

NR1 - 2025

Move @ N

magazine

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive



Drive Connect Debat
Zorgen sector vinden
weerklink in Den Haag

Brandstoftransitie
RAI Vereniging en Shell
geven hun visie

Omgevingswet
Teeuwissen luidt
de noodklok

Van de bakery
Even bijtanken bij Gulf Jemie
van de familie Miedema



PDVP

“ Nog steeds blij en trots dat we de ‘schijnveiligheid’ om vast te houden aan een ‘landelijke’ kleur los hebben gelaten en er een kerngezond verdienmodel voor terug hebben gekregen. ”

Meer weten? Mail ons: info@devrijepomp.nl
Luc van Riel - Peut Plasmans

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

Peut de Vrije Pomp | www.devrijepomp.nl | info@devrijepomp.nl | 085 - 0071364

Grenspartij

Nederland is niet groot, maar gevoelsmatig kan onze landsgrens best ver weg lijken. Vanuit mijn woonplaats Rotterdam ben je in drie kwartier in België. Maar als ik thuis ben, voelt die afstand veel groter. Als geboren Randstedeling groeide ik daarmee op. Toen ik later naar Tilburg (12 km van België) verhuisde, behield ik dat gevoel. Terwijl ik heel goed wist dat ik vlakbij de grens woonde.

Door mijn werk voor Move On word ik vaak met de zogenoemde grensproblematiek geconfronteerd. Met het toenemend aantal Nederlanders dat over de grens tankt, hun alcohol en tabak koopt en andere boodschappen doet, is dat sowieso een actueel onderwerp. Het kwam dan ook voorbij in het Drive Connect Debat van 15 januari (zie pagina 6 t/m 9).

Eén van de politici waarmee energiestation-ondernemers en bestuursleden van Drive het gesprek aangingen daar, was Henk Vermeer. Dit Kamerlid van de BBB hoefde niet overtuigd te worden van de problemen die ondernemers in de grensstreek hebben door het accijnsbeleid. Namens zijn partij pleitte hij eind vorig jaar zelfs voor een accijnsverlaging op tabak. Het enige dat door de forse accijnsverhoging van het vorige kabinet daalde, zijn volgens hem de belastinginkomsten.

In 2024 leverde de accijns op rookwaren ruim een half miljard euro minder op dan het ministerie van Financiën had verwacht. 'En dat terwijl het aantal rokers niet aantoonbaar daalt. Je bent een dief van de schatkist als je die accijnsverhoging niet terugdraait', aldus Vermeer.

Vanwege het gezondheidsaspect en de brede steun om tot een rookvrije generatie te komen, maakt het voorstel van de BBB geen schijn van kans. Wel bereikt Vermeer ermee dat onder de aandacht wordt gebracht, wat veel ondernemers aan de grens allang weten: het huidige accijnsbeleid kost geld.

Doordat de prijsverschillen van bepaalde producten zo oplopen, kost dat beleid hoogstwaarschijnlijk (veel) meer dan het oplevert. Zeker als je alle effecten meetelt. Dus niet alleen de lagere accijns-, btw- en andere belastinginkomsten vanwege het massaal shoppen over de grens, maar ook de verschraving van het winkelaanbod en het afnemen van de werkgelegenheid aan deze kant van de grens.

Dat daar vanuit Den Haag weinig oog voor is, merken ondernemers in de grensstreek elke dag. Dat komt misschien ook omdat de meeste kabinets- en Kamerleden, net als ik, uit de Randstad komen en de grens als iets van ver weg beschouwen. Waardoor ze weinig feeling hebben met de grensproblematiek. Net zoals de boeren en het platteland ver weg voel(d)en voor veel stadse politici en beleidsmakers. Dat laatste leidde tot een succesvolle protestpartij. Misschien moeten de grensbewoners zich ook maar eens verenigen om gehoord te worden. Met meer dan 1.000 km aan landsgrens heeft zo'n Grenspartij best potentie. Maar wie moet zoiets leiden? Ik kan mij voorstellen dat een voormalig voorzitter van Drive/BETA, die ook nog in een grensprovincie woont, best enthousiast kan worden van dit idee. :-)

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

Jean-Pierre Geusens, Erik Stroosma 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

Drive voert goed gesprek met de politiek

Met de onvoorspelbare agenda van politiek Den Haag weet je het maar nooit. Daardoor bleef het tot op het laatst moment spannend of het Drive Connect Debat door kon gaan. Dat ging het en de ondernemers en bestuursleden van Drive, die namens de branche het woord voerden, konden rekenen op begrip en medestand van de aanwezige politici.



10

Van de bakery: even bijtanken bij Gulf Jemie

Bijtanken bij Gulf Jemie kan op verschillende manieren. De servicestations van Lucie en Hester Miedema maakten op foodgebied een enorme ontwikkeling door. Dat leidde tot een indrukwekkend assortiment soepen, maaltijden en bijzonder broodjes. En oliebolletjes!



18 Move On Onderzoekt: de brandstoftransitie

Waar gaat het heen met de brandstoftransitie? In de nieuwe rubriek Move On Onderzoekt gaan we op die vraag in. Aan twee betrokken organisaties, RAI Vereniging en Shell, vroegen wij wat hun visie daarop is.

34 Family Business: op bezoek bij 'd'n Bouwmans'

De Bouwmans Groep telt vier tankstations waarvan één bemande. Die staat in Rosmalen en is daar een begrip. Simone Bosch-Bouwmans en Esmee Bouwmans vormen de twee en derde generatie van dit familiebedrijf en vertellen onder meer waar de schuimpjes op hun balie symbool voor staan.

15 Column secretariaat Drive
Verenigingsjurist Steven Stroet over de strengere controles van de Belastingdienst op schijnzelfstandigheid bij de inhuur van zzp'ers.

16 'Meer omzet met verkoopautomaten'
Jurriën Aalbers van DGA Vending vertelt wat zijn bedrijf voor de branche kan betekenen en over de webinar dat deze specialist in nieuwe en refurbished verkoopautomaten daarover gaat organiseren.

24 Mediastatements I

26 Teeuwissen luidt noodklok
Teeuwissen Rioolreiniging waarschuwt energiestation-ondernemers/-ondernemingen voor een aantal negatieve effecten van de Omgevingswet. 'Kom tijdig in actie!'

28 Energiestation-vastgoed in ontwikkeling
In zijn vastgoedrubriek behandelt Christaan van der Straaten deze

keer het zogenoemde Didam-arrest en de gevolgen daarvan voor de energiestation-branchen.

32 Power Up! komt met webinars
De eerste staat gepland op maandag 24 maart om 14.00 uur en gaat over feedback geven en ontvangen en is gericht op energiestation-managers, -assistent-managers en medewerkers.

38 Vraagje?
Hoe meld je je correct ziek binnen een organisatie? Over de regels rond ziekmelden gaat het ditmaal in 'Vraagje'.

39 Column Charlot van Tol

40 Luifelpraat over groeistrategie Tamoil
Anita Lenselink vertelt over het zelf exploiteren van stations, de uitbreiding van het netwerk, de T-Energy hubs, het eigen shopconcept en de koffie- en foodformule Flocafe.

46 Ledenvoordeel
Alles over de exploitantenpolis van Schouten Zekerheid, de verzekeringspartner van Drive.

49 Mediastatements II

50 De drive van... Willemjan van Golstein Brouwers
Energiestation-ondernemer en Drive-bestuurslid Willemjan van Golstein Brouwers vertelt wat zijn drijfveren in zijn persoonlijke en met name zakelijke leven zijn: 'Ik ben graag vernieuwend bezig.'

54 Drive Wassen met Carwash Reitdiep
Deze in november geopende Groningse carwash beleefde, door een lang op zich laten wachtende stroomaansluiting, een uitdagende start.

56 Drive Weekly

58 Agenda

Drive Connect Debat leidt tot toezegging Kamervragen

Met het Drive Connect Debat zocht Drive op 15 januari verbinding met de landelijke politiek. Het thema van de bijeenkomst in Den Haag was 'De toekomst van onze verzorgingsplaatsen'. Daar en over andere aan de energietransitie gerelateerde uitdagingen gingen ondernemers en andere vertegenwoordigers van de branche het gesprek aan met Kamerleden. Dat leidde tot begrip voor hun zorgen en de toezegging tot Kamervragen.

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Politici en beloften. Dat blijft een spannende combinatie. Dat ze Kamervragen gaan stellen over de overheidsplannen met betrekking tot de verzorgingsplaatsen langs de snelwegen, daarover lieten Arend Kisteman (VVD) en Henk Vermeer (BBB) geen misverstand bestaan. Zo maakten zij op 15 januari duidelijk bij het door Drive en ONL voor Ondernemers georganiseerde debat. Nu (dit artikel is half februari geschreven) is dat nog niet gebeurd, maar dat wil natuurlijk niet zeggen dat die vragen ook niet komen. Om wat extra druk op de ketel te brengen, is het wellicht geen gek idee om gehoor te geven aan de oproep die de Tweede Kamerleden deden bij het Drive Connect Debat. "Informeer

ons over zaken waar u tegenaan loopt bij de energietransitie", zei Henk Vermeer tegen de aanwezigen in perscentrum Nieuwspoort in Den Haag. "Deel uw praktijkvoorbeelden met ons, dan kunnen wij daarmee aan de slag." Kisteman sloot zich daarbij aan. Die praktijkvoorbeelden kun je sturen naar het e-mailadres dat in het kader op pagina 8 staat.

Verbaasd

Hoe nuttig het is om rechtstreeks verbinding te zoeken met de landelijke politiek, werd al snel duidelijk bij het debat. Kisteman en Vermeer waren oprecht verbaasd – en misschien ook wel verbijsterd – over wat zij hoorden. Veel zaken waar energiestation-ondernemers en -ondernemingen mee te maken hebben, leken nieuw voor hen. Met name de plannen om bij verzorgingsplaatsen langs de snelweg het tanken van brandstof en het faciliteren van elektrisch laden van elkaar te scheiden, kon

'Het kabinetsvoorstel om kavels op te knippen is volstrekt absurd'

De deelnemers aan het Drive Connect Debat op een rij (vlnr): Wim van Gorsel, Joan Gunsch, Arend Kisteman, Henk Vermeer, Martin van Eijk en Willemjan van Golstein Brouwers. Helemaal rechts debatableider Erik Ziengs.



'Dit is niet de eerste energietransitie die wij als branche meemaken'

op weinig bijval van hen rekenen. Vermeer noemde dat 'oneerlijk' en vroeg zich af of het maken van dat onderscheid juridisch wel houdbaar is. Vanuit de zaal hoorde hij dat daar inmiddels al (enige tijd) rechtszaken over lopen. "Interessant om te volgen wat daar de uitkomst van wordt", gaf Kisteman aan. "We snappen de noodzaak en willen graag een rol spelen in de energietransitie", verzuchtte Drive-bestuurslid en CEO van De Haan Tankstations Joan Gunsch. "Daarvoor zijn we bereid forse investeringen te doen. Maar waarin? Door het gebrek aan duidelijkheid en de tegenwerking die we ondervinden van de overheid, voelen wij ons op dit moment helaas geen onderdeel van die transitie."

Nudistenkamp

Naast Joan en de twee Kamerleden namen Wim van Gorsel (eigenaar energiestation Afslag Rilland) en de Drive-bestuursleden en energiestati-

on-ondernemers Martin van Eijk en Willemjan van Golstein Brouwers deel aan het debat. De discussie werd geleid door ONL-voorzitter en oud-Tweede Kamerlid voor de VVD Erik Ziengs. Senior adviseur André Braakman verzorgde de introductie met een korte presentatie over Drive en de stand van zaken in de energiestation-branche. Daarna was het tijd voor het debat. Dat vond plaats aan de hand van een aantal stellingen. 'Door het opdelen van snelwegkavels heeft het mkb het nakijken', was daar een van. Ook het benutten van het huidige energiestation-netwerk bij de energietransitie, de rol van transitiebrandstoffen en de (negatieve) effecten van de zero-emissiezones passeerden de revue. Het runnen van een tankstation in die zones vergeleek Henk Vermeer met het hebben van een



'De branche heeft haar boodschap helder laten horen aan de politiek'



Voor het melden van praktijkvoorbeelden waarbij de overheid energiestation-ondernemers en -ondernemingen tegenwerkt bij hun streven om bij te dragen aan de energietransitie, kan dit e-mail-adres gebruikt worden: info@drivenederland.nl. Drive zorgt er vervolgens voor dat de voorbeelden bij Arend Kisteman en Henk Vermeer terechtkomen.



'De behoefte aan duidelijkheid en meer ruimte om te kunnen ondernemen is heel groot'

kledingwinkel in een nudistenkamp. "Een kansloze onderneming", aldus het BBB-Kamerlid. Vanuit de zaal werd actief mee gediscussieerd. Ook droegen toehoorders aanvullende thema's aan. De grensproblematiek vanwege het accijnsbeleid werd door


meerdere bezoekers naar voren gebracht en door het panel besproken, net als bijvoorbeeld netcongestie.

Frustraties

Maar welk thema ook voorbijkwam, wat gezegd werd, kwam steeds op hetzelfde neer. Namelijk dat energiestation-ondernemers zich gehinderd voelen door het beleid en aan alle kanten tegengewerkt door de overheid. "Het kabinetsvoorstel om kavels op te knippen is volstrekt absurd", zei Willemjan van Golstein Brouwers bijvoorbeeld. "Hierdoor wordt de energietransitie juist geblokkeerd. Bovendien willen wij kunnen aanbieden waar de consument behoefte aan heeft. Dat hebben onze bedrijven altijd gedaan. Dit is niet de eerste energietransitie die wij als branche meemaken."

Frustraties leven er ook op het vlak van vergunningsaanvragen voor snelladers en waterstof. Gerbert Vissers van Vissers Energy Group en Huub Minten van Minli Bedrijven kunnen daarover meepraten. "Ik heb een aansluiting, maar nog geen vergunning voor snellaadpalen", liet Gerbert weten. "Mijn klant wil laden, ik heb geïnvesteerd, maar het mag niet". Huub Minten zei: "Wij zijn ruim tien jaar bezig geweest met de benodigde vergunningen voor waterstof. Ik moest daarvoor tonnen uitgeven aan adviseurs, omdat bij de vergunningsverleners de benodigde kennis niet aanwezig was."

Duidelijkheid en ondernemingsruimte

De wil is er bij veel ondernemers om bij te dragen aan de energietransitie, maar de weg daarnaartoe zit vol hobbels en obstakels. Van Kisteman en Vermeer kregen hun punten en zorgen veel bijval. "De behoefte aan duidelijkheid, een stip op de horizon, en meer ruimte om te kunnen ondernemen is heel groot", vat senior adviseur André Braakman het debat na afloop samen. "Die boodschap heeft de branche met dit debat helder laten horen aan de politiek. Samen met ONL voor Ondernemers zullen we die boodschap blijven herhalen in Den Haag. Er is een eerste stap gezet in het zoeken naar verbinding met de landelijk politiek. Wij kijken positief terug op dit debat en reactie van de Kamerleden. Hierin zien wij zeker aanknopingspunten voor verdere gesprekken en samenwerking." 



Lucie (links) en Hester van Gulf Jemie met hun vader Jitze Miedema.

Even bijtanken met soep en grote trek(ker) bij Gulf Jemie

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Wie ooit op een doordeweekse winterdag bij Strand Nulde is geweest, weet dat het er erg stil kan zijn. Om in die periode meer klanten te trekken, besloten Lucie en Hester Miedema veel aandacht te besteden aan het foodaanbod van Gulf Jemie Nulde. Wie daar nu in de winter rond lunchtijd binnenstapt, ziet dat ze in die opzet geslaagd zijn. En dan hebben we het nog niet eens over de olieballen gehad.

