

Move @N

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine



Jessica Sewradj

(HRM-directeur Ototo)

'Bij ons gaan traditie
en vernieuwing hand
in hand'

Opening laadplein

Hoog bezoek voor
Vissers Energy Group

Groei Truckwash 1 Group

'Onze mensen maken
het verschil'

Voorzitterswissel

Martin van Eijk volgt
Charlot van Tol op
als voorzitter
van Drive



De AdBlue unit die echt overal past!



**Ultieme tankervaring
Tegelijk tanken met diesel**

Duurzaam & Milieubewust!

VOORDELEN

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

SPECIFICATIES

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

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

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



Heerenveen
T. 0513-61 47 11

Bezoekadres
De Ynfeart 3
8440 GM Heerenveen

Rotterdam
T. 010-462 14 55

Bezoekadres
Leeuwenhoekweg 22J
2661 CZ Bergschenhoek

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

Postadres
Postbus 275
8440 AG Heerenveen

Afscheid nemen bestaat wel

Partir c'est mourir un peu. Met de vakantiemaanden voor de boeg durf ik er wel een Franse zin 'tegenaan te gooien'. Dan kunnen degenen die straks die kant op gaan alvast een beetje wennen. Bovendien sluit die uitspraak ook wel goed aan bij reizen. Want die bezigheid hangt immers van afscheid nemen aan elkaar. Want voor wie de betekenis niet kent, die Franse zin gaat over afscheid nemen. Volgens de Franse dichter Edmont Haraucourt is dat altijd ook een beetje sterven.

Behalve dat afscheid samenhangt met deze periode van het jaar, komt dit begrip ook een aantal keer voorbij in deze editie van Move On Magazine. Allereerst het afscheid van Charlot van Tol als voorzitter van Drive. Op de algemene ledenvergadering van 12 juni gaf zij, met instemming van leden, de voorzittershamer over aan Martin van Eijk. Charlot begon ruim een jaar geleden aan een nieuwe carrière als mediator. Die liet zich moeilijk combineren met haar taak als voorzitter en daarom besloot ze die functie neer te leggen.

Twee jaar geleden nam Charlot (samen met haar broer Willem-Bas) afscheid van de dagelijkse leiding van familiebedrijf Ototol. Die leiding is nu in handen van Marco Lammering en Jessica Sewradj. Die laatste vertelt in dit nummer onder meer hoe zij die invult, hoe dat haar bevalt en hoe zij de toekomst van de branche ziet.

Zo'n twintig pagina's eerder in het blad staat een verslag over de opening van een laadplein van Vissers Energy Group in Breda. Die werd verricht door toen nog minister Barry Madlener. Aan het eind van de productieperiode van dit magazine nam de PVV afscheid van het kabinet-Schoof en is Barry weer minister af. In Breda zei hij nog dat hij verwachtte dat de tijdelijke beleidsmaatregel eind dit jaar wordt vervangen door nieuw beleid voor de verzorgingsplaatsen langs de snelweg. Hoe dat nu verder gaat en wanneer de sector eindelijk afscheid kan nemen van die belemmerende maatregel, is nog maar afwachten.

Marco Borsato zong in de tijd dat hij nog onomstreden was dat afscheid nemen niet bestaat. Dat is natuurlijk onzin. Afscheid nemen bestaat wel degelijk, zoals je hierboven hebt kunnen lezen. Dat afscheid elke keer gepaard gaat met een beetje sterven, is wel heel zwaar aangezet. Maar Fransen houden wel van een beetje drama. Ik kies aan het einde van dit voorwoord voor een luchtiger toon en neem voor nu afscheid met een welgemeend bon vacance!

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



Uitgever

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

Adverteren

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

Abonneren

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

Hoofdredacteur

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

Traffic manager

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

Vormgeving

arjedefouw | grafisch ontwerp

Fotografie

Danny Cornelissen, Pierre Crom, Erik Stroosma en
André Weima

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

André Braakman, Paulien Geerlings-Teunissen, Ewout Klok,
Nolanda Klunder, 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



12

Family business met Garage Groenouwe

Dit familiebedrijf in Bathmen bestaat sinds '77. "Wij zijn niet bang aangelegd. Dat betekent dat we durven te investeren om voorop te blijven lopen", zegt Harmen Groenouwe onder meer.



18

Van de bakery: 'Een tankstation kan veel gezelliger zijn'

In Steenwijk opende Van Staveren in juli de vierde locatie van Jitha's Deli. "Wij bieden een gastvrije bestemming waar uiteenlopende doelgroepen kunnen genieten in een huiselijke sfeer."



24 Toen Madlener nog minister was...

In zijn rol van toen nog minister van IenW opende Barry Madlener, samen met Gerbert Vissers, het nieuwe laadplein van Esso Vissers Steenakker in Breda. Daar kwam heel veel pers op af.



48 Next generation met Jessica Sewradj

Met Marco Lammering nam Jessica Sewradj twee jaar geleden de dagelijkse leiding over van de tankstations van Ototo. Zij vertelt hoe dat ging, hoe het nu gaat en hoe het bedrijf zich voorbereidt op de toekomst.

