E34) al volop grondwerkactiviteit bezig ter voorbereiding van de bouw van de truckstop XXL van Aers, die in januari of februari 2025 aanvangt. Het decor van het enorme project is een perceel van 5,5 hectare, die door de Verhelst Group 6 tot 8 meter wordt opgehoogd, zodat er vanaf de snelweg direct zicht is op de truckstop. Eind 2025 dient de bouw voltooid te zijn. Aers Truck Plaza gaat maar liefst 140 beveiligde parkeerplaatsen voor vrachtwagens bieden. Een

Artist's impression van 'truckstop van de toekomst': Aers Truck Plaza. Over een jaar moet de bouw van dat project afgerond zijn.



Jackij met Dirk De fauw, de burgemeester van Brugge.

'We hebben inmiddels een vergunning voor het aanbieden van waterstofactiviteiten op ons energiestation in IJzendijke'

broodnodige oplossing voor het toenemende tekort aan kwalitatieve rustplekken in de regio volgens Jackij Aers.

Maar Aers Truck Plaza is meer dan alleen een parkeerplaats. Jackij: "Er komen oplaadstations voor elektrische vrachtwagens, waarmee we een actieve bijdrage leveren aan de overgang naar emissievrij transport. Een waterstoftank van 5.000 kg kan 70 tot 80 vrachtwagens per dag van waterstof voorzien. Iets wat nu nog in de kinderschoenen staat, maar wat we samen met Air Products zien als investering in de toekomst. Niet alle vrachtwagens kunnen immers overschakelen naar elektriciteit. Het perceel biedt tevens ruimte aan een tankstation voor personenauto's en een tankstations voor vrachtwagens, waar er zeven trucks tegelijk kunnen tanken."

Alles op één plek

Naast de levering van diverse soorten energie komen er ook een bakery, een mini-supermarkt en een restaurant op het terrein. "Chauffeurs hoeven het terrein niet meer af om in een van de omliggende dorpen hun boodschappen te doen of om te kunnen genieten van een comfortabele pauze", geeft Jackij aan. "Ook passanten zijn welkom om straks gebruik te maken van de vele faciliteiten die we bieden in Zeebrugge Haven. Aers Truck Plaza is ons antwoord op de groeiende vraag naar transport, strengere eisen op het gebied van duurzaamheid en veilige rustplekken voor chauffeurs."

Voor het gigantische project is De Aers Groep een samenwerking aangegaan met onder meer Port of Antwerp-Bruges, Plan 3, Sagro en H4A.

Vergunning voor waterstof

Ook in Nederland heeft De Aers Groep op termijn mogelijk plannen voor uitbreiding in de vorm van waterstof voor vrachtwagens. "We hebben inmiddels een vergunning voor het aanbieden van waterstofactiviteiten op ons energiestation in IJzendijke. Wanneer en of we dat ook daadwerkelijk gaan doen, is op dit moment nog niet duidelijk. We beschouwen de vergunning als mogelijkheid voor de toekomst. Een en ander is afhankelijk van het succes van Aers Truck Plaza. Dat project vormt de pilot. Daarna rollen we het concept – hopelijk – verder uit in België, Nederland en wellicht elders in Europa."

Laadpalen door heel Nederland

Jackij vertelt dat er inmiddels een kleine 600 laadpalen van het bedrijfsonderdeel Aers Energy in Nederland staan. "Van Ameland tot Zeeuws-Vlaanderen en van Friesland tot Limburg. Uiteraard houden we ook die ontwikkelingen goed in de gaten. Als zich mogelijkheden voordoen voor extra groei, plaatsen we meer laadpalen."

De energietransitie is voor het familiebedrijf een vraagstuk dat aandacht eist. "Ik verwacht dat we maximaal nog zo'n 30 tot 40 jaar hebben om van




'Aers Truck Plaza vormt de pilot. Daarna hopen we het concept verder uit te rollen'

fossiele brandstoffen om te schakelen naar meer duurzame vormen, zoals waterstof. Die ontwikkeling zal daarom grotendeels op de schouders van de volgende generatie terechtkomen."

Visie voor de toekomst

Dat sluit mooi aan bij de visie van De Aers Groep. Het bedrijf streeft ernaar pionier te zijn in innovatieve oplossingen, die niet alleen de huidige milieuproblemen aanpakken, maar ook de welvaart van toekomstige generaties beschermen. Door samenwerking en voortdurende vernieuwing gelooft het bedrijf dat een schone wereld voor iedereen binnen handbereik is.

De vierde generatie is inmiddels al werkzaam in het familiebedrijf. Zoon Youri richtte Aers Transport op en jongste zoon Davey gaat vanaf januari 2025 eveneens het team versterken. "In eerste instantie is dat voor zo'n acht maanden, omdat hij daarna weer schoolverplichtingen heeft, maar in de toekomst zal ook Davey een vaste plek krijgen in ons mooie familiebedrijf. Binnenkort gaan we trouwens van start met het bedenken en plannen van een groot feest, want in 2027 bestaat De Aers Groep maar liefst 100 jaar." 



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




Een kick van kleptomanie

De juristen van het secretariaat van Drive krijgen regelmatig uiteenlopende vragen van ondernemers, HR-managers en personeelsafdelingen. Dankzij de inbegrepen gratis adviesuren bij het Drive-lidmaatschap kunnen leden bij hen terecht voor juridisch advies. Onderwerpen zoals diefstal en ontslag behoren tot de expertise van de juristen, zoals blijkt uit de volgende casus.

Een HR-manager nam contact op met het secretariaat nadat was ontdekt dat een medewerker een zak croissants uit de bakery had gestolen. Het voorval kwam aan het licht toen een collega de medewerker betraptte terwijl hij in de bakery aan het rommelen was, vlak nadat die ruimte was opgeruimd. De medewerker had als taak de kassabalie netjes te maken, wat de situatie des te opvallender maakte. De melding werd doorgegeven aan de locatiemanager, die de kwestie serieus oppakte en direct een onderzoek startte.

Uit het onderzoek, ondersteund door camera-beelden, bleek dat de medewerker twee zakken diepvriescroissants had meegenomen en in een zelf meegebrachte plastic tas had gestopt. De betreffende medewerker, die al 15 jaar een gewaardeerd teamlid was, werd met zijn daad geconfronteerd.

Tijdens een gesprek met de HR-manager en locatiemanager gaf hij de diefstal toe. Hij verklaarde dat hij geen duidelijke reden had voor zijn gedrag en dat er thuis geen sprake was van financiële nood. Tot verbazing van zijn werkgever bekende hij dat hij al jarenlang spullen meenam en dat hij hier een “kick” van kreeg. Ondanks zijn jarenlange dienstverband had niemand eerder iets doorgehad.

Vanwege het zero-tolerance-beleid van het bedrijf werd besloten de medewerker op staande voet te ontslaan. Diefstal wordt immers niet getolereerd. De Drive-juristen boden ondersteuning bij het formuleren van het ontslag, door advies te geven over het confrontatiegesprek en een juridisch correcte ontslagbrief op te stellen. Hiermee zorgde Drive ervoor dat het ontslag zorgvuldig en conform de regels werd uitgevoerd. 

Drive laat van zich horen op Mobility Energy Expo

'Groter, beter en drukbezocht'. Zo vat organisator ProMedia de 2024-editie van de Mobility Energy Expo samen. De opvolger van de bekende Tankstation Vakbeurs kende een aantal veranderingen ten opzichte van vorig jaar. Zo vonden de workshops en sessies nu op de beursvloer zelf plaats. Een sessie, over de uitdagingen voor de sector, verzorgde Drive.

Tekst en foto's: Erik Stroosma

'Samen met creatieve energiestation-ondernemers en de politiek gaat Drive de uitdagingen voor de sector graag aan'

Naast de naam was dus een aantal zaken anders dan vorig jaar. Zo werd de beurs nu aan de voorzijde van Jaarbeurs Utrecht gehouden, wat de zichtbaarheid volgens ProMedia vergrootte. Dat zou hebben bijgedragen aan het hogere bezoekersaantal van de op 13 en 14 november gehouden expo. Dat nam ten opzichte van vorig jaar met enkele honderden toe. Door de Mobility Energy Expo met drie andere beurzen, de Fleet Expo, Taxi Expo en OV Expo te combineren, kwam het totaal aantal bezoekers boven de 6.000 uit. De vier beurzen samen kregen als overkoepelende naam 'Mobility Hub Experience'. En dat omschrijft de organisator dan weer als 'de grootste mobiliteitsbeurs van Nederland'.

Nieuw en toch vertrouwd

Door die andere plek in de Jaarbeurs was ook de indeling van de Mobility Energy Expo anders dan vorig jaar. Dat gaf enerzijds een nieuw gevoel en frisse indruk, maar door grote aantal vaste standhouders kregen de meeste bezoekers ook wel weer een vertrouwd gevoel. Vergeleken met 2023 was de beursoppervlakte groter en daarmee ook het aantal exposanten/standhouders. Dat lag op ruim honderd. De beursvloer was onderverdeeld in een Carwash Square, Food Court, Nieuwe Energie Plein, met aanbieders van slim laden en leveran-



Samen met de Fleet Expo, Taxi Expo en OV Expo trok de Mobility Energy Expo (voorheen Tankstation Vakbeurs) ruim 6.000 bezoekers.



ciers van alternatieve brandstofoplossingen, en een Innovation Alley voor startende ondernemingen en innovaties, zoals onder meer de nieuwste snellaadoplossingen.

Uitdagingen voor de branche

In twee hoeken van de beursvloer stonden grote, witte, op iglo's lijkende opblaasbare ruimtes. Dat waren het Mobility Energy Theater en Nieuwe Energie Theater. In die 'ballonnen' werden de workshops en interactieve sessies gehouden. Een daarvan verzorgde Drive op woensdag 13 november. Voorzitter Charlot van Tol en senior adviseur André Braakman hielden toen in het Mobility Energy Theater een sessie over de uitdagingen voor de energiestation-sector. Voor de getransformeerde brancheorganisatie

en voorzitter Charlot was het de eerste keer dat zij zich aan de sector presenteerden buiten de eigen kring. Charlot vertelde een en ander over haar achtergrond als energiestation-ondernemer, de veranderingen binnen haar familiebedrijf en motivatie om zich in te zetten voor De Retail Infrastructuur Vol Energie. Zij gaf aan dat de sector volop in transitie




is. Niet alleen op het gebied van de voor de economie zo noodzakelijke energie voor mobiliteit, maar ook de ondernemingen zelf.

Meer snelladers

André illustreerde de uitdagingen voor de branche met onder meer de vraag hoeveel opstelplaatsen er in Nederland zijn waar je brandstof kunt tanken (ruim 25.000). En daarna, hoeveel 'AC'-en 'DC'-laadlocaties er in Nederland zijn (ruim 750.000). "Slechts 5.000 daarvan zijn DC-snelladers", gaf hij vervolgens aan. "We moeten ons samen inspannen om dat aantal te vergroten. Want snelladers spelen een belangrijke rol in de beleving van elektrische rijders om overal snel weer op weg te zijn zonder lange wachttijden. Voor het vergroten van die aantallen moet capaciteit op het energienet worden vrijgemaakt. Dat kan bijvoorbeeld door de hoeveelheid langzame AC-laders te beperken."

Inzetten op samenwerking

Bij het plaatsen van meer snelladers kunnen energiestation-ondernemers en -ondernemingen een belangrijke rol spelen, zo legde André uit. Om daaraan toe te voegen dat zij dit voor een deel ook al doen, net als investeren in waterstof. Daarna ging Charlot dieper op de uitdagingen die er voor de branche liggen in de energietransitie (o.a. krapte op de arbeidsmarkt, milieuaspecten, het overheidsbeleid, ontwikkelingen die een negatieve invloed hebben op het verdienmodel) en op de ideeën van Drive om daarmee om te gaan. André belichtte vervolgens de trends en ontwikkelingen die bij die transitie een rol spelen. Beiden lieten weten dat Drive, als de belangenbehartiger van energiestation-retail in Nederland, die uitdagingen graag wil aangaan met creatieve energiestations-ondernemers en de politiek. Volgens Charlot en André zet Drive daarom in op samenwerking met de belangrijkste spelers in de energietransitie. De sessie eindigde met vragen uit het publiek en applaus. 





Exclusieve verzekeringen voor DRIVE-leden

Waarmee kan Schouten Zekerheid u van dienst zijn?

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

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

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

Bezoek zekervoormobiliteit.nl of neem contact met ons op via **010 – 288 44 90** of info@schoutenzekerheid.nl.

Onze adviseurs staan klaar om u te helpen!

EKW biedt complete financiële oplossing voor de branche

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt

Van hulp bij aangiftes tot juridisch advies en ondersteuning op het gebied van bedrijfssoftware, retail-advies of HR. EKW, onderdeel van Brouwers Accountants en Adviseurs, combineert al 50 jaar de dienstverlening van een accountantskantoor met de expertise van een branchespecialist. Een complete oplossing ligt hiermee voor iedere ondernemer in de energiestation-branche binnen handbereik.



Senior-consultant Remco Metz van EKW.

'Persoonlijk contact is bij ons uitermate belangrijk'

"Met onze totaaloplossingen ontzorgen we onze klanten zoveel mogelijk", vertelt senior-consultant Remco Metz. Het hoofdkantoor van EKW zit centraal in Apeldoorn, maar Remco werkt met een team van consultants door heel Nederland. "Zij wonen verspreid in het land, waardoor we iedere provincie, stad of dorp optimaal kunnen bedienen." Met een hands-on werkwijze staan de consultants en support-afdeling van EKW elke dag klaar om energiestation-ondernemers te adviseren. "We spelen in op hun wensen en behoeften, controleren maandelijks de cijfers van de stations, kijken naar de omzet en marges van de brandstof, shop en (eventueel) carwash en maken vergelijkingen met voorgaande maanden en/of jaren. Op basis van al die

informatie komen we met een gedegen advies. Dat doen we niet op afstand of telefonisch. Persoonlijk contact is bij ons uitermate belangrijk. We denken mee en schakelen met onze klanten op locatie, zodat we direct mee kunnen kijken."

Automatiseringssysteem

Alles valt of staat met een goede automatisering, volgens Remco. "Een administratie is pas efficiënt als er een goed automatiseringssysteem is dat informatie geeft waarmee zaken geoptimaliseerd kunnen worden. Wij koppelen het automatiseringssysteem aan de kassa en vervolgens worden alle cijfers rechtstreeks ingelezen in het financiële online boekhoudpakket. Dat is makkelijk voor de klant en voor ons. Wij kunnen

'Een administratie is pas efficiënt als er een goed automatiseringssysteem is'

daardoor allebei direct bij de gegevens. Indien geweest adviseren wij en de energiestation-ondernemer kan eventueel zelf snel bijsturen."

bijvoorbeeld steeds meer stations met een DHL-pakketdienst; dat werkt in de praktijk erg goed."

Raad en daad

Remco geeft niet alleen leiding aan het team met consultants, hij heeft ook zijn eigen klantenportefeuille. "Op die manier staan we dicht bij onze klanten en houden we 'feeling' met de praktijk. Ik merk dat relaties blij zijn dat ze een adviseur hebben die ze bijstaat met raad en daad. Of dat nu gaat over financiële, fiscale of juridische vraagstukken, overnames of bijvoorbeeld bedrijfsopvolging. Er is altijd wel een expert in ons team die daarop kan inspelen."

Aanbod op maat

Behalve met ondernemers van zelfstandige energiestations, werkt EKW ook samen met maatschappijen. "We hebben samenwerkingsovereenkomsten met onder meer TotalEnergies en BP. De cijfers worden rechtstreeks aangeleverd vanuit die maatschappijen. Vervolgens rollen daar rapportages uit, 'operating statements', die makkelijk te lezen en bovendien online beschikbaar zijn. We bewegen als organisatie mee met de ontwikkelingen in de markt, want op dit moment gebeurt er veel; stations worden verkocht of verhuurd, er komen steeds meer clusteringen van stations, ondernemers hebben meerdere locaties. We kijken wat iemand nodig heeft en creëren daarvoor een aanbod op maat, bijvoorbeeld door vergelijkingen te maken tussen cijfers van meerdere locaties."



Automatiseringsexpert Sandjai Gopal van EKW.

Samenwerkingen en partnerships

Om steeds een stapje verder te gaan op het gebied van het ontzorgen van de retailondernemers, gaat EKW onder meer samenwerkingen en partnerships aan om een optimaal afgestemd aanbod aan te bieden. "Onlangs zijn we met Extendas gaan samenwerken, een belangrijke speler op het gebied van ERP en kassasystemen, die de uitdagingen van de markt goed begrijpt. Maar ook op financieel, fiscaal, juridisch en HR-gebied blijven we ons ontwikkelen. We zien bijvoorbeeld een stijgende vraag naar onze vitaliteitsscan voor werknemers."

'Wij zijn er voor onze relaties'

"Wat het vraagstuk ook is, we doen er alles aan om maatwerk te bieden aan onze klanten op het gebied van accountancy, retailadvies en bedrijfssoftware", concludeert Remco. "Met een gedegen en betrouwbaar systeem, goed advies en koppelingen waardoor de informatie optimaal is, zijn wij er voor onze relaties. Door hen te ontzorgen, kunnen zij zich volledig focussen op hun station en verantwoordelijkheid nemen richting bijvoorbeeld een bank of de Belastingdienst." 



EKW is onlangs een samenwerking aangegaan met Extendas, een vooruitstrevend softwarebedrijf in de petrol- en carwashmarkt.

Weten wat er speelt

De specialisatie van EKW in de branche zorgt ervoor dat er een hoop expertise is bij het kantoor en dat de consultants exact weten wat er speelt; hoe het zit met wet- en regelgeving, wat de uitdagingen zijn rondom de energietransitie, maar bijvoorbeeld ook over de tabaksverkoop, die per 2030 stopt. Remco: "De ambitieuze ondernemers in de branche, waar wij veel mee samenwerken, zijn altijd op zoek naar manieren om omzet te maken. Enerzijds kan dat zijn omdat er bepaalde diensten komen te vervallen en anderzijds omdat er ruimte is voor een breder aanbod. Ook daarin denken we mee. We zien

'EKW heeft veel expertise in huis en de consultants weten exact wat er speelt in de branche'





drive weekly

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.

25-10-2024

Nieuw personeel nodig? Drive imagocampagne helpt

Sinds eind vorig jaar startte Drive haar imagocampagne 'Werken bij een tankstation'. De campagne blijft succesvol met name ook door inzet van verschillende socialmedia-kanalen. Ook de inmiddels breed ingezette schermen op de Nozzles ondersteunen hier om een positief beeld te schetsen van onze energiestationsector.

Gedurende de maanden januari t/m oktober zijn de social mediavideo's ruim 625.000 keer getoond. Deze hebben vervolgens geleid tot ruim 55.000 uitgaande clicks op de vacaturepagina's van de daarop vermelde tankstationlocaties! Hiermee durven wij te stellen dat de campagne een schot in de roos is.

Versillende bedrijven melden ons dat zij door deze campagne nieuw personeel hebben kunnen werven. Een aantal zijn ook zelf actief op de socialmedia-kanalen, zodat we samen uitdragen hoe leuk, afwisselend en uitdagend het werken op een energiestation is! Met de video's geven we een extra impuls aan de campagne en steunen we de branche in haar zoektocht naar nieuwe medewerkers.

De campagne helpt dus daadwerkelijk in onze zoektocht naar personeel. Mis je jouw bedrijf en/of vacatures op de plattegrond of vacaturepagina van www.werkenbijeentankstation.com? Neem dan contact op met het Drive-secretariaat via 085-00 71 361.

08-11-2024

BHV-cursus voor jouw medewerkers via Drive

Drive heeft in de loop der jaren diverse voordeeldeals met betrouwbare partners afgesloten. Zo ook met Kompas Veiligheidsgroep, de partij voor BHV-opleidingen die leerrendement maximaliseren en veiligheid verbeteren met minimaal productieverlies. Bij een BHV-opleiding volgens de Kompas-methode vindt een combinatie plaats van storytelling, blended learning, praktijkgericht leren en kostenoptimalisatie.

1. Storytelling: Lesmateriaal wordt aangeboden als meeslepende verhalen, die cursisten emotioneel betrekken. Hierdoor begrijpen ze de urgentie van BHV en onthouden ze de veiligheidsprocedures beter.

2. Blended Learning via Power Up: Kompas Veiligheidsgroep combineert praktijklessen met een online e-learning. Deze e-learning is te vinden op het Power Up!-platform.

Na het afronden van deze e-learning hoef je slechts een halve dag VERPLICHTE praktijkcursus van 3,5 uur te volgen, om het BHV certificaat te behalen.

3. Praktijkgericht leren: De focus ligt op praktische vaardigheden die nodig zijn tijdens calamiteiten, in plaats van uitgebreide theorie. Dit geeft cursisten zelfvertrouwen om adequaat te reageren in noodsituaties en sluit aan bij de eisen van de Arboret om goed opgeleide BHV'ers te hebben.

4. Kostenoptimalisatie: Door de lessen efficiënt in te richten en overbodige theorie te vermijden, kunnen de cursussen korter en kosten efficiënter zijn. Dit zorgt voor een lagere financiële last en minder productieverlies, wat voordelig is voor bedrijven.

Daarnaast biedt Kompas cursussen op meer dan 30 locaties in Nederland, ideaal voor individuele werknemers. Voor groepen faciliteren zij ook incompany cursussen.

Meer informatie? Kijk dan op de website www.kompasveiligheidsgroep.nl of neem contact met hen op via 024 371 75 65.

15-11-2024

Verkoopstop tankstations 2030 **wordt in wet vastgelegd**, e-sigaretten vanaf 2026 alleen nog bij speciaalzaak

Eerder hadden wij je al geïnformeerd over het stappenplan van het kabinet om het aantal verkooppunten voor tabak terug te schroeven. Supermarkten mogen sinds 1 juli 2024 geen tabak meer verkopen en voor tankstations is als einddatum 2030 vastgelegd. Gemakswinkels mogen nog twee jaar langer verkopen tot 2032. Daarna is de verkoop alleen toegestaan bij tabaksspeciaalzaken. Dit beleid wordt nu vastgelegd in de wetgeving.

In deze wijziging van de wet is ook een verbod op de verkoop van alle soorten e-sigaretten opgenomen. Deze zullen vanaf 2026 alleen nog mogen worden verkocht bij tabaksspeciaalzaken. De datum 2030 was voor onze branche al bekend, maar het is fijn dat dit ook in wetgeving wordt verankerd. Hierbij is wel van belang dat er vanuit de branche verantwoordelijk moet worden omgegaan met de verkoop van tabak en de naleving van de leeftijds grenzen bij verkoop. De bijbehorende leeftijdscheck moet goed

uitgevoerd blijven worden, anders kan het beleid mogelijk op verzoek van de overheid of de politiek worden gewijzigd. De scope van de NVWA is door het wegvallen van supermarkten als verkooppunt al extra gericht op onze branche, dit zal de aankomende vijf jaar niet minder worden.

Besteed daarom extra tijd om de regels rondom tabak onder de aandacht te brengen bij jouw medewerkers. Gebruik hier onder andere de ter beschikking zijnde trainingen voor, via ons leerplatform Power Up!. Kijk online via de QR-code voor meer info over de mogelijkheden.

Heb je vragen of wil je meer informatie? Neem dan contact op met het Drive-secretariaat.



01-11-2024

Mogelijke **doorbelasting pre-autorisatiekosten** van Maestro en Mastercard

Met de toenemende digitalisering van banken en kaartmaatschappijen hebben zij, zoals we inmiddels weten, hun beleid rondom betalingsverkeer regelmatig herzien. Begin dit jaar kondigde Mastercard aan de vermelde servicekosten in jullie contracten te gaan doorbelasten. Voor onze sector zou dit betekenen dat men de pre-autorisatiekosten zou gaan doorbelasten.

De afgelopen maanden zijn wij samen met de betaalvereniging en VEMOBIN meer dan regelmatig in contact geweest met Mastercard en de banken. Uit deze gesprekken is duidelijk geworden dat er een Europese harmonisering betreft. Dit ook in het licht van Europese regelgeving, waarbij banken en kaartmaatschappijen wordt opgedragen om transparanter te zijn over hun kostenstructuren.

Wat kan er veranderen?

Mastercard had plannen om begin dit jaar deze pre-autorisatiekosten door te belasten. Gelukkig hebben wij hier een stokje voor kunnen steken. Wij hebben in samenwerking met de banken bereikt dat zij tot 31-12-2024 uitstel hebben verkregen van Maestro en Mastercard. Dit om de banken in staat te stellen jullie als klant te informeren en hun systemen te optimaliseren.

Ondanks onze inspanningen lijkt het er nu op dat er een belangrijke wijziging vanaf 1 januari 2025 alsnog gaat plaatsvinden. Mastercard en Maestro wil dan de pre-autorisatiekosten doorbelasten aan jullie bank. Er wordt ter hoogte van het ingestelde te pre-autoriseren bedrag een percentage van 0,015% in rekening gebracht. Bij de meeste onbemande stations staat dit pre-autorisatie bedrag op € 200,00 ingesteld. Dit betekent dat er een bedrag van € 0,03 boven op de uiteindelijke transactie wordt doorbelast via jullie bank. Van Visacard hebben wij nog geen bericht ontvangen dat zij deze kosten gaan doorbelasten.

We blijven in nauwe samenwerking met VEMOBIN, de betaalvereniging en alle betrokken partijen in gesprek om dit alsnog teruggedraaid te krijgen. Wij weten inmiddels ook dat het binnen de Hospitality sector al langer gebruikelijk is deze kosten door te belasten (0,05%).

Dit wordt vervolgt, en zodra er nadere informatie beschikbaar is zullen wij jullie hierover berichten.

Move On Agenda

13 T/M 16 JANUARI 2025

HORECAVA 2025 – RAI Amsterdam

Bijna 700 exposanten en 65.000 horecaprofessionals komen in de derde week van januari samen op de grootste horecabeurs van Nederland. Alles wat relevant is in de wereld van eten, drinken en buitenshuis slapen is er volgens de organisator te vinden; de nieuwste smaken en trends, innovaties en praktische oplossingen voor horecaondernemers en ondernemers met horeca. Op de komende editie is er speciale aandacht voor personeelsuitdagingen, innovatie en duurzaamheid.

www.horecava.nl



Horecava

27 T/M 29 januari 2025

HORECA VAKBEURS – Evenementenhal Hardenberg

De eerste editie van de Horeca Vakbeurs trok 4.500 bezoekers en telde 115 exposanten. Op de komende beurs in Hardenberg verwacht de organisatie meer bezoekers en circa 140 exposanten. Het evenement profileert zichzelf als een landelijke vakbeurs voor mensen die ondernemen en werken in de horeca. Op het programma staan o.a. kookdemonstraties, wedstrijden, workshops en presentaties.

www.horeca-vakbeurs.nl

4 T/M 6 februari 2025

AUTO PROF 2025 – Evenementenhal Gorinchem

Auto Prof lijkt de vakbeurs voorbij en omschrijft zich nu als 'het onafhankelijke aftersales netwerk- en kennisevent voor auto en transport'. Het evenement richt zich op automotive professionals zoals autotechnici, managers en leidinggeven- den in de werkplaats. Daarbij ligt de focus op actuele thema's en ontwikkelingen binnen de branche. Nieuw is de toevoeging van klein transport en trucks.

www.autoprof-vakbeurs.nl

10 T/M 12 FEBRUARI 2025

HORECAEVENTT – WTC Expo Leeuwarden

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

www.horecaeventt.nl

7 T/M 9 MAART 2025

BELGIUM AUTO SHOW – Flanders Expo in Gent

De Brussels Auto Show, die dit jaar voor het eerst gehouden werd, verandert van naam en locatie. Het automotive evenement heet nu Belgium Auto Show (BAS) en vindt volgend jaar maart plaats in de Flanders Expo in Gent. In Brussel trok de show 122.000 bezoekers. Het event biedt onder andere super- en hypercars, moviecars, tuning-auto's, classic cars, en driftshows.

www.belgiumautoshow.com

17 EN 18 MAART 2025

HORECABEURS GOES – Zeelandhallen

De Horecabeurs Goes is al weer aan zijn 61ste editie toe. Deze vakbeurs richt zich op professionals uit de horeca, de recreatie en het toerisme in Zuidwest-Nederland. (Toe)leveranciers uit die branches presenteren er de laatste ontwikkelingen in hun vakgebied. De beursvloer kent een oppervlakte van 10.000 m2 en daarop is onder meer aandacht voor lokaal geproduceerde ingrediënten en streekproducten.

<https://horecabeursgoes.nl>

19 T/M 21 APRIL 2025

DE NATIONALE AUTOBEURS – Jaarbeurs Utrecht



De Nationale Autobeurs

In het paasweekend vindt de eerste editie van De Nationale Autobeurs plaats. Volgens de organisatie is dat 'de nieuwe autoshow van Nederland'. Op de beurs staan de nieuwste automodellen en technische innovaties centraal. Zo is er speciale aandacht voor 'future mobility' en zijn er verder o.a. demonstraties, super- en hypercars, een offroad-parcours en een car catwalk.

www.denationaleautobeurs.nl



SIGNALEREN



HELDER INZICHT



CONTINUÏTEIT



VOORRAAD BEHEER



PERSOONLIJK ADVIES



ONTZORGEN



ONDERSTEUNEN



OPTIMALISEREN

ACCOUNTANCY, RETAILADVIES EN BEDRIJFS SOFTWARE

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. Dé totaaloplossing voor retailondernemers. Zullen wij kennismaken?



E.K. Williams Nederland B.V.
Kanaal Noord 350b, Apeldoorn
Remco Metz | T 055-303 46 70 | info@ekw.nl | www.ekw.nl

Iedereen bedankt!



100
Jaar

Mokobouw

Het was een geweldig jaar

Fijne feestdagen!
Tot volgend jaar!

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



Heerenveen
T. 0513-61 47 11

Bezoekadres
De Ynfeart 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