"Nee, die hebben we nu niet meer (Move On bezocht half januari Gulf Jemie Nulde, red.)," zegt Lucie Miedema terwijl ze in een grote ketel erwtensoep roert. "De oliebollen bakken we trouwens niet hier, maar bij ons servicestation in Putten. Natuurlijk zijn ze hier in december wel te koop, net als onze appelbeignets. Dat geldt ook voor ons derde tankstation, Jemie Ermelo. De laatste vier dagen van december leveren we ook bollen en beignets aan lokale supermarkten. Neef Richard Haket en ik bakken ze dan elke dag. In de eerste weken van december doen we dat alleen op zaterdag. Met de appelbeignets beginnen we trouwens al in november. Hoeveel oliebollen we in die periode bakken? Oef, moeilijke vraag. Tja, het zijn er veel, dat weet ik wel."

Ouderwets lekker

"Hier op de Veluwe houden we niet van borstklop-perij", vertelt Lucie verder. "Maar ik denk dat ik, in alle bescheidenheid, wel mag zeggen dat onze oliebollen een begrip zijn geworden. Net als het snoepaanbod van ons servicestation in Putten. Dat is echt Hester haar ding (de drie jaar jongere zus van de 53-jarige Lucie, red.), die zelfverpakte zakjes en potten snoep. Veel klanten, jong en oud, komen speciaal daarvoor naar ons station daar. En nog even over de oliebollen. In december dit jaar is het 25 jaar geleden dat we daarmee begonnen. Een jubileum dus."

Als ze even uit de keuken is, wijst Lucie naar een mooi houten schap in de shop. "Kijk, dat zijn die snoepzakjes. We verkopen ze hier ook, maar dat kun je niet vergelijken met Putten. Daar is ons snoepaanbod héél groot."

'Lekker genieten, zakje ouderwets lekkere snoep', staat er op de prijskaart bij het schap. En daarboven: 'Even bijtanken'. Dat is al jaren de slogan van Gulf Jemie. De bijnaam van het bedrijf, 'De Bijtanker', is daarvan afgeleid. De slogan en bijnaam verwijzen uiteraard naar de brandstoffen die het familiebedrijf op drie locaties in de noordelijk Veluwe-land ver-koopt, maar bovenal naar het voedingsaanbod.

'In onze opzet om mensen speciaal hier te laten stoppen zijn we geslaagd'

Overleven

"Onze ouders (Jitze en Gosina Miedema, red.) zijn op een gegeven moment verse broodjes gaan verkopen in de shops", geeft Lucie aan. "Heel kleinschalig zijn ze daar ruim 20 jaar geleden mee begonnen. Hester en ik hebben het bedrijf tien jaar geleden overgenomen. Bij Strand Nulde is het zomers vaak erg druk met strandbezoekers, surfers, campinggasten en watersporters (naast Gulf Jemie ligt een jachthaven, red.). In de winter is dat heel anders en was het echt overleven voor ons. Het tankstation ligt vlakbij afslag 10 van de A28, maar je moet dus wel eerst de snelweg af om bij ons te komen. Dan moet je mensen iets bieden wat het die moeite waard maakt."

Lucie: "De broodjes die we verkochten gingen goed en in de branche zag je het voedingsaanbod steeds meer toenemen. Wij besloten daarom onze

Gulf Jemie heeft het foodaanbod in de afgelopen jaren sterk uitgebreid. Zo kunnen klanten er nu bijvoorbeeld terecht voor huisgemaakte soepen en maaltijden.



Even
bijtanken...



'Het is heel gek, maar ik houd eigenlijk helemaal niet van koken'

broodjescounter uit te breiden met huisgemaakte specialiteiten en soepen. Daarvoor gebruiken we zoveel mogelijk producten van lokale bedrijven. Nu kook ik vier ochtenden in de week verse soep in Nulde. Ik begon met een grote soeppan van mijn moeder. Toen de soepverkoop begon te lopen, nam ik een grotere en inmiddels gebruik ik een ketel. Veel van de recepten die we voor de soepen gebruiken zijn van onze moeder. Zij is in juni 2023 helaas overleden. Door haar recepten en de basis, die zij samen met onze vader hier gelegd heeft, is zij er op een bepaalde manier nog altijd bij."

Vliegende keep

Vader Jitze Miedema (77), die het bedrijf in 1978 in Putten begon, is nog elke dag op de stations te vinden. "We leveren ook broodjes en soep aan bedrijven", legt Lucie uit. "Vader bezorgt die. Ook zorgt hij ervoor dat de verse voedselproducten, die wij hier maken, op onze andere stations terechtkomen. Even iets halen, iets brengen; hij is de vliegende keep van ons bedrijf. Heel fijn."

Hoewel de goedlachse Lucie het duidelijk naar haar zin heeft in de keuken, is dat eigenlijk geen voor de hand liggende omgeving voor haar. "Houd ik van koken, John?", vraagt Lucie aan haar man John Jansen die achter de balie van de shop aan het werk is. John zoekt naar een tactisch antwoord,

maar met zijn lach legt hij de waarheid meteen al bloot. Lucie: "Het is heel gek, maar

ik houd eigenlijk helemaal niet van koken. Tenminste, thuis. Hier vind ik het wel heel leuk. Dat komt ook door de sfeer, het team, de vaste klanten. Ja, ik doe het graag. En zo hebben we een goede taakverdeling gevonden. Op de stations en op kantoor."



De schappen met de zelfverpakte zakjes snoep bij Gulf Jemie Nulde.

Taakverdeling

Op het kantoor in Putten ziet die taakverdeling er als volgt uit: Hester gaat over de administratie en boekhouding en Lucie regelt alle zaken die met het personeel te maken hebben. Het personeelsbestand van Gulf Jemie bestaat momenteel uit ruim twintig medewerkers. Buiten de man van Lucie en neef Richard (van de oliebollen) werkt ook de echtgenoot van Hester, Dick Kuikhoven, bij het familiebedrijf. "Dick werkt op het station in Putten, waar Hester ook het grootste gedeelte van de tijd is. Ik verdeel mijn tijd tussen de keuken en balie in Nulde en het kantoor in Putten. Dat zowel Hester als ik het familiebedrijf zijn ingegaan, is eigenlijk toevallig. We zijn beiden opgeleid voor iets heel anders. Ik ben gediplomeerd verpleegkundige en Hester heeft bedrijfseconomie gestudeerd. Het is zeker niet zo dat onze ouders ons gepusht hebben. Het is heel natuurlijk verlopen dat we in het familiebedrijf zijn gaan werken. En we voelen ons allebei gelukkig hier."

Lange lummel en bijtanker

Gelukkig was ook de greep van Gulf Jemie om vol voor food te gaan in Nulde. Tegen lunchtijd wordt het alsmäär drukker in het sfeervolle station en raken steeds meer zitjes bezet. Voor het bijtanken van de inwendige mens bieden de zussen Miedema

'In december is het 25 jaar geleden dat we met oliebollen bakken begonnen zijn'

en hun familie- en teamleden een groot aanbod. Vers belegde broodjes, uitsmijters, tosti's, soep van de dag, burgers, patat, snacks, menu's, maaltijden en een aantal echte Jemie specialiteiten: verwarmde pistolets en grote broodjes met creatieve namen als 'bijtanker', 'lange lummel' en 'grote trek(ker)'. Lucie: "Met de maaltijden zijn we vijf jaar geleden begonnen. We maken vooral stampotten, maar ook nasi en bami, macaroni en chili con carne. Je kunt ze hier eten of thuis opwarmen. In de koeling hebben we daarvan, samen met de soepen, een groot aanbod staan. Er zijn inmiddels veel vaste klanten voor; mensen uit de buurt, vrachtwagenchauffeurs, vaste passanten, campinggasten, watersporters. In onze opzet om mensen speciaal hier te laten stoppen zijn we geslaagd. In plaats van overleven is het op piektijden in de winter zelfs aanprezen geworden", zegt Lucie tevreden, terwijl ze nog maar eens in de ketel erwtensoepp roert." 🌀



VOEDSELVEILIG WERKEN

Dé klassikale training voor jouw
bakery-medewerkers op het energiestation



Hygiëne
voorop!

Kijk op www.drivenederland.nl/thema/opleidingen voor meer informatie

Als Drive lid ontvang je zoals je gewend bent van Drive, het vertrouwde Drive-ledenvoordeel. Voor het blijven ontwikkelen van jouw medewerkers kun je dit voordeel inzetten bij een klassikale groepstraining (Voedselveilig werken). Neem contact met ons op voor meer informatie.

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

Wervelwind door ZZP-land

De Belastingdienst heeft de handhaving op schijnzelfstandigheid vanaf 1 januari 2025 hervat. Sinds 2016 was de wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA) in het leven geroepen om de wildgroei aan schijnzelfstandigheid een halt toe te roepen. Zoals wel vaker had de wetgever een web aan regels opgetrokken waardoor de arbeidsmarkt, en zelfs de Belastingdienst en het ministerie van SZW, door de bomen het bos niet meer zagen. Er werd toen een zogeheten handhavingsmoratorium ingevoerd, wat betekende dat er tijdelijk niet of nauwelijks op schijnzelfstandigheid werd gecontroleerd.


Er is sprake van schijnzelfstandigheid als een ZZP'er (zelfstandige zonder personeel) als zodanig werkt, maar niet voldoet aan de voorwaarden die zijn opgesteld voor het uitvoeren van een zelfstandige opdracht. In bepaalde gevallen zijn mensen namelijk gewoon in loondienst, maar hebben werkgever en werknemer er alleen een ander label opgeplakt. Dit gebeurt in sommige situaties ook onder druk van de werkgever, zodat hij niet de lasten van het werkgeverschap hoeft te dragen. De vrijheid van het ZZP-schap wordt jonge werknemers dan als vette worst voorgehouden, zonder dat zij doorhebben dat pensioen en arbeidsongeschiktheid niet geregeld zijn.



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

In onze branche wordt er, mede ingegeven door arbeidsmarktcraptes, ook gebruik gemaakt van ZZP'ers. Dit gebeurt dan veelal via platforms als Temper en Young Ones of door directe afspraken tussen ondernemer en zelfstandige. Afgelopen maanden heb ik vaak de vraag gekregen: kan dit nog? Ben ik straks als ondernemer de sigaar als blijkt dat er wel sprake was van een arbeidsovereenkomst?

Dat zijn terechte vragen, waar je als ondernemer altijd zelf bij bent. Ga na of er sprake is van een resultaatsverplichting of inspanningsverplichting, dat laatste wijst vaker op een arbeidsrechtelijk dienstverband. Ook de wijze waarop de zelfstandige zijn arbeidstijd mag invullen, of hij bedrijfskleding moet dragen en hoeveel hij verdient zijn factoren die kunnen uitwijzen of er sprake is van een ZZP-relatie of een normale arbeidsrechtelijke verhouding.

De wet DBA roept je als opdrachtgever op, om samen met de ZZP'er, jullie werkrelatie te beoordelen. Hiervoor is in de afgelopen maanden een flinke communicatiecampagne opgezet vanuit de Rijksoverheid en zijn er verschillende hulpmiddelen en informatieplatforms opgetuigd. Vanuit mijn positie als jurist van Drive adviseer ik je dan ook om jouw overeenkomsten met ZZP'ers tegen het licht te houden: is er daadwerkelijk sprake van ZZP-schap? Wees kritisch op jezelf en neem bij vragen contact op met ons secretariaat. Daar ben je immers Drive-lid voor. 





DGA Vending is niet te stoppen



Arnold en Alma Schimmel zochten ruim zes jaar geleden een manier om hun omzet te vergroten. De keuze viel op een verkoopautomaat. Die kochten ze bij DGA Vending. Hun omzet steeg en inmiddels hebben ze er vier. DGA Vending maakte vanaf die tijd een grote groei door en is nu, met zijn nieuwe en refurbished automaten en Full Vending Service, een grote speler in de markt.

█ Tekst en foto's: Erik Stroosma

DGA staat voor De Groot en Aalbers; de achternamen van de oprichters en directeuren van DGA Vending: Brian de Groot en Jurriën Aalbers. Wat begon als een studieproject groeide uit tot een middelgroot bedrijf in Wijchen met plus 50 medewerkers en meer dan 5.000 klanten in Nederland,

België en Duitsland. "We zijn begonnen met het opknappen van gebruikte verkoopautomaten om die, als een service, te plaatsen en exploiteren in studentenhuizen", legt Jurriën uit. "Op een gegeven moment zijn we ook refurbished automaten gaan aanbieden voor de verkoop. Eén van onze eerste verkoopklanten was Schimmel Autotechniek."

Extra omzet creëren

De automaat, die het in Andelst gevestigde Schimmel Autotechniek eind 2018 bij DGA Vending kocht, functioneert nog uitstekend. "We hebben in die jaren maar één keer de hulp van DGA nodig gehad

DGA Vending komt later dit jaar met een speciaal op de tankstation- en carwashbranches gericht webinar



Toen en nu: Jurriën Aalbers met Arnold Schimmel (links) bij de automaat van Schimmel Autotechniek in 2025 en samen met mededirecteur Brian de Groot van DGA Vending bij de plaatsing van die machine in 2018.

bij een storing”, zegt Arnold. “En dat werd supersnel geregeld. Wij hebben een universeel autobedrijf, autoaccessoireshop en autowasplein. Voor ons bedrijf staat een onbemand tankstation van BP. In onze shop spelen we daarop in met de verkoop van onder meer dranken, candybars en andere etenswaren. We waren op zoek naar een manier om extra omzet te creëren. Op vakantie ontstond het idee om een verkoopautomaat neer te zetten, zodat we ook buiten de openingstijden van de shop klanten kunnen bedienen.”

Nog drie erbij

De opzet van Arnold en Alma slaagde. “We besloten daarom om nog drie automaten te plaatsen, maar dan met autoaccessoires en benodigheden voor de carwash. Vanwege de omvang van sommige producten hadden we automaten met ‘duwbanden’ nodig. DGA Vending leverde die toen nog niet. Daarom hebben we die ergens anders gekocht. Op dit moment denken we weer na over uitbreiding. Als we dat inderdaad gaan doen, is DGA de eerste waar we heen gaan.”

'Kan nie, ken nie'

“Vergeleken met de tijd waarover Arnold praat, is ons aanbod enorm uitgebreid”, benadrukt Jurriën. “We leveren automaten van SandenVendo en Sielaff. Vanwege onder meer hun betrouwbaarheid en prestaties staan wij volledig achter die merken. Die verkopen we zowel nieuw als refurbished. We hebben een breed assortiment voor binnen en buiten, met of zonder servicecontract, voor allerlei producten; warm, koud, ongekoeld, vers en houdbaar. We kunnen daarnaast klanten volledig ontzorgen, hebben een landelijke dekking en staan altijd voor hen klaar. ‘Kan nie, ken nie’, zeggen

wij altijd. Wat het ook is, we lossen het op. ‘Be unstoppable’ is onze slogan en die instelling heeft ons ver gebracht.”

Toenemende vraag


De groei van DGA Vending wordt volgens Jurriën mede gestimuleerd door de toenemende vraag naar verkoopautomaten. Die verklaart hij als volgt: “Ze bieden de mogelijkheid om klanten 24/7 te bedienen, zorgen voor extra service, verhogen de omzet, maken de inzet van minder personeel mogelijk en zijn een veilig alternatief voor verkoop in de avonduren en 's nachts.”

Full Vending Service

Behalve het verkopen van machines heeft DGA Vending ook een Full Vending Service. “De klant kiest het assortiment en wij verzorgen verder alles. Het is bedoeld om locaties te verrijken met een service voor de gebruikers en bezoekers van die plek.”