7 ALV Drive, voorzitterswissel en Drive Connect over cao
Verslag over de hattrick in stadion Galgenwaard met de Drive Connect-bijeenkomst over de cao, de algemene ledenvergadering van Drive en de voorzitterswissel.

11 Column Charlot van Tol en Martin van Eijk

16 Drive Wassen met de snelgroeiende Truckwash 1 Group
'Steeds vaker worden er locaties aangeboden. Dat is voor ons het teken dat we het goed doen.'

27 Het Nieuwe Handboek Milieu & Veiligheid
Wet- en regelgeving voor energiestations in het kader van de Omgevingswet en Arbowetgeving.

32 RABLE maakt het onmogelijke mogelijk
Onderconstructies voor zonnepanelen voor daken met een laag draagvermogen.

34 De passie van Lex Peters (ANAC)
Een kijkje in de kelder van het hoofdkantoor van ANAC waar Lex Peters een bedrijfsmuseum annex clubhuis heeft ingericht.

39 Column secretariaat Drive over financiële fitheid medewerkers

40 Verslag Drive Connect-bijeenkomst over vastgoed
Informatieve en inspirerende middag over keuzes maken in een tijd van transitie.

43 Vraagje
We hebben besloten dicht te zijn op een feestdag. Waar hebben onze werknemers dan recht op?

45 Mediastatements

46 SPINpos iPad-kassasysteem van Extendas
OK en Loogman delen hun ervaringen met dat systeem.

51 Nieuwsflits
Over de oproep van de Nederlandsche Bank over de noodzaak van contant geld.

52 De drive van... Mattijs Jongeneel
Drive-bestuurslid en veelzijdig ondernemer Mattijs Jongeneel vertelt over zijn persoonlijke en zakelijke drijfveren.

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

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

Drive kiest nieuwe voorzitter en presenteert nieuwe strategie

Drive scoorde een hattrick in de Galgenwaard op 12 juni. Niet op het veld van het FC Utrecht-stadion, maar in een van de zalen. Daar hield de vereniging haar algemene ledenvergadering (ALV), vond de voorzitterswissel plaats en werd de derde Drive Connect-bijeenkomst van dit jaar gehouden. Tijdens de ALV presenteerde de vereniging onder meer haar nieuwe strategie.

Tekst en foto's: Erik Stroosma

Is er een overeenkomst tussen een voetbalstadion en een energiestation? Dat ondernemen ook topsport is, zou er één kunnen zijn. Maar er is een meer

directe gelijkenis. Drive-bestuurslid Joan Gunsch benoemde die in haar openingswoord: "Als je naar dit stadion kijkt, zie je dat het gebouw verschillende functies heeft. Hier gebeurt veel meer dan alleen het spelen van voetbalwedstrijden. Horeca, zaalverhuur, kantoren, winkels, sportschool, medische voorzieningen. Noem maar op. Dat combineren van meerdere functies op één plek, zie je bij onze locaties ook en breidt zich verder uit. Daar draait het allang niet meer om alleen het tanken van brandstof. Al dringt dat bij de buitenwacht vaak nog moeilijk door helaas."

Geen half werk

Op de ALV van vorig jaar – waarin BETA Drive werd – werd Joan, samen met Martin van Eijk en



Willemjan van Golstein Brouwers, benoemd tot nieuw bestuurslid. Tijdens die ledenvergadering nam Charlot van Tol de voorzittershamer over Ewout Klok. Het voorzitterschap bleek echter moeilijk te combineren met haar nieuwe carrière als mediator. Charlot houdt niet van half werk en hakte begin dit jaar de knoop door. Ze gaf aan dat ze op de ALV haar functie ging neerleggen en het bestuur schoof Martin van Eijk daarop naar voren als haar opvolger.

Nieuwe voorzitter

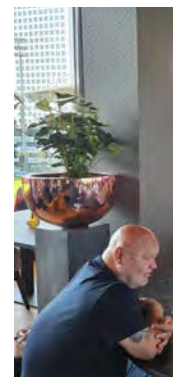
De benoeming van Martin werd unaniem door de leden bekrachtigd. De nieuwe voorzitter is geboren tussen de bezinepompen, werkte onder meer voor het Drive-secretariaat, Lekkerland en ENVIEM en is

inmiddels zelfstandig ondernemer in de energiestation-branch. Met het project waar hij en zijn vrouw mee bezig zijn, het ombouwen van BP Express Waarder in een mobiliteitshub, richt hij zich volop op de toekomst. Als voorzitter trekt hij die lijn door, door zich voor 100% in te zetten voor de toekomst van de branche. Dat doet hij niet alleen uiteraard, maar samen met het bestuur, de leden en ander stakeholders. Voordat hij daar, samen met senior adviseur André Braakman van het Drive-secretariaat, een presentatie over hield, bedankte hij Charlot hartelijk voor haar jarenlange inzet voor de vereniging en branche. "Ik ga je missen", zei hij tegen haar, "als persoon en als professional en wens je heel veel succes in je nieuwe loopbaan."

De benoeming van Martin werd unaniem door de leden bekrachtigd

Kernwaarden en missie

Op de ALV werden de bestuursleden Michel Iesberts en Mattijs Jongeneel herkozen. Zij gaan er samen met Martin, Joan en Willemjan voor zorgen dat Drive meer naar buiten gaat treden. "We waren misschien wat te zakelijk geworden, wat te voorzichtig", zei Martin. "Daardoor werden we





'Drive staat voor de toekomst van energie en mobiliteit'



minder zichtbaar en dat willen we veranderen." Hij vertelde, samen met Charlot, wat het bestuur het afgelopen jaar gedaan heeft. "Allereerst hebben we drie kernwaarden geformuleerd: innoveren, vertrouwen en verbinden. Die begrippen staan centraal bij alles wat wij doen. Als vereniging richten wij ons op drie hoofdonderwerpen: De Retail, Infrastructuur en Vol Energie. Daaronder vallen onder meer retailontwikkeling, milieu en veiligheid, de verzorgingsplaatsen en het gezamenlijk vormgeven van de

energietransitie. Daartoe hebben we de volgende missie geformuleerd: 'Door krachten te bundelen en kennis en ervaring te delen met ondernemers van energiestations, realiseren wij oplossingen die ons een stevige en toekomstbestendige positie geven in een veranderde energie- en retailmarkt.'

Essentieel en rendabel

Bij een nieuwe missie hoort ook een nieuwe visie en die luidt: 'Het sterke retailnetwerk van Drive(leden) bouwt aan een toekomst waarin energie- en retailstations meer zijn dan alleen laad- of tanklocaties. Het blijven plekken voor gemak ontmoeting en dienstverlening. Door samenwerking zorgen we dat deze ondernemingen ook in de toekomst essentieel en rendabel blijven.'

Uit die missie en visie komt een ambitie naar voren en een omschrijving van de maatschappelijke en economische functie van de branche. De ambitie van Drive is de organisatie zijn met de beste infrastructuur voor de energietransitie, het leveren van een belangrijke bijdrage aan die transitie, als mkb'ers meer zichtbaar en hoorbaar te zijn, aan tafel komen bij lokale, provinciale en landelijke overheden en een plan van aanpak opstellen voor de leden en overheid over het omgaan met alle veranderingen.

Strategische doelstellingen

Vervolgens presenteerden Martin en Charlot aan de hand van de nieuwe merkpositionering ('Van tankstation naar energiestation') de strategische doelstellingen. Martin: "Drive Nederland staat voor de toekomst van energie en mobiliteit. Niet alleen tankstations maken deel uit van die herpositionering, maar ook DC-laadpleinen en -snellaadfaciliteiten, waterstofvulstations, horeca, carwashes, enzovoorts. Daarnaast staat Drive voor duurzaam en innovatief. Dat betekent dat wij ons verbinden aan thema's als innovatie, duurzaamheid en groene energie. Die maatschappelijke betrokkenheid komt ook terug in hoe wij met mensen en medewerkers omgaan. En als laatste stellen wij als doel dat energie voor mobiliteit toegankelijk moet blijven. Die doelstellingen hebben wij verpakt in vier statements waarmee wij actief de boer op willen richting overheden, de media, leveranciers en klanten." Die statements kun je teruglezen in het kader op deze pagina's.



Een rondleiding door stadion Galgenwaard maakte ook deel uit van het programma.



Update Drive-activiteiten

De voorzitterswissel vormde de hoofdmoot van de ALV. Daarnaast werden de begroting voor 2025 en het financiële beleid goedgekeurd door de leden en benoemden zij Willem-Bas van Tol opnieuw als lid van de financiële commissie. Na het presenteren van de strategie hield André een verhaal over de trends en ontwikkelingen in de branche. Vervolgens presenteerde Pauline Forma de feiten en cijfers van Drive Opleidingen. Daarbij viel onder meer de stijgende populariteit van klassikale trainingen op. Ook nam het aantal actieve gebruikers van het Power Up!-platform dit jaar toe met ruim 4%. Daarna gaf accountmanager Angela de Boer een update van de web-activiteiten van Drive en maakte ze bekend dat de Move On-website over is naar de nieuwe Drive-vormgeving. Juridisch adviseur Lisanne Henneveld kon eveneens iets nieuws onthullen: het Handboek Milieu & Veiligheid. Meer over dat onderwerp lees je in het artikel op pagina 27 t/m 29.

Hol van de leeuw

De 'hatrick' in Utrecht begon 's ochtends al met de derde Drive Connect-bijeenkomst van dit jaar. Ditmaal stond de cao centraal. De bezoekers kregen daarbij twee sessies voorgeschoteld. Michel Iesberts en Steven Stroet maken beiden deel uit van het onderhandelingssteam van Drive en vertelden hoe dat in de praktijk gaat, die cao-onderhandelingen, en hoe het proces eruitziet. Tim Schoenmakers van het Drive-secretariaat is een

Vier Drive statements

- **Laden zonder visie is vragen om netcongestie**
(Drive pleit voor slimme laadinfrastructuur met lokale energieopslag bij energiestations zodat ook tijdens de spits geladen kan worden)
- **Binnenstedelijke tankstations zijn een deel van de oplossing, niet het probleem**
- **Accijnsbeleid moet sturen op gedrag, niet op grensverkeer**
- **Tabaksverkoop via energiestations verbieden is symboolpolitiek**

Met die statements wil Drive van zich laten horen bij landelijke, provinciale en lokale overheden, in de pers en media en naar leveranciers en klanten.

Om de boodschap (nog) krachtiger onder het voetlicht te brengen, wil Drive met andere belangenverenigingen een koepelorganisatie opzetten en allianties aangaan met toeleveranciers, de Waterstofcoalitie en het Platform Hernieuwbare Brandstoffen.

Samenwerking met jonge ondernemers, duurzame influencers en mobiliteitsdeskundigen moet ervoor zorgen dat het verhaal van Drive overal gehoord wordt.

veteraan als het om de cao gaat. Hij legde samen met FNV-onderhandelaar Murat Sekercan een aantal prikkelende stellingen (o.a. 'Vakbonden zijn niet meer van deze tijd') aan de leden voor. Daarbij hield Murat zich in het 'hol van de leeuw', ondanks pittige vragen, goed staande.

Cybersecurity en generaties

Aansluitend op de ledenvergadering waren er nog presentaties van 'ethische hacker' Wouter van Dongen en trainer/schrijver Kim Jansen. Wouter had het in het kader van NIS2 over het belang van cybersecurity en Kim maakte in de zaal veel los met haar luchtige en informatieve sessie over generaties op de werkvloer.

De volgende Drive Connect-bijeenkomst vindt plaats op woensdag 10 september en gaat over opleidingen. 

Voorzitterswissel:

Met een warm hart en frisse energie

Na één jaar het stokje doorgeven?

Ja, dat gaat sneller dan je denkt.

Vorig jaar vertelde ik nog vol trots

hoe ik in de voetsporen van mijn

vader trad als voorzitter van Drive.

En nu een jaar later neem ik alweer afscheid.

Maar wat een jaar is het geweest! We brachten Drive op de radar van de politiek, organiseerden verschillende drukbezochte evenementen gericht op de onderneming en we ontdekten als bestuur waar we nu écht voor willen staan en schreven daarvoor een toekomstvisie die ons richting geeft voor de komende jaren.

Tegelijkertijd kwam bij mij het besef dat het tijd is voor iets anders. Ik volg mijn hart en kies ervoor om me volledig te focussen op Mediation. Mijn rol als voorzitter was kort, maar super leerzaam en ik kijk met trots en een goed gevoel hierop terug. Op 12 juni tijdens de ALV heb ik daarom vol vertrouwen het stokje overgedragen aan Martin.

Ja en ik pak dat stokje met plezier op Charlot! Al sinds juni 2024 ben ik onderdeel van het bestuur van Drive. En wat mij meteen opviel was de enorme energie en wil om met elkaar iets te bereiken! Wat een "Drive" om samen dingen aan te pakken en verder te bouwen, aan een organisatie die ook in het verleden zijn sporen al verdiend heeft. Want samen met Charlot en de andere bestuursleden heb ik niet alleen kort teruggekeken op het verleden, maar vooral ook vooruit. Dankzij mijn inmiddels al lange ervaring in de branche en het secretariaat had ik de nodige voorkennis, en dat helpt enorm om te kunnen versnellen.

Na zeven jaar bestuurswerk en een jaar als voorzitter laat Charlot iets moois achter, want wat hebben we in een jaar tijd veel gedaan en bereikt. De transitie van BETA naar Drive werd eerder al in gang gezet door Ewout en is het afgelopen jaar onder leiding van Charlot verder vormgegeven. Ze wist oud en nieuw met elkaar te verbinden door ervaren en nieuwe bestuursleden samen te brengen. Daarmee laat zij een stevige basis achter waar wij nu op kunnen voortbouwen.

Aan ons nu de taak om de ingezette koers door te trekken en verder uit te dragen. Zoals Charlot al eerder zei: we hebben samen een toekomstvisie op papier gezet. Deze hebben we op de algemene ledenvergadering van 12 juni verder toegelicht. En daar gaan we mee verder. Uiteraard houden we jullie van via de bekende kanalen op de hoogte van de vorderingen.

Ik ben vereerd dat ik voorzitter mag zijn van deze energieke en vooruitstrevende club. En ik ga mijn uiterste best doen om hier, net als mijn voorgangers, een succes van te maken.

Charlot & Martin



Zo zag Garage Groenouwe in Bathmen er in de beginjaren uit.

Ondernemersavontuur groeit uit tot florerend autobedrijf

Tekst: Norma Riemersma Foto's: André Weima

In 2027 bestaat Garage Groenouwe 50 jaar en het familiebedrijf in Bathmen, gemeente Deventer, maakt daar ongetwijfeld weer een feest van. "Het veertigjarig bestaan hebben we ook groots gevierd, met verschillende open dagen en een jubileumkrant", vertelt eigenaar Harmen Groenouwe. Het ondernemersavontuur dat in 1977 begon met een klein tankstation en een garage van honderd vierkante meter groeide de afgelopen decennia uit tot een florerend bedrijf.

Harry en Willy Groenouwe durfden het in 1977 aan om een tankstation met kleine garage over te nemen. Hun zoon Harmen heeft het roer inmiddels overgenomen en laat foto's zien van die eerste jaren. De landelijke ligging aan de rand van het dorp is hetzelfde gebleven, maar het huidige bedrijf is verder nauwelijks te herkennen op een foto die dat eerste jaar gemaakt werd. Al snel werd de garage

uitgebreid en binnen een jaar nam het ondernemerspaar de eerste medewerker aan. In de jaren erna is het bedrijf gestaag gegroeid.

Ontwikkelingen volgen

Harmen: "Dat is geen doel op zich, maar we sluiten altijd aan bij ontwikkelingen in de markt, zodat we onze klanten kwaliteit en service kunnen bieden.



In combinatie met een goed team, dat bestaat uit gedreven vakmensen uit de omgeving, levert dat ons de gunfactor op. We vinden het belangrijk om te blijven investeren in onze moderne garage voor reparatie en onderhoud, voorzien van de nieuwste technieken. Zo kunnen we met de originele apparatuur van Volkswagen zelf software-updates uitvoeren en sleutels inleren (programmeren, red.). Maar we hebben ook geïnvesteerd in een ADAS-kalibratiesysteem voor het kalibreren van rijhulpsystemen. Dat is nu bij een aantal reparaties nodig, maar in de toekomst zal dat steeds vaker voorkomen. We willen daar op voorbereid zijn en onze klanten nu al die service kunnen bieden."

Tussen de auto's

Harmen groeide letterlijk op tussen de auto's. Hij werd in 1982 geboren in het huis dat bij het bedrijf hoorde. "Mijn ouders verkochten toen ook al occasions en ons huis stond in het midden van het verkoopterrein. De auto's stonden dus rond het huis. Ik herinner me dat er wel eens op het raam geklopt als we bijvoorbeeld zaten te eten. Dan hadden mensen een occasion gezien waar ze belangstelling voor hadden."



Familiebedrijf

Harmen werkte als tiener in het bedrijf van zijn ouders, volgde een opleiding autotechniek en daarna verkoopmanagement. Een uitstekende voorbereiding op een toekomst als eigenaar van een autobedrijf, maar hij koos er bewust voor om eerst werkervaring op te doen bij andere bedrijven. "Na een jaar of vijf zei mijn vader: 'Nou, wat



denk je ervan?'. In 2008 ben ik als verkoper bij Garage Groenouwe gaan werken." In 2017 werd hij eigenaar en inmiddels hebben Harry en Willy hun bedrijf volledig overgedragen aan hun zoon. Willy deed altijd de administratie en die taak is overgenomen door Harmens vrouw Judith. "Mijn vader is hier nog elke dag voor hand- en spandiensten en hij houdt zich momenteel bezig met de verbouwing van de werkplaats. Dat is een tijdrovende klus, maar hij vindt het leuk en ik kan me daardoor volledig blijven richten op de in- en verkoop van occasions en het dagelijkse reilen en zeilen van het bedrijf."

Voldoende ruimte

Garage Groenouwe bestaat uit een Avia tankstation, een showroom en buitenterrein met zo'n honderd jonge occasions, een moderne werkplaats met schadeherstelafdeling, camperverhuur, -reparatie en -onderhoud, trouwautoverhuur en een bandenhotel. Bij een eerste bezoek lijken al die activiteiten niet op het terrein te passen, maar de kavel blijkt lang en heeft een oppervlakte van maar liefst 7000 vierkante meter. De gebouwen nemen zo'n 2000 vierkante meter in beslag. Er is dus voldoende ruimte voor al die bezigheden.

Elkaar elke dag zien

Sterker nog: er staan ook twee woonhuizen op het terrein. Harry en Willy wonen naast het bedrijf, Harmen en Judith erachter. "Dat is het bijzondere van een familiebedrijf, je ziet elkaar elke dag. Wij hebben gelukkig altijd prettig samengewerkt, maar het is wel een bijzondere situatie." Het bedrijf is altijd op dezelfde locatie aan de Gorsselseweg gebleven, maar moest na een brand in 1997 wel bijna helemaal opnieuw opgebouwd worden. Bij de brand

raakte een collega gewond, maar hij herstelde volledig en het bedrijf is volgens de familie Groenouwe sterker uit die moeilijke periode gekomen.

Trouw en compleet team

Het team van Garage Groenouwe bestaat tegenwoordig uit veertien mensen, inclusief Harmen en Judith. De meeste medewerkers werken er al lang. Binnenkort gaat een collega die al decennia bij het familiebedrijf werkzaam is met pensioen, maar er is al een jonge collega aangenomen zodat de bezetting gelijk blijft. "Het lukt ons nog steeds om



jonge mensen te vinden en we zijn ook een erkend leerbedrijf. We vinden het belangrijk om medewerkers veel vrijheid te geven, zodat iedereen kan doen waar hij goed in is. Het bedrijf moet wat ons betreft een omvang behouden waarbij we zelf elke dag het licht aan en uit kunnen doen, we willen volledig betrokken zijn bij alle aspecten van het bedrijf. Verder houden we van gezelligheid, dus er worden regelmatig feestjes gevierd en het volgende jubileum zullen we ook zeker niet onopgemerkt voorbij laten gaan."

Onderscheidend

Harmen heeft duidelijke ideeën over het onderscheidend vermogen van het bedrijf dat zijn ouders bijna een halve eeuw geleden oprichtten en waar hij zelf ook al vele jaren een bijdrage aan levert. "We zijn niet bang aangelegd. Dat betekent dat we durven te investeren om voorop te blijven lopen. Het is bovendien een gezond bedrijf, waardoor dat ook mogelijk is. En we kennen de markt, zodat we kunnen aansluiten bij de wensen van klanten. Zo hebben we laatst zeventien Ford Kuga's ingekocht. Binnen vier maanden waren er al vijftien verkocht."



Camperverhuur

Een mooi voorbeeld is ook de camperverhuur, waarmee Garage Groenouwe in 1993 één van de eerste was. "We verhuren zeven verschillende modellen, geschikt voor twee tot vijf personen en nooit ouder dan vijf jaar. Het zijn dus altijd moderne en schone campers. Eigenaren van campers kunnen bij ons terecht voor onderhoud en reparatie. We hebben bruggen waar voertuigen met een hoogte tot drie meter op kunnen staan en binnenkort start de verbouwing van de werkplaats om een nieuwe brug te plaatsen. De wasbox, die we gebruiken om occasions, leenauto's en campers te wassen, moet daarvoor verplaatst worden. We bouwen een nieuwe, externe wasbox van tien bij zes meter achter de werkplaats."

Smaakvolle presentatie

Garage Groenouwe is gespecialiseerd in de verkoop van occasions die over het algemeen maximaal twee jaar oud zijn en er is een duidelijke voorkeur voor Volkswagen, Audi, BMW, Opel, Volvo en Ford. Een smaakvolle presentatie op internet is daarbij onmisbaar en Harmen zorgt daar persoonlijk voor. Van elke auto maakt hij zelf foto's. "Die moeten van goede kwaliteit zijn en alle

details van een auto laten zien zodat een potentiële klant goed geïnformeerd is. Ik maak gemiddeld zo'n vijftig foto's om een goed beeld te geven van de auto. Door zorg te besteden aan de presentatie, laat je zien dat klanten diezelfde zorg en aandacht ook op andere terreinen van ons mogen verwachten."

Merkonafhankelijk

Hoewel de verkoop zich dus richt op een aantal merken, is Garage Groenouwe een merkonafhankelijk autobedrijf, dat auto's van alle merken repareert en onderhoudt. Het bedrijf neemt deel aan de Nationale Auto Pas en is aangesloten bij AutoVakmeester, een soft-franchiseformule van BOVAG-garagebedrijven die betaalbare A-kwaliteit leveren en service verlenen.

Tankstation

Daar past ook een tankstation bij met brandstof van een kwaliteitsmerk. Toen Harry en Willy het bedrijf in 1977 overnamen, was het een BP tankstation, wat het jarenlang bleef totdat BP zich meer ging richten op grotere klanten. Hetzelfde gebeurde met Total, waar Garage Groenouwe zijn keuze daarna op liet vallen. Inmiddels wordt al jaren naar volle tevredenheid samengewerkt met Avia Weghorst. "Klanten verwachten kwaliteit van ons en we zijn dan ook blij met een gemiddelde klantenbeoordeling op internet van 9,8. Hetzelfde geldt voor de 100 procent schouwingsscore die we kregen van BOVAG. Elk jaar zijn er maar een paar bedrijven die deze score behalen. Zulke resultaten motiveren ons om stappen te blijven zetten die aansluiten bij ontwikkelingen in de markt. Met een trouw team van enthousiaste vakmensen, persoonlijke aandacht voor klanten, producten en diensten kunnen we onze klanten nog jaren de kwaliteit bieden die ze van ons gewend zijn." 🔄





'Iedereen begint met zijn laarzen aan in de wasstraat'

Tekst: Birgitta van der Linden Foto's: Truckwash 1 Group

Wat startte als een bijbaan op zaterdag groeide uit tot een landelijke onderneming met – tot nu toe – dertien vestigingen. Onder leiding van Johannes Snoek ontwikkelde Truckwash 1 Group zich razendsnel tot een speler van formaat. Niet dankzij een strak uitgetekende strategie, maar door één simpele keuze: altijd blijven investeren in mensen. “Iedere medewerker begint bij ons met de laarzen aan in de wasstraat.”

Johannes Snoek (32) blikt terug op de start van zijn ondernemersreis. “Ik had nooit de ambitie om een truckwash te beginnen, maar ik wist wel dat ik ooit iets voor mezelf wilde. Mijn ex-werkgever, Klaus Broersma, wist dat en uiteindelijk heb ik met

zijn hulp als investeerder de kans gekregen om een bestaande locatie in Roosendaal over te nemen.” Dat werd de eerste vestiging van wat nu Truckwash 1 Group is.



Johannes Snoek

'Steeds vaker worden er locaties aangeboden. Dat is voor ons het teken dat we het goed doen.'

De sleutel tot succes: mensen

De jaren erna volgde de ene uitbreiding na de andere. "Eerst organisch, maar uiteindelijk met meer structuur," vertelt Johannes. "We zijn op een gegeven moment gefuseerd met de formule van Klaus. Zo konden we doorbouwen met meer slagkracht en een breder netwerk." Op de vraag waar het succes van Truckwash 1 Group vandaan komt, is Johannes helder: "Iedereen kan een wasstraat bouwen. Het verschil zit in de mensen. In hoe zij klanten ontvangen, hoe hard ze werken en hoe ze uitstralen dat ze trots zijn op wat ze doen. Er is geen geheime marketingformule of ingewikkeld groeimodel. De focus ligt altijd op de huidige locaties: zorg dat die draaien en de rest volgt." Inmiddels dient de groei zich als vanzelf aan. "Steeds vaker worden er locaties aangeboden. Dat is voor ons het teken dat we het goed doen."

De kracht van locatie

Truckwash 1 Group kiest zijn vestigingen zorgvuldig. "We zitten alleen op A-locaties. In transport is tijd letterlijk geld, dus we willen dicht bij logistieke routes zitten. Een vestiging die moeilijk te bereiken is, valt voor ons af." Op sommige locaties wordt die functionele aanpak gecombineerd met extra voorzieningen, zoals een chauffeursrestaurant. "In Eindhoven zijn we dat gestart na een overname. Eerlijk gezegd dachten we: waarom niet? Het restaurant was er al, onze doelgroep ook, en zij houden – net als wij – van lekker eten. Maar, de horeca blijkt een vak apart. Het was uitdagend om het rendabel te krijgen. Horeca kent lage marges en hoge personeelskosten. Maar als je een goed team hebt en werkt vanuit een eigen visie, kun je echt iets neerzetten dat waarde toevoegt."

ties. In transport is tijd letterlijk geld, dus we willen dicht bij logistieke routes zitten. Een vestiging die moeilijk te bereiken is, valt voor ons af." Op sommige locaties wordt die functionele aanpak gecombineerd met extra voorzieningen, zoals een chauffeursrestaurant. "In Eindhoven zijn we dat gestart na een overname. Eerlijk gezegd dachten we: waarom niet? Het restaurant was er al, onze doelgroep ook, en zij houden – net als wij – van lekker eten. Maar, de horeca blijkt een vak apart. Het was uitdagend om het rendabel te krijgen. Horeca kent lage marges en hoge personeelskosten. Maar als je een goed team hebt en werkt vanuit een eigen visie, kun je echt iets neerzetten dat waarde toevoegt."

Van wassen naar ontwikkelen

Naast de wasstraten ontwikkelde Johannes samen met zijn collega, nu compagnon, die vanaf dag één bij het complete avontuur betrokken is, ook een eigen productlijn voor reinigen, poetsen, luchtverfrissers en alles wat je nodig



hebt om je wagen zelf in topconditie te houden. "Op onze vestigingen verkochten we eerst producten van andere merken. Maar we stonden daar niet altijd achter. Soms klopte de kwaliteit niet of paste het gewoon niet bij onze doelgroep." Daarom besloten Johannes en Jesse Broeren samen een lijn op te zetten, afgestemd op de praktijk en van goede kwaliteit. "Inmiddels liggen die producten op al onze locaties, maar ze zijn ook verkrijgbaar bij andere Truckwashes en wasstraten. Daarnaast zijn ze te koop via de webshop en social media, waar we erg actief zijn. Verder biedt Truckssupply nu ook interieurreiniging en exterieurdiensten voor vrachtwagens aan, zoals polijsten of showroom klaar maken, bij ons op locatie en mobiel. Die vraag kwam, dus zijn we het gaan doen. Met Truckwash 1 Group hebben we nog een aparte webshop/bedrijf opgericht: truckshop.nl. Daar verkopen we alles wat chauffeurs nodig

"Op truckshop.nl verkopen we alles wat chauffeurs nodig hebben: van schoonmaakmiddelen tot verlichting en werkkleding."





hebben: van schoonmaakmiddelen tot verlichting en werkkleding. Het online spel is weer heel iets anders dan de wasstraat, maar we pakken het met beide handen en zeer gemotiveerde mensen op om ook hier een succes van te maken!"

De rol van technologie

Op technologisch vlak blijft het bedrijf niet achter. "Ik ben zelf al langer bezig met AI en automatisering. Maar eerlijk is eerlijk: ik heb daar niet altijd de tijd voor. Daarom werken we nu samen met een externe partij om in kaart te brengen waar we het meeste kunnen winnen." De eerste stap? Automatiseren van terugkerende vragen via een chatbot. "We krijgen veel

herhalende vragen van klanten én medewerkers. Met een slimme chatbot kun je die 24/7 beantwoorden. Dat bespaart tijd en voorkomt fouten." Toch blijft persoonlijk contact belangrijk. "Al is er om te ondersteunen, niet om te vervangen. Wekelijks spreken we elkaar face-to-face. Die verbinding is onmisbaar."

Iedereen begint in de wasstraat

Een opvallend principe bij Truckwash 1 Group: iedereen, van manager tot administratief medewerker, begint in de wasstraat. "Het maakt niet uit wat voor diploma je hebt. Je trekt je laarzen aan en je gaat gewoon meedraaien. Je kunt niet

goed leidinggeven als je niet weet hoe het werk in de praktijk gaat." Niet iedereen is daar klaar voor. "We hebben sollicitanten gehad met indrukwekkende cv's, maar na één dag in de wasstraat haakten ze af. Dan weet je dat het niet past."

Doorgroeien van medewerker naar mede-eigenaar

Binnen het bedrijf zijn de doorgroeimogelijkheden groot. "We hebben jongens die zonder opleiding zijn begonnen en die nu in het MT zitten. Dat is geen uitzondering. Het draait om mentaliteit en verantwoordelijkheid nemen. Ze hebben het DNA dat bij ons past. Dat DNA gaat over inzet, betrouwbaarheid en loyaliteit. Ik weet dat ik de jongens om drie uur 's nachts kan bellen en ze staan er. Die betrokkenheid is goud waard." Begeleiding gebeurt vooral op basis van vertrouwen en directe feedback. "Ik werk

'Al is er om te ondersteunen,
niet om te vervangen.'



niet met standaard trainingsprogramma's. Wat ik wel doe: spiegels voorhouden. Waar wil je naartoe? Wat doe je al goed? Waar laat je nog kansen liggen? Zo ontstaat groei van binnenuit."

Ambities en fundering

Wat zijn de plannen voor de komende vijf jaar? "We blijven bouwen aan de fundering. Als er mooie locaties voorbij komen, dan staan we daar zeker voor open. Maar het moet kloppen. Je kunt beter tien sterke locaties hebben dan twintig halve." Internationale uitbreiding

'Het meest trots ben ik op het feit dat we iets opgebouwd hebben waarin mensen zich kunnen ontwikkelen, kunnen groeien en zich gezien voelen'

ligt ook op tafel. "We hebben gesprekken gevoerd, ook buiten de directe buurlanden. Nog niets is concreet, maar we sluiten het zeker niet uit. De interesse is er, ook vanuit grote partijen."

Trots op de mensen

Waar Johannes het meest trots op is? Niet op het aantal vestigingen, niet

op de omzet. "Op de jongens. Op de mensen die hier als medewerker zijn begonnen en nu aandeelhouder zijn of leidinggevende functies hebben. Op het feit dat we iets hebben opgebouwd waarin mensen zich kunnen ontwikkelen, kunnen groeien en zich gezien voelen. Dat is de kern van Truckwash 1 Group." 



'Ik weet dat ik de jongens om drie uur 's nachts kan bellen en ze staan er. Die betrokkenheid is goud waard.'

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



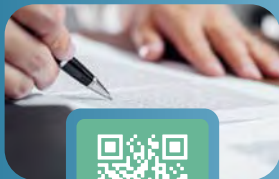
Waardebepaling station

Wij bepalen jouw
stationswaarde door de
analyse van diverse factoren



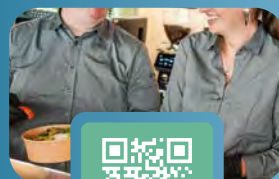
Planschade- procedure

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



Jeroen van der Meijs en Jitha van Staveren.

'Een tankstation kan veel gezelliger zijn'

Voor veel bezoekers is een pompstation de plek waar je tankt en snel iets te eten haalt voor onderweg. Een gemiste kans, vindt Jitha van Staveren: "Een tankstation kan ook een plek zijn om aangenaam te verblijven met vrienden of familie." Bij drie tankstations van Van Staveren vind je daarom Jitha's Deli. "Wij bieden horeca met kwaliteitskoffie, vers bereide producten en een huiselijke sfeer."

Tekst: Nolanda Klunder

Foto's: André Weima en Van Staveren

Op 9 juli opent in Steenwijk de vierde locatie van Jitha's Deli: sfeervolle horeca die de afgelopen jaren zijn plek kreeg bij de tankstations van Van Staveren in Emmeloord (2021), Almere (april 2024) en Dron-ten (afgelopen december). "Met deze deli willen wij de verwachtingen overtreffen die mensen hebben

van een eetgelegenheid bij een tankstation", vertelt algemeen directeur Jitha van Staveren. Het concept werd samen met projectleider en foodspecialist Jeroen van der Meijs verder ontwikkeld.

Huiselijke sfeer

"Jitha's Deli is een gastvrije bestemming waar uiteenlopende doelgroepen kunnen genieten in een huiselijke sfeer", vertelt Jeroen. "Bij binnenkomst



word je hartelijk ontvangen door de gastheer of gastvrouw. Zodra je binnenstapt, moet je het gevoel krijgen dat het fijn is om hier wat langer te verblijven. Wij willen dat ons tankstation niet een plek is waar je alleen noodzakelijk komt, we willen een bestemmingslocatie zijn, een omgeving waar je even rust kan vinden." Jitha vult aan: "Ons uitgangspunt daarbij is dat we er zijn voor de automobilist die komt tanken én voor de lokale bewoners en ondernemers. Je wil bij Jitha's Deli komen omdat je er prettig kunt zitten, lekkere koffie kