

NR2 - 2025

Move @N

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine



Family business met Esso Adriaanse

'Investeren in een snellaadpaal was een gewaagde stap, die heel goed uitpakte'

Energiestation-vastgoed

Unieke inblik in proces
verkoop tankstation-netwerk

Clean Energy Hubs

In de praktijk bewezen
aankoop biedt kansen

Drive Wassen

Autowaspark Kuzee heeft de
grootste carwash van Zeeland

SCHOUTEN ZEKERHEID

Uitnodiging **Hét Zeker voor Retail Verzuimevent 2025**

Over het vasthouden van goed personeel en het voorkomen van verzuim

De retail- en energiestationsector staan voor grote uitdagingen op het gebied van personeelsbehoud en ziekteverzuim. Een goed team is essentieel voor een soepel draaiend tankstation, maar hoe zorg je ervoor dat jouw medewerkers betrokken blijven en gezond kunnen werken?

Mis het niet!

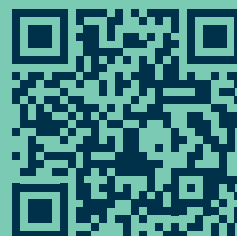
Schrijf je nu in en krijg waardevolle tips en handvatten om jouw organisatie aantrekkelijk en vitaal te houden.

Hét Zeker voor Retail Verzuimevent 2025

Datum: **19 mei 2025**

Locatie: **VNAB Ontmoetingscentrum in Rotterdam**

Aanmelden: **Scan de QR-code om u in te schrijven**



De automaat leeft

De automaten rukken op! Voor Move On interviewde ik in korte tijd al twee bedrijven die actief zijn in de markt van verkoopautomaten en het jaar is nog niet eens halverwege. Ook bij de Drive Connect-bijeenkomst over retail kwam de verkoopautomaat uitgebreid voorbij. Op de vakbeurs van de branche loop je ze de laatste jaren eveneens steevast tegen het hoekige lijf.

De automatensector heeft de energiestations ontdekt, zo lijkt het wel. Of beter gezegd: herontdekt. Want nieuw is het fenomeen verkoopautomaat natuurlijk allerm minst in de branche. Extra omzet creëren op onbemande locaties en na sluitingstijd bij bemande locaties is een van de argumenten waarmee de automatensector zijn producten promoot bij energiestations. Het personeelstekort opvangen is een ander veelgebruikt argument.

Een shop volledig automatiseren is technisch al jaren mogelijk. De Haan opende bijvoorbeeld 2,5 jaar geleden al een onbemande, volledig gedigitaliseerde Tony's Kiosk in De Bilt. In Nederland is dat soort concepten nog schaars. In het buitenland kom je het fenomeen vending shop veel meer tegen. Ook gewoon in winkelstraten. Een van de bedrijven die daarmee bezig is, is SPAR, zo werd duidelijk op de Drive Connect-bijeenkomst. Onder meer bij AVIA-tankstations in Zwitserland en als satellietlocatie van bemande winkels.

Als je de ontwikkelingen zo ziet, zou je haast zeggen dat de automaat leeft. En figuurlijk is dat ook zeker zo. De sector groeit en dat is onder meer te zien aan de forse toename van het aantal ondernemers dat zich hiermee bezighoudt. De NOS viel die trend ook op en besteedde er recent een item aan. Daar is een grafiek in te zien die de stijging van het aantal verkoopautomaat-ondernemers weergeeft. In tien jaar tijd steeg dat van 100 naar bijna 350. Het gaat daarbij voor een groot deel om jongeren die de automaten inzetten om wat bij te verdienen.

'Jongeren schaffen een of meerdere automaten aan, zoeken geschikte locaties zoals bedrijven, kapperszaken of sportscholen en gaan deze automaten zelf vullen. De opbrengst daarvan houden ze zelf', zo meldde de NOS. Een van de vending-bedrijven die ik interviewde, DGA Vending, is ooit ook zo begonnen. Als bijbaan van twee studenten. Zij liepen duidelijk voor op de trend en ontwikkelden zich tot een serieuze speler in de automatenmarkt.

Bij energiestation-ondernemers en -ondernemingen zullen al die jonge ondernemers geen voet aan de grond krijgen. Die zijn uiteraard vooral gefocust op het vergroten van hun eigen opbrengsten. Verkoopautomaten kunnen daaraan zeker bijdragen. Het is ook interessant om te zien hoe het gaat na het ingaan van het verbod om tabak te verkopen. Die producten moeten verplicht overhandigd worden door een mens. Zou, als dat niet meer nodig is, het aantal onbemande vending shops sterk toenemen in de branche?

Erik Stroosma
Hoofdredacteur
Tel. 06 – 41 12 51 87
erik@memphismedia.nl



Uitgever

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

Adverteren

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

Abonneren

Ontvang 6 keer per jaar Move On.
www.move-on.online
abonnements@businesscontentmedia.nl

Hoofdredacteur

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

Traffic manager

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

Vormgeving

arjedefouw | grafisch ontwerp

Fotografie

Danny Cornelissen, 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

T. +31(0)85 00 71 361 | info@drivenederland.nl
www.drivenederland.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



10 Family business met Esso

Adriaanse in Eindhoven

Nancy Adriaanse en Rob Muller namen vorig jaar Esso Adriaanse over van de ouders van Nancy. Het energiestation bevindt zich in een Eindhovense volkswijk en heeft een sterke sociale functie. "Bij ons draait alles om mensen."



16 Inspirerende Drive Connect-bijeenkomst over retail

De tweede Drive Connect-inspiratie- en kennisbijeenkomst werd op woensdag 12 maart gehouden in Zeewolde. Als onderwerp stond 'retail in de energiestation-branche' op het programma. In deze Move On een uitgebreid verslag.



20 Drive Wassen met Autowaspark Kuzee

Wat ooit begon als een nevenactiviteit groeide uit tot een bloeiend autowasbedrijf met vier vestigingen, waaronder het XXL-autowaspark in Goes. Dat is de grootste carwash van Zeeland. Bas Kuzee vertelt er alles over.



40 Verbeter je cybersecurity met Samen Digitaal Veilig

Wat betekent de nieuwe Network Information Security-richtlijn (NIS2) voor jouw bedrijf? Om leden daarbij te helpen, is Drive partner geworden van Samen Digitaal Veilig (SDV). Frank Koreman van SDV vertelt hoe dit platform energiestation-ondernemers ondersteunt.

6 Verslag studiereis naar Stavanger

9 Nieuw: Nieuwsflits

In deze rubriek staat aan de sector gerelateerd actueel nieuws centraal.

15 Column Charlot van Tol

24 Clean Energy Hubs

Business developer Theo Heinink vertelt over het Clean Energy Hubs-programma en de kansen die dat biedt aan energiestation-ondernemers/-ondernemingen.

32 Energiestation-vastgoed in ontwikkeling

Deze keer geeft Chistiaan van der Straaten een bijzondere inkijk in het proces van de verkoop van een tankstationnetwerk.

23 Laat je inspireren! Drive Connect-bijeenkomsten in mei en juni

Twee nieuwe inspiratiebijeenkomsten staan de komende maanden op het programma: op 7 mei en 12 juni.

24 Clean Energy Hubs

Business developer Theo Heinink vertelt over het Clean Energy Hubs-programma en de kansen die dat biedt aan energiestation-ondernemers/-ondernemingen.

28 'Verkoopautomaten als extra inkomstenbron'

Jaski Automaten ziet veel mogelijkheden voor verkoopautomaten bij energiestations en carwashes.

32 Energiestation-vastgoed in ontwikkeling

Deze keer geeft Chistiaan van der Straaten een bijzondere inkijk in het proces van de verkoop van een tankstationnetwerk.

35 Vraagje

Een medewerker komt terug met een wintersportblessure. Wat nu?

36 Nieuw akkoord cao Tankstations en Wasbedrijven

Dit zijn de belangrijkste afspraken die zijn bereikt

39 Column secretariaat Drive over arbodiensten

43 Mediastatements

44 Van de bakery: SuperShop van SuperTank

Na Zeewolde heeft SuperTank nu ook in Dronten een SuperShop met een lunchroomachtig concept.

48 Power Up! webinar 'feedback geven en ontvangen'

Hoe hebben de deelnemers die eerste webinar van Power Up! ervaren?

50 Interview met Rens van Abswoude, voorzitter van Peut De Vrije Pomp

'Wij hebben het beste verdienmodel en dat moet iedereen weten'

52 Move On Onderzoekt: de brandstoftransitie deel 2

Waar gaat het heen met de brandstoftransitie? Deze keer de visie van NOVE en VER.

55 Ledenreis naar Gilbarco Veeder-Root

Samen met Mokobouw organiseert Drive op 22 en 23 mei een reis naar de fabriek van Gilbarco in Duitsland.

56 Drive Weekly

58 Agenda

Heb je een tip?

Vertel het de redactie

Heb je een tip voor een mooi en interessant onderwerp in Move On Magazine? Of weet je een geschikte kandidaat voor een van onze rubrieken? Vertel het ons dan.

Wij horen graag van jou:

erik@memphismedia.nl - 06 41 12 51 87

En studietur full av inspirasjon og nettverksbygging

Een Noorse vertaling van de ervaringen van de 28 deelnemers aan de door Drive Nederland georganiseerde Studiereis naar Stavanger, Noorwegen.

Wat een ervaring! De deelnemers kijken met veel enthousiasme terug op een studiereis die perfect de balans wist te vinden tussen cultuur snuiven, kennis en inspiratie opdoen.

Direct na aankomst vanuit Amsterdam werden we warm verwelkomd door het zonnetje in Stavanger. Zonder tijd te verliezen doken we meteen in de rijke historie van deze Noorse kuststad. Tot in de jaren zestig leefde men hier voornamelijk van de visvangst en de visverwerkende industrie. Het contrast met de latere ontwikkeling van de offshore-industrie kon bijna niet groter zijn.

Tijdens een bezoek aan het indrukwekkende Noors Oliemuseum leerden we over het ontstaan van de olie- en gasindustrie in Noorwegen. Onze gids nam ons mee in het verhaal van de eerste vondsten in de Noordzee, waaronder de belangrijke ontdekking van het Ekofisk-veld in 1969. Vanaf dat moment groeide de offshore-industrie razendsnel. Noren werkten hierbij nauw samen met experts uit onder andere Nederland, het Verenigd Koninkrijk en de VS.

Wat bijzonder is, is hoe Noorwegen haar olie-inkomsten aanwendde. In tegenstelling tot Nederland, dat het geld gebruikte voor directe overheidsuitgaven, legden de Noren de basis voor het Statens Pensjonsfond – wereldwijd bekend als het Noorse staatsfonds. Met een vermogen van meer dan 11 biljoen Noorse kronen (ruim 1.000 miljard euro) is dit inmiddels het grootste staatsfonds ter wereld.

De tweede dag stond in het teken van innovatie en duurzaamheid en mobiliteit. Hiervoor was een gastspreker uitgenodigd van Uno-X COO Thomas





Erik Sande, die ons meenam in hun ontwikkeling als retailer en leverancier van energie voor Mobiliteit.

Met een jaarlijks verkoopaandeel van maar liefst 88% voor elektrische personenauto's en 30% van het totale wagenpark elektrisch, is Noorwegen wereldwijd koploper in deze transitie. Uno-X speelt hierin een belangrijke rol. Hun missie is helder: bijdragen aan een duurzame toekomst door snelle en betaalbare laadinfrastructuur aan te bieden. Dit werd duidelijk zichtbaar tijdens ons bezoek aan een onbemande Uno-X snellaadlocatie.

Thomas deelde met trots ook de betrokkenheid van Uno-X bij de wielersport – zij ondersteunen zowel een dames- als een herenwielploeg, een investering in sport én zichtbaarheid voor de komende 10 jaar.

We bezochten eveneens een bemand tankstation van Circle K en het viel op hoe sterk de energiedichtheid is in de omgeving – binnen een straal van 500 meter bevonden zich meerdere tankstations, wasstations en laadinfrastructuur.

Na het bezoek aan de stations was het tijd voor een historische wandelingen en adembenemende natuurschoon. Stavanger heeft, naast haar offshor-verleden, ook een rijke cultuurhistorie. Tijdens een stadswandeling met een lokale gids leerden we over de karakteristieke witte houten huisjes waarin vroeger de werknemers uit de visindustrie woonden. Deze huisjes, hoe charmant ook, waren erg kwetsbaar voor brand. Daarom hielden brandwachten in wachttorens voortdurend toezicht.

Een bijzonder verhaal dat ons werd verteld, was dat van de Nederlandse admiraal Cornelius Cruys. Deze uit Nijmegen afkomstige zeeheld was een belangrijke adviseur van tsaar Peter de Grote en speelde een rol in de maritieme ontwikkeling van Stavanger. Na zijn dood werd hij begraven in de Oude Kerk van Amsterdam – een historisch detail dat de Nederlands-Noorse connectie extra bijzonder maakt.

De dag eindigde in stijl met een gezamenlijk diner en een gezellige "kveltsdrink".

De laatste dag lonkte de natuur met prachtige fjorden, watervallen en adembenemende vergezichten. Ondanks een frisse wind en koud zeewater genoten we volop van een boottocht met een elektrisch aangedreven catamaran door de indrukwekkende fjorden.

We bewonderden pittoreske dorpjes vanaf het water en bezochten de wereldberoemde Preikestolen – een indrukwekkend plateau dat 604 meter boven het Lysefjord uittorent. Ook de majestueuze waterval Hengjanevossen stond op het programma.

Terug in Stavanger was er nog tijd om op eigen gelegenheid rond te wandelen of op een terras te genieten van de zon. Daarna vlogen we terug naar Amsterdam, waar de reis werd afgesloten met een bedankje aan de organisatie voor deze waardevolle ervaring.

Op naar de volgende! 



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

Nieuwsflits

Dicht op de bal

Veel voetballiefhebbers moesten dit seizoen erg wennen. De opzet van de Champions League ging compleet op de schop. Geen poules van vier teams meer, maar één grote competitie. Volgens UEFA-voorzitter Čerfin beloofde deze opzet meer spektakel. Nu die Europese bekercompetitie vordert, hoor je lovende reacties. Maar criticasters, die hun bedenkingen blijven houden over de nieuwe opzet, zijn er ook.

Minister Madlener van Infrastructuur & Waterstaat heeft hetzelfde voor ogen met het beleid rondom de inrichting van verzorgingsplaatsen langs de rijkswegen. Begin maart publiceerde hij een wetsvoorstel waarin de vergunning van het aanbod op die locaties drastisch gaat veranderen. Mkb'ers, die een onderneming op deze plekken uitbaten, werden door ambtenaren soms zelfs al op termijn de wacht aangezegd, bleek uit een publicatie van De Telegraaf van 10 maart.

Radio 1

Drive zit samen met politiek partner ONL bovenop dit dossier en wist daardoor snel te schakelen. Verenigingsmanager André Braakman en Drive-bestuurslid en

ondernemer Willemjan van Golstein Brouwers waren diezelfde dag nog op Radio 1 te horen. Daar uitten zij hun onvrede over de onduidelijkheid en onderstrepen zij het belang van volwaardige verzorgingsplaatsen met alle facetten.

Niet zonder gevolgen

Die inzet was niet zonder gevolgen. De minister kwam de volgende dag in De Telegraaf direct op de uitspraken en handelingen van zijn eigen ambtenaren terug en corrigeerde hiermee eerder gedane uitingen van het ministerie.

Als deze editie van Move On Magazine bij jou op de mat ligt, zal er mogelijk al meer bekend zijn naar welke kant het beleid van minister Madlener zal toe bewegen.

In de eerste conceptvoorstellen worden echte keuzes echter vermeden en de vraag bij de sector neergelegd.

Mix aan energiedragers

Drive laat zich hierdoor uiteraard niet afleiden en blijft, om in voetbaltermen te blijven, dicht op de bal en houdt de ogen op het doel gericht. Voor de ondernemers in onze sector is dat, het kunnen aanbieden van een mix aan energiedragers in combinatie met een compleet retail-aanbod, waarbij automobilisten van alle gemakken worden voorzien. 

**Madlener corrigeert eigen ministerie:
'Geen tankstations sluiten'**



Dag Zwart-wit, halo Nieuwsflits

Vanaf deze uitgave beginnen we met een nieuwe rubriek, die in de plaats komt van Zwart-wit: Nieuwsflits. Daarin staat niet een oud bericht of nieuwsfeit centraal, maar nieuw, actueel nieuws dat een relatie heeft met de sector. In Nieuwsflits worden die berichten door het Drive-secretariaat uitgelicht en toegelicht. En Zwart-wit? Die heeft een mooi plaatsje gekregen in het Move On Magazine-archief.

Bij Esso Adriaanse draait alles om mensen

Nancy Adriaanse (40) en Rob Muller (42) zijn sinds een jaar volledig eigenaar van Esso Adriaanse in Eindhoven. In een branche waarin het vaak draait om het halen van targets en de verkoop van zoveel mogelijk brandstof en nevenproducten, kiezen zij voor een andere aanpak. Bij Adriaanse staan mensen centraal: het team én de klanten.

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUShtxt Foto's: Jean-Pierre Geusens



'Door continue innovatie en focus op menselijk contact, speelt ons station een belangrijke rol in de gemeenschap'

Esso Adriaanse aan de Limburglaan in Eindhoven is meer dan een tankstation. Het is een familiebedrijf met een lange geschiedenis en een sterke binding met de buurt. Met haar levenspartner Rob kocht Nancy het station een jaar geleden van haar ouders. Samen runnen het bedrijf met passie, een duidelijke visie en een flinke dosis ondernemerschap.

De tankstation-branche zit in het DNA van de familie Adriaanse. In 1973 begon Nancy's oom het station aan de Limburglaan, waarna een andere oom het overnam. Nadat haar vader, samen met zijn broers, op dat station had gewerkt, begon hij voor zichzelf met een Texaco-station. In 2001 keerde hij terug naar de locatie aan de Limburglaan. En in 2020 stapte dat station van Texaco over naar Esso.

Kantoorbaan

Nancy groeide op in het tankstation van haar ouders, tussen de pompen en klanten. Het was echter nooit vanzelfsprekend dat ze zelf dat vak zou ingaan. "Ik zag hoe hard mijn ouders werkten en dacht: dat wil ik niet. Dus ik ging mijn eigen weg", vertelt ze.



'Ik zag hoe hard mijn ouders werkten en dacht: dat wil ik niet'

Nancy Adriaanse en Rob Muller namen een jaar geleden Esso Adriaanse over van Rob en Mieke Adriaanse, de ouders van Nancy.

Ze haalde haar ondernemersdiploma, studeerde bedrijfskunde en begon aan een kantoorbaan. Maar al snel ontdekte ze dat ze niet was gemaakt voor een leven achter een bureau. Op haar 25ste werd ze door Texaco gevraagd om retailer te worden in hun netwerk. Nancy: "Ik kreeg de sleutels, een team en werd in het diepe gegooid. Ik vond het geweldig. Het was mijn eigen winkel en ik kon daar mijn passie voor retail en ondernemerschap helemaal in kwijt."

Visie en groeiplannen

Na vijf jaar als exploitant trad ze in loondienst bij Texaco en werkte ze op verschillende snelweglocaties. Daar groeide haar fascinatie voor de ontwikkelingen in de tankstation-branche, met name die op het gebied van food. Uiteindelijk besloot ze, nu zo'n zeven jaar geleden, terug te keren naar het familiebedrijf. Haar vader was enthousiast, maar stelde wel de vraag: 'Hoe gaan we dat verdienen samen?' Ze bespraken Nancy's visie en groeiplannen en besloten ervoor te gaan.



Vader Rob Adriaanse links (zwart-witfoto) en rechts op het station aan de Limburglaan in de jaren '70.



Rob Muller en Nancy Adriaanse op het voorterrein van hun energiestation aan de Limburglaan in Eindhoven.

'De vonk sloeg niet meteen over, maar inmiddels zijn we 12 jaar samen; deze zomer gaan we trouwen'

Spannend

Werken met familie kan uitdagingen met zich meebrengen, maar voor Nancy en Rob is het een succesformule. "Ik vond het spannend om in het familiebedrijf te stappen", geeft Nancy aan. "Zou ik mijn eigen visie kunnen waarmaken op het station van mijn ouders?" Ze bouwde haar rol geleidelijk op. Ze begon met een paar uur per week en groeide stap voor stap in het bedrijf.

Rob was al sinds 1999 werkzaam bij haar vader. Nancy en hij leerden elkaar kennen toen ze 14 en 17 waren. "De vonk sloeg niet meteen over", lacht Nancy. "Maar inmiddels zijn we 12 jaar samen, hebben we twee kinderen van vijf en zes én deze zomer gaan we trouwen!" Een jaar geleden zetten ze samen al een andere grote stap, door het tankstation van haar ouders over te nemen.

Onmisbare schakel

Nancy en Rob vormen zowel thuis als op de werkvloer een sterk team. Rob is gefocust op de inkoop, het assortiment en prijsbeleid, terwijl Nancy zich bezighoudt met het team, de uitstraling en

het operationele buitenwerk. Nancy: "We benutten elkaars sterke punten en zitten niet in elkaars vaarwater. Toch blijft haar vader, met meer dan 40 jaar ervaring in de branche, een onmisbare schakel in het bedrijf. "Hij is nu 67 en komt nog elke dag werken. De overdracht van kennis van generatie op generatie is goud waard."

Sterke sociale functie

Esso Adriaanse bevindt zich in de Eindhovense volkswijk Strijp (en vlakbij Gestel) en heeft een sterke sociale functie. Zo'n 90% van de klanten zijn vaste bezoekers. Die komen niet alleen voor het tanken en de shop, maar ook om een praatje te maken. "Mensen vertellen hier dat hun kleinkind is geslaagd of dat ze hun rijbewijs hebben gehaald. Die persoonlijke connectie vinden wij ontzettend belangrijk." In een tijd van zelfscans, onbemande stations en technologische ontwikkelingen blijft Esso Adriaanse volgens Nancy juist investeren in klantcontact: "Ons station is een plek waar mensen zich thuis voelen en waar sociale interactie centraal staat."



'Ik vond het spannend om in het familiebedrijf te stappen'

Gewaagde stap

Nancy en Rob zien hun station als meer dan alleen een plek waar je kunt tanken. "We willen mensen bedienen, ongeacht het product dat we verkopen. Dat betekent onder meer dat we investeren in food en service. De frituur – die 24/7 open is – is daar een goed voorbeeld van. Snel, lekker en uniek in deze omgeving", aldus Nancy. De investering in een eigen snellaadpaal was een gewaagde stap, maar bleek een groot succes. "Iedereen zei dat we dat niet moesten doen. Dat we die investering nooit zouden terugverdienen. Maar vanaf dag één wordt die paal iedere dag gebruikt en boeken we er bovengemiddelde resultaten mee. Het was een flinke investering, maar de keuze om dit in eigen beheer te doen, zonder tussenpartijen, zorgt er nu voor dat de opbrengsten óók volledig voor ons zijn."



Nancy Adriaanse noemt de investering in een eigen snellaadpaal 'een gewaagde stap die heel goed uitpakte'.

Vertrouwen in de toekomst

Nancy en Rob kijken met vertrouwen naar de toekomst. "De verkoop van brandstof wordt elk jaar minder, dat is een gegeven, maar wij maken ons daar geen zorgen over. We zitten op een A-locatie, aan een drukke, doorgaande weg. Mensen zullen hier blijven komen, ongeacht het product dat we aanbieden. In de komende jaren willen we ons nog meer richten op food, met een groter assortiment, een bakfunctie in de winkel en meer mogelijkheden voor onder andere bestellingen. We moeten creatief zijn, want de winkel is nogal 'knus' qua formaat. We blijven ons station ontwikkelen en verbeteren, maar zonder het persoonlijke contact te verliezen."



Binding met de buurt

Betrokkenheid en sociale vaardigheden vormen essentiële kernwaarden voor het personeel van Esso Adriaanse. "We moeten hier veel harder werken voor onze centen dan op een snelweglocatie", licht Nancy toe. "Klanten kunnen hun sigaretten en snacks overal halen. Onze kracht ligt in de binding met de buurt en de sociale functie die we vervullen. Als familiebedrijf zit dat diep in onze genen: wij willen mensen echt bedienen, niet alleen spullen verkopen. Dat is geen trucje, het is oprecht, en dát voelen onze klanten. En wat voor ons heel vanzelfsprekend is, blijkt dan eigenlijk heel bijzonder te zijn."

Sterk en tevreden team

Esso Adriaanse heeft een team van twaalf medewerkers. "Iedereen krijgt hier gelijke kansen en alle parttimers verdienen hetzelfde bovengemiddelde loon. We werken veel met jonge mensen, vaak studenten, en vinden het belangrijk om hen een goede start in hun volwassen leven te geven. Naast werkervaring opdoen, leren ze hier met verantwoordelijkheid, afspraken en teamwork omgaan. Binnen het team is geen hiërarchie. Iedereen voert

dezelfde taken uit, inclusief de minder leuke klusjes. Dat creëert een hechte, gelijkwaardige werkomgeving waarin medewerkers zich gewaardeerd voelen. Dit werk vraagt veel: je moet mensenkennis ontwikkelen, verkopen, het voorterrein in de gaten houden en met allerlei situaties en mensen kunnen omgaan. Het is een verantwoordelijke job, die vaak wordt onderschat, maar een sterk en tevreden team straalt dat ook naar de klanten uit."

Meer dan een tankstation

Met een sterke familieband, een duidelijke visie en een warm hart voor klanten bewijst Esso Adriaanse, volgens Nancy, dat een energiestation veel meer kan zijn dan alleen een plek om te tanken en te laden. "Het is een ontmoetingsplek, een stukje buurtcultuur en een plek waar gastvrijheid vooropstaat. Door continue innovatie en focus op menselijk contact, speelt ons station een belangrijke rol in de gemeenschap. Daarin zijn we, naar mijn mening, anders dan veel andere tankstations. Bij ons draait alles om mensen, om de klanten en ons team. Dat is de kern van ons succes en dat zal altijd zo blijven." 🌱

Wisseling van de wacht

Bij Drive hebben we de afgelopen tijd een belangrijke verandering doorgemaakt. Onder leiding van onze vorige voorzitter, Ewout Klok, hebben we de vereniging opnieuw gepositioneerd, van een ondernemersvereniging naar een ondernemingsvereniging. Die verschuiving betekent dat we niet alleen kijken naar de groei van individuele ondernemers, maar dat we ons sterker als collectief inzetten. En daarnaast dat we elkaar helpen bij de belangrijke uitdagingen die we dagelijks tegenkomen in onze sector. Het succes van onze recente evenementen laat zien dat die nieuwe koers aanslaat.

Na zes jaar met heel veel plezier gewerkt te hebben in het bestuur van Drive, heb ik besloten mijn actieve bestuurswerk voor de vereniging af te ronden. Het was een eer om te werken met de fijne mensen in het bestuur en met de leden. Samen hebben we zoveel bereikt en Drive verder helpen groeien. Deze vereniging heeft meer voor mij betekend dan alleen een netwerk; het is een gemeenschap van ondernemers die elkaar versterkt en samen werkt aan de toekomst.

Deze nieuwe aanpak vraagt echter veel energie, tijd en focus. Met mijn nieuwe rol als mediator, merk ik dat ik niet meer die aandacht aan het verenigingswerk kan geven, die Drive verdient. Daarom heb ik samen met het bestuur besloten het voorzitterschap op de komende algemene ledenvergadering, op donderdag 12 juni, over te dragen. Bestuurslid Martin van Eijk zal daar aan de leden voorgedragen worden als mijn opvolger. Met zijn ervaring, visie, tijd en energie is hij een uitstekende kandidaat om Drive verder te leiden in deze nieuwe fase.

Naast de nieuwe koers die we zijn ingeslagen, blijven we ons natuurlijk inzetten voor de belangrijke vraagstukken in onze sector. We blijven strijden voor oplossingen voor de problemen die onze ondernemers dagelijks ervaren. Tegelijkertijd werken we steeds nauwer samen met de overheid om gezamenlijk de energietransitie vorm te geven. Het is onze missie om hierin een actieve en prominente rol te spelen als sector.

Hoewel mijn actieve rol in het bestuur binnenkort stopt, blijf ik Drive op andere manieren steunen. Ik ben er trots op om deel uit te maken van deze gemeenschap en ben ervan overtuigd dat Drive, onder leiding van de nieuwe voorzitter, de komende jaren verder zal groeien. En niet alleen als ondernemingsvereniging, maar ook als krachtige stem in de sector. De toekomst van Drive is veelbelovend en ik kijk uit naar alles wat we samen nog kunnen bereiken.

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



'Als het om retail gaat, is elk energiestation uniek'

De Drive Connect-kennis- en inspiratiebijeenkomsten hebben wel iets gemeen met boodschappen doen. In beide gevallen neem je mee uit het aanbod wat je nodig hebt en thuis kunt gebruiken. Op de bijeenkomst van 12 maart was dat niet anders. En die ging, hoe toepasselijk, ook nog eens over retail. In combinatie met de energiestation-branche uiteraard.

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Claudia Leeuwenkuyl en Erik Stroosma



Na de eerste Drive Connect-bijeenkomst van 19 november, stond op woensdag 12 maart de tweede kennis- en inspiratiebijeenkomst op het programma. Er volgen er later dit jaar nog vier. De eerste was gericht op energiestation-ondernemers, HR-medewerkers en stationsmanagers en had een breed programma. In eventlocatie Green Village in Nieuwegein passeerden toen verschillende actuele en voor de branche relevante onderwerpen

de revue. Voor de bijeenkomst van 12 maart, en de kennis- en inspiratiesessies die nog komen, koos Drive ervoor om per bijeenkomst één onderwerp of thema centraal te stellen. Voor sessie nummer twee was dat 'retail in de energiestation-branche'. Een logische keuze, zo laat senior adviseur André Braakman van het secretariaat van Drive, weten: "Want bij het toekomstbestendig maken van de branche speelt retail natuurlijk een heel belangrijke

'Door de deelnemers in drie groepen te verdelen was er veel interactie'

rol. De middag was dan ook gericht op een brede doelgroep: energiestation-ondernemers en stationsmanagers en -medewerkers.

Bekend terrein

Als locatie voor de sessie van 12 maart koos Drive voor evenementenlocatie Brasserie Zuiderzoet bij vakantiepark De Eemhof in Zeewolde. Centraal gelegen en bekend terrein, want twee jaar geleden hield toen nog BETA daar haar algemene ledenvergadering. Bijna 60 Drive-leden en bij hen werkzame professionals bezochten de retail-bijeenkomst. De samenkomst begon met een lunch en werd afgesloten met een netwerkborrel.

De middag werd opgezet aan de hand van drie vragen met betrekking tot de toekomst van retail in de energiestation-branch: welke kansen liggen er, hoe spelen we in op trends en innovaties en hoe kunnen we van elkaar leren en elkaar versterken?



De tweede Drive Connect-kennis- en inspiratiebijeenkomst vond op 12 maart plaats in Zeewolde en ging over de retail-ontwikkelingen in de branche.





Stefan Huisman (rechts) was erg te spreken over de opzet van de bijeenkomst. Links Drive-bestuurslid Michel Iesberts.

Hiervoor had Drive drie sprekers uitgenodigd: CEO Christiaan Rijkers van JDV | Retail Concept, Design and Architecture, Martijn van der Hoeven, die commercieel verantwoordelijk is voor de multi-franchise accounts van de formules SPAR express, SPAR university en SPAR enjoy, en manager commercie & marketing Edwin Achtereekte van Primera.

Shell Café, Viva en Volado

Christiaan Rijkers was niet alleen gekomen. Hij had creative director Steven van Beijeren van JDV en retail-expert Daan Merckx meegenomen. Met Merckx verzorgde hij een duo-presentatie over de (retail)transitie in de branche en daarna zette hij uiteen wat er komt kijken bij het ontwikkelen van een toekomstbestendig winkelconcept. Vervolgens vertelde Steven van Beijeren hoe JDV het concept van het Shell Café ontwikkelde en de Viva-energiestation-shops in Roemenië en Oostenrijk een upgrade gaf.

JDV was ook verantwoordelijk van het vorig jaar gepresenteerde nieuwe winkelconcept van Primera. Manager commercie & marketing Edwin Achtereekte van die coöperatie legde uit hoe de daarbij aangesloten gemak- en tabakswinkels zich voorbereiden op een toekomst zonder tabaksverkoop. Zo kwam de keten vorig jaar bijvoorbeeld

'Er kwamen veel dingen voorbij waar wij momenteel zelf mee bezig zijn'

met een formule voor tabaksspeciaalzaken: Volado. De reeds geopende zaken, die onder die naam opereren, zijn inmiddels overigens losgekoppeld van Primera en vormen nu een aparte coöperatie. Verder is Primera onder meer druk bezig met het verbreden en vernieuwen van het aanbod.

Van to go naar to stay

Met vernieuwen is SPAR ook druk bezig met zijn winkelformules, gaf manager business development Martijn van der Hoeven aan in zijn presentatie. Zo verlengde het bedrijf vorig jaar zijn samenwerking met EG Group met betrekking tot de SPAR express-winkels bij energiestations van Esso en Texaco. Ook gaan die bedrijven hun samenwerking verder uitbouwen. Binnen zijn vijf formules zelf (buurt, city, university, enjoy en express) voert 'de koning van de kleine winkels' eveneens vernieuwingen door. Als voorbeelden noemde Martijn de overname van The Tosti Club en de ombouw/integratie van dat concept naar/in de SPAR Food-Club. Het bedrijf zegt daarmee in te spelen op de toenemende vraag naar versbereide voeding en dranken in zijn winkels en op de van 'to go' naar 'to stay' verschuivende behoefte van de klant. Verder is SPAR onder andere bezig met modellen (satelliet-model) en concepten (smartstores) voor de inzet van verkoopautomaten op onbemande locaties.





Boodschap

Een van de boodschappen die Martijn van der Hoeven de Drive-leden wilde meegeven dat is dat 'iedere winkel uniek is'. Ondanks standaardisatie, concepten en formules staat elke winkel uiteindelijk op zichzelf volgens de manager business development. En dat heeft alles te maken met de regio en locatie waar die staat, de klantengroepen die die bedient, de openingstijden. 'Wil je van een winkel een succes maken, dan moet je daar rekening mee houden en op inspelen', aldus Martijn.

Elkaar inspireren

Voor André Braakman was dat ook algemene conclusie van de bijeenkomst. Na afloop zei hij: "Dat is wat ik veel hoorde en steeds terugkwam in de presentaties; dat met betrekking tot retail elk station uiteindelijk uniek is. Het was een boeiende middag waar enthousiast op gereageerd is door de deelnemers. De onderwerpen die voorbijkwamen geven de leden - en hun medewerkers - inzicht in

de kansen en uitdagingen die er liggen. Voor hen is het belangrijk dat zij in deze snel veranderde markt kunnen inspelen op de actualiteit en elkaar daarbij kunnen inspireren. Daar zijn deze Drive Connect-bijeenkomsten voor bedoeld. Want door het bundelen van kennis, ervaringen en ideeën boeken we als branche gezamenlijk vooruitgang."

Veel interactie

Een van de Drive-leden die aan de bijeenkomst deelnam, is Stefan Huisman. Hij is eigenaar van Huisman Servicestations en heeft vijf energiestations in Leiden en omgeving. "Het thema sprak me aan. Retail-ontwikkelingen is iets waar we allemaal mee bezig zijn. Zo zijn wij zelf in samenwerking met een lokaal SPAR-filiaal bezig met een proef met vending machines op een van onze onbemande stations. Leuk en interessant om te horen wat de verdere toekomstvisie van dat bedrijf op retail is. De opzet van de bijeenkomst vond ik erg goed. Door de deelnemers in drie groepen te verdelen was er veel interactie. In grotere groepen voelen veel mensen zich toch wat geremd om wat te zeggen. Dat was met deze opzet veel minder het geval waardoor het gesprek echt op gang kwam."

Bevestiging

"Ik heb verschillende interessante dingen gehoord", vertelt Stefan verder. "Wat ik wel een goede opmerking vond, is dat we soms te veel gericht zijn op bijvoorbeeld veranderende regelgeving. Dat is dan de trigger om te veranderen, terwijl we zelf ook al veel eerder kunnen kijken naar nieuwe kansen en initiatieven."

Operational manager retail bij GP Groot energie Myra Kleine was er ook bij in Zeewolde: "Over de aanpak om per sessie één onderwerp te behandelen, ben ik erg positief. Net als het verdelen van de deelnemers over drie groepen. Dat zorgde voor meer dynamiek en interactie. Inhoudelijk sloot het goed aan bij de praktijk. Er kwamen veel dingen voorbij waar wij momenteel zelf mee bezig zijn. En dan is het heel interessant om te horen hoe andere bedrijven dat aanpakken. Het was ook leuk om te horen dat een aantal keuzes die wij maken, bevestigd werden door de sprekers. Eén daarvan was dat je rekening moet houden met lokale aspecten bij de winkels van je bemande stations. Dat is iets waar we al mee bezig waren en nu alleen nog maar meer van overtuigd zijn." 

Kuzee maakt van autowassen een beleving

Een bescheiden carwash in Zeeland groeide uit tot een indrukwekkend autowaspark met vier vestigingen. Wat ooit begon als een nevenactiviteit naast een transportonderneming en bergingsbedrijf is inmiddels een bloeiend succes. Ruim een jaar geleden opende Bas Kuzee het XXL Autowaspark in Goes. Dat is de grootste carwash van Zeeland en, volgens Bas, een van de mooiste van Nederland.

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

Bas Kuzee transformeerde de traditionele, kille wasstraatervaring, zoals hij het zelf omschrijft, naar een complete beleving met een innovatieve lichtshow en een warme uitnodigende sfeer. "Dankzij efficiënte processen en slimme doorstroming zijn lange wachtrijen verleden tijd", vertelt de directeur/eigenaar. "Snelheid, klantvriendelijkheid en persoonlijke service staan bij ons centraal."

Jaren geleden startte Bas samen met zijn vader het wasstraatavontuur. Inmiddels zijn er autowasparken in Terneuzen, Middelburg en Goes. In Goes is ook een autowasplein met elf luxe wasboxen. De autowasparken onderscheiden zich door de hoge afwerkingskwaliteit, klantgerichte service en modernste apparatuur. En door innovatieve features zoals een spectaculaire lichtshow tijdens het wasproces en het Kuzee-logo dat wordt geprojecteerd in de schuimdeken op de voorruit.

Grootste carwash van Zeeland

De XXL-carwash in Goes is de grootste van Zeeland, met een capaciteit van maar liefst 120 auto's per uur. "Dankzij de nieuwste technologieën bieden we daar een premium waservaring", zegt Bas. "Gemiddeld wassen we tussen de 80 en 100 auto's per uur, wat de efficiëntie van onze carwash onderstreept. Geen lange wachttijden en binnen drie minuten ben je door de wasstraat. Het overdekte plein biedt daarnaast alle ruimte voor klanten om het interieur van hun auto te verzorgen, met voldoende stofzuigers, matreinigers en de mogelijkheid om een autoparfum te kiezen voor een complete

ervaring. Natuurlijk is er ook koffie, thee en frisdrank beschikbaar. En op vrijdagavond zetten we de disco aan, inclusief verlichting en muziek."

Geavanceerd waterrecyclingsysteem

"Binnen een jaar hebben we de bezoekersfrequentie per klant zien stijgen van twee à drie keer per jaar naar drie à vier keer", vertelt Bas. "Die cijfers halen we uit de kentekenregistratie bij de geautomatiseerde kassa's." Met zoveel auto's die jaarlijks gewassen worden, is ook gedacht aan duurzaamheid. "We maken gebruik van een geavanceerd waterrecyclingsysteem. Per wasbeurt gebruiken we ongeveer 600 liter water, waarvan slechts 60 tot 80 liter vers water is. De rest wordt hergebruikt, waardoor het waterverbruik per auto drastisch afneemt en we duurzamer zijn dan een gemiddeld kantoor."

'Op vrijdagavond zetten we de disco aan, inclusief verlichting en muziek'



'We zijn duurzamer zijn dan een gemiddeld kantoor'

Innovatieve lichtshow

Een opvallende innovatie bij Autowaspark Kuzee is de lichtshow in de XXL-carwash in Goes. Deze toevoeging creëert niet alleen een bijzondere ervaring, maar trekt volgens Bas ook extra klanten. Met name gezinnen met kinderen. "De combinatie van licht, kleur en beweging maakt van een autowasbeurt bijna een attractie, wat de klantbeleving enorm verhoogt."

Naast de lichtshow blijft het Zeeuwse autowasbedrijf zich continu vernieuwen. "We blijven kijken naar verbeteringen op het gebied van snelheid, waterbesparing en klantervaring, maar ook naar innovatieve wasprogramma's en geautomatiseerde processen."

Geen gebrek aan personeel

Autowaspark Kuzee heeft inmiddels 30 medewerkers verspreid over de verschillende vestigingen. Bas geeft aan dat het vinden van goed personeel voor

zijn bedrijf geen probleem is. "Vroeger was werken bij een autowasstraat fysiek zwaar en vies werk. Nu werken onze medewerkers voornamelijk als procesoperators. Dat maakt de functie ook aantrekkelijker voor vrouwen en dat zien we terug in onze teams." Het bedrijf is zeven dagen per week geopend en hanteert ruime openingstijden, wat het mogelijk maakt om in diensten te werken. "Onze medewerkers zijn heel betrokken en loyaal, wat te danken is aan de goede arbeidsvoorwaarden en prettige werksfeer."

Groeiplannen

Bas is altijd op zoek naar nieuwe groeikansen, zowel binnen de bestaande vestigingen als via uitbreiding naar andere regio's. "Door kortingsacties en abonnementsvoordelen weten we steeds meer

klanten aan ons te binden. Onze openingsactie in Goes was bijvoorbeeld een groot succes. Door de prijzen geleidelijk op te bouwen, konden klanten wennen aan onze dienstverlening en bleef de toestroom constant. We onderzoeken ook nieuwe locaties buiten de provincie om ons succes verder uit te breiden." 🌱



Directeur/eigenaar Bas Kuzee van Autowaspark Kuzee:
'Snelheid, klantvriendelijkheid en persoonlijke service staan bij ons centraal.'

Haal (meer) voordeel uit het drive lidmaatschap!

Onderhoud olieafscheimers



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 vetafscheimers



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

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



TEEUWISSEN
rioolreining

Laat je inspireren op de Drive Connect-bijeenkomst over vastgoed

De derde Drive Connect-inspiratiebijeenkomst wordt gehouden op woensdag 7 mei en heeft als onderwerp 'vastgoedontwikkeling'. Wil je erbij zijn? Meld je dan aan op: drivenederland.nl/aanmeldingsformulier-drive-connect-7-mei-2025.



Na eerdere inspiratiebijeenkomsten met een breed thema en over retail staat nu 'vastgoed binnen het energielandschap' centraal. Er staan dit jaar vijf Drive Connect-sessies op het programma. De vierde vindt plaats op 10 september en gaat over 'opleidingen', de vijfde over 'energie' en staat gepland op 3 december.

Ontwikkelingen en trends

Op 7 mei staat het volgende op het programma: een presentatie over de laatste ontwikkelingen en trends in vastgoed en energiestations door Christiaan van der Straaten en André Braakman, een praktische uitleg over de impact van de omgevingswet op de branche door Lianne Hennevel en

het delen van zijn ervaringen met een nieuwbouwproject door een ondernemer uit de sector.

Netwerken

De bijeenkomst wordt gehouden in de Green Village (Blokhoef 7, 3438 LC in Nieuwegein) en begint om 14.00 uur. De middag wordt afgesloten met een netwerkbordel.

Algemene ledenvergadering en Drive Connect over cao en functiegebouw

Drive gaat op donderdag 12 juni voor een inspirerende combinatie. Op die dag staan zowel de algemene ledenvergadering (ALV) als de vierde Drive Connect-inspiratiebijeenkomst op het programma. En omdat ondernemen topsport is, is als locatie Stadion Galgenwaard in Utrecht uitgekozen.

Op een locatie waar teams wekelijks topsport bedrijven, daagt Drive zijn leden uit hetzelfde te doen in hun onderneming(en). Eén van de grootste uitdagingen daarbij? Werken met verschillende generaties binnen je team. Hoe benut je de kracht van deze mix aan diversiteit en maak je er een succes van? Sociaal psycholoog en expert op het gebied van generaties, Kim Jansen, weet daar alles van en is de gastspreker op de ALV.

Cao en functiegebouw

Voorafgaand aan de ALV staat de vierde Drive Connect-inspiratiebijeenkomst gepland. Daarin delen Tim Schoenmakers en Steven Stroet van het secretariaat van Drive, op een speelse en interactieve manier hun ervaringen

met cao-onderhandelingen. Daarnaast praten ze de leden bij over de nieuwste ontwikkelingen rond het functiegebouw. De gecombineerde bijeenkomst begint om 11.00 uur en omvat onder meer een lunch. Je kunt je aanmelden via: drivenederland.nl/thema/evenementen

Foto: Wikipedia/Richard Broekhuijsen





Business developer Theo Heinink van het programma Clean Energy Hubs.

'Join the hub'

Als Brugman niet bestaan had, was ongetwijfeld Heinink gebruikt als achternaam in de uitdrukking 'praten als...'. Praten kan business developer Theo Heinink van Clean Energy Hubs als de beste. Mensen overtuigen ook, gezien de resultaten van dat programma. Voor de verdere uitbreiding van het aantal hubs richt Theo zich onder meer op energiestation-ondernemers en -ondernemingen.

"Onze doelstelling is honderd Clean Energy Hubs in 2030", vertelt Heinink. "Nu zijn dat er, verdeeld over heel Nederland, 55 en daar komt komende tijd weer een aantal bij. Om de doelstelling te halen, moeten we stevig aan de bak en daarvoor richt ik mij onder meer op energiestation-ondernemers en -ondernemingen. Een aantal van hen heeft al een of meerdere hubs die deel uitmaken van ons programma, zoals Van Kessel, Green Planet, OG Clean Fuels,

DC Berkel Energy, AVIA, Berkman Energie Service, Fieten Olie, Kuster Energy, GP Groot, Van Gorsel en Vissers Energy Group. Ondernemers en ondernemingen uit de energiestation-branchen hebben de kennis en ervaring om van een Clean Energy Hub een succes te maken. Graag zouden we meer van hen aan boord hebben. Naast de commerciële kansen die een hub biedt, zijn aan ons programma aantrekkelijke subsidiemogelijkheden verbonden.

Zoals 50% cofinanciering bij een haalbaarheidsonderzoek en financiële ondersteuning bij de inrichting van het terrein.”

Zwaar goederenvervoer

Maar waar hebben we het precies over? Wat is een Clean Energy Hub nu eigenlijk? En wat houdt dat programma in? Dat zijn vragen die Theo in de zeven jaar dat hij nu business developer bij het programma Clean Energy Hubs is al honderden keren heeft beantwoord. Hij legt het graag, en met evenveel enthousiasme, nog een keer uit: “Een Clean Energy Hub is een tank-, laad- of bunkerstation dat minimaal twee alternatieve, duurzame energiebronnen heeft en vooral gericht is op zwaar goederenvervoer. Die bronnen kunnen HVO100, Bio-CNG, Bio-LNG (groen gas), elektriciteit of waterstof zijn. Waar mogelijk wordt het leveren van brandstof en energie op die locaties gecombineerd met func-

ties als truckparkings, verzorgingsplaatsen, horeca, vergadermogelijkheden, sportfaciliteiten, goederenhubs, energie-uitwisseling en openbaar vervoer. Het idee hierachter is, is dat de hubs met hun aanbod van alternatieve energiebronnen gaan bijdragen aan de verduurzaming van zwaar goederenvervoer.

'Ondernemers uit de energiestation-branche hebben de kennis en ervaring om van een Clean Energy Hub een succes te maken'



De gecombineerde functies zorgen ervoor dat het aanbieden daarvan, ondanks het nog geringe aantal afnemers van die duurzame bronnen, nu al commercieel haalbaar en aantrekkelijk is. Wat ook belangrijk is om te beseffen, is dat de grond in Nederland duur en schaars is. Door een aantal zaken samen te brengen, creëer je een soort van facility center voor bedrijvenparken en distributiecentra. Op die manier gebruik je de ruimte zo efficiënt mogelijk.”

'Met 55 hubs heeft onze aanpak zich inmiddels wel in de praktijk bewezen'

Kip-ei-probleem

“Op die manier willen we het kip-ei-probleem oplossen, dat al jaren speelt bij het verduurzamen van het zwaar wegtransport”, vervolgt Theo. “Zonder vraag geen aanbod en zonder aanbod geen vraag. In dit programma zetten we ons, zonder financieel belang, in voor de komst van een dekkend landelijk netwerk van hubs met minimaal twee alternatieve energiebronnen. Daarmee creëren we de infrastructuur die transporteurs nodig hebben voor het verduurzamen van hun wagenpark. Met hen gaan we ook actief het gesprek aan over de kansen en mogelijkheden die er voor hen zijn om te vergroenen. Ook zorgen we ervoor dat de hubs op plekken komen die praktisch en aantrekkelijk zijn voor transportbedrijven. Dat zijn hoofdzakelijk locaties aan de rand van bedrijventerreinen die langs

ontsluitingswegen liggen die naar snelwegen leiden. Op de website www.gelderland.nl/projecten/clean-energy-hub staat daarvoor een handige tool, een locatietool. Ondernemers kunnen daarmee de kansrijke locaties in Nederland voor de aanleg van een Clean Energy Hub bekijken.”

Haalbaar en betaalbaar

“Ons motto is, dat we de noodzakelijke verduurzaming tot stand kunnen brengen als de keuzes die gemaakt moeten worden haalbaar en betaalbaar zijn.” Met ‘we’ bedoelt Theo de twaalf Nederlandse provincies, het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat en de grote havenbedrijven. Al die partijen zijn aangesloten bij het programma Clean Energy Hubs. Het initiatief maakt deel uit van het MIRT-programma (Meerjarenprogramma Infrastructuur, Ruimte en Transport) Topcorridors en richt zich behalve op het wegvervoer ook op de binnenvaart. Het programma vindt zijn oorsprong in Gelderland. Die provincie wordt nog altijd als kartrekker gezien van de Clean Energy Hubs. Theo is ook in dienst bij de provincie Gelderland. “Daar werk ik al bijna veertig jaar. Sinds 2018 ben ik met dit project bezig. Voor de Clean Energy Hubs verricht ik niet alleen werkzaamheden voor de provincie Gelderland, maar voor alle twaalf provincies en de andere aangesloten organisaties.”

Stoïcijnse verbinder

“Als business developer Clean Energy Hubs ben ik de schakel tussen de politiek en het bedrijfsleven. Ik leg verbanden tussen partijen en zorg samen

Greenpoint Veghel



met de provincies dat er op de meest kansrijke locaties ontwikkelingen met hubs kunnen plaatsvinden. De kennis die we met dit programma opdoen, delen we vervolgens weer met partners in andere Europese landen met wie we samenwerken via de internationale goederencorridors, zoals de Rhine Alpine Corridor, de Mediterranean Corridor en de North Sea Baltic Corridor.”

In de praktijk komt het er op neer dat Theo heel wat af praat met bestuurders, ambtenaren en ondernemers. “Sommigen zijn verbaasd dat het gelukt is om alle provincies op één lijn te krijgen. Hoe heb je dat voor elkaar gekregen, vragen ze mij weleens. Door stoïcijn overal hetzelfde verhaal te vertellen en me niet af te laten leiden door allerlei individuele wensen en ideeën, antwoord ik dan. Dit programma zit goed in elkaar en ‘verkoopt’ zich daardoor grotendeels zelf. En vroeg of laat dringt bij iedereen het besef op dat je dit het beste met elkaar op kan pakken.”

Eerlijk verhaal

“Daarnaast houd ik altijd een eerlijk verhaal. Mij zul je nooit over zero-emissietransport horen praten, want zero-emissie bestaat in mijn beleving niet. Op welke brandstof of met welke energiedrager je ook rijdt, er komen altijd emissies vrij. Door de juiste stappen te nemen op het transitiepad, kunnen de beste keuzes gemaakt worden. En die komen vaak niet overeen met de gewenste gedachte dat er slechts één silver bullet is. Dat is een boodschap die niet iedereen graag hoort.

'Onze doelstelling is honderd Clean Energy Hubs in Nederland in 2030'

Hetzelfde geldt voor een hub met alleen maar duurzame brandstoffen en energiedragers. Sommige gemeenten willen alleen daaraan een vergoeding verlenen. Het resultaat is dan dat er geen hub komt, want zonder fossiele brandstoffen is een Clean Energy Hub voorlopig niet levensvatbaar. We zullen het momenteel, en nog heel wat jaren, echt moeten doen met de beschikbare mix aan energiebronnen. Er is niet één alternatief, maar er zijn er meer en die zijn allemaal nodig om stappen te kunnen zetten in het verduurzamen van, in dit geval, het goederenvervoer.”

Goede boterham

Om dat duidelijk te maken moet Theo regelmatig praten als Brugman. “Dat van die mix hoeft ik ondernemers en ondernemingen uit de energiestation-branchen nooit uit te leggen. Die komen weer met andere vragen. Over de haalbaarheid bijvoorbeeld. Met 55 hubs heeft onze aanpak zich inmiddels wel in de praktijk bewezen. Met deze locaties is een goede boterham te verdienen en er is zeker ruimte voor nog meer Clean Energy Hubs in Nederland. ‘Join the hub’ zou ik daarom willen zeggen. Partijen uit de energiestation-branchen die daar meer over willen weten, kunnen contact met mij opnemen via t.heinink@gelderland.nl. 



Verkoopautomaten als extra inkomstenbron

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Wat hebben veel grote A-merken gemeen? Dat ze klant zijn bij Jaski Automaten. “Zij zijn al jaren overtuigd van de voordelen van onze verkoopautomaten”, zegt algemeen directeur Marco Brouwer. “Ook bij energiestations en carwashes kunnen automaten voor extra inkomsten zorgen.”



Ingeborg Duits en Marco Brouwer van Jaski Automaten zien veel mogelijkheden voor verkoopautomaten bij energiestations.

“Waaraan herken je een slecht functionerende automaat”, vraagt Marco Brouwer. “Aan de beschadigingen aan de onderkant van de machine”, luidt zijn antwoord. “Als mensen zich afreageren op een verkoopautomaat die het niet doet, is het meestal door er tegenaan te schoppen.” Door consequent te kiezen voor kwaliteit – Jaski levert alleen automaten van de topmerken Crane en SandenVendo – en het bieden van snelle

service, weet het bedrijf ‘zijn’ automaten grotendeels onbeschadigd te houden. Marco: “Met een landelijke dekking en monteurs in elke regio, lossen we circa 90 procent van de storingen uiterlijk de volgende werkdag op.”

Sinds 1959

Jarenlange ervaring in de automatenbranche is een andere belangrijke troef waarover Jaski beschikt. “Het bedrijf is 66

jaar geleden door Jan Jaski opgericht in Loosdrecht”, vertelt commercieel medewerker Ingeborg Duits. “Al in de jaren ‘60 verhuisde hij het bedrijf naar Barneveld. Op deze locatie (aan De Landweer in Barneveld) zitten we sinds 2016.”

“Jaski begon met het leveren, vullen en onderhouden van koffieautomaten van Vendo (toen nog zonder de toevoeging ‘Sanden’) en later ook van Crane”, vertelt Marco. “Na verloop van tijd kwamen

daar frisdranken, snoep en vers- en diepvriesproducten bij. Begin jaren '90 kwam ik bij het bedrijf. Ik stelde op een gegeven moment voor om een keuze te maken: óf volledig richten op ingrediënten en fuseren met een groothandel óf ons helemaal concentreren op de techniek en logistiek van verkoopautomaten."

Lange levensduur

De keuze viel op optie 2 en dat legde Jaski Automaten volgens Marco geen windeieren. "Sindsdien hebben we een grote groei doorgemaakt. Als bedrijf hebben we ons gespecialiseerd in de verkoop van food- en non-foodautomaten; we importeren, configureren, installeren, onderhouden, reviseren en herplaatsen die. Sommige van onze automaten gaan al meer dan 25 jaar mee. Als ze helemaal aan het einde van hun levensduur zitten, worden de materialen gerecycled. We leveren automaten aan grote A-merken, maar ook aan onder meer cateraars, boerenbedrijven, hotelketens en kantoren, waaronder die van ASML. In heel Nederland staan tussen de 40- en 50.000 van onze automaten. Met 86

verschillende in ons aanbod hebben we voor elk wat wils. Daarnaast configureren we ze vóór levering precies zoals de klant wenst."

Nieuwe inkomstenbronnen

"Energistations en carwashes behoren ook tot onze klanten", geeft Ingeborg aan. "In die twee sectoren zien wij nog veel mogelijkheden tot groei. Daarom stonden we de afgelopen keer ook op de Mobility Energy Expo. Met het afnemen van de vraag naar fossiele

maten bieden de mogelijkheid om 24/7 allerlei producten te verkopen, zowel op onbemande als bemande locaties. Bij die laatste kun je dan met minder personeel toe. Daarnaast hebben we de techniek in huis, met bijvoorbeeld aan meerdere automaten gekoppelde touchscreens, om complete onbemande automatenshops in te richten."

Laagste TCO in de markt

"Wij zijn ervan overtuigd dat verkoopautomaten bij energiestations een veel belangrijkere rol gaan spelen dan nu nog het geval is", zegt Marco. "Wij hebben alles in huis om dat te faciliteren. Ondernemers kunnen bij ons automaten kopen, huren of leasen, met of zonder onderhoudscontact. Net wat zij willen. Onze automaten zijn niet de goedkoopste, maar hebben vanwege hun hoge kwaliteit wel de laagste Total Cost of Ownership (TCO) in de markt. Onder meer vanwege het lage energieverbruik en de geringe onderhoudskosten. Daarnaast prijzen wij ons gelukkig met het geweldige team dat we hebben. Daarop kunnen onze klanten altijd rekenen." 

'Automaten bieden de mogelijkheid om 24/7 allerlei producten te verkopen op zowel bemande als onbemande locaties'



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**

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 olieafscheimers

***Bespaar minimaal € 300**

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

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



Onderhoud vetafscheimers

***Bespaar minimaal € 265**

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

*Inclusief gratis locatiebezoek en werkplan t.w.v. € 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!



Shell Dussen is een van de vijftien Hanex-tankstations die Circle K heeft overgenomen.

Unieke inkijk in verkoopproces tankstations Hanex



Eigenaar Rob van Herpen in een van de zaken waarmee de Hanex Hospitality Group verdergaat: The Villy Rhapsody in Amsterdam.

Door alle (toekomst)bewegingen in de petrolmarkt is er veel aan de hand op het gebied van energiestation-vastgoed. Reden voor Move On om de rubriek 'Energiestation-vastgoed in ontwikkeling' op te nemen in het magazine. Ondernemersadviseur van het Drive-secretariaat Christiaan van der Straaten doet daarin uit de doeken waar hij in zijn dagelijkse praktijk mee bezig is en tegenaan loopt. Deze keer geeft hij een zeldzame inkijk in het proces van de verkoop van een tankstationnetwerk.

De Eendracht werd in 2024 gevraagd om de Hanex Hospitality Group van Rob van Herpen van a tot z te begeleiden bij de verkoop van zijn 17 tankstations. "Een grote eer en een monsterklus tegelijk", aldus Christiaan van der Straaten. "Voor partijen die overwegen een verkoop- of aankooptransactie te doen, geven we graag een kijkje in de keuken van het reilen en zeilen van zo'n proces."

"Met Hanex kijken wij als De Eendracht al jaren mee naar groei- en optimalisatiemogelijkheden", vertelt Christiaan verder. "Zo namen we dikwijls de merk- en prijsstrategie onder de loep en werden er tankstations aangehuurd en diverse afnamecontracten gesloten. In de winkels werd een eigen shopformule neergezet en ook op het gebied van wassen werden de nodige investeringen gedaan."

Exit-moment

"Begin 2024 waren we weer met elkaar in gesprek over de toekomststrategie", geeft Christiaan aan. "Met het naderen van de einddatum van de brandstofcontracten werd ook de optie verhuur of verkoop op tafel gelegd. Groeien in een consoliderende markt is uitdagend en voor overname of huur van

tankstations is momenteel juist heel veel animo. Een exit-moment in 2025 kwam dan ook als een van de opties naar voren voor Hanex."

Christiaan: "Rob van Herpen liet de gedachte van een exit, oftewel een verkoop van een gedeelte van zijn bedrijf, niet los. Hij vroeg ons na te denken over de structurering van zo'n deal en uit te spreken over de opbrengst, die we daarmee dachten te kunnen realiseren. Vanzelfsprekend gaat er op zo'n moment veel door een ondernemer heen. Hoe past dit bijvoorbeeld binnen de eigen planning van zijn (zakelijke) leven? En hoe zal een eventuele exit vallen bij medewerkers, collega's en relaties? Het is immers nogal een grote stap."

Verkoopstrategie

"We hebben vervolgens zorgvuldig berekend welke waarde het netwerk van 17 tankstations vertegenwoordigt voor de diverse marktpartijen. En daarnaast keken we welke partijen mogelijk interesse

'Een exit-moment in 2025 kwam als een van de opties naar voren voor Hanex'

zouden hebben in een overname van deze omvang. Verder hebben we de juridische checks uitgevoerd om te bepalen of er bezwaren zouden zijn tegen een mogelijke verkoop.”

“Na het nodige reken- en denkwerk hebben we Rob kunnen aangeven welke opbrengst we dachten te kunnen genereren en hebben we voorgesteld de aandelen van het exploitatiebedrijf te verkopen en het vastgoed in eigendom te houden. Daarnaast maakten we een kandidatenlijst van partijen die we zouden uitnodigen voor een niet-bindend koopvoorstel. Rob besloot uiteindelijk om volledig met de door ons uitgewerkte verkoopstrategie in te stemmen.”

Spannende tijd

“In de eerste helft van juni vorig jaar zijn de uitnodigingen om een bieding te doen verzonden. De geselecteerde partijen ontvingen een door ons samengesteld informatiememorandum met daarin de belangrijkste data van het netwerk en de wijze waarop we de transactie uiteindelijk wilden vormgeven. We hebben daarbij gekozen voor een ‘aandelendeal’.”

“Na het verzenden van de uitnodiging brak een spannende tijd aan. Vragen moesten beantwoord worden en er werden enkele gesprekken gevoerd voor het verschaffen van aanvullende informatie. Op de sluitingsdatum rolden dan eindelijk de biedingen binnen. Op dat moment moest blijken of die overeenkwamen met onze aannames. Dat was zeker het geval. Voor ons als adviseurs was dat een erg belangrijk moment. Je tracht een zo goed mogelijke aanname te doen van de verkoop- of verhuurprijs en wilt uiteraard voldoen aan de verwachtingen die je geschapen hebt. Maar uiteindelijk bepaalt de markt het.”

Due diligence-onderzoek

“Na het biedproces begint het due diligence-onderzoek. Met dit onderzoek wordt bedoeld dat de kandidaat-koper, na het sluiten van een geheimhoudingsverklaring en een intentieovereenkomst, nog veel meer informatie mag opvragen. Dat is een voor beide partijen erg intensieve periode. Heel het bedrijf wordt doorgelicht en veel vragen moeten worden beantwoord. Het is belangrijk dat dit proces goed wordt uitgevoerd. Op deze wijze krijgt de koper namelijk een volledig beeld van het bedrijf en het voorkomt discussies achteraf.”

“Gelukkig leverde dit geen halszaken op. Natuurlijk waren er nog zaken die opgehelderd en uitgezocht moesten worden, maar er waren geen belemmeringen voor het sluiten van de koopovereenkomst.”

Devil is in the detail

“Het is ons al vaker opgevallen dat na het tekenen van de koopovereenkomst er al een gevoel van euforie ontstaat, terwijl er dan nog een hoop werk aan de winkel is. Zo moesten er meldingen gedaan worden bij de ACM en SER. Enkele bedrijfsactiviteiten, die niet meegingen naar de koper, moesten op tijd afgestoten worden. En ook binnen de diverse vennootschappen moest een en ander gestructureerd worden. Allemaal met als doel om klaar te zijn voor de levering op 2 januari 2025.”

“Nadat de seinen op groen stonden, was het tijd om de medewerkers te informeren en relaties. Het nieuws openbaar maken, is altijd een spannend moment. Gelukkig waren er veel felicitaties en werd er volop begrip getoond voor de keuze van Rob. Voor de medewerkers brak er een nieuwe tijd aan en dat was uiteraard ook erg spannend.”

Evalueren

“Ook na de levering van de aandelen bij de notaris was het werk nog niet gedaan. De fysieke overdracht van de tankstations en de integratie van de systemen moest nog plaatsvinden. Daarnaast moesten er nog allerlei juridische handelingen afgewerkt worden. En nadat dat was afgerond, begon het ‘uitlopen’, uitrusten en nabeschouwen. Met gepaste trots kijken we terug op een erg geslaagd verkooptraject van de Hanex-tankstations, dat we in 6,5 maand hebben weten te realiseren.”

“Overweegt u een koop- of verkooptraject te starten, dan zijn we ook graag bij u van de partij. Maar weet waaraan u begint.” 

**‘Met gepaste trots kijken
we terug op een erg
geslaagd verkooptraject’**

Een medewerker komt terug met een wintersportblessure, wat nu?

Van november t/m mei zijn dit veel beoefende sporten voor grote groepen Nederlanders: skiën en snowboarden. De Europese wintersporttoorden worden door Nederlandse vakantiegangers goed gevonden. Onze landgenoten, en misschien jijzelf ook, kunnen vaak erg genieten van een ontspannen trip naar de besneeuwde bergtoppen. Maar skiën en snowboarden zijn helaas niet zonder gevaar...

Jaarlijks komen tussen de 7.000 en 10.000 Nederlanders van wintersport thuis met letsel. Veel van deze mensen zijn in loondienst en komen terug bij hun werkgever met de melding dat zij door een gebroken been of arm niet kunnen werken. Wat doe je dan als werkgever? Het antwoord is simpel: als werkgever ben je verplicht om een dergelijke ziekmelding te behandelen als een reguliere variant.

Loon doorbetalen

Een wintersportblessure is niet te kwalificeren als arbeidsongeschiktheid door eigen schuld. Het is namelijk bijna niet te bewijzen of het letsel is opgelopen door eigen toedoen. Daarom ben je als werk-

gever verplicht, om na afloop van de skivakantie, het loon van de werknemer door te betalen tijdens zijn arbeidsongeschiktheid. Daarbij kun je hetzelfde regime hanteren als bij een 'normale' ziekmelding. Met eventueel controle door de bedrijfsarts en een beoordeling of de medewerker met bijvoorbeeld een gebroken been wel zittend werk kan verrichten.

Verlofsaldo

Als een medewerker zich ziek meldt tijdens zijn vakantie, mag je die uren niet van zijn verlofsaldo aftrekken. Daarbij is het wel van belang dat de werknemer geen plezier meer beleeft aan zijn verblijf in het vakantieland. Bijvoorbeeld omdat hij in het ziekenhuis ligt. Als hij echter een spierblessure of botbreuk heeft opgelopen en daardoor niet meer kan skiën, maar nog wel op een terras van de zon kan genieten, dan blijven de opgenomen vakantie-dagen gewoon van kracht. ❄️



Wintersportblessures zijn niet te kwalificeren als arbeidsongeschiktheid door eigen schuld

Nieuw akkoord cao Tankstations en Wasbedrijven bereikt: dit zijn de belangrijkste afspraken

Op 4 april 2025 heeft Drive een akkoord bereikt over een nieuwe cao Tankstations en Wasbedrijven per 1 april 2025. De cao loopt tot 31 december 2026. De vakbonden zullen het akkoord voorleggen aan hun leden, na dit beraad weten we of het akkoord definitief kan worden gemaakt.

De leden van Drive hebben het bestuur en de cao-commissie gezamenlijk het mandaat gegeven om namens de vereniging de gesprekken over een nieuwe cao te voeren. De cao-commissie is nauw betrokken geweest bij het proces rondom de onderhandelingen. Gedurende de onderhandelingen zaten namens Drive aan tafel: bestuurslid Michel

lesberts (Tanqplus) en lid van de cao-commissie Dorothy Berns (Visser's Energy Group), samen met Tim Schoenmakers en Steven Stroet vanuit het secretariaat.

Wij zijn met de vakbonden uiteindelijk het volgende overeengekomen:

- Loonsverhoging en looptijd

- Partijen zijn een akkoord overeengekomen voor 21 maanden van 1 april 2025 tot en met 31 december 2026. Er zijn twee loonsverhogingen afgesproken:
- Per 1 juli 2025 een loonsverhoging van 4,75% over de feitelijke lonen en tabellen;
- Per 1 januari 2026 een loonsverhoging van 3,75% over de feitelijke lonen en tabellen;

- Functiegebouw en onderzoek

- Partijen hebben afgesproken om het functiegebouw zoals dit is voortgekomen uit het onderzoek van Berenschot per 1 januari 2026



te implementeren in de cao, samen met het functiehandboek. Dit vervangt de huidige functiegroepensystematiek. Deze verandering zal in de praktijk, zoals aangegeven, mogelijk voor hier en daar een verschuiving zorgen. De impact is verder goed te overzien. Dit komt omdat er bij de ontwikkeling rekening is gehouden met het feit dat bedrijven hun eigen systematiek op de "oude" functiegroepen hebben gebouwd.

- Partijen hebben daarnaast de wens uitgesproken om tot een uniformering van de loonsystematiek te komen. Er zal een opdracht aan een externe partij worden gegeven om gedurende de looptijd van de cao een onderzoek hiernaar uit te voeren. Daarbij zal er worden gekeken naar de feitelijke verloning (incl. eigen loonsystemen), vergelijkbare branches en inbreng van werkgevers- en werknemerspartijen.

- Generatiepact

Er zijn afspraken gemaakt om het generatiepact uit te breiden. Varianten en toetredingseisen zien er straks als volgt uit:

- 80/90/100. Toegankelijk voor werknemers vanaf 60 jaar die minimaal 28,5 uur per week werken.
- 70/85/100. Toegankelijk voor werknemers vanaf 3 jaar voor AOW-leeftijd (op dit moment 64 jaar) die minimaal 38 uur per week werken.
- 60/80/100. Toegankelijk voor werknemers vanaf 3 jaar voor AOW-leeftijd (op dit moment 64 jaar) die minimaal 38 uur per week werken.

Aanvullende voorwaarde voor variant 2 en 3 is dat werknemer voorafgaand aan deelname van de regeling minimaal 3 jaar in dienst is geweest bij dezelfde werkgever. Voor werknemers van 60 jaar of ouder is deelname aan variant 2 en 3 op basis van dubbele vrijwilligheid ook mogelijk. Daarnaast nemen we in het "reglement generatiepact" een algemene hardheidsclausule op die uitzonderingen mogelijk maakt.

- Afschaffen jeugdlonen 20 jaar in functiegroep 3 en 4

Partijen zijn overeengekomen dat de lijn die vorig jaar is ingezet rondom jeugdlonen wordt doorgezet, onder meer om voor werkende jongeren aantrekkelijk te zijn. Dit betekent dat de jeugdlonen voor de werknemer van 20 jaar voor de functiegroepen 3 en 4 worden afgeschaft.

- Officieel akkoord na goedkeuring vakbonden

We zijn als onderhandelingsteam blij dat we uiteindelijk nog zo vlot – na een wat moeizame aanloop – tot dit resultaat zijn gekomen. Er is er een toekomstbestendige afspraak gemaakt op het gebied van loon en op het gebied van modernisering, en hiermee kunnen we de komende periode vooruit. De achterban van de vakbonden zal de komende weken gaan stemmen over dit cao-akkoord. Wij informeren jullie uiteraard zodra de uitslag van de stemming bij de vakbonden bekend is en de afspraken dus officieel. Drive sluit de cao af samen met Bovag, FNV, CNV, De Unie en LBV.

Meer weten? Neem dan contact op met het Drive-secretariaat via 085 0071 361 of mail naar info@drivenederland.nl 



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



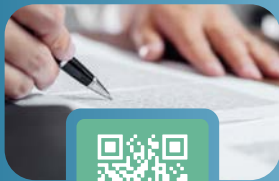
Waardebepaling station

Wij bepalen jouw
stationswaarde door de
analyse van diverse factoren



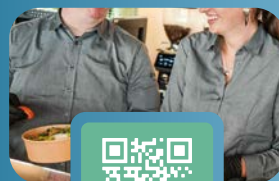
Planschade- procedure

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

Benut je ondernemersgeest!

Een onderwerp dat vaak op ons secretariaat de revue passeert, is arbeidsongeschiktheid en loondoorbetaling bij ziekte. In onze branche wordt gewerkt met mensen en die kunnen helaas ziek worden. Om de rechten van de werknemer te beschermen, zijn uitgebreide wetten opgesteld. Vooral voor het geval er sprake is van ziekte bij werknemers. In Nederland heb je als werkgever de plicht om een werknemer 104 weken door te betalen. Als ik nu ga beginnen over het grote verschil met de loondoorbetalingsplicht in de landen om ons heen, dan dwaal ik te veel af van de kern van deze bijdrage. Ik wil het namelijk hebben over een ander aspect, de arbodienst.

Als werkgever ben je verplicht om een contract af te sluiten met een arbodienst of bedrijfsarts. Je bent als bedrijf verplicht om samen te werken met een bedrijfsarts en elke werknemer moet zich daar tot kunnen wenden. Het voordeel van een arbodienst is natuurlijk dat je als werkgever ontlast wordt in het proces rondom de arbeidsongeschikte werknemer. Toch spreek ik veel ondernemers die niet dolenthousiast zijn over het functioneren van hun arbodienst. Hoe kan dat? En waarom blijven ze dan bij die dienst?

In het najaar wordt elke Nederlander bestookt met reclamespotjes en advertenties van zorgverzekeraars. Omdat je dan de mogelijkheid hebt om over te stappen naar een andere partij. In de Nederlandse markt voor werkgevers is dat geen gebruik, mede omdat daar meer contractvrijheid is voor partijen. Dit sust jou als onderneming wellicht ook in slaap. Een langdurig contract voorkomt dat je jaarlijks kritisch naar de juiste prijs-kwaliteitverhouding kijkt of evalueert hoe je de dienstverlening hebt ervaren.

Je bent als werkgever echter niet gebonden aan één arbodienst. Dit blijft een zakelijke overeenkomst, die je na het verstrijken van de looptijd kan verlengen óf beëindigen door je horizon te verbreden en te kijken naar de aanbiedingen in de markt. Mijn oproep is dan ook: behandel de zoektocht naar een arbodienst net als andere tenders binnen jouw bedrijf. Vraag meerdere offertes op, vergelijk het aanbod en maak vervolgens een overwogen keuze. Ben je benieuwd of een arbodienst je kan helpen bij een specifieke doelstelling of een aangepast beleid kan voeren in lijn met jouw wensen? Ga dan het gesprek aan en maak waar mogelijk aanvullende afspraken.

Het contract met een arbodienst wordt nog té vaak als een vast gegeven gezien en dat is een gemiste kans. Benut daarom je ondernemersgeest en maak een goede afspraak. Zo blijf je zelf scherp op de kosten en houd jij de arbodienst scherp op de uitvoering van jullie contract. 



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





Aan de slag met NIS2 op Samen Digitaal Veilig

NIS2 is de opvolger van de Europese richtlijn voor 'Network Information Security'. Die nieuwe Cyberbeveiligingswet wordt naar verwachting in het derde kwartaal in Nederland van kracht. Ook voor (mkb)bedrijven, die zelf niet onder die wetgeving vallen, heeft dat gevolgen. Om de leden daarbij te ondersteunen, is Drive partner van Samen Digitaal Veilig. Dat is een platform dat bedrijven helpt met informatie en tools voor digitale veiligheid.

Tekst: Erik Stroosma **Foto's:** Samen Digitaal Veilig en Freepik

De nieuwe Europese netwerk- en informatiebeveiligingsrichtlijn, zoals NIS2 in goed Nederlands heet, trad officieel in oktober 2024 in werking. In Nederland liep de invoering vertraging op. Voor het omzetten van die Europese richtlijn naar nationale wetgeving bleek meer tijd nodig. Naar verwachting is dat proces in het derde kwartaal van dit jaar afgerond. De nieuwe regelgeving wordt dan in

Nederland van kracht via de Cyberbeveiligingswet. Die richt zich op de risico's die een bedreiging vormen voor netwerk- en informatiesystemen, zoals het internet en het digitale betalingsverkeer. In de aangescherpte richtlijn staan onder meer strengere veiligheidsvereisten en rapportageverplichtingen. De EU wil daarmee de digitale weerbaarheid van essentiële en belangrijke sectoren versterken.

'Er staat veel op het spel. Ga daarom op tijd met NIS2 aan de slag'

Twée van die essentiële sectoren zijn 'energie' en 'transport'. Daardoor kan de nieuwe wetgeving ook voor energiestation-ondernemers en -ondernemingen rechtstreeks gevolgen hebben.

Groot en middelgroot

"Niet alleen de sector bepaalt of een bedrijf onder de NIS2-richtlijn valt, ook de grootte", zegt partnermanager Frank Koreman van Samen Digitaal Veilig (SDV). "Er zijn twee categorieën, groot en middelgroot. In die laatste categorie vallen mkb-bedrijven, waartoe ook de (meeste) leden van Drive behoren. In de richtlijn wordt een bedrijf als middelgroot gezien als er minimaal 50 personen werken óf een jaaromzet heeft van meer dan 10 miljoen euro. Middelgrote organisaties die actief zijn in sectoren als 'energie' en 'transport', worden in de nieuwe wet gezien als een zogenoemde 'belangrijke entiteit'. Dat betekent onder meer dat zij zich verplicht moeten registreren in het entiteitenregister, een zorgplicht en meldplicht (bij grote incidenten) hebben en dat er toezicht op hen is."

Eigen landingspagina Drive

"Ik kan mij voorstellen dat dit allemaal best ingrijpend klinkt en ingewikkeld overkomt", geeft Frank aan. "Om individuele bedrijven te helpen bij alles wat komt kijken bij NIS2, hebben MKB-Nederland en VNO-NCW het initiatief genomen om het platform Samen Digitaal Veilig op te richten. Via de supportdesk op samendigitaalveilig.nl kunnen bedrijven laten checken of zij onder de NIS2-richtlijn vallen."

"Meer dan 100 brancheverenigingen hebben zich inmiddels aangesloten bij SDV", vertelt Frank verder. "Drive is daar een van en heeft ook een eigen landingspagina op onze website: samendigitaalveilig.nl/partners/drive. Hier kunnen Drive-leden gratis een account aanmaken, zich voorbereiden op NIS2 en werken aan hun cybersecurity. Op het platform staat van alles over digitale veiligheid en de impact die NIS2 heeft op (mkb)bedrijven. In de vorm van onder meer webinars, interviews en nieuwsberichten vind je er heel veel informatie. Daarnaast biedt het platform een handig stappenplan met templates, een e-learning voor medewerkers en vragenlijsten voor leveranciers. En verder wijst het de weg naar organisaties en experts waar bedrijven terecht kunnen voor advies en consultancy over cybersecurity."

Zwakke schakel

Als je als bedrijf niet rechtstreeks onder de NIS2-richtlijn valt, hoeft dat volgens Frank niet te betekenen dat je niet met de nieuwe regels te maken krijgt. "Nee, zeker niet. Dat komt omdat veel (kleinere) bedrijven leverancier zijn van ondernemingen die wél onder de nieuwe wet vallen. Om de digitale veiligheid, in de keten waarmee zij verbonden zijn te waarborgen, kunnen die

Partnermanager Frank Koreman
van Samen Digitaal Veilig.



'Met het NIS2 Quality Mark kunnen bedrijven aantonen dat zij aan de NIS2-richtlijn voldoen'

'Om bedrijven te helpen is het platform Samen Digitaal Veilig opgericht'

NIS2 moet de digitale weerbaarheid van essentiële en belangrijke sectoren versterken.



strengere eisen gaan stellen aan hun toeleveranciers. Het stellen van dat soort eisen maakt deel uit van de 'zorgplicht' waaraan essentiële en belangrijke bedrijven straks moeten voldoen. Leveranciers die op het gebied van cybersecurity een zwakke schakel in de keten zijn, lopen het risico die ondernemingen als klant te verliezen. Het is daarom ook voor (mkb)bedrijven, die niet onder NIS2 vallen, van groot belang dat zij hun digitale veiligheid op orde hebben."

NIS2 Quality Mark

Maar hoe doe je dat? En hoe toon je aan dat jij je digitale veiligheid op orde hebt? Frank: "Dat is een belangrijk punt, want als je dat niet kunt, loop je het risico grote klanten te verliezen. Zelfs als je je zaken goed voor elkaar hebt. De markt biedt daarvoor verschillende mogelijkheden. ISO 27001 is daar een bekend voorbeeld van. Dat soort certificeringstrajecten is echter complex en prijzig en daardoor voor lang niet alle kleinere bedrijven haalbaar en betaalbaar. Daardoor is voor het mkb het NIS2 Quality Mark ontwikkeld. Dat is een kwaliteitskeurmerk voor cybersecurity, dat breed wordt erkend in de markt. Het is ontwikkeld door de Stichting Kwaliteitsinnovatie, wat een samenwerkingsverband van brancheorganisaties is. Mkb-bedrijven kunnen hiermee eenvoudig aantonen dat ze volledig voldoen aan de NIS2-richtlijn."

50% korting voor Drive-leden

"Ook voor het NIS2 Quality Mark kunnen bedrijven op Samen Digitaal Veilig terecht", laat Frank weten. "De leden van Drive biedt dat grote voordelen. Zij krijgen namelijk 50% korting op het platform waarmee je je voorbereid op certificering. Het is daardoor voor hen al vanaf 480 euro per jaar beschikbaar. De uiteindelijke prijs is afhankelijk van het aantal medewerkers dat een bedrijf heeft. Zij worden namelijk allemaal getraind via SDV. Het uiteindelijke certificeringstraject omvat trouwens geen complexe, langdurige audits. Met een goede voorbereiding op SDV kan een audit online en in een fractie van de tijd van een gerenommeerd keurmerk afgenomen worden. Na het behalen van het NIS2 Quality Mark kan het bedrijf overal laten zien, dat het aan alle eisen van de NIS2-richtlijn voldoet."

Ga aan de slag

Voor bedrijven die binnen de nieuwe wet gezien worden als essentiële of belangrijke entiteit, biedt SDV eveneens een oplossing. "Voor hen is er het NIS2 Corporate Supply Chain-pakket. Inclusief 50% korting is dat voor Drive-leden beschikbaar vanaf 2.750 euro per jaar. Daarnaast is er nog een gratis startpakket waarmee bedrijven hun cybersecurity kunnen verbeteren."

"Duizenden bedrijven zijn inmiddels actief op SDV. Ondernemingen die dat nog niet zijn, adviseer ik onze website te bezoeken en aan de slag te gaan met NIS2. Er staat veel op het spel en het derde kwartaal is niet ver meer." 

Trouw 21-03-25

Laden wordt net zo snel als tanken

'BYD heeft het voor elkaar gekregen om een laadbeurt net zo snel te maken als tanken. Door met 1000 volt te laden, wat de Chinese autofabrikant nu introduceert, is de klus in vijf minuten geklaard en kun je weer 400 kilometer rijden.

Het lijkt erop dat voorlopig alleen de Chinese automobilist gaat profiteren van supersnel opladen. BYD zet voor dit zogeheten Super e-Platform een eigen netwerk op poten met 4000 snellaadstations in China.'

AutoWeek 13-03-25

Minister Madlener: 'Gaan geen tankstations sluiten'

'Begin deze week berichtte De Telegraaf dat er op meer verzorgingsplaatsen langs de snelweg laadpalen komen, mogelijk ten koste van tankstations. Die plannen komen uit de koker van het ministerie van I&W. "Op basis van de huidige prognoses voor de behoeftes van weggebruikers, lijkt er straks niet op iedere verzorgingsplaats de noodzaak te zijn voor een tankstation."

Dat klinkt toch behoorlijk alsof er tankstations gaan verdwijnen. Dat is echter niet zo, belooft minister Barry Madlener. Volgens hem is de boodschap niet helemaal helder overgekomen en gaan er geen tankstations verdwijnen."

Zie ook de nieuwe rubriek Nieuwsflits op pagina 13.

AD 27-03-25

Pomphouders willen dat kabinet snel ingrijpt: liter benzine 25,8 cent duurder vanaf 1 januari

'Tanken dreigt fors duurder te worden. Zonder ingrijpen wordt een liter benzine op 1 januari 25,8 cent duurder. In de jaren daarna komt daar nog eens 18,6 cent bovenop. De prijsstijging komt grotendeels doordat de overheid sinds 2022 de belasting op brandstof heeft verlaagd.

Minister Madlener schetste een nog somberder vergezicht: in 2027 en 2030 gaan de prijzen nóg twee sprongen maken, omdat er dan Europese regels veranderen waardoor oliebe-

drijven de prijzen nog verder omhoog gaan doen. Bij elkaar opgeteld zou een liter benzine de komende jaren door belastingen met bijna 50 cent kunnen stijgen'.

AD 14-03-25

Ondernemers worden gek van dieven die peperdure laadkabels stelen

'Meer dan elders lijken koperdieven het in Amersfoort voorzien te hebben op de kabels van snellaadpalen: voor zover bekend zijn er nergens anders zoveel gestolen. Binnen één jaar werden bij minstens negen laadstations de kabels doorgeknijpt en meegenomen. „Nieuwe ophangen heeft geen zin, zolang er geen oplossing is."

„Ik ben er flink chagrijnig van", zegt directeur Rosan Kreijne van het Amersfoortse auto- en tankstationbedrijf Kreijne. „Als er geen oplossing komt vanuit de leverancier, vervangen we de kabels voorlopig niet. Het heeft geen zin om voor duizenden euro's nieuwe kabels op te hangen als ze een paar weken later weer verdwenen zijn."

RetailTrends 11-03-25

Bakker Bart en Tango slaan handen ineen

'Bakker Bart gaat samenwerken met Tango-tankstations. Nog dit jaar opent het eerste vernieuwde tankstation in Deventer, waar klanten naast tanken of laden ook gebruik kunnen maken van een eetgelegenheid met belegde broodjes. Beide partijen willen met het concept inspelen op de toename van elektrisch rijden en daarvoor aanvullende voorzieningen bieden. De eerste 10 locaties worden de komende 2 jaar geopend.'

Foodclicks 17-03-25

Tankstations zien retail-functie verder toenemen

'Brasserie Zuiderzoet in Zeewolde vormde woensdag 12 maart het toneel van zo'n 65 personen uit de wereld van tankstations om zich te oriënteren op de toekomst. Doel van de bijeenkomst van organisatie Drive, voorheen BETA, was de tankstations toekomstbestendiger maken.'

Een verslag van deze Drive Connect-bijeenkomst over retail vind je op pagina 14 t/m 17.

'SuperShop is gezellig, uitnodigend en vrouwvriendelijk'

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt Foto's: SuperTank

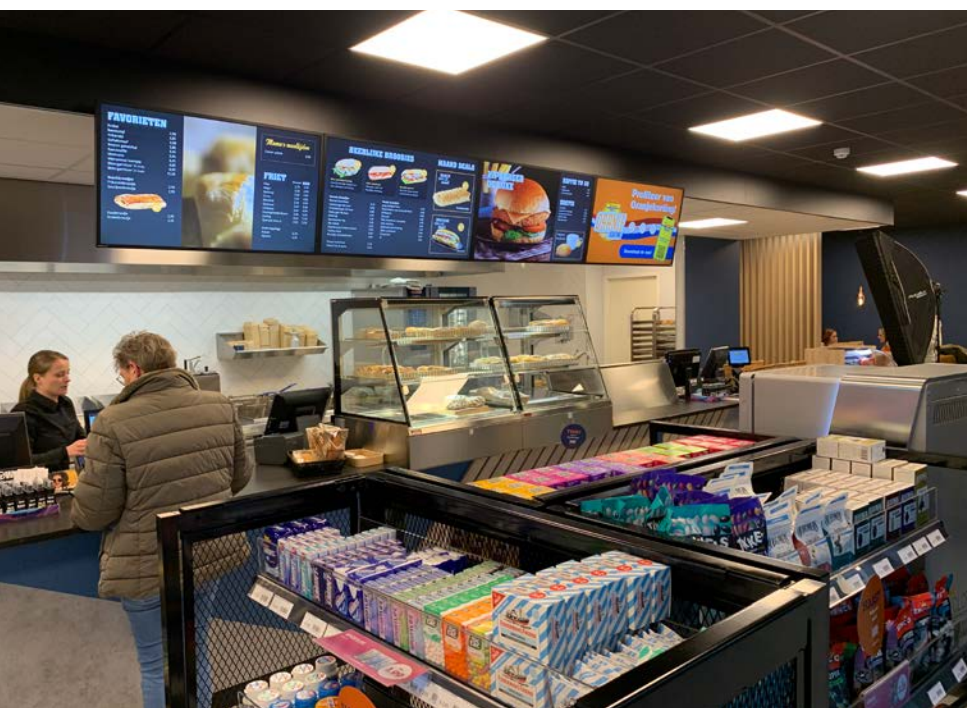
SuperTank heeft 28 locaties, verspreid over het gedeelte van Nederland dat ten noorden van de grote rivieren ligt. In Dronten opende die onbemande tankstation-formule in december zijn vijfde SuperShop. Ook het hoofdkantoor verhuisde daarnaartoe. Op enkele andere locaties in het netwerk is ook een shop aanwezig, maar die worden niet door SuperTank geëxploiteerd.

'Vrouwelijke gasten beschouwen het als een van de weinige vrouwvriendelijke shops'

Hoewel de uitbreiding van SuperShop geen expliciet onderdeel is van de groeistrategie van SuperTank, wordt er bij elke nieuwe locatie zorgvuldig beoordeeld of een shop een waardevolle toevoeging is, laat Sander Kosta, manager van SuperTank, weten. "Wanneer wij verwachten dat een shop winstgevend geëxploiteerd kan worden en toegevoegde waarde biedt voor de omgeving, dan steken we er energie en tijd in om dit zo goed mogelijk te doen. Dit is onder andere het geval bij onze nieuwste SuperShop in Dronten."

Gastvrijheid en comfort

SuperShop bestaat inmiddels twintig jaar en is een bedrijfsnaam van BOL Kreditank BV, dat al meer dan zestig jaar actief is in de petrolmarkt. Drie jaar geleden werd in Zeewolde de grootste winkel van de keten volledig verbouwd naar het concept 'Kom even bijtanken'. "Dat concept richt zich meer op een lunchroomaanpak dan op de klassieke tankstation-winkel en biedt een ruim assortiment aan broodjes, snacks en friet van hoog niveau", legt Sander uit. "De inrichting van de SuperShop in Zeewolde





Sander Kosta (links) met regiomanager Bart Walinga, die verantwoordelijk is voor de dagelijks operatie van de tankstation-winkels van SuperTank.

en nu ook die in Dronten, is gericht op gastvrijheid en comfort. Er is veel zitruimte gecreëerd, wat bijdraagt aan een aangename pauze-ervaring voor zowel werknemers uit de buurt als passanten. Ook is er de mogelijkheid om online te bestellen. SuperShop onderscheidt zich door een gezellige en uitnodigende sfeer, iets wat vooral ook wordt gewaardeerd door vrouwelijke gasten, die het als een van de weinige vrouwvriendelijke shops in het tankstation-landschap beschouwen.”

Broodje BOL

Een echte specialiteit van SuperShop is het 'Broodje BOL'. Ook Sander is fan: “Dit broodje werd bedacht door de oprichter van het bedrijf, de heer Bol, en is een variant op een broodje gezond. Binnen Flevoland is het al jaren een bestseller met een grote lokale bekendheid. Andere populaire producten zijn de vers belegde pistolets – zowel warm als koud – en de loaded fries kebab. Onze filet américain wordt dagelijks vers geleverd door een lokale slager. Net als de ambachtelijke gehaktballen, die al jaren geliefd zijn. Daarnaast bieden we maandelijks een wisselend 'Broodje van de Maand' en een luxer 'Seizoensbroodje' aan.”

SuperShop in Dronten

De bouw in Dronten van de nieuwe SuperShop startte in december 2023. Het pand werd opgeleverd in oktober 2024, waarna de inrichting en instal-



'De nieuwe SuperShop in Dronten trekt al veel bezoekers en kent dagelijkse piekmomenten'



'De shop functioneert volledig zelfstandig en is niet afhankelijk van brandstofverkoop'

laties werden voltooid. De locatie ging op 1 december open. Het tankstation zelf blijft volgens Sander onbemand. "Dat is het geval bij alle SuperTank-locaties. Brandstof afrekenen vindt plaats aan de pomp, hoewel die in de shop ook contant kan worden betaald. De shop functioneert volledig zelfstandig en is niet afhankelijk van brandstofverkoop." SuperTank heeft ook zijn hoofdkantoor naar de nieuwe locatie in Dronten verhuisd. Na 40 jaar gevestigd te zijn geweest vlakbij het centrum van Dronten, werd het oude pand verkocht en werkte het team tijdelijk vanuit een andere plek. Het nieuwe hoofdkantoor bevindt zich boven de SuperShop.

Eerste signalen positief

"De nieuwe SuperShop in Dronten trekt al veel bezoekers en kent dagelijkse piekmomenten", vertelt Sander. "Hoewel het nog te vroeg is om van een succes te spreken, zijn de eerste signalen positief. Met de werving van het personeel zijn we al in een vroeg stadium begonnen. Mond-tot-mondreclame en social media speelden hierin een belangrijke rol. Inmiddels is het volledige team ingewerkt en operationeel."

Toekomstplannen

SuperTank blijft zich volgens Sander richten op uitbreiding en groei van locaties, zowel met als zonder shop. "Er wordt actief gekeken naar nieuwe mogelijkheden en samenwerkingen met eigenaren die hun locatie willen verkopen of verhuren. De toekomst ziet er veelbelovend uit voor zowel SuperTank als SuperShop, met als belangrijkste speerpunt het blijven leveren van kwaliteit en gastvrijheid aan de klant." 

VOOR ALLE MEDEWERKERS

HOSPITALITY OP HET ENERGIESTATION

KLASSIKALE TRAINING

- ✓ Opleiden tot een gastvrijheidsprofessional;
- ✓ Het belang van een warm welkom en een positieve eerste indruk;
- ✓ Omgaan met klachten, drukte en het stimuleren van extra aankopen;
- ✓ Hoe houd je de sfeer op de werkvloer gastvrij en professioneel?

POWER UP!

Energiestations en carwashbedrijven

Fueled by  Drive

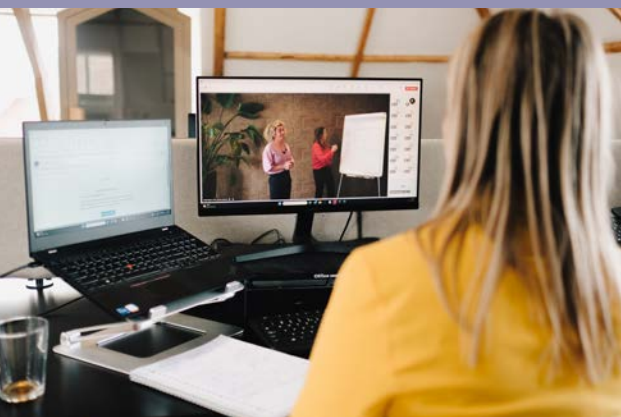
Mail of bel ons gerust voor meer informatie!

085 00 71 362

opleidingen@drivenederland.nl

Positieve feedback voor webinar Power Up!

Power Up! zette op 24 maart weer eens een webinar in als leermiddel. Dat was voor het eerst in jaren. 'Feedback geven en ontvangen als een professional' was onderwerp dat daarin behandeld werd. Bij een aantal deelnemers haalde Move On feedback op over de webinar.



De webinar was gericht op energiestation-managers, -assistent-managers en -medewerkers. Van die doelgroep namen 57 personen aan de interactieve, live gegeven online les deel. "Over dat aantal zijn, zeker voor zo'n eerste keer, heel tevreden", geeft Claudia Leeuwenkuyl van Drive Opleidingen aan. "Medewerkers van Drive-leden konden de webinar zonder kosten en vanaf hun eigen werkplek volgen. De drempel om deel te nemen was daardoor laag. Aan het aantal deelnemers en de reacties die wij kregen, merkte je dat het onderwerp 'feedback' erg leeft. Op een energiestation is goede communicatie natuurlijk essentieel. Feedback is daarbij een waardevolle vaardigheid. Daar op een goede manier mee

'De webinar sloot goed aan bij de praktijk'

omgaan, is voor iedereen die met klanten werkt of een team leidt dé sleutel tot groei, samenwerking én succes."

Breaking Habits

"Deze webinar hebben wij samen met trainings- en coachingsorganisatie Breaking Habits opgezet", vertelt Pauline Forma van Drive Opleidingen. "Het belangrijkste uitgangspunt daarbij was dat de inhoud goed aansloot bij de behoeften van de doelgroep. Dat feedback

bijdraagt aan een betere samenwerking, een sterkere teamcultuur en persoonlijke ontwikkeling, daarover is iedereen het wel eens. Toch vinden veel mensen het lastig om feedback te geven en te ontvangen op een manier die effectief is. In de webinar werd daar door de trainers van Breaking Habits op gefocust. Die trainers waren Céline Martens en Femke Mostert. Zij legden onder andere uit hoe je opbouwende feedback formuleert, die motiveert en aanzet tot verbetering. Hoe





De webinar 'Feedback geven en ontvangen als een professional' werd verzorgd door Céline Martens en Femke Mostert van Breaking Habits.

'Het was interessant en leerzaam, met duidelijke voorbeelden en werd leuk gebracht'

je feedback ontvangt zonder het persoonlijk op te vatten, maar juist gebruikt om te groeien. En hoe je een positieve feedbackcultuur binnen je team creëert."

Interactie

"Tijdens de webinar was er volop ruimte voor interactie en het stellen van vragen", zegt Claudia. "Er waren vragenpolls en een chatfunctie. Céline en Femke kwamen met praktische tips en concrete voorbeelden waarmee de deelnemers direct aan de slag konden in de praktijk." Maar wat vonden de deelnemers er zelf van? "Het was goed te volgen en werd enthousiast gebracht", zegt bedrijfsleider Lynda de Pooter van De Pooter Olie. "Wat geleerd werd, was niet nieuw voor mij. Dat was voor mij ook niet de motivatie om de webinar te volgen. Een paar van onze filiaalmanagers nam eraan deel en ik

was benieuwd hoe zij het zouden ervaren. Inhoudelijk sloot het goed aan bij de praktijk, vond ik. De deelnemers kregen handige handvaten aangereikt waarmee ze in de praktijk aan de slag kunnen."

OEPS-model

"Het was interessant en leerzaam, met duidelijke voorbeelden en werd leuk gebracht", blikt kaderlid Ranu Heuer van Peut Plasmans terug. "De webinar duurde een uur en dat was qua lengte prima. Ook de interactie met de deelnemers was goed. Op vragen werd vlot gereageerd. Er kwamen verschillende tips voorbij waarmee ik zeker iets kan. Bijvoorbeeld hoe je voorkomt om in een welles-nietes discussie terecht te komen. Of het nemen van meer pauzes in een gesprek en niet altijd meteen te reageren op de woorden van een ander. Dat is een

onderdeel van het OEPS-model (Observeren, Effect, Pauze en Suggesties). Dat model ga ik zeker toepassen in mijn werk. Bijvoorbeeld bij beoordelingsgesprekken."

De-escalatie

Teamleider Rik Veldhuizen van Kreijne Tankstations zou een volgende keer ook graag aandacht besteed zien aan de-escalatie: "Hoe de-escalere je een gesprek waarbij er boos gereageerd wordt op jouw feedback. Dat zou een goede aanvulling zijn. Voor dat soort moeilijke situaties kunnen we wel wat extra tips gebruiken. Verder sloot het goed bij de praktijk aan en waren de voorbeelden goed gekozen en duidelijk. De twee modellen die voorbijkwamen, OEPS en het Johari-venster (zelfkennis-techniek), zijn goed bruikbaar en helpen je verder. Ik volgde de webinar samen met een collega. Voor de andere collega's hebben we er een presentatie over gehouden, zodat ook zij stappen kunnen maken met feedback."

Voor wie hem gemist heeft of nog een keer wil zien is de webinar terug te kijken op de Power Up!-website. 

'Wij hebben het beste verdienmodel en dat moet iedereen weten'

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Voor Peut De Vrije Pomp (PDVP) stond 2024 voor een groot deel in het teken van het tienjarig bestaan. Dit jaar richt de inkoopcoöperatie zich weer volop op de toekomst. "We willen groeien", zegt voorzitter Rens van Abswoude. "En daarvoor moeten we nóg beter bekendmaken dat we veruit het beste verdienmodel in de markt hebben."

Altijd happy days bij Peut' staat er op de homepage van de website van PDVP. Dat geldt volgens Rens voor zowel de klanten van de 15 Peut-vestigingen als voor de 10 aangesloten ondernemers: "Voor de klanten onder meer vanwege de aantrekkelijke kortingen, de extra lage prijzen op zaterdag en zondag, de spaaracties en het loyalty-pro-

gramma Tank & Schenk. En voor de ondernemers vanwege het veruit beste verdienmodel in de markt en de vrijheid die je bij Peut hebt. Want of je bijvoorbeeld meedoet met de spaaracties, de tankpas en het loyalty-programma, dat bepaal je helemaal zelf. En dat geldt ook voor de prijzen die jij aan jouw pomp rekent."



'Met meer ondernemers erbij wordt ons verdienmodel alleen nog maar beter'

'We hebben een kleine organisatie waardoor de kosten laag zijn'

Niets aan de strijkstok

"De gezamenlijke inkoop is de basis van PDVP", geeft Rens aan. "We hebben een kleine organisatie waardoor de kosten laag zijn. Bij ons blijft er niets aan de strijkstok hangen. Nergens houd je als energiestation-ondernemer zoveel aan de verkoop van brandstof over als bij ons. Dat is nog te onbekend en zouden we daarom van de daken moeten schreeuwen."

Nieuwe aanwas

"Op het jubileumfeest in november kwam steeds weer naar voren hoe tevreden de aangesloten ondernemers met Peut zijn", zegt Rens. "De meesten zijn er, net als ik, vanaf het begin bij en denken er niet aan om uit de coöperatie te stappen. Onze tevredenheid vertaalt zich helaas niet in de aanwas van nieuwe ondernemers. Onze coöperatie is in de afgelopen jaren nauwelijks gegroeid en dat is jammer. Hoe meer ondernemers zich aansluiten, hoe sterker – en bekender – ons merk wordt en hoe steviger onze positie in de markt en bij onderhandelingen met brandstofleveranciers. Met meer ondernemers erbij wordt ons verdienmodel alleen nog maar beter. Bijvoorbeeld omdat de kosten dan over meer deelnemers verdeeld kunnen worden. Het heeft dus voordelen voor de huidige leden, maar zeker ook voor ondernemers die zich aansluiten. Zij gaan er qua verdienmodel sowieso gegarandeerd op vooruit."

Samen sta je sterk

De ontwikkelingen in de markt maken een overstap naar Peut alleen maar aantrekkelijker volgens Rens. "Samen sta je sterk. Gezamenlijk hebben we elf jaar geleden de macht van de grote oliemaatschappijen gebroken. Voor de huidige en toekomstige ontwikkelingen geldt dat ook. Het speelveld verandert. Oliemaatschappijen trekken zich terug uit de markt en het aantal brandstofleveranciers neemt af. Daarmee groeit hun macht en dat kan, met name voor kleine zelfstandige energiestation-ondernemingen, weerslag hebben op de inkoopcondities. Dat er bijvoorbeeld extra gerekend wordt voor relatief kleine

afnames. Het is zeker niet ondenkbaar dat dat gaat gebeuren. Als lid van een coöperatie kun je je daar succesvol tegen wapenen."

Biobrandstoffen

"Kunnen inkopen tegen eerlijke prijzen was destijds de aanleiding om PDVP op te richten", vertelt Rens verder. "Bij biobrandstoffen zie je nu hetzelfde gebeuren als toen met benzine en diesel. De totstandkoming van de inkoopprijs daarvan is vaak verre van transparant. Wij zitten daar bovenop, zodat onze leden ook biobrandstoffen kunnen inkopen tegen faire prijzen. Als ondernemer alleen sta je vrij machteloos tegenover fabrikanten en leveranciers. Dus ook dat is een argument om je aan te sluiten."

Overstap naar onbemand

Als het verbod op de verkoop van tabak-sproducten ingaat, zullen shops gaan sluiten, zo verwacht Rens, en meer ondernemers kiezen voor een onbemand station. "Voor hen zal een overstap naar PDVP heel goed uitpakken. Inderdaad, vanwege dat verdienmodel. Eén van mijn twee Peut-stations is onbemand en van mijn bedrijven heb ik daar het minste omkijken naar. En van de opbrengst word ik altijd vrolijk. Ben je benieuwd wat aansluiting bij PDVP voor jou kan betekenen? Neem dan contact op met ons via info@devrijepomp.nl of 085-007 13 64. We vertellen je er graag alles over. En had ik al gezegd dat wij het beste..." 🌱



Voorzitter Rens van Abswoude van Peut De Vrije Pomp: 'Bij ons blijft er niets aan de strijkstok hangen.'



Move On onderzoekt: visies op de brand- stoftransitie | deel 2

■ Tekst: Erik Stroosma Foto's: Freepik

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. In het eerste deel van deze miniserie waren dat Shell en RAI Vereniging. In deel 2 komen NOVE en de Vereniging Elektrische Rijders (VER) aan het woord.

'De ontwikkelingen op het gebied van batterijtechnologie en laadinfrastructuur gaan razendsnel'

Een blik op het overzicht van de verkoop van nieuwe auto's in het eerste kwartaal van 2025 is veelzeggend. Veruit het meest verkocht (46,8%) 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 hybriden? 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-bestuurslid en CEO van De Haan Tankstations Joan Gunsch zich vertwijfeld hardop af tijdens het Drive Connect Debat met Tweede Kamerleden in januari. "Waarin moeten we investeren? Hiervoor moeten weten waar we op de langere termijn aan toe zijn."

Vereniging Elektrische Rijders

Leg je die vraag voor aan de Vereniging Elektrische Rijders (VER) dan volgt een niet heel verrassend antwoord. Begin april pleitte de vereniging er bij de politiek voor om meer te investeren in elektrisch rijden om op die manier mobiliteit voor iedereen betaalbaar te houden. De VER reageerde daarmee op opmerkingen van de minister van Infrastructuur en Waterstaat, Barry Madlener, naar aanleiding van het recente Nationaal EV- en Berijdersonderzoek. Daarin staat onder meer dat in 2026, als elektrische auto's door een stijging van de motorrijtuigenbelasting (mrb) en bijtelling duurder worden dan

vergelijkbare brandstofauto's, een derde van de elektrische rijders dreigt over te stappen op een benzine- of dieselauto.

Gitzwart perspectief

"Die verwachte uitstroom is zorgwekkend", vindt Leonie van den Beuken, voorzitter van de VER. "Volgens minister Madlener blijft elektrisch rijden echter aantrekkelijk genoeg. 'Die paar honderd euro meer per jaar staat tegenover de enorme stijging van de prijs van benzine', gaf hij in de Tweede Kamer aan. Dat klopt, want naar verwachting wordt de prijs van benzine eind dit jaar bijna 26 cent per liter duurder door het aflopen van de tijdelijke verlaging van de brandstofprijzen. Ook het Europese brandstofbeleid zorgt voor een stijging van 11,6 en 7 cent, in respectievelijk 2027 en 2030. Het perspectief dat de minister hiermee schetst is gitzwart voor iedereen die is aangewezen op persoonlijke mobiliteit. Niet alleen elektrisch rijden wordt op termijn veel duurder, ook de brandstofrijder is binnenkort al de dupe."



'De elektrificatie van het wagenpark lijkt minder snel te gaan dan velen verwachten'

Betaalbaar

"Wil de overheid rijden op brandstof betaalbaar houden, dan vraagt dat om een enorme investering", vervolgt Leonie van den Beuken. "Terwijl het minder geld kost om elektrisch rijden iets aantrekkelijker te maken. Met een kleine investering, door bijvoorbeeld een gewichtscorrectie in de motorrijtuigenbelasting en een verlaagde bijtelling voor elektrische auto's, zorg je ervoor dat iedereen die aangewezen is op persoonlijke mobiliteit, dat kan blijven gebruiken en ook nog eens duurzaam. En zonder die gewichtscorrectie zorgt de verdere groei van elektrische mobiliteit bovendien juist voor extra motorrijtuigenbelasting."

Die groei kan volgens de VER verder gestimuleerd worden door de komst van steeds goedkopere EV-modellen en de ontwikkeling van de tweedehands markt. Leonie: "Het is inmiddels heel goed mogelijk om een elektrische occasion te kopen voor 10- tot 15.000 euro. Dat is in combinatie met de lagere gebruikskosten voor zo'n auto aantrekkelijk, maar dan moet de mrb wel betaalbaar blijven."

Product voor de toekomst

In een breder perspectief ziet de VER de elektrische auto sowieso als hét alternatief voor de brandstofauto. "Als je naar personenauto's kijkt,

dan is de EV het product voor de toekomst", zegt VER-communicatiemanager Sjors ten Tije. "Als we de gehele levenscyclus van een auto onderzoeken, dan is de EV verreweg het schoonste en duurzaamste product. Onderaan de streep gebruiken ze een derde van de energie van een conventionele brandstofauto. Dat verschil wordt de komende jaren alleen maar groter: wereldwijd stijgt de opwekking van duurzame elektriciteit en gaan de ontwikkelingen op het gebied van batterijtechnologie en laadinfrastructuur razendsnel. Elektrische voertuigen vormen daardoor een zeer belangrijk element in de energietransitie."

Afvlakkend groeitempo EV

Voor de VER is de toekomst dus elektrisch. En hoe snel die ontwikkeling gaat, is dus voor een deel afhankelijk van politieke keuzes. NOVE (Nederlandse Organisatie Voor de Energiebranche), de brancheorganisatie voor de zelfstandige brandstofhandel, verwijst daarvoor naar een onderzoek van vorig jaar, van research- en taxatiebureau Troostwijk by Accumin naar de transitie van de energiestation-markt. Over het groeitempo van het aantal elektrische auto's in Nederland noteert Troostwijk daarin onder andere: 'In de periode 2014-2024 was sprake van een gemiddelde groei van 60% per jaar. Hierbij was wel sprake van een afvlakkend groeitempo, de afgelopen twee jaar nam het aantal elektrische auto's nog 'maar' met 34% toe. Echter, in absolute aantallen blijft het aantal elektrische auto's stijgen. Als we ervan uitgaan dat de elektrificatie van het wagenpark in hetzelfde tempo zal doorgaan als de afgelopen jaren, waarbij de procentuele stijging steeds



'Investeren in elektrisch rijden houdt mobiliteit voor iedereen betaalbaar'

iets lager ligt en er vanaf 2035 alleen nog elektrische personenauto's worden verkocht, zal in 2050 circa 85% van de personenauto's, 75% van de bestelauto's en 50% van het vrachtverkeer elektrisch zijn. Dit resulteert in een afname van de totale brandstofafzet van circa 80% ten opzichte van 2020.'

Dalende brandstofafzet

"Troostwijk geeft ook varianten aan waarin de transitie van fossiel naar elektrisch veel minder snel verloopt", zegt NOVE-directeur Erik de Vries, "of juist veel sneller. Vooral de congestie van het elektriciteitsnet en een minder stimulerende overheid kunnen de transitie vertragen. Prijsdalingen van elektrische auto's en technologische vooruitgang kunnen de transitie juist aanjagen. Bij een minder snellopende transitie zal de brandstofafzet met circa 60% zijn afgenomen in 2050, terwijl bij een zeer snel verlopende transitie er sprake is van een daling van 95%. Daarnaast komen er meer hernieuwbare varianten op de markt, die meteen toepasbaar zijn in het huidige wagenpark. Maar hoe je het ook wendt of keert, de trend is overduidelijk.

Al lijkt dit minder snel te gaan, dan velen verwachten. De energiestation-branche zal daarop moeten inspelen. De afzet van brandstof zal de komende jaren, en vooral na 2035 sterk dalen. En dat zal ook gelden voor het aantal energiestations, verwacht Troostwijk. Bij het niet volledig behalen van de overheidsdoelstelling om een volledig elektrisch wagenpark in 2050 te hebben, is er volgens hun model nog ruimte voor ruim 1.000 energiestations. Voor de branche is er daardoor zeker nog toekomst. Al zal dat met aanzienlijk minder locaties zijn en een ander productaanbod, maar met ook in 2050 en daarna nog altijd een deel hernieuwbare brandstoffen." 



Ga mee met Mokobouw naar Gilbarco

In samenwerking met Drive organiseert Mokobouw een reis naar de fabriek van Gilbarco Veeder-Root in het Duitse Salzkotten. Deze ledenreis zal plaatsvinden op een nader te bepalen datum in september 2025.



Gilbarco Veeder-Root is een van de grootste en meest bekende brandstofpompfabrikanten ter wereld. Het bedrijf heeft een heel breed aanbod op het gebied van tanken en laden; van diesel tot waterstof en van tankmeet-systemen tot snelladen. Drive-partner Mokobouw biedt Drive-leden de mogelijkheid om de Gilbarco-fabriek, die even ten oosten van Dortmund ligt, te bezoeken.

Gratis deelname

Deze tweedaagse tour is compleet verzorgd en aan deelname zijn geen kosten verbonden. De reis omvat vervoer per luxe touringcar, workshops over wetstock management, HVO-oplossingen en multimedia op de pomp, een bezoek aan het hoofdkantoor en de fabriek van Gilbarco Veeder-Root, een diner en een overnachting inclusief ontbijt.





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.

06-03-2025

Verbeter je **cybersecurity**

Drive is partner van Samen Digitaal Veilig (SDV) en heeft een eigen landingspagina op de website van SDV. Samen Digitaal Veilig is het platform voor alle Nederlandse bedrijven. Het is ontwikkeld om bedrijven te ondersteunen. Je kunt kosteloos aan de slag met het verbeteren van je cybersecurity. Zie: samendigitaalveilig.nl/verbeter-je-cybersecurity.

Wat betekent de NIS2 voor mkb'ers?

Veel mkb-bedrijven vallen niet direct onder de NIS2 wetgeving als 'essentiële' of 'belangrijke' entiteit. Toch moeten zij rekening houden met de nieuwe regels. Waarom? Omdat ze vaak leverancier zijn van grotere bedrijven die wél onder de wet vallen. Deze bedrijven kunnen strengere eisen stellen aan hun toeleveranciers om de digitale veiligheid in de hele keten te waarborgen. Dit wordt de zorgplicht genoemd. Dit betekent dat je dan als leverancier maatregelen moet nemen om ervoor te zorgen dat jouw bedrijf geen zwakke schakel wordt in de keten. Om te voorkomen dat ze grote bedrijven als klant verliezen zijn veel mkb-bedrijven al gestart met het

nemen van meer cybersecuritymaatregelen. Wij organiseren daar webinars voor: samendigitaalveilig.nl/webinars.

Wat houdt de zorgplicht in?

De zorgplicht vereist dat bedrijven:

- Risicoanalyses uitvoeren: breng in kaart welke digitale risico's er zijn en wat de gevolgen kunnen zijn;
- Beveiligingsmaatregelen nemen: zorg voor up-to-date software, sterke wachtwoorden en tweestapsverificatie;
- Toeleveringsketen beveiligen: maak duidelijke afspraken over cybersecurity met je leveranciers en klanten;
- Medewerkers trainen: zorg dat medewerkers weten hoe ze veilig met data en systemen moeten omgaan.

Waarom is dit belangrijk voor jouw bedrijf?

- Klanten kunnen strengere eisen stellen: grote bedrijven die onder de NIS2-wet vallen, zullen van hun leveranciers eisen dat zij cybersecurity op orde hebben.
- Voorkom dat jouw bedrijf de zwakke schakel wordt: cybercriminelen zoeken vaak naar de makkelijkste ingang. Een aanval op een

mkb'er kan grote gevolgen hebben voor de hele keten.

- Blijf aantrekkelijk als leverancier: als je aan de strengere eisen voldoet, blijf je een betrouwbare partner voor klanten die onder de NIS2 vallen.

Wat kun je nu al doen?

- Check of jouw bedrijf onder de NIS2 valt of een belangrijke schakel is in de toeleveringsketen.
- Voer een risicoanalyse uit om zwakke plekken in je digitale beveiliging te ontdekken.
- Maak een actieplan om je cybersecurity op orde te brengen.
- Informeer je medewerkers en leveranciers over de nieuwe eisen en de bijbehorende maatregelen.

Door nu actie te ondernemen, voorkom je problemen en zorg je ervoor dat jouw bedrijf klaar is voor de NIS2 wetgeving. Wacht niet tot het 3e kwartaal van 2025, maar begin vandaag nog met het verbeteren van je digitale weerbaarheid. Wil je meer weten over hoe je je op de NIS2 kunt voorbereiden? Check dan ons uitgebreide overzicht hier: samendigitaalveilig.nl/allesovernis2.

14-02-2025

Drive Imagocampagne: succesvolle werving voor energiestations

Heb je nieuw personeel nodig? De Drive-imagocampagne 'Werken bij een tankstation' biedt uitkomst!

Sinds eind 2023 is deze campagne actief op diverse sociale mediakanalen en de bijbehorende website www.werkenbijeen tankstation.com. De resultaten spreken voor zich: vanaf de start van de campagne bezochten al 46.500 unieke bezoekers de website, wat leidde tot een enorm aantal doorkliks van ruim 44.000 naar verschillende vacaturepagina's van aangesloten energiestations. Dit bevestigt dat de campagne een groot succes is!

Veel bedrijven melden dat zij dankzij deze campagne succesvol nieuw personeel hebben geworven. Daarnaast dragen bedrijven die actief zijn op sociale media bij aan het positieve imago van werken op een tankstation. Met inspirerende video's versterken we de campagne en ondersteunen we de sector in de zoektocht naar medewerkers.

Ervaringen uit de praktijk

Lia, die al vier jaar met plezier bij een buurtstation in Amsterdam werkt, vertelt enthousiast over haar werk. Vooral de afwisseling en het directe klantcontact maken het voor haar zo leuk. Lees haar volledige verhaal op de website onder 'Verhalen'.

Bezoek onze locatiepagina

Ben je nog niet zichtbaar op onze locatiepagina of kloppen de gegevens niet? Neem dan contact op met het Drive secretariaat via 085-00 71 361 of stuur een mail naar info@drivenederland.nl. Zo zorgen we er samen voor dat je vacatures niet onopgemerkt blijven.

21-02-2025

Douane voert steekproeven uit om illegale tabakshandel tegen te gaan

Deze week kwam er bij het Drive-secretariaat het bericht binnen dat de douane bij tankstations steekproeven heeft uitgevoerd. Zij doen dit ter handhaving van de Wet op accijns en verbruiksbelasting.

Het desbetreffende lid heeft de steekproef bij de douane geverifieerd en deze is valide. Er worden meer controles gehouden omdat de afgelopen maanden de handel in illegale rookwaar is toegenomen. Er zijn bij de instanties ook meldingen binnengekomen dat deze wederrechtelijke verkoop bij tankstations plaatsvindt.

Drive is blij dat dergelijke controles worden uitgevoerd. De illegale handel in tabaks- en rookwaar moet worden aangepakt, zodat de gereguleerde markt voor tabaksverkoop ordentelijk verloopt.

Mocht er op jullie locaties dergelijke controles plaatsvinden, dan kun je deze verifiëren door contact op te nemen met de douane. Heb je verdere vragen of opmerkingen? Neem dan contact op met het Drive-secretariaat via 085 0071 361 of mail naar info@drivenederland.nl.

Move On Agenda

7 MEI 2025

DRIVE CONNECT-BIJEENKOMST OVER VASTGOEDONTWIKKELING – Green Village Nieuwegein

De volgende Drive Connect-bijeenkomst gaat over vastgoed binnen het energiestation-landschap en wordt op woensdag 7 mei gehouden in de Green Village in Nieuwegein. Op het programma staan onder meer een presentatie over de laatste ontwikkelingen en trends in vastgoed en energiestations door Christiaan van der Straaten en André Braakman en een praktijkcase over een nieuwbouwproject van een ondernemer uit de sector.

Ga voor meer informatie en de aanmeldlink naar de Drive-website (drivenederland.nl) of het artikel op pagina 29.



Foto: Green Village/Rogier Bos

12 JUNI 2025

ALGEMENE LEDENVERGADERING DRIVE – Stadion Galgenwaard in Utrecht

Ondernemen is topsport en daarom kiest Drive voor Stadion Galgenwaard als locatie voor de algemene ledenvergadering van dit jaar. De gastspreker is Kim Jansen. Zij is sociaal psycholoog en expert op het gebied van generaties. Kim neemt de Drive-leden mee in de dynamiek van samenwerken met millennials,

gen Z en andere generaties. Zij geeft praktische inzichten en komt met tips en tricks die bijdragen aan een effectieve samenwerking tussen de verschillende generaties in een organisatie. Voor aanmelding en aanvullende informatie, zie het artikel over de ALV op pagina 29.

12 JUNI 2025

DRIVE CONNECT-BIJEENKOMST OVER CAO EN FUNCTIEGEBOUW – Stadion Galgenwaard in Utrecht

Voorafgaand aan de ALV trapt Drive om 11.00 uur af in Utrecht met een Drive Connect-inspiratie- en informatie-bijeenkomst. De vierde in de reeks. De sessie wordt ditmaal verzorgd door Tim Schoenmakers en Steven Stroet van het secretariaat van Drive. Op een speelse en interactieve manier delen zij de ervaringen die zij hebben opgedaan bij de cao-onderhandelingen voor de sector. Verder praten zij de Drive-leden bij over de nieuwste ontwikkelingen binnen het functiegebouw. Wie zich voor die bijeenkomst wil aanmelden, kan terecht op pagina 29 voor meer informatie.

19 JUNI 2025

WATERSTOF EVENT NEDERLAND – Locatie nog niet bekend

De rol van waterstof in de energietransitie staat centraal bij dit jaarlijkse evenement. Op het programma staan



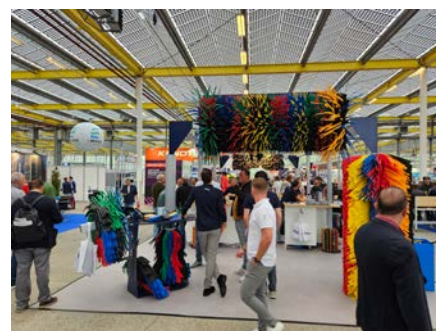
Afbeelding: Management Producties

onder meer inhoudelijke sessies met uiteenlopende sprekers en mogelijkheden om te netwerken. De dag heeft als inzet om vraag en aanbod mbt waterstof met elkaar te verbinden en antwoorden te formuleren op vragen als: wat is mogelijk, wat is nodig en wat kan bedacht worden om samen verder te komen?

www.managementproducties.com/portfolio-item/waterstof-event-nederland/

24 EN 25 SEPTEMBER 2025

CAR WASH SHOW EUROPE – EXPO Greater Amsterdam



Deze tweejaarlijkse carwash-vakbeurs vindt voor de tweede keer plaats in EXPO Greater Amsterdam in Vijfhuizen (niet ver van Hoofddorp en Haarlem). Dit evenement richt zich op professionals in de internationale carwashbranche en biedt een uitgebreid programma met aandacht voor de nieuwste innovaties, diensten en producten. De organisatie verwacht ruim honderd (inter)nationale exposanten en meer dan 3.000 bezoekers uit minstens 70 landen.

www.carwashshoweurope.com

STOP MET KNOEIEN



EENVOUDIG TANKEN EN NOOIT TEVEEL

100
Jaar

Mokobouw

SCREENWASH - UNITS

RUITENWISSERVLOEISTOF DISPENSERS

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

500 LITER SCREENWASH GRATIS BIJ AANKOOP

- VOORDEEL**
- = Gebruiksvriendelijk
 - = Geen plastic afval
 - = Nooit teveel
 - = Niet meer knoeien
 - = Milieuvriendelijk
 - = Meer schapruimte
 - = Meer magazijnruimte
 - = Logistiek ontzorgt

Past op elk POS systeem
of leverbaar met contactloze
betaalunit

Wilt u de Screenwash unit
geheel GRATIS op uw locatie?
Kijk op onze site hoe



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

100
Jaar
Mokobouw

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

PDVP **PEUT DE VRIJE POMP**
De coöperatie van zelfstandig opererende pomphouders

Laat je
adviseren en
maximaliseer
je winst

Nu aanmelden is morgen brandstof inkopen. Geen kleine 'lettertjes'

**Verdien duizenden euro's door samen brandstof,
LPG en smeermiddelen in te kopen en maak
gebruik van acties via Peut De Vrije Pomp**

Laat geen marge liggen en verbeter je rendement

Scherpe prijzen

Gezamenlijk inkopen

PDVP Tankpas

Eigen merkformule



Meer informatie over
gezamenlijk inkopen of
lid worden van PDVP?
Scan de QR-code