Garage Vermeer & Kersten in Beuningen maakt er sinds mei vorig jaar gebruik van. “De automaat staat bij onze wasboxen”, vertelt de aan het autobedrijf verbonden marketeer Rik Peters. “Die zijn 24/7 open. Er zitten dranken, snacks en carwash-benodigheden in. We zien het als een extra service naar onze klanten en merken dat het gewaardeerd wordt. We zijn er dan ook heel tevreden over.”

Webinar voor de branche

Omdat er veel meer over DGA Vending te vertellen valt, dan ruimte is op deze pagina's, organiseert het bedrijf later dit jaar een speciaal op de tankstation- en carwashbranches gericht webinar. Scan voor meer informatie daarover de QR-code en/of houd de Move On-nieuwsbrief in de gaten. 

Meer weten over DGA Vending en hun op de branche gerichte webinar? Ga dan naar www.dga-vending.com/tankstations

Garage Vermeer & Kersten in Beuningen maakt gebruik van de Full Vending Service van DGA Vending. Marketeer Rik Peters: “We hebben er geen omkijken naar.”



'Be unstoppable' is onze slogan en die instelling heeft ons ver gebracht'



Move On Onderzoekt: visies op de brandstof- transitie

Tekst: Erik Stroosma

Foto's: Shell, Christian Kalse, Lukkien en Vereniging Elektrische Rijders

Het einddoel in 2050 is bekend, het tussendoel (in 2030) ook. Maar hoe die precies gehaald gaan worden, daarover bestaat nog veel onduidelijk. En dat is lastig ondernemen in een branche waarvan de toekomst bepaald wordt door de brandstoftransitie. Want waar moet je nu in investeren? En wanneer? Om energiestation-ondernemers en -ondernemingen wat houvast te bieden, vroeg Move On vier betrokken partijen naar hun visie op de brandstoftransitie.

Een blik op het overzicht van de verkoop van nieuwe auto's in januari 2025 is veelzeggend. Veruit het meest verkocht (45,5%) werden hybride auto's. Over 2024 had deze brandstofsoort ook het grootste marktaandeel (41,9%), wat een stijging van bijna 5% is ten opzichte van 2023. De populariteit van hybride auto's laat precies zien waar we nu staan in de brandstoftransitie. Met het ene been nog in de fossiele realiteit en met het ander in de emissievrije toekomst. Met een hybride auto kun je in deze transitieperiode alle kanten op.

Onduidelijke tijden

Maar hoe ontwikkelt die transitie zich verder? Is die emissievrije toekomst inderdaad volledig elektrisch? En hoe snel gaat dat dan, die ontwikkeling? Blijft het voorlopig hinken op twee gedachten met hybride

den? Of beleeft full EV de komende jaren zijn grote doorbraak? En wat wordt de rol van waterstof? In onduidelijke tijden is het moeilijk ondernemen. "Want waar moeten we op inzetten: elektrisch, biodiesel, waterstof of toch fossiel", vroeg Drive-bestuurlid en CEO van De Haan Tankstations Joan Gunsch zich vertwijfeld hardop af tijdens het Drive Connect Debat van 15 januari (zie het artikel hierover op pagina 6 t/m 9). "Waar moeten we investeren? Hiervoor moeten we weten waar we op de langere termijn aan toe zijn." Tweede Kamerlid Henk Vermeer (BBB) gaf daarop een weinig hoopvol antwoord: "Het gaat om een transitie waarvan de overheid ook niet kan inschatten wat het eindstation is. Daarom moeten ondernemers in deze transitieperiode meer tijd krijgen."



'Een geleidelijke overgang van benzinepompen naar laadpalen is belangrijk om de transitie voor iedereen betaalbaar te houden'

'Het gaat om een transitie waarvan de overheid ook niet kan inschatten wat het eindstation is'

Alle technieken zijn nodig

Shell mikt voor de komende jaren dus op een mix aan brandstoffen. Als het om de duurzame alternatieven uit die mix gaat, zegt Wout Benning van RAI Vereniging: "Alle technieken die bijdragen aan de verlaging van de CO2-emissies zijn nodig om de klimaatdoelstellingen te halen. We moeten ons daarom niet focussen op één techniek. Op de korte termijn gaat het dan om het invoeren van hernieuwbare brandstoffen, zoals e-fuels en parafinische brandstoffen, als drop-in fuels voor het bestaande wagenpark. Daarnaast dienen nieuwe voertuigen door middel van elektrificatie of waterstof zoveel mogelijk zero- of low-emissie te worden. Voor lange afstanden en een optimale benutting van elektriciteitsnetwerk is waterstof een nuttige oplossing voor zero-emissie. En in de transitie daarnaartoe

kunnen combinaties van de daarnet genoemde oplossingen en technieken, met bijvoorbeeld hybriden en plug-in hybriden, op de markt worden gebracht."

Hoelang nog fossiel?

In de visie van RAI Vereniging blijven hybride auto's, als tussenstap, dus ook op de langere termijn nog een rol spelen. Maar hoe zit dat met fossiele brandstoffen? Hoelang behoren die nog tot de mix van brandstoffen, denkt RAI Vereniging? Benning: "Het bestaande wagenpark telt 9,5 miljoen voertuigen. Daarvan worden er nog zo'n 9 miljoen gevoed met fossiele brandstof. Niet voor al die voertuigen zal een alternatieve, hernieuwbare niet-fossiele brandstof beschikbaar zijn. Daarnaast is momenteel nog steeds twee derde van de nieuwverkoop een auto





'Op de korte termijn kunnen e-fuels en parafinische brandstoffen als drop-in fuels ingezet worden voor het bestaande wagenpark'

met een verbrandingsmotor. Hoewel in Europa nog discussies gaande zijn over de CO2-wetgeving, verwachten wij dat fossiele brandstoffen voor nieuwe voertuigen in de Europese Unie de komende decennia geleidelijk aan belang zullen inboeten. Voor nieuwe voertuigen zien we in de ontwikkeling een sterke focus op elektrificatie en andere alternatieve aandrijfmotoren en brandstoffen. Al zullen er in Europa tot 2035 nog nieuwe auto's uitgeleverd worden die rijden op fossiele brandstoffen. In Nederland streven we naar 100% nieuwverkoop van zero-emissie personenwagens in 2030. Met het voorgenomen kabinetsbeleid van de komende jaren, halen we dat zeker niet. Daarom zal fossiel, met name benzine en diesel, zelfs tot na 2050 nog beschikbaar moeten

zijn. We hebben het dan over Nederland, want in andere landen buiten de EU kunnen fossiele auto's mogelijk nog veel langer geleverd worden."

Wanneer 80 à 90% ZE?

Wanneer bereiken we het punt, verwacht RAI Vereniging, dat het wagenpark in Nederland voor 80 à 90% uit zero-emissie auto's bestaat? "Dat is moeilijk te zeggen. Wij denken ergens rond 2045, maar dat is echt een schatting. Van de 9,5 miljoen personenauto's is nu circa 0,5 miljoen een full EV. Stel dat we de komende jaren alleen nog zero-emissie nieuwe auto's verkopen - in Nederland worden per jaar ongeveer 350.000 auto's geregistreerd. Dan hebben we al 25 jaar nodig om weer op 9,5 miljoen auto's




'In 2030 rijdt nog meer dan driekwart van de personenauto's en 90% van de vrachtwagens op benzine en diesel'

te komen en dan zitten we dus al in 2050. Daarnaast hebben we ook te maken met auto's die uit het buitenland geïmporteerd worden. Op termijn zullen er daarom meer auto's met verbrandingsmotor uit het park lopen en vervangen worden door zero-emissievoertuigen. We moeten ons echter ook realiseren dat we nu nog slechts 33% ZE-auto's uitleveren. En de groei van de afgelopen jaren van full EV houden we met dit kabinet niet vol. Dus afhankelijk van wat de exploitatiekosten van een auto met verbrandingsmotor wordt ten opzichte van zero-emissie auto, hoe het wagenpark en de restwaarde zich in de komende jaren ontwikkelen, hoe het met de maatschappelijke acceptatie van auto's met verbrandingsmotor gaat, hoe gewild auto's met verbrandingsmotor nog zijn in andere landen en welke maatregelen de overheid gaat nemen, zullen we dat punt ergens tussen 2045 en 2050 bereiken."

Energiehubs

Zijn er dan nog tank- of energiestations? Benning: "Ja, maar wel in een andere vorm dan nu. In plaats van uitsluitend of hoofdzakelijk fossiele brandstoffen, bieden die dan een breed scala aan energiediensten aan, zoals snelladen, waterstof en wellicht zelfs batterijwisselstations. Het concept blijft bestaan, maar het productaanbod verandert. We zullen ervoor moeten zorgen dat tankstations in de toekomst energiehubs worden. Ook in 2050 zal nog behoefte zijn aan fossiele brandstoffen. Als exploitanten geen compensatie geboden wordt, sterven de fossiele tankstations uit en zal voor het tanken van fossiele brandstof, of voor het alternatief daarvan, veel verder gereden moeten worden."

De volgende keer de visie van NOVE (Nederlandse Organisatie Voor de Energiebranche) en Vereniging Elektrische Rijders (VER) op de brandstoftransitie. 

'Het concept tankstation blijft bestaan, maar dan als energiehub met een ander productaanbod'



Nieuwspagina drivenederland.nl 17-01-25

Drive Connect Debat: 'Meer ruimte om te ondernemen en duidelijkheid'

'Dit was de conclusie van het Drive Connect debat van woensdag 15 januari. Het 'tegen het hinderlijke overheidsbeleid aan' is niet werkbaar voor de welwillende energiestation-ondernemer. Zij willen niets liever dan hun steentje bijdragen aan de energietransitie, maar voelen zich aan alle kanten tegengewerkt door de overheid. In het Drive Connect Debat in Nieuwspoort in Den Haag, dat georganiseerd werd door Drive in samenwerking met ONL, werd dit al snel duidelijk.'

■ Zie ook het verslag van dit debat op pagina 6 t/m 9 van dit magazine.

De Gelderlander 27-01-25

Zorgen om nieuw tankstation bij Boxmeer: 'We kunnen moeilijk een slagboom neerzetten'

'Bij een bedrijfsverzamelgebouw aan de N272 tussen Boxmeer en Sint Anthonis staat een nieuw tankstation van TinQ en dat is, zeggen mensen die de verkeerssituatie daar kennen, vragen om ongelukken. Volgens de regels mag het, zegt Jeroen van der Marel, directeur sales van TinQ. Toch gaat een medewerker kijken welke mogelijkheden er zijn om het veiliger te maken. „Dat zal een bordje hier en daar zijn. We kunnen moeilijk een slagboom of stoplichten neerzetten. Een invoegstrook is altijd beter, maar de grond is niet van ons, anders hadden we dat wel gedaan.”'

CarwashPro 29-01-25

'Tankstations pakken huftergedrag aan: 'Respect is niet optioneel'

'Agressie en onacceptabel gedrag richting medewerkers zijn een groeiend probleem in de tankstationsector. Circle K pakt dit aan met de Kindness Week, een internationale campagne die tot en met 31 januari voor het eerst in Nederland wordt gehouden. Het doel: bewustwording creëren en respect centraal stellen, niet alleen binnen Circle K, maar in de hele retailsector.'

AD 28-01-25

Dure ochtend voor auto-eigenaar bij tankstation: tank loopt direct weer leeg

'Een brandstoftank van een auto is dinsdagochtend na het tanken direct weer leeggelopen. Dit gebeurde bij een tankstation in Noordwijk. De brandweer heeft de situatie veilig gesteld. Een eigenaar van een personenauto had rond 10.10 uur de tank van de auto volgegooid bij het tankstation. Nadat de tank was gevuld, bleek deze door een lek weer helemaal leeg te lopen. Medewerkers van het tankstation hebben direct korrels gestrooid zodat de brandstof niet het riool in kon lopen.'

De Rijnpost.nl 28-01-25

Waterstofproject start in Veenendaal: klein starten met tankstation én wagenpark

'De gemeente is reeds enkele jaren aan het onderzoeken om een waterstofvulpunt of tankstation voor waterstof in Veenendaal te krijgen. Dit kan naast elektrisch een alternatief zijn voor voertuigen die op benzine en diesel rijden. Met een samenwerking wil zij nu de aanbieders en afnemers koppelen en de waterstoftechnologie in de mobiliteitssector versnellen.'

Eindhovens Dagblad 28-01-25

Maatregelen bij nieuwe TinQ nog niet nodig, provincie houdt verkeerssituatie in de gaten

'De komst van een nieuw tankstation aan de N272 tussen Boxmeer en Sint Anthonis maakt nog niet meteen nieuwe verkeersmaatregelen nodig, zegt de provincie Noord-Brabant. Die blijft de situatie wel 'monitoren'. "De uitrit die het terrein ontsluit, ligt er al jaren", aldus een woordvoerder. "We weten op dit moment niet hoeveel drukker het daar wordt door de komst van het tankstation. We zien nog geen aanleiding om verkeersmaatregelen te treffen, te meer omdat deze wegsituaties wel vaker voorkomen in Noord-Brabant en ook in de rest van Nederland."

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 geleedigd, zodat deze goed blijft functioneren. De tankwagen van Teeuwissen zuigt het opgehoopte vet, water en slib uit de vetafscheider en reinigt de compartimenten met hogedruk. Hoe vaak? Dit kunnen we onder andere bepalen door de slib- en vetlaag te meten.

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



Nieuwe Omgevingswet: Teeuwissen luidt de noodklok

'Het wordt BAL', kopte Teeuwissen Rioolreiniging eind 2023 boven een nieuwsbericht op zijn site. Dat verhaal ging over de nieuwe Omgevingswet en met name het onderdeel Besluit Activiteiten Leefomgeving (BAL). Het bedrijf voorzag toen al dat de gestelde overgangperiode (die eindigt op 31-12-2026), door een tekort aan handhavers, deskundig inspecteurs en reinigingsbedrijven niet haalbaar was. Nu luidt het de noodklok.

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Teeuwissen Rioolreiniging

"Waar wij 1,5 jaar geleden al voor vreesden, zien we nu uitkomen", zegt commercieel adviseur Robert Kos van Teeuwissen Rioolreiniging. "Dat was ook niet heel moeilijk te voorspellen. Want met een overgangperiode van drie jaar, tienduizenden bedrijfsrioleringen die in die periode verplicht hydrologisch geïnspecteerd moeten worden, een paar reinigingsbedrijven die dat kunnen en circa 13 deskundig inspectiebedrijven (SIKB 6700 geaccrediteerd), hoef je niet heel goed te kunnen rekenen om te zien dat dit een onmogelijke opgave is. Het is inderdaad helaas BAL geworden met de nieuwe

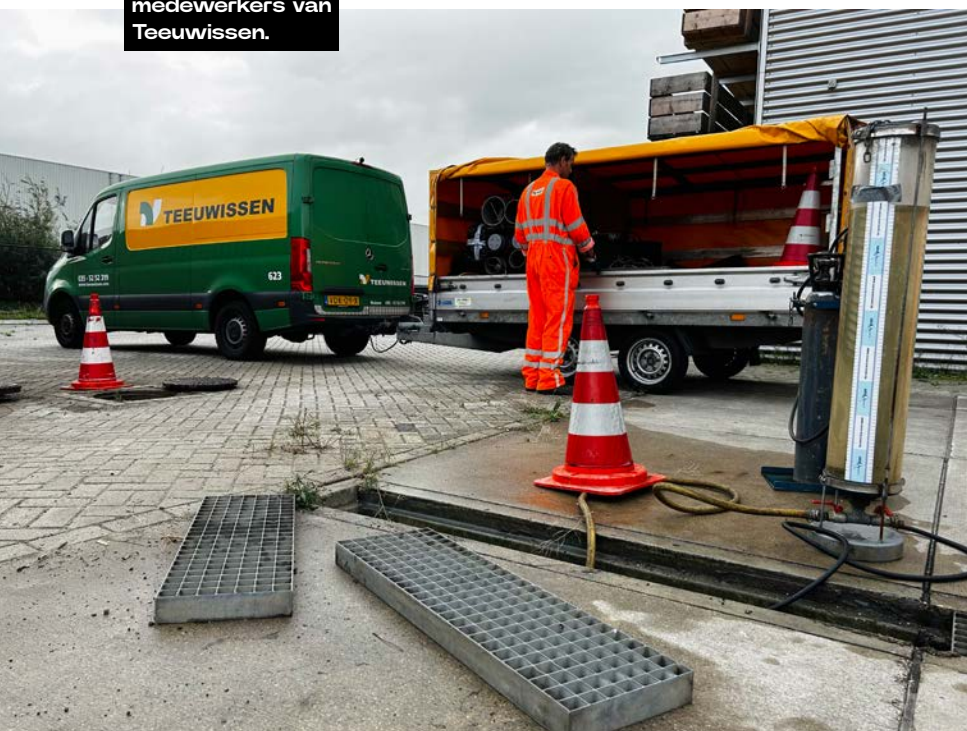
'Het is inderdaad
helaas BAL
geworden met
de nieuwe
Omgevingswet'

Omgevingswet en onder meer de tankstation-branche heeft daarmee te maken. En hoe meer tijd er van de overgangstijd verstrijkt – er is nu al meer dan een jaar voorbij – hoe meer dat zal leiden tot 'paniekvoetBAL'."

Verplichte inspecties

De zorgen van Kos gaan met name over de inspectie van de bedrijfsriolering en vloeistofdichte bodemvoorziening door een deskundig inspecteur. "In het BAL zijn die rioolinspecties verplicht voor bedrijven met een olieafscheider die aangesloten is op een vloeistofdichte bodemvoorziening (vloer)", legt Kos uit. "Elke ondernemer moet eerst zelf, of in overleg met het bevoegd gezag, kijken of hun inrichting wel of niet vergunningplichtig is. Op de website www.iplo.nl kunnen bedrijven dit zelf controleren. In

Het hydrologisch testen van een installatie en leidingwerk op lektheid door medewerkers van Teeuwissen.



'Plan inspecties van de olieafscheider, de bedrijfsriolering en de vloeistofdichte bodemvoorziening al ver vooruit in'

de praktijk zal het voor eigenaren van een tankstation en/of wasstraat veelal betekenen dat hun inrichting wordt gerekend tot niet-vergunningplichtig en valt onder een milieubelastende activiteit. Bij die locaties is een vloeistofdichte bodemvoorziening verplicht, omdat er bodembedreigende stoffen kunnen vrijkomen."

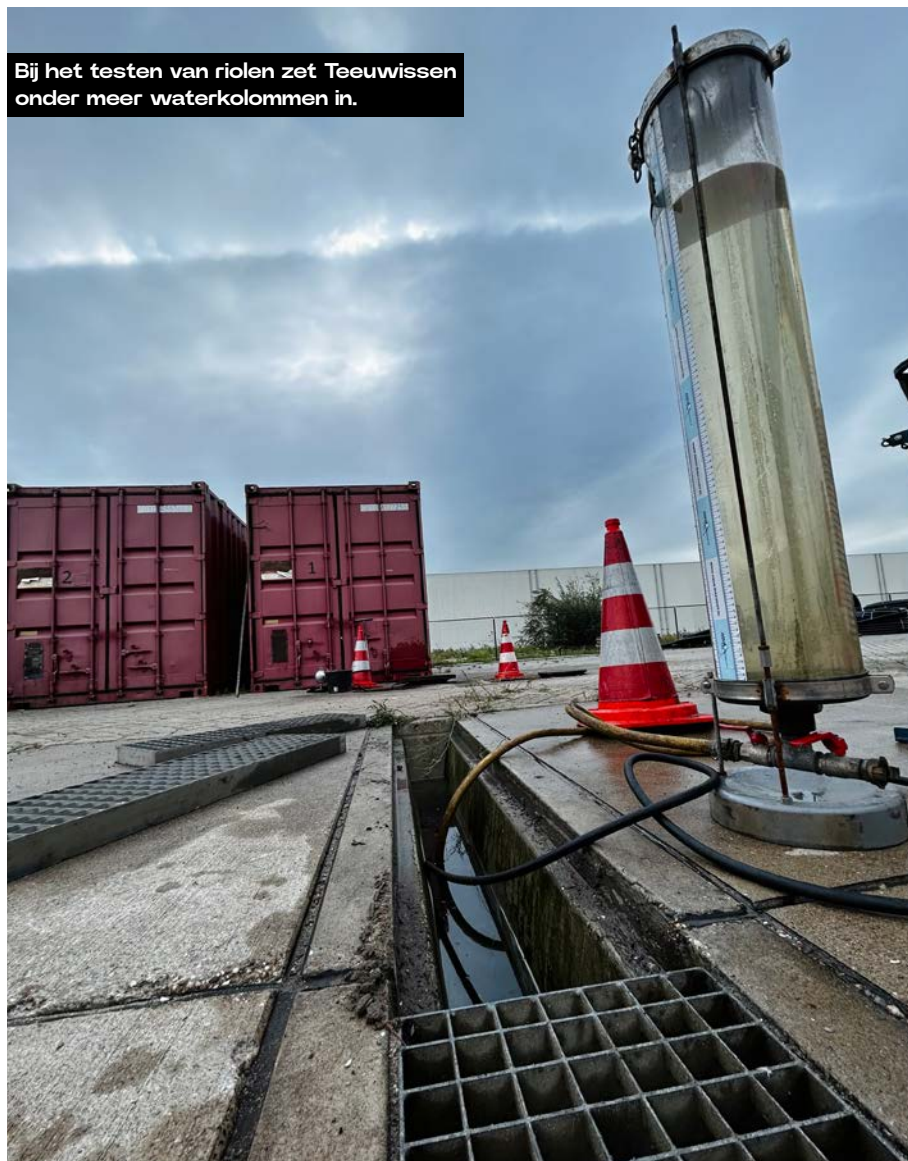
Ongelijke termijnen

Volgens het BAL (onderdeel SIKB 6700) moeten de inspecties van de bedrijfsriolering en vloeistofdichte bodemvoorziening elke zes jaar plaatsvinden. Bij de inspectie van de olieafscheider blijft dat, volgens de NEN-EN 858/2, één keer in de vijf jaar. Kos: "Dat die termijnen niet gelijklopen, is niet heel handig. Leidingwerk kun je alleen goed testen op lekdichtheid als je dat eerst grondig reinigt. Volgens SIKB 6703 is dat zelfs verplicht. De olieafscheider zal daarvoor ook leeg moeten. Dat betekent dat de eigenaar op extra kosten wordt gejaagd. Om geld uit te sparen zal die er daarom vaak voor kiezen om de riolering (onderdeel SIKB 6703) al een jaar eerder te laten inspecteren door een deskundig inspecteur (onderdeel SIKB 6703), samen met de olieafscheider door Teeuwissen (volgens NEN-EN 858/2)."

Einde overgangperiode

Buiten die kostenverhogende onhandigheid is het grootste punt van zorg van Kos en zijn collega's de einddatum van de overgangperiode van de Omgevingswet: 31 december 2026. Alle bedrijven die een milieubelastende activiteit hebben en/of vergunningplichtig zijn, moeten dan aan het BAL voldoen en die inspecties hebben uitgevoerd. "Dat zijn er dus tienduizenden. En er zijn maar een paar bedrijven zoals wij, die deze inspecties en


Bij het testen van riolen zet Teeuwissen onder meer waterkolommen in.



werkzaamheden kunnen uitvoeren. Ook het aantal deskundig inspecteurs is zeer beperkt en zie ik op korte termijn niet sterk uitbreiden."

Plan inspecties ver vooruit in

"Wij gaan ons uiterste best doen om onze relaties, waaronder de leden van Drive, te ondersteunen bij het uitvoeren van deze grote opgave", vervolgt Kos. "Zij hebben een streep voor. Wel roep ik hen dringend op om die inspecties al ver vooruit te plannen. Want hoe graag we bedrijven ook willen helpen, onze capaciteit is nu eenmaal beperkt. Dus blijf zelf aan de BAL, kom in actie en vis niet achter het net!"

Bedrijven die vragen hebben over dit onderwerp, kunnen via 035 - 52 52 319 of serviceows@teeuwissen.com terecht bij de afdeling Service OWS van Teeuwissen Rioolreiniging. 

Didam-arrest en de effecten voor de branche

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 behandelt hij het Didam-arrest en de gevolgen daarvan voor de branche.

■ Tekst: Christiaan van der Straaten Foto: Erik Stroosma

De afgelopen jaren hield het zogenaamde Didam-arrest de gemoederen van vastgoed Nederland erg bezig. Rechters hebben in meerdere uitspraken duidelijke spelregels aangegeven aan overheden over hoe zij om moeten gaan met het verkopen en verhuren van grond. Met deze spelregels wil men voorkomen dat schaarse grond te gemakkelijk aan een partij wordt verhuurd of verkocht. De gedachte is dat wanneer het om grond van de overheid gaat – die in zekere zin dus van ons allemaal is – iedere partij een gelijke kans moet krijgen bij de verkoop of verhuur daarvan.

Gevolgen voor branche

Veel tankstations staan op van de overheid gehuurde grond. Bij het verlengen van huurovereenkomsten en/of het uitgeven van de grond zal

er dus rekening gehouden moeten worden met de Didam-regels. De concessies langs de snelweg worden op grond van de Benzinewet geveild. Ook Rotterdam, en enkele andere gemeenten, werken met veilingen. Christiaan van der Straaten: "Daarbij lijkt men zeker aan de Didam-voorwaarden te voldoen. Er is een tijdige vooraankondiging, de voorwaarden om te bieden zijn bekend en in beginsel mag iedere partij meebieden."

Verschillend handelende overheden

"Daar waar geen sprake is van veilingen zien we dat overheden verschillend handelen", vervolgt Christiaan. "In het kort moet, volgens de Didam-regels, bij elke verlenging of nieuwe uitgifte door de grondeigenaar bedacht worden of er een of meerdere partijen zijn die in aanmerking komen voor de grond. Als er maar één serieuze gegadigde is, hoeft de grond niet openbaar aangeboden te worden. Wel moet er dan een objectieve onderbouwing gegeven worden waarom er maar één serieuze gegadigde is. Er bestaat daarbij een behoorlijk grote beleidsvrijheid. Zo kan er bepaald

'Met de Didam-regels is er een extra horde bij gekomen'

De zogenoemde Didam-regels komen voort uit een arrest van de Hoge Raad over de zorgvuldigheidseisen rond de verkoop van onroerende zaken in Didam door de gemeente aldaar.




'Ondernemers, die geconfronteerd worden met deze uitdagingen, helpen wij graag'

worden dat er bijvoorbeeld grote belangen bestaan rond investeringen in verduurzaming en/of dat de gronduitgifte sanering van een tankstation mogelijk maakt."

Bedreigend

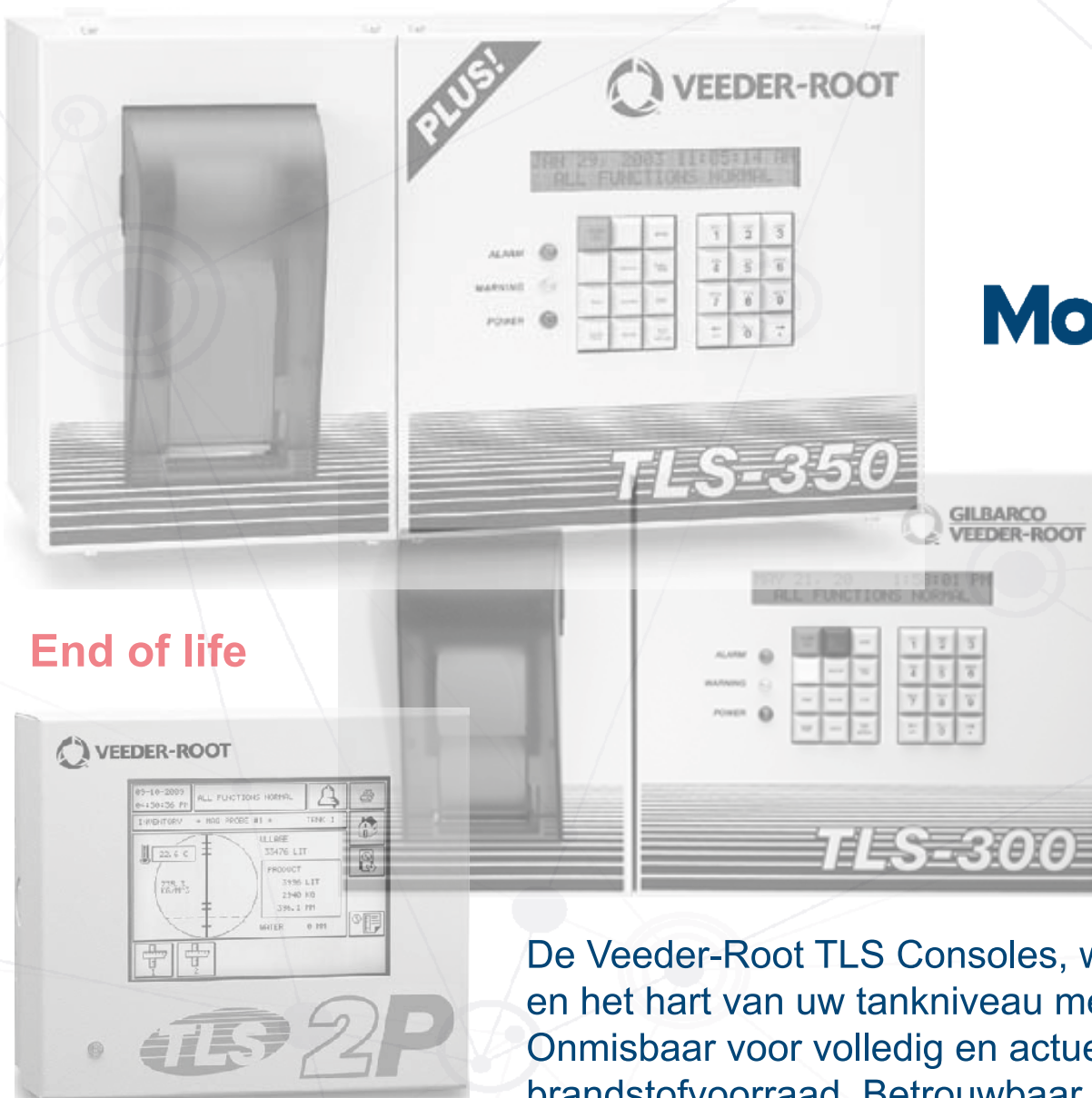
"Ondanks die beleidsvrijheid is er dus geen volledig vrijheid van handelen voor overheden", vervolgt Christiaan. "Voor nieuwkomers biedt dat kansen, voor bestaande partijen kan het bedreigend zijn. Voordat men überhaupt tot zaken kan komen dient het besluit openbaar gepubliceerd te worden. Na die publicatie moeten andere geïnteresseerden de gelegenheid krijgen bezwaar te maken tegen het besluit. Buiten het feit dat er een goede motivatie moet zijn om een onderhandse deal te doen, kost het ook weer extra tijd."

Extra horde

"Naast de ontwikkelkosten, vergunningaanvraag, netcongestie en stikstof is er met de Didam-regels dus nog een extra horde bij gekomen. Juist in een tijdperk dat we grote wijzigingen in het energiestation-vastgoed gaan zien, wordt het er niet eenvoudiger op. Het is daarom, dat wij vanuit Drive, ondernemers die bezig zijn met de ontwikkeling van hun vastgoed en geconfronteerd worden met die uitdagingen graag helpen. Wij zien kansen zat om, ondanks de hobbels, mooie nieuwe projecten te realiseren en/of grondposities te behouden." 



100 JAAR JUBILEUM



End of life

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

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

Mokobouw biedt u voor het 100 jarig jubileum een unieke upgrade actie

ACTIE VERLENGD TOT 01-04-2025

MOKOBOUW, ALLES WAT U KUNT BEDENKEN RONDOM TANKEN



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

UPGRADE ACTIE



| | |
|--|-------------------|
| TLS4B Console, ATEX, with touchscreen, EDIM | € 1.971,00 |
| TLS4B Application software, 6 universal inputs | € 1.818,00 |
| Normale lijstprijs exclusief montage | € 3.789,00 |

UPGRADE ACTIE

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

€ 2.500,00 ALL-IN

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



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





WEBINAR

Power Up! komt met webinars

Opleidingsplatform Power Up! breidt het aanbod uit met webinars. De eerste staat gepland op 24 maart en gaat over feedback geven en ontvangen. “Daarmee richten we ons op een brede groep”, zegt Pauline Forma van Drive Opleidingen. “Het is zowel interessant voor energiestation-managers als voor -assistent-managers en -medewerkers.”



Drive Opleidingen komt nu ook met webinars. Op 24 maart wordt de eerste gegeven met als onderwerp 'feedback geven en ontvangen'.

Na e-learnings en klassikale trainingen komt Power Up! nu dus ook met webinars. “We spelen daarmee in op de behoefte van veel Drive-leden”, vertelt Pauline. “De meerwaarde van klassikale trainingen wordt breed gedeeld bij de aangesloten ondernemers en ondernemingen. Maar door het personeelstekort vormen die soms wel een zware belasting op de bezetting. Vooral bij kleinere bedrijven. In de werkgroep Opleidingen van Drive is dit besproken

en hebben we het idee ontwikkeld om webinars te gaan geven. Daarmee bieden we de mogelijkheid om deel te nemen aan een interactieve training, online en gelijktijdig met collega's van andere ondernemingen, zonder dat dit veel tijd kost.”

Feedback geven en ontvangen

De eerste webinar duurt bijvoorbeeld circa een uur. “Dat zal ook de volgende keren ongeveer de duur van de trainingen zijn”, geeft Claudia Leeuwenkuyl van Drive Opleidingen aan. “De webinar van woensdag 24 maart begint om 14.00 uur en gaat dus over feedback geven en ontvangen. Dat is een onderwerp waarmee zowel leidinggevendenden als medewerkers veel mee te maken hebben op de werkvloer en wat vaak als niet makkelijk ervaren wordt. Dit terwijl een goede communicatie en elkaar corrigeren, als dit

'We spelen hiermee in op de behoefte van veel Drive-leden'

'Dit webinar is gericht op een brede groep; energiestation-managers, -assistent-managers en -medewerkers'

nodig is, juist zo belangrijk is voor een goede werksfeer en het presteren van het team. In deze webinar bieden de trainers praktische handvaten aan die bijdragen aan een betere onderlinge communicatie en waarmee bijvoorbeeld beoordelingsgesprekken soepeler en effectiever verlopen."

Breaking Habits

De webinar werd door Drive Opleidingen opgezet in samenwerking met trainings- en coachingsorganisatie Breaking Habits. "Zij verzorgen al jaren klassikale trainingen voor ons", zegt Pauline. "Die organisatie kent daardoor de doelgroep goed en heeft ook met dit webinar weer een training ontwikkeld die naadloos aansluit bij hun behoeften. Deze webinar wordt gegeven door de trainers Céline Martens en Femke Mostert van Breaking Habits. Zij zullen het nodige vertellen en uitleggen, maar er is bij deze live gehouden online training ook ruimte voor interactie en het stellen van vragen. Hiervoor zijn er vragenpolls en een chatfunctie. Om deel te nemen aan de webinar kunnen medewerkers van de leden op 24 maart gewoon inloggen op de Power Up!-pagina."

Elk kwartaal

Power Up! streeft ernaar elk kwartaal een webinar te organiseren. Claudia: "Het is absoluut geen vervanging van de klassikale trainingen. Die hebben hun grote waarde wel bewezen en blijven we zeker aanbieden. De webinars zijn echt een aanvulling op ons aanbod. Bepaalde deelonderwerpen, zoals gesprekstechnieken, kun je er prima in behandelen." "Niet alleen online breiden we de mogelijkheden uit om samen te leren en ontwikkelen", benadrukt Pauline. "Dat doen we ook met de Drive Connect inspiratie- en kennisbijeenkomsten waar ondernemers, leidinggevend en medewerkers elkaar in real life kunnen ontmoeten, sparren en van elkaar leren. In het kader op deze pagina's lees je alles over de volgende verbindende bijeenkomst." 

Drive Connect-bijeenkomst over retail in energiestation-branche

Na de succesvolle Drive Connect-bijeenkomst van 19 november, organiseert Drive opnieuw een inspiratie- en kennismiddag. De bijeenkomst vindt plaats op woensdag 12 maart bij Zuiderzoet in Zeewolde. Het thema is 'Retail in de energiestation-branche'. De middag is gericht op energiestation-ondernemers, stationsmanagers en -medewerkers en duurt van 11.30 tot 17.00 uur, dat is inclusief lunch en netwerkbordel.

Voor deze bijeenkomst heeft Drive Opleidingen drie sprekers uitgenodigd: manager commercie & marketing Edwin Achtereekte van Primera, Martijn van der Hoeven, die commercieel verantwoordelijk is voor de multi-franchise accounts van de formules SPAR Express, SPAR University en SPAR Enjoy, en CEO Christiaan Rijkers van JDV Retail, Concept, Design and Architecture. Daarnaast biedt de middag gelegenheid om te netwerken, ervaringen uit te wisselen en inzichten te delen met collega's uit de sector.

Scan de QR-code om je aan te melden voor deze bijeenkomst.



De webinar wordt verzorgd door senior trainer Femke Mostert (l.) en trainer Céline Martens van Breaking Habits.

Zo moeder, zo dochters bij Bouwmans

'Efkes noar d'n Bouwman' is een geveleugelde uitspraak in De Overlaet. Aan de rand van die woonwijk in het Brabantse Rosmalen ligt 'Total Bouwmans'. Dat is een van de vier tankstations van de familie Bouwmans en de enige bemande. Tot het familiebedrijf behoren ook twee carwashes en een bandenservice. Door die verschillende activiteiten veranderde de officiële bedrijfsnaam een tijdje terug in 'Bouwmans Groep'. Simone Bosch-Bouwmans en Esmee Bosch moeten daar nog steeds aan wennen.

Simone Bosch-Bouwmans en haar dochter Esmee.



Tekst en foto's: Erik Stroosma

'Bouwmans Benzinstations' voelt voor hen nog altijd vertrouwd. "Groep' dekt de lading beter en is ook een meer toekomstgerichte naam", vertelt stationsmanager Simone Bosch-Bouwmans (52). "Maar als je zolang met een bepaalde bedrijfsnaam werkt, raak je die maar moeilijk kwijt", zegt ze met een lach. Haar dochter Esmee (25) beaamt dat: "Ja, het is voor mij ook altijd nog 'Bouwmans Benzinstations'."

Esmee is de oudste dochter van Simone en haar man Arjan Bosch. Zij houdt zich in het familiebedrijf bezig met de administratie en marketing. Haar twee jaar jongere zus Kyra werkt ook in het bedrijf. Dat deed hun vader Arjan ook, maar na verloop van tijd koos hij een ander carrièrepad en werd fulltime vrachtwagenchauffeur. Simone: "We hebben elkaar hier, als collega's, leren kennen. Op een gegeven

'Mijn vader begon met een dieselpomp aan huis en een oliekar'



moment is de vonk overgeslagen. [Met een knipoog en een lach] Wat op een tankstation nog best gevaarlijk is.”

Al meer dan 100 jaar

Dat tankstation in Rosmalen is in 1992 geopend door de vader van Simone, Jan Bouwmans. “Later zijn de andere tankstations erbij gekomen; in Geffen, Hedel en Kruisstraat”, geeft Simone aan. “Allemaal in de regio Den Bosch. Die zijn alle drie onbemand. In Geffen is er, net als in Rosmalen, ook een car-wash bij. De oorsprong van het bedrijf gaat veel verder terug dan 1992. Mijn familie handelt al meer dan 100 jaar in brandstoffen. Dat is begonnen met mijn overgrootvader. Eerst was dat steenkool en later huisbrandolie en petroleum. Mijn opa en vader hebben dat voortgezet. Mijn vader begon met een dieselpomp aan huis in Hintham (destijds gemeente Rosmalen, red.) en een oliekar waarmee hij zijn klanten bediende. Hij bouwde Bouwmans Oliehandel verder uit waardoor de kar aan de kant kon en tankwagens het werk gingen doen. Vanaf '92 kwamen daar de tankstations bij en later nog een bandenhandel.”

'We hebben altijd ingespeeld op de ontwikkelingen in de markt'

'Oliesjeik' Jan Bouwmans

De expansie van het bedrijf leverde Jan Bouwmans de bijnaam 'De Oliesjeik' op. Een aantal vergrootte zwart-witfoto's in de shop in Rosmalen verwijzen naar het rijke verleden van de Bouwmans Groep. Jan Bouwmans overleed in 2019 op 79-jarige leeftijd. “Mijn vader was een echte ondernemer, die kansen zag en benutte”, zegt Simone. “Toen het tankstation in Rosmalen gebouwd werd, was het nog allemaal poldergebied hier. Maar met een grote nieuwe woonwijk in aanbouw, zag hij de grote mogelijkheden van deze plek. Hij kreeg gelijk. Ons station heeft echt een buurtfunctie gekregen. Het is een 'dorpspomp' met veel vaste klanten uit de wijk De Overlaet. 'Efkes noar d'n Bouwman' (zonder 's', red.), zeggen ze hier en dan weet iedereen wat je bedoelt.”



'Ons station in Rosmalen heeft echt een buurtfunctie'

"Het is echt ons kent ons", vult dochter Esmee aan. "De meeste klanten kennen we en dat zorgt voor een gezellige en gemoedelijke sfeer. Dat maakt het leuk werken hier. Het was ook mijn eigen keuze om het familiebedrijf in te gaan. Dat geldt ook voor mijn zus. Het is echt niet zo dat wij die kant zijn opgeduwd. [En vervolgens met een lach:] En dat zeg ik niet omdat mijn moeder nu naast mij zit."

Paardensport

Bij Simone zelf ging het eigenlijk net zo. In beide gevallen speelde daar overigens ook nog iets anders mee: paarden. Paardensport is zowel een passie voor Simone als haar dochters: "Ik beoefen het nu niet meer actief, maar toen ik tiener en twintiger was wel; dressuur en springen. Er zit veel tijd in die sport en dat was goed te combineren met de diensten op het tankstation. Dat was een belangrijke reden voor mij om te gaan werken in het familiebedrijf. In eerste instantie was dat op kantoor. Het werk hier beviel zo goed dat ik het ben blijven doen. Uiteindelijk heb ik de leiding over de tankstations en bandenservice overgenomen. Ik ben de jongste en heb nog twee broers: Jan-Peter en Bas. Jan-Peter runt de oliehandel en transporttak van het bedrijf. Bas heeft ook op het station gewerkt, maar heeft op een gegeven moment de keuze gemaakt om ergens anders te gaan werken."

Voetsporen

"De bandenservice zit naast ons Total-station in Rosmalen", vervolgt Simone haar verhaal. "Ja, ik weet het, ik moet eigenlijk TotalEnergies zeggen. Maar je weet inmiddels hoe het met mij en nieuwe namen gaat [zegt ze lachend]. De bandenhandel nam mijn vader zo'n twintig jaar geleden over. Toen het pand hiernaast vrijkwam, heeft hij die daar ondergebracht. De dagelijkse leiding van Bouwmans Autobanden is nu in handen van operationeel manager Rudi Hanegraaf. Ik concentreer mij vooral op de tankstations."

"Het is leuk om te zien hoe de geschiedenis zich herhaalt. Hoe Esmee en Kyra, net als ik vroeger, kiezen voor de combinatie paardensport en tankstation. Of ze verder in mijn voetsporen treden... We gaan het zien. Natuurlijk zou ik dat leuk vinden, maar het moet wel hun eigen keuze zijn. Ik wil dat ze dat doen wat hen gelukkig maakt en niet iets kiezen waarvan ze denken dat het mij gelukkig maakt. Als zij blij zijn, ben ik het ook."

'Wat er ook verandert, de gratis schuimpjes op de balie zullen altijd blijven'

Meegaan met de toekomst

Al pratend over de nieuwe generatie komt ook de toekomst van de Bouwmans Groep ter sprake. Simone: "We hebben altijd ingespeeld op de ontwikkelingen in de markt. In 2019 zijn we bijvoorbeeld begonnen met een bakery. We merkten dat we mee moesten met de tijd en onder andere verse broodjes moesten gaan aanbieden. Daarom hebben we toen de shop verbouwd. Daarbij zijn onder meer zitjes gecreëerd waar mensen kunnen eten. De shop kreeg bij die verbouwing het COSIE-concept van Total. Nu denken we na over wat we eventueel kunnen doen met het concept van Circle K. Nadenken en onderzoeken doen we ook als het om de uitbreiding van het aanbod duurzame brandstoffen gaat." Esmee: "HVO100 bieden we nu al een jaar of zes aan in Rosmalen en sinds december ook in Hedel. Dat loopt goed. Een jaar geleden is het voorterrein in Rosmalen verbouwd en heeft HVO100 een plek onder de luifel gekregen. Daarmee valt het meer op en is drempel verlaagd om daarvoor te kiezen. Investeren in laadpalen doen we voorlopig niet. De meeste klanten wonen hier vlakbij en laden hun auto bij hun huis op. De behoefte aan laadpalen is daarom nog niet groot bij ons."

Schuimpjes op de balie

Simone: "Zo blijven we ons aanpassen, maar wat er ook verandert, de gratis schuimpjes op de balie zullen altijd blijven. Mijn vader is daarmee begonnen en daar staan we echt om bekend. Klantvriendelijkheid stond bij hem, net als bij ons, op de eerste plaats. Die schuimpjes zijn daar een mooi symbool van. Al moet ik eerlijk zeggen dat het ook wel een beetje 'onkoping' in het spel was. Met die gratis schuimpjes wilde mijn vader de kinderen van klanten voor zich winnen. 'Heb je die, dan heb je de ouders ook', zei hij altijd. [En met een lach] En zo is het nog altijd." 🌊



De beroemde gratis schuimpjes van het tankstation van de Bouwmans Groep in Rosmalen



'Het is leuk om te zien hoe de
geschiedenis zich herhaalt hier'

Bel-angst of onwil?

'Laat duidelijk weten wat de regels binnen het bedrijf zijn bij ziekmelding'

Verskillende vragen passeren de revue bij het Drive-secretariaat, waartoe leden zich kunnen wenden voor drie uur gratis juridisch advies. In de winterperiode is ziekte een veelvoorkomende kwestie waarmee je als ondernemer of op de afdeling personeelszaken moet dealen. Een van de vragen, die recent binnenkwam op het secretariaat, ging dan ook over ziekte en ziekmelding. Want hoe meld je je correct ziek binnen een organisatie?

Een ondernemer had te maken met een medewerker die van de ene op de andere dag ziek was. Niks raars zou je denken, ware het niet dat die medewerker de dag ervoor een uitnodiging had gekregen om enkele situaties te bespreken met zijn werkgever. Hij had zich namelijk niet altijd even scherp aan de werktijden gehouden, liet zijn werkplek niet netjes achter en had achter de rug van een collega nare dingen gezegd. Als werkgever ga je dan uiteraard het gesprek aan, te beginnen met een uitnodiging om op gesprek te komen.

Ziekmelding per WhatsApp

Twee dagen voorafgaand aan het gesprek stuurde de medewerker aan zijn directe leidinggevende John het volgende WhatsApp-bericht: 'Hi John, ik ben helaas ziek geworden. Ik kan morgen en overmorgen niet werken. Lig plat op bed!'.

John was niet blij dat hij die ziekmelding per WhatsApp ontving, want het ziekteverzuimprotocol van het bedrijf

schrijft voor om vóór 8.00 uur telefonisch contact op te nemen. Hij ziet het eenmalig door de vingers en reageert: 'Hi collega, dat is vervelend! Neem morgen even opnieuw contact met mij op en laat weten hoe je je voelt. Dan kunnen we beoordelen of je nog niet fit-for-work bent! Oh, en doe dat telefonisch, zoals in het personeelshandboek staat. Sterkte!'.

Nog niet fit

De volgende dag belt de zieke medewerker John netjes vóór 8.00 uur met de mededeling dat hij nog niet fit, maar wel aan de beterende hand is. Er wordt afgesproken om de volgende dag, de dag van het functioneringsgesprek met de medewerker, weer contact te hebben. Op die dag ontvangt John opnieuw een 'appje': 'Nog echt niet fit genoeg om te komen, sorry. Ik bel je morgen weer', luidt het bericht.


De ondernemer van het bedrijf hoort vervolgens dat de medewerker niet komt opdagen op het gesprek en zich

daarnaast foutief heeft ziekgemeld. Hij stelt aan de Drive-jurist de vraag wat hij daarmee kan doen.

Blauwe vinkjes

Ziek zijn we allemaal wel eens, alleen komt het soms slechter uit dan anders. Het is wel van belang dat een werknemer zich houdt aan het beleid van de organisatie. In bovenstaande casus is het dan ook op zijn plaats om de werknemer duidelijk te maken dat hij in het vervolg zijn ziekmelding juist moet uitvoeren. De rechter heeft in een eerdere zaak bepaald dat een ziekmelding de werkgever moet hebben bereikt en dat hij die gelezen heeft. De blauwe vinkjes bij een WhatsApp-bericht kunnen bijvoorbeeld voldoende aannemelijk maken dat een bericht gelezen is. Ook mét een ziekteverzuimprotocol kan de werknemer zich via deze berichtendienst rechtsgeldig afmelden, als de werkgever dit in de praktijk accepteert.

Stimuleren om te bellen

Laat daarom duidelijk weten wat de regels binnen het bedrijf zijn, deel dit herhaaldelijk met het personeel en voer het beleid zelf ook zo uit. Een advies kan bijvoorbeeld zijn om de ontvangstvinkjes op WhatsApp uit te zetten, zodat een werknemer niet kan bewijzen dat het bericht is ontvangen en hij gestimuleerd wordt om te bellen. 

Innoveren, vertrouwen en verbinden

Binnen het bestuur van Drive hebben we recent ontdekt dat drie kernwaarden ons gezamenlijk drijven: innoveren, vertrouwen en verbinden. Deze waarden zijn niet alleen de basis van ons interne functioneren, maar ook de sleutel tot het succes van de vereniging in de toekomst. Ze geven richting aan ons werk en bepalen hoe wij ons als bestuur verhouden tot onze leden, partners en de bredere maatschappij. Maar hoe geven we die nu concreet vorm in onze dagelijkse praktijk?

In de snel veranderende wereld van tankstations en energietransitie is innovatie de motor achter vooruitgang. Dat betekent dat wij als vereniging actief nieuwe technologieën en zakelijke modellen omarmen. Van de integratie van laadpalen voor elektrische voertuigen tot de implementatie van alternatieve brandstoffen als waterstof; wij stimuleren onze leden niet alleen om bij te blijven, maar ook voorop te lopen. Innovatie is niet alleen technologische vooruitgang, maar ook de manier waarop we onze leden ondersteunen in het aanpassen van hun strategieën. Wij zetten ons in om te inspireren en kennis te delen en daarmee innovatie te bevorderen.

Vertrouwen vormt de basis van elke samenwerking. In een tijd van snelle veranderingen is het essentieel dat onze leden erop kunnen vertrouwen dat Drive Nederland hun belangen blijft behartigen, transparant communiceert en solide en

betrouwbaar blijft. Dit betekent dat we consistent, eerlijk en proactief in onze communicatie zijn en ervoor zorgen dat leden altijd weten waar ze aan toe zijn.

Ook in onze samenwerking met de overheid is vertrouwen essentieel (zie ook het verslag over het Drive Connect Debat op pagina 6 t/m 9). Wij geloven dat we met de overheid een constructieve relatie kunnen opbouwen, die leidt tot effectieve oplossingen voor de energietransitie waarbij beide partijen zich comfortabel voelen.

Verbinden is misschien wel de belangrijkste waarde voor een vereniging als de onze. Wij fungeren als het netwerk waar leden met elkaar kunnen samenwerken, ervaringen uitwisselen en gezamenlijke kansen ontdekken. In de energietransitie is het belangrijker dan ooit dat we onze krachten bundelen om meer effect te sorteren. Dat betekent niet alleen het verbinden van leden onderling, maar ook het aangaan van 'nieuwe' samenwerkingen met stakeholders als overheden, leveranciers, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties. Met die verbindingen leggen we een stevige basis voor de toekomst van de ondernemingen en daarmee ook voor de sector en vereniging, waardoor we samen sterker staan.

Met die drie kernwaarden als fundament willen we komende jaren richting geven aan onze vereniging. Ze zullen niet

alleen onze interne werkwijze bepalen, maar ook de manier waarop we onze leden ondersteunen in de dynamische toekomst die voor ons ligt. Het is aan ons, als bestuur en vereniging, om die waarden niet alleen te benoemen, maar ook te vertalen naar concrete acties die zowel onze leden als de bredere sector vooruithelpen.

Laten we, met een open blik naar de toekomst, die kernwaarden uitdragen en elkaar blijven versterken. Samen kunnen we de uitdagingen van de energietransitie aan en een duurzame, innovatieve toekomst voor onze sector creëren.

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

Reageren? charlot@ototol.nl



Tamoil in transitie met een mediterrane touch

'Tamoil heeft 230 tankstations en een ambitieuze groeistrategie', meldt de Facebook-pagina van Tamoil Nederland. Dat de ambities groot zijn, blijkt wel uit de reactie van Anita Lenselink daarop: "Dat zijn er nu 233. En als dit magazine verschijnt, al weer meer." De groei is een onderdeel van de transitie die Tamoil doormaakt. Andere uitingen daarvan zijn de T-Energy hubs, het eigen shopconcept en de koffie- en foodformule Flocafe.

Tekst en foto's:

Erik Stroosma

Bij de snelle groei van het aantal locaties van Tamoil valt één ding op: de nieuwkomers zijn allemaal stations waarbij Tamoil zelf de exploitatie gaat verzorgen. "Dat doen we op dit moment (eind januari, red.) op elf locaties", geeft Anita Lenselink aan. Zij maakt deel uit van het managementteam van Tamoil Nederland en houdt zich bezig met HR en de shops van het bedrijf. "Voor corona deden we dat bij geen enkel station in ons netwerk. Maar

tijdens de pandemie zagen we een duidelijke verandering optreden. Het aantal klanten en de omzet in de shops nam flink toe. Dat kwam deels door de beperkingen, zoals de horecasluitingen, maar vooral door de behoefte aan menselijk contact. Een praatje, de herkenning, een grapje, een vriendelijk woord. In die tijd werd benadrukt hoezeer we dat nodig hebben. Mensen misten dat en vonden dat, uiteraard binnen de gestelde regels, onder meer in de shops van onze stations. Na het beëindigen van de beperkingen bleven de verkopen daar op dat niveau en namen zelfs nog toe. Die tendens zet zich nog altijd voort. Dat versterkt ons in de keuze voor deze strategie."

Eén van de laadlocaties van T-Electric, de merknaam waaronder Tamoil actief is op de markt voor elektrisch laden.

Aanpassen verdienmodel

De ontwikkeling in de shops, gekoppeld aan de brandstoftransitie, zorgde ervoor dat Tamoil zeer actief het overname pad opging. Anita: "Voor dit jaar staat een groei op de planning van één station erbij in de maand. Maar na januari staat de teller al op twee. Tot en met juni zit er nog heel wat in de





pijplijn. Daarna kijken we weer verder. De uitbreiding moet natuurlijk wel beheersbaar blijven. Maar voorlopig zijn we nog lang niet uitgegroeid. De brandstoftransitie maakt het nu eenmaal noodzakelijk om het verdienmodel aan te passen. Daarom richten we ons op het zelf exploiteren van stations en het in de markt zetten van ons eigen shopconcept en Flocafé, de koffie- en foodformule waarvoor wij in Nederland de exclusieve licentie hebben. In die activiteiten ligt, met het veranderen van de markt en de buurtfunctie die veel van onze stations hebben, een deel van onze toekomst.”

T-Energy hubs

Het leveren van brandstof blijft daarbij, als core business, een centrale rol spelen bij Tamoil. Maar ook daarmee slaat het bedrijf, inspeland op de brandstoftransitie, een nieuwe weg in. “In het voorjaar van 2023 introduceerden wij de T-Energy hubs”, zegt Anita. “Op die locaties bieden we meerdere vormen van energie aan. Naast reguliere benzines en diesel zijn daar ook snelladers en

‘De T-Energy hubs zijn de Tamoil-stations van de toekomst’

duurzame brandstoffen als Neste MY Renewable Diesel, AdBlue en CNG. Wij hebben er nu zes: twee onbemande T-Energy Express-stations, in Meppel en Nieuwegein, en vier bemande, in Eindhoven, Zetten, Moergestel en Nieuw Kralingen in Rotterdam. Die laatste is eind januari opgeleverd. In de loop van februari gaat hier ook de shop open, met het nieuwe shopconcept en een Flocafe. Daarnaast bouwen we aan een nieuwe T-Energy Express in Lelystad en zijn we een eind gevorderd met een T-Energy in Emmen. Dat wordt een heel bijzonder station. Het ligt aan de hunebeddenroute en dat gegeven zie je ook terug in de ronde vormen van het ontwerp. De T-Energy hubs zijn de Tamoil-stations van de toekomst. Je zult ze steeds meer gaan zien in ons netwerk. Elk nieuwbouwstation wordt er sowieso een.”





'Flocafe Espresso Room is een koffie- en foodformule uit Griekenland. Het Griekse Starbucks, zeg maar'

Samen met ZB ontwikkelde Tamoil zelf zijn shopconcept. De kleur groen en het gebruik van hout staan daarbij onder meer centraal.



T-Electric en hyperchargers

Eén van de vormen van duurzame energie die Tamoil aanbiedt op de T-Energy hubs is, zoals Anita al aangaf, elektrisch laden. Dat doet het bedrijf onder de merknaam T-Electric. "Hiermee zijn we al een aantal jaren actief. Met T-Electric introduceerden we inmiddels diverse nieuwe laadoplossingen, waaronder hyperchargers op strategische locaties. Eén van de T-Electric hoogtepunten tot nu toe was de opening van een nieuwe laadlocatie langs de A20 bij Moordrecht. Dat plein is uitgerust met vier hyperchargers, die samen acht laadpunten bieden. Een bijzondere innovatie van ons is het gebruik van externe batterijen. Daarmee kunnen we met T-Electric ook laadoplossingen bieden op plekken waar de bestaande infrastructuur nog niet toereikend is. Inmiddels bestaat het T-Electric netwerk uit veertig chargers door heel Nederland. Hiermee laten we zien dat wij een belangrijke speler willen zijn in de transitie naar duurzame mobiliteit."

Onderscheidend shopconcept

Grote ambities heeft Tamoil ook op het retailvlak. Anita: "De rol van retailer was nieuw voor ons en begon nadat we besloten zelf stations te gaan



Anita Lenselink in de Flocafe Espresso Room van de vorig jaar mei geopende shop van de T-Energy hub van Tamoil in Zetten.

exploiteren. De eerste stap op dat gebied was in 2021, met de overname van de tankstations van Hartholt Olie. In plaats van alles zelf uitvinden, sloten we ons aan bij GemaQ. Dat is een heel goede keuze gebleken. De kennis en ervaring die wij misten op het retailvlak, vult GemaQ op een geweldige manier aan. Voor het concept, waarmee we onze shops wilden inrichten, kozen we niet iets bestaands. Om ons te onderscheiden wilden we iets eigens, iets dat echt bij ons past. Daarom zijn we dat zelf gaan ontwikkelen, in samenwerking met ZB Service in Enschede, dat onder meer de shopinrichting doet van Dille & Kamille.”

Flocafe Espresso Room

Het shopconcept van Tamoil is nu te vinden op drie locaties. De vierde en vijfde volgen binnenkort bij de al eerder genoemde T-Energy in Nieuw Kralingen en Shell De Tille in Oude Tonge. “De drie shops die al draaien, zijn allemaal vorig jaar geopend. Ach-

tereenvolgend in Zetten, Zandvoort en Alkmaar. Het concept heeft drie varianten: large, medium en small; aangepast aan de grootte van de shop. Daar waar er ruimte voor is, vullen we de winkel aan met een Flocafe Espresso Room. Dat is een koffie- en foodformule uit Griekenland. Het Griekse Starbucks, zeg maar. Ze zitten ook in Londen. Onze directeur dronk daar koffie en vond die de lekkerste die hij ooit geproefd had. We hebben toen contact gezocht en met Flocafe een exclusief contract voor Nederland kunnen afsluiten. Het moederbedrijf ziet er nauwlettend op toe dat alles volgens hun voorschriften en standaards gebeurt. Bij de koffie controleert zelfs de wereldkampioen barista dat, die bij Flocafe in dienst is. Vanwege de oorsprong van de formule hebben we ook Griekse specialiteiten in het assortiment, maar de Hollandse favorieten ontbreken zeker niet. Een broodje gezond, broodje bal; we hebben het allemaal, maar wel met een heerlijke mediterrane touch.” 

'Voor dit jaar staat een groei op de planning van één station erbij in de maand'



Een Drive lidmaatschap loont!

Jouw contributie van € 929,- kan je veel voordeel opleveren



Drive advies

***Bespaar € 540**

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 € 180,- per uur



Interne fraude register

***Bespaar € 2500**

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

*Gratis bij lidmaatschap, anders € 2.500,- vaste bijdrage



Drive elektrisch laden

***Bespaar € 180**

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 € 180,- 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 carwashbedrijven.

*Korting op maatwerk klassikale trainingen!



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 €5300,- voordeel!
Bekijk al onze ledenvoordelen op www.drivenederland.nl



Onderhoud olieafscidders

***Bespaar minimaal € 300**

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

**Inclusief gratis locatiebezoek en werkplan t.w.v. € 216,50,-*



Onderhoud vetafscidders

***Bespaar minimaal € 265**

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

**Inclusief gratis locatiebezoek en werkplan t.w.v. € 216,50,-*



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?

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

€ 5000,-

Onder de streep!

Volop voordelen met exploitantenpolis

Schouten Zekerheid

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt **Foto's:** Schouten Zekerheid

Schouten Zekerheid werd vorig jaar de verzekeringspartner van Drive. Een samenwerking die beide partijen tot nu toe goed bevalt. Onder meer het persoonlijke karakter van de dienstverlening en de uitstekende verzekeringsproducten – redenen waarom Drive met deze verzekeringsmaakelaar in zee ging – bieden volgens Schouten Zekerheid meerwaarde voor de leden van Drive.

“De samenwerking loopt al vanaf dag één heel goed”, vertelt manager verkoop Hans Veerman van Schouten Zekerheid enthousiast. “We zijn bij bijeenkomsten van Drive geweest en hebben daar met veel leden gesproken. Dat persoonlijke contact vinden wij erg belangrijk.”

In tegenstelling tot veel andere tussenpersonen maakt Schouten Zekerheid de keuze om haar klanten te bezoeken in plaats van volledig op afstand te bedienen.

energiebronnenaanbod dat men levert, zoals bij de komst van elektrisch laden en op termijn mogelijk waterstof. Ook de veranderende regelgeving rond de verkoop van tabak heeft invloed op veel van de bedrijven. Door ons te verdiepen in al deze zaken kunnen wij de beste vertaling maken naar onze verzekeringsproducten. Want een verandering in de wetgeving kan immers ook een verandering van het risico betekenen.”

Exploitantenpolis

Een van die verzekeringsproducten van Schouten Zekerheid is de exploitantenpolis. Dat is een ruim opgezette polis met een aantal specifieke dekkingen die toegespitst zijn op de energiebranche en het hebben van een of meerdere energiestations. Hans licht de polis toe: “Deze verzekering is ontwikkeld door onze voorgangers en door ons overgenomen voor de branche. Onze uitstekende service voegden wij daaraan toe. De exploitantenpolis heeft een aantal specifieke elementen die van belang zijn voor de Drive-leden. Zo is het horeca-risico meeverzekerd op de aansprakelijkheidspolis. Bij een reguliere polis is dat niet het geval. De cafetariarol betekent andere risico's voor energiestations. Er zijn immers steeds meer stations die verse producten aanbieden en waar een oven en frituur te vinden zijn.”

'Drive-leden kunnen bij ons rekenen op een uitstekende dienstverlening'

Persoonlijk contact

“Met name in de beginfase van een samenwerking is dat persoonlijk contact heel goed en belangrijk”, vervolgt Hans. “Doordat we met de leden het gesprek aangaan, wij de polis laten meebewegen met de actualiteit en met de behoeften en wensen van de bij Drive aangesloten ondernemers en ondernemingen. De sector waarin zij actief zijn, is altijd in beweging. Door de energietransitie verandert er regelmatig iets in de wetgeving en in het

'Persoonlijk contact vinden wij erg belangrijk'


Onderscheidende punten

Hans noemt nog een aantal andere onderscheidende punten van de exploitantenpolis: "Er is een aansprakelijkheidsdekking voor carwashfaciliteiten mogelijk en een inloopdekking. Verder is er een garantie tegen onderverzekering van toepassing bij brandverzekeringen (tot het verzekerde bedrag) en op (kogelwerend) glas, de mogelijkheid tot balie- dekking - inclusief afstand van onderverzekering - en een dekking voor brandstoffen in de tanks, naast die door het CoFiZe-lidmaatschap."

In ontwikkeling

"Het is een goede polis, die branche-specifiek is en met de jaren is mee geëvolueerd. Bovendien kunnen

Drive-leden bij ons rekenen op een uitstekende dienstverlening wanneer zij hun polis oversluiten of hun reguliere polis onderbrengen bij Schouten Zekerheid en laten updaten naar de exploitantenpolis."

"Op dit moment zijn wij druk bezig met het verder ontwikkelen van het product om nog meer in te kunnen spelen op de verzekeringsbehoeften van eigenaren en exploitanten van energiestations", geeft Hans aan. "Dat proces zal, naar alle waarschijnlijkheid, in de loop van 2025 afgerond zijn. We proberen daarmee onderscheidend te zijn door oplossingen aan te reiken die aansluiten bij de ontwikkelingen in de energiestation-branche." 



Manager verkoop Hans Veerman van Schouten Zekerheid.

'Door ons te
verdiepen in
de branche,
kunnen wij de
beste vertaling
maken naar de
producten die
wij aanbieden'



SCHOUTEN ZEKERHEID

Exclusieve verzekeringen voor DRIVE-leden

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 arbo-dienstverlening, 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**.



Zeker voor Mobiliteit



Tubantia 19-11-24

De wereld op z'n kop: eigenaar tankstation verhoogt prijs in poging overlast voor buurt te beperken

'Tankstation Netto Tank in Hengelo zit op een ongelukkige plek, bij een kruising waar het altijd druk is. Automobilisten moeten soms halsbrekende toeren uithalen om het terrein van het kleine tankstation op te rijden. Binnenkort worden er daarom bekeuringen uitgedeeld aan (op het fietspad) wachtende automobilisten bij het tankstation. Eigenaar Serkan Tamer heeft al het mogelijke gedaan om gevaarlijke situaties te voorkomen. Tot en met het inzetten van verkeersregelaars. De situatie heeft zelfs tot gevolg gehad dat hij de benzineprijs iets heeft verhoogd. „Om de overlast te beperken.” Dat gaat natuurlijk in tegen de principes van iedere ondernemer. „Maar ik moet keuzes maken. Ik wil goede vrienden zijn met iedereen, ook met de buurt. Dit moet niet escaleren.”

AD 05-01-25

Aad vreest voor rellende jeugd en wil stoppen met z'n tankstation

'De eigenaar van een tankstation in Ooltgensplaat op Goeree-Overflakkee wil stoppen met zijn brandstofbedrijf omdat hij bang is dat rellende jeugd er Cobra's op gooit. Tijdens de laatste nieuwjaarsnacht moest de Mobiele Eenheid eraan te pas komen om ze weg te krijgen. "Op een dag gaat het mis. Dan raken ze een ontluichtingspijp, bijvoorbeeld, en komt er zo'n grote Cobra in." In de tanks onder de stoep voor de pomp en zijn woonhuis zit 20.000 liter benzine. „Levensgevaarlijk als daar vuur bij komt. Straks ontploft het halve dorp.”

Omroep Zeeland 09-01-25

Allersnelste laadstation ter wereld staat in... Biervliet

'Geen New York, Tokyo, Brussel of de Randstad, maar het Zeeuwse Biervliet is de plek waar de allersnelste snellader ter wereld staat. Binnen een mum van tijd kan de 480 kW lader een voertuig laden. De plek, langs de N61, lijkt misschien gek, maar volgens eigenaar Marcel Goud is dat zeker niet het

geval. Over de autoweg langs het station razen volop vrachtwagens. Veel ervan zijn onderweg tussen de havens van Zeebrugge en bijvoorbeeld Vlissingen of Rotterdam. Daarom is de locatie van de snellader helemaal niet zo vreemd volgens Goud. Vooral ook omdat er steeds meer elektrische vrachtwagens bij komen.'

indebuurt Apeldoorn 23-01-25

Zoon van Andy en Melisa begint broodjeszaak bij Tinq tankstation

'Even een broodje, snack of flesje drinken kopen voor onderweg. Het kan sinds deze week bij tankstation Tinq aan de Matenpoort in Apeldoorn. Nino Schaufeli van der Meijde (18), zoon van Melisa Schaufeli en stiefzoon van ex-voetballer Andy van der Meijde, staat achter de balie. Zijn moeder speelt ook een belangrijke rol.

Hoe dit tot stand is gekomen? "Ik zocht een baantje", zegt Nino. "Op een dag vroeg m'n moeder of het me leuk leek om een broodjeszaak te beginnen. Dat leek me wel wat." Zijn moeder huurde vervolgens de leegstaande shop bij het onbemande Tinq-tankstation en toverde die binnen enkele weken om tot broodjesbar.'

De zaak kende geen gelukkige start. Twee weken na de opening reed een auto een van de pompen omver en botste daarna tegen de zijkant van de broodjesbar. Dat leverde een flinke deuk in het gebouwtje op, meldde De Stentor op 4 februari.

Mobility Energy 30-01-25

Vier jaar cel voor overvallen op tankstations

'Voor het in korte tijd overvallen van drie tankstations is een man veroordeeld tot 48 maanden cel, waarvan twaalf voorwaardelijk. De rechter rekent het hem zwaar aan dat hij medewerkers van de shops heeft getraumatiseerd. Halverwege september maakte de man bij een overval op een tankstation in Rosmalen 455 euro en sigaretten buit. Twee dagen later was het raak bij een tankshop in Heeswijk-Dinther. Zijn opbrengst bleef toen beperkt tot 360 euro. In Schaijk wist hij zich weer een paar dagen later 925 euro toe te eigenen. Bij al deze overvallen ging hij nogal brutaal te werk door medewerkers van de stations bij hun kleding vast te pakken en ze met een mes te bedreigen.'

'Ik ben graag vernieuwend bezig'

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt

Foto's: Jean-Pierre Geusens



Heel zijn leven draait hij al mee in de energiebranche, maar hij heeft zichzelf eigenlijk nooit afgevraagd of hij het ook wel echt leuk vindt. Willemjan van Golstein Brouwers (61 jaar) is de vierde generatie in het familiebedrijf. Hij was bezig met een studie werktuigbouwkunde toen zijn vader plotseling uitviel. Zo rolde hij al op jonge leeftijd het bedrijf in en studeerde hij gelijktijdig af.

"Uiteindelijk ben ik altijd in de branche blijven hangen", zegt Willemjan. "Ik heb daar nooit zo over nagedacht, maar nu je het mij zo vraagt, ja, ik vind het harstikke leuk. De branche is dynamisch, je maakt van alles mee, er liggen veel uitdagingen op het gebied van de energietransitie en ik ben heel graag vernieuwend bezig."

"Het bedrijf begon lang geleden met een oliehandel, die we in 1985 hebben verkocht aan Shell", vertelt Willemjan verder. "Vervolgens kreeg ik de verantwoordelijkheid over de exploitatie van eerst één, toen twee en uiteindelijk 24 tankstations."

Tot 2008 was Willemjan tevens regiodirecteur bij Shell voor Zuidoost-Nederland. Daarna ging hij verder als zelfstandig retailer. Momenteel is hij eigenaar van een



Van de clean energy hub Greenpoint Asten is Willemjan mede-eigenaar.

'Werken in de branche vind ik harstikke leuk, het is dynamisch en je maakt van alles mee'

Shell-energiestation in Asten en mede-eigenaar van een Greenpoint-locatie in diezelfde plaats, nabij de op- en afrit van de A67.

Pionieren met laden e-trucks

Transitiestation Greenpoint Asten heeft onder andere een groot laadplein waar ook elektrische vrachtwagens terecht kunnen. Willemjan: "We waren een van de eerste in de regio met laadpalen en een laadplein voor elektrische trucks. Dat pionieren groeide uit tot een business. Ik ben technisch opgeleid, dus dat soort uitdagingen grijp ik met beide handen aan. Ons Shell-station heeft nu ook twee duurzame waterbesparende wasstraten op basis van waterrecycling. Technisch gezien ben ik altijd op zoek naar de beste oplossingen en daarnaast staat klantgerichtheid met een hoofdletter centraal in mijn ondernemerschap."



'Elke zondagochtend staat in het teken van een lange duurloop'

Klantgerichtheid met een hoofdletter K

"Klantgerichtheid staat voor mij voor het voldoen aan de verwachtingen van klanten op alle niveaus. De klant betaalt onze boterham, dus die staat centraal. De prijs, orde, netheid, ruime openingstijden, het leveren van kwaliteit, vriendelijk en betrokken personeel zijn allemaal elementen waar we zo goed mogelijk op inspelen. Onze klant wil één ding en dat is zorgeloos autorijden. Hij heeft tegenwoordig veel keus waar hij gaat tanken. Ons station staat midden in het dorp en sommige mensen moeten daarvoor omrijden. Dan moet je ze wel een reden geven om die moeite te doen. Zodra een klant getankt heeft, zoekt hij bevestiging in onder meer de prijs en beleving om een oordeel te vormen. Is hij tevreden, dan komt hij terug. En daar doen we het uiteindelijk voor."

Fervent hardloper

Naast pionieren in de energiebranche heeft Willemjan nog een andere passie. "In mijn spaarzame vrije tijd ben ik een fervent hardloper. Op dinsdag- en

donderdagavond trainen we met een grote groep en elke zondagochtend staat in het teken van een lange duurloop. We lopen in de winter acht tot tien kilometer door de bossen en in de zomer doen we vaak halve marathons. We trainen nu voor Alpe d'HuZes, waar we begin juni aan deelnemen en ook sponsorships om geld in te zamelen voor kankeronderzoek bij betrokken zijn. Tennissen, golven, skiën en wandelen door de bergen in Oostenrijk doe ik eveneens graag. Ja, je kunt gerust zeggen dat ik erg sportief ben."

Bestuurslid bij Drive

Willemjan is sinds juni vorig jaar ook lid van het bestuur van Drive. "Voor het mkb en de familiebedrijven in de branche heb ik echt een passie. Ik vind het daarom belangrijk dat ik die binnen Drive kan vertegenwoordigen. Ook kan ik met het bestuurswerk iets teruggeven aan de sector, mij verbinden met de brandstofwereld en mijn betrokkenheid tonen. Het is de moeite waard. Als bestuurslid hoor je veel en leer ik veel nieuwe mensen kennen. Bij Drive richt ik mij op de energietransitie, met name op elektrisch laden en waterstof, en houd ik mij daarnaast bezig met het tabaksonderwerp en een stukje veiligheid."

Van fossiel naar niet-fossiel

"Met het oog op de toekomst ligt er een aantal grote uitdagingen. De auto's die nu worden verkocht, gaan soms tot wel 20 jaar mee. Die moeten in al die jaren nog steeds zorgeloos hun fossiele

'Technisch gezien ben ik altijd op zoek naar de beste oplossingen'






Energiestation-ondernemer en Drive-bestuurslid Willemjan van Golstein Brouwers bij zijn Shell-station in Asten.

'Klantgerichtheid staat met een hoofdletter centraal in mijn ondernemerschap'

brandstof kunnen blijven tanken. Het is essentieel dat de huidige brandstofpunten, waaronder de snelwegstations, de gelegenheid krijgen om de transitie te maken van fossiele naar niet-fossiele brandstoffen en elektrische laadpalen kunnen (blijven) installeren. De beleidsplannen die daar nu over bestaan, zijn op zijn minst 'raar' te noemen. Aan ons de taak om de politiek te beïnvloeden zodat hierin de juiste keuzes worden gemaakt."

Toekomstproof

Ook op zijn eigen stations is Willemjan behoorlijk aan het voorsorteren om toekomstproof te zijn. "We zijn volop bezig met het aanboren van alternatieven voor de tabaksverkoop, zodat we in 2030 nog steeds het hoofd boven water kunnen houden. De wasstraten zijn vernieuwd, we zijn bezig met het bufferen van energie in accu's zodat we op het juiste moment goedkope stroom kunnen inkopen, we richten ons op fossiele brandstoffen, gassen en laadpalen én zijn bezig met de voorbereidingen voor een bakery in ons Shell-station." 



Carwash Reitdiep richt blik op toekomst na uitdagende start

De opening van een nieuw bedrijf is altijd een goede reden voor een feestje. Voor de eigenaren van Carwash Reitdiep gold dat extra. De opening markeerde voor hen het einde van een periode waarin ze veel geduld moesten opbrengen. Bijna een jaar na oplevering werd het pand pas aangesloten op het elektriciteitsnetwerk. Een half jaar later dan was afgesproken met de netbeheerder.

Tekst: Norma Riemersma

Foto's: André Weima

Carwash Reitdiep is gevestigd aan de rand van een nieuwe woonwijk in de stad Groningen. "De kavel was een weiland toen wij het kochten", zegt mede-eigenaar Marc Welvering. "Uiteraard is de wijk aangesloten op het elektriciteitsnetwerk, maar voor onze volledig geautomatiseerde wasstraat moesten we een aansluiting voor grootverbruik aanvragen bij netbeheerder Enexis. Dat deden we in februari 2023, de wachttijd was toen 52 weken. De oplevering van de wasstraat stond gepland voor december 2023, dus hoefden we maar twee

maanden te overbruggen. Dat leek ons geen probleem, maar de wachttijd liep flink op en de aansluiting was er uiteindelijk pas eind juli 2024."

Bepaalde transportcapaciteit

Net als in andere delen van het land worstelt ook Enexis in Groningen met beperkte transportcapaciteit van het netwerk. Vanwege de energietransitie is de vraag naar nieuwe aansluitingen groot, waardoor de capaciteit tegen zijn grenzen aanloopt. Maar de toegenomen vraag zorgt ook voor toegenomen werkdruk bij netbeheerders. Het transformatorhuisje, dat gebouwd moest worden om Carwash Reitdiep van voldoende stroom te voorzien, staat op steenworp afstand van de wasstraat. "Daar ging het allemaal om", zegt Marc terwijl hij naar buiten wijst. "Enexis had niet de mankracht om de aansluiting te realiseren. Vanaf de

'De wachttijd voor een aansluiting op het elektriciteitsnet liep flink op'



rotonde moest de straat open en het transformatorhuisje moest gebouwd worden. Eind juli was dat eindelijk klaar, maar vanwege de zomervakantie was het een uitdaging om iemand te vinden die de aansluiting naar de wasstraat kon aanleggen.”

Financieel uitdagende periode

Tegenslag hoort volgens Marc nu eenmaal bij het ondernemerschap, dus heeft hij zijn blik al lang weer op de toekomst gericht. “Het is nu zaak om onze naamsbekendheid te vergroten en zoveel mogelijk auto's te wassen”, zegt hij lachend. Marc, en de twee andere investeerders van Carwash Reitdiep, willen eigenlijk niet te lang stilstaan bij de financieel uitdagende periode bij de start van hun gezamenlijke onderneming. “We hebben allemaal andere bedrijven waarmee we het uitblijven van inkomsten hier, na de forse investeringen, konden opvangen. Anders was Carwash Reitdiep voor de opening al failliet gegaan. De onzekerheid was lastig, maar stressen heeft geen zin. We hebben onze energie gestoken in onze andere bedrijven. Daar hadden we wel invloed op en het vergroten van de omzet van die activiteiten was toen belangrijker dan ooit.”

Carwash Reitdiep heeft zich dan ook niet aangesloten bij de tientallen Groningse bedrijven die in hetzelfde schuitje zitten of zaten en de kwestie juridisch aanvechten.



Mede-eigenaar Marc Welvering van de in november geopende Carwash Reitdiep in Groningen.

Vorbereid op strengere milieueisen

De ondernemers hadden geen enkele moeite om medewerkers te vinden voor de carwash en de feestelijke openingsdag op zaterdag 2 november was een groot succes. De wasstraat heeft een kettingbaan van 33 meter en een capaciteit van 50 auto's per uur. Verder zijn er vier wasboxen, waar klanten hun auto met de hand kunnen wassen, en twaalf stofzuigerplaatsen. Het bedrijf is dankzij een waterhergebruikstelsel en een eigen waterput voorbereid op een toekomst met strengere milieueisen en richt zich nu vooral op het afleveren van brandschone auto's.

Perfekte reiniging

“Bij het voorwassen besteden we uitgebreid aandacht aan een perfecte reiniging van onder meer de buitenspiegels, dorpels en randen rond de portieren”, geeft Marc aan. “Kantelende blowers bereiken alle delen van de auto en bij de laatste stap gebruiken we osmosewater, zodat eventuele laatste druppels vlek-vrij opdrogen. Via onder meer mond-tot-mondreclame verwachten we onze klantenkring de komende tijd flink uit te breiden.”





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.

09-01-2025

Nieuwe Energiewet: wat betekent dit?

Ook als Drive-ondernemer heb je wellicht al te maken gehad met netcongestie. Dat is niet alleen vervelend maar vraagt ook om creatieve oplossingen.

Op 10 december 2024 is de nieuwe Energiewet aangenomen door de Eerste Kamer. De nieuwe wet gaat zowel de bestaande Elektriciteitswet uit 1998 als de Gaswet vervangen. De wetgever moderniseert daarmee de bestaande wetgeving en geeft nieuwe mogelijkheden die de energietransitie moeten gaan versnellen. De nieuwe wet implementeert ook Europese regelgeving in de nationale wetgeving. Het eerste deel treedt mogelijk al in april 2025 in werking. Het laatste deel zal vermoedelijk in de loop van 2026 in werking treden.

Energiegemeenschappen

In de Energiewet staat dat je onder bepaalde voorwaarden een "energiegemeenschap" mag oprichten. Dat is een nieuw concept in de nationale wetgeving, dat al eerder is ingevoerd in het Europees recht. Dat maakt het beter mogelijk om in samenwerking lokaal hernieuwbare energie op te wekken, met elkaar te delen en te gebruiken en moet de energietransitie bespoedigen. Ook kan dat concept helpen netcongestie tegen te gaan, omdat door het lokaal opwekken en lokaal weer gebruiken het net minder wordt belast.

Netcongestie en cable pooling

De nieuwe Energiewet voorziet ook in gemakkelijkere mogelijkheden om gebruik te maken van cable pooling, waarbij men gezamenlijk gebruik maakt van één aansluiting op het stroomnet. Onder bepaalde voorwaarden kunnen alle typen gebruikers van dezelfde aansluiting gebruik gaan maken, ook indien het niet alleen zonneparken en windparks zijn die van dezelfde aansluiting gebruik willen maken. Cable poolen kan ook helpen het congestieprobleem aan te pakken door bijvoorbeeld een windpark, zonnepark en batterij(en) met elkaar te combineren op één aansluiting, omdat de piekmomenten op meestal verschillend liggen en worden gemitigeerd door de batterij(en).

Regelgeving blijft complex

De Energiewet moet niet alleen nog worden geïmplementeerd, maar ook nog verder concreet worden uitgewerkt in lagere regelgeving waarin meer regels en voorwaarden zullen worden opgenomen waaraan moet worden voldaan.

Hoewel er meer mogelijk wordt gemaakt, blijft de energiewetgeving juridisch en feitelijk complex. Er zijn en blijven tal van activiteiten die een vergunning, ontheffing of een melding vereisen. Het is dan ook van groot belang om telkens goed juridisch advies in te winnen.

03-01-2025

Succesvol jaar voor leerplatform Power Up!

Het online leerplatform Power Up!, speciaal ontwikkeld voor de energiestation-branch, heeft in 2024 mooie resultaten behaald. En uiteraard zijn wij harstikke blij om te zien dat energiestations het platform zo goed gebruiken!

Met maar liefst 6.620 actieve gebruikers, reflecteert Power Up! haar waarde als een essentieel hulpmiddel voor professionele ontwikkeling binnen de branche.

In het afgelopen jaar zijn diverse e-learnings veelvuldig afgerond. Een kleine greep uit het aanbod op het leerplatform en de bijbehorende cijfers:

- Tabaksverkoop, de wet en regelgeving: afgerond door 3234 deelnemers.
- Veilig werken met LPG: succesvol afgerond door 2.668 deelnemers.
- Voedselveiligheid: gevolgd door 1834 ,deelnemers.
- Overvalpreventie: afgerond door 1.289 deelnemers.
- BHV (Bedrijfshulpverlening): afgerond door 1.471 deelnemers.

Met het oog op 2025 wil Power Up blijven innoveren en inspelen op de behoeften van energiestation-branch. Nieuwe e-learnings staan op de planning!

29-11-2024 Checklist: ZZZP of Arbeidsovereenkomst?

De Belastingdienst hervat vanaf 1 januari 2025 de handhaving op de wet DBA, de wetgeving die schijnzelfstandigheid tegengaat. Situaties waarbij er op basis van een overeenkomst van opdracht wordt gewerkt tussen opdrachtgever en een zelfstandig ondernemer, maar waar er eigenlijk sprake is van een arbeidsrechtelijk dienstverband, worden hiermee aan banden gelegd. Met onderstaande checklist kun je gemakkelijk nagaan of er in jouw bedrijf sprake is van een ZZZP-verhouding of dat er eigenlijk sprake is van werknemerschap.

Check 1: heeft de zelfstandige een inspanningsverplichting?
Bij een inspanningsverplichting committeert de zelfstandige om zich in te spannen voor het bepalen van een bepaald doel. De nadruk ligt op de inzet tijdens het proces in plaats van het eindresultaat. Een inspanningsverplichting wijst op een arbeidsovereenkomst.

Check 2: heeft de zelfstandige een resultaatverplichting
Bij een resultaatverplichting is de verplichting pas voldaan wanneer het afgesproken resultaat daadwerkelijk is bereikt. Hoe dit resultaat wordt bereikt is niet relevant.

Een resultaatverplichting wijst op ondernemerschap.

Check 3: hoelang duurt de arbeidsrelatie al?
Een ZZZP-verhouding kenmerkt zich door het feit dat deze tijdelijk is. Indien er sprake is van een arbeidsrelatie die al geruime tijd duurt, wordt sneller aangenomen dat er sprake is van een arbeidsovereenkomst. Als een medewerker al drie jaar als ZZZP'er achter de kassa werkt, kan je sneller aannemen dat hier eigenlijk sprake is van een arbeidsovereenkomst.

Check 4: mag de zelfstandige zelf bepalen hoe hij het werk doet?
Indien de zelfstandige zelf bepaalt hoe hij te werk gaat en de opdrachtgever niet bezig is met de werkwijze/instructies, dan is er eerder sprake van ondernemerschap. Indien de werkgever veel invloed heeft op werkwijze en een grote instructiebevoegdheid heeft is er sneller sprake van een arbeidsovereenkomst. Hierbij is ook van belang of hij gebruik maakt van faciliteiten van de opdrachtgever/werkgever. Het dragen van bedrijfskleding wijst bijvoorbeeld eerder op een arbeidsovereenkomst.

Check 5: Doet de zelfstandige mee aan activiteiten voor het personeel van de opdrachtgever?
Deelname aan personeelsactiviteiten, zoals bedrijfsuitjes of teambuilding, kan wijzen op een rol als medewerker en daarmee een arbeidsovereenkomst. Ondernemers zijn doorgaans niet betrokken bij dergelijke activiteiten, wat hun zelfstandige positie benadrukt. Gaan de arbeidskrachten die extern ingehuurd worden altijd mee naar het jaarlijkse teamuitje? Dan is er hier sneller sprake van een dienstverband i.p.v. ZZZP-schap.

Check 6: Heeft de zelfstandige veel onderhandelingsruimte om de beloning te bepalen?
Wanneer er voor de zelfstandige veel onderhandelingsruimte is om de hoogte van de beloning te bepalen duidt dit waarschijnlijk op ondernemerschap. Terwijl beperkte ruimte juist weer duidt op een arbeidsovereenkomst. Als er bijvoorbeeld een uurtarief van €35,00 geldt, is er eerder sprake van ondernemerschap.

Check 7: Locatie en werktijden
Een vaste locatie en de keuzevrijheid in werktijden zijn ook belangrijke factoren

om uit te maken of er sprake is van ondernemerschap of een dienstverband. In de tankstation-branche wijzen deze factoren sneller naar een arbeidsrechtelijk dienstverband. De arbeidskracht kan immers niet zelf kiezen waar hij het werk uitvoert (dat moet op het tankstation gebeuren) en hij is ook gebonden aan de openingstijden van de shop.

Zowel het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid als de Belastingdienst geven expliciet aan dat alle situaties individueel en op zichzelf moeten worden beoordeeld. Hierbij zijn de criteria die voortvloeien uit het Deliveroo-arrest van belang. Deze checklist kun je gebruiken om na te gaan of er inderdaad sprake is van een zelfstandig ondernemer. Evalueer de arbeidsrelatie frequent, om te voorkomen dat een opdracht van overeenkomst in de praktijk is verworpen tot een arbeidsovereenkomst.

Heb je vragen over ZZZP in de tankstation-branche of wil je checken of de situatie binnen jullie bedrijf voldoet aan de wettelijke criteria? Neem dan contact op via 085 0071 361 of mail naar steven@drivenederland.nl.

Move On Agenda

7 T/M 9 MAART 2025

BELGIUM AUTO SHOW – Flanders Expo in Gent

De vorig jaar voor het eerst gehouden Brussels Auto Show verandert van naam en locatie. Het event heet nu Belgium Auto Show (BAS) en vindt plaats in Flanders Expo in Gent. In Brussel trok de show in 2024 122.000 bezoekers. Het evenement biedt onder andere super- en hypercars, moviecars, tuning-auto's, classic cars en driftshows.

www.belgiumautoshow.com

9 T/M 11 MAART 2025

SPOT ON RETAIL – Autotron Rosmalen

'Vakbeurs voor ondernemende retailers', zo omschrijft de organisator Spot on Retail (voorheen Spotlight-beurs). Deze retailvakbeurs voor speelgoed, stationery, gifts, gadgets, wenskaarten en feestartikelen wordt twee keer per jaar gehouden en richt zich op retailers, inkopers en ondernemers met onder andere een speelgoedwinkel, kiosk, giftshop of energiestation-shop.

<https://spotonretail.nl/>

12 MAART 2025

DRIVE CONNECT INSPIRATIE- EN KENNISBIJENKOMST – Zuiderzoet in Zeewolde

Bij de succesvolle eerste editie van de Drive Connect inspiratie- en kennisbijeenkomst in november werd al gehint op een vervolg. Dat komt er en wel op woensdag 12 maart. Het thema is dit keer 'Retailconcepten'. De bijeenkomst begint om 11.30 uur en vindt plaats in evenementenlocatie Zuiderzoet in Zeewolde. De dag is gericht op energiestation-ondernemers, stationsmanagers en medewerkers. Wil je erbij zijn of wil je meer informatie over deze bijeenkomst? Bel dan 085 007 13 61. Aanvullende info is ook te vinden op pagina 33 van dit magazine.



17 EN 18 MAART 2025

HORECABEURS GOES – Zeelandhallen

De Horecabeurs Goes is al 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 daar zijn onder meer lokaal geproduceerde ingrediënten en streekproducten te vinden.

<https://horecabeursgoes.nl>

2 T/M 4 APRIL 2025

DRIVE LEDENREIS NAAR STAVANGER

Voor haar leden organiseert Drive een geheel verzorgde driedaagse studiereis naar Stavanger in Noorwegen. Waarom die bestemming? De regio Stavanger vormt het centrum van de Noorse olie-industrie en kende sinds de jaren zeventig van de vorige eeuw een enorme groei. Na de instorting van de olieprijs stagneerde die. Dat, en nog een aantal andere zaken, zijn voor Drive de



reden om deze regio te bezoeken. Voor het aanmelden voor deze reis of het verkrijgen van meer informatie: Bel 085 007 13 61.

17 T/M 21 APRIL 2025

IAMS AUTOMOTIVE LIFESTYLE AND MOBILITY INNOVATION – RAI Amsterdam



De Nationale Autobeurs

Er verandert nog wel eens wat in beursland. Zo gaat de International Amsterdam Auto Show verder onder de naam IAMS Automotive Lifestyle and Mobility Innovation. Daarmee verandert ook de insteek van het altijd in de paasvakantie gehouden event. Voorheen draaide het vooral om 'cars en fun', nu is dat verbreed en is het een show waar innovatie, design en technologie samenkomen in de toekomst van mobiliteit. Geboden worden onder andere 'baanbrekende' technologieën in elektrische en autonome voertuigen, interactieve demo's, E-sports, klassieke auto's, testritten en expert talks met gastsprekers en visionairs.

www.amsterdammotorshow.com

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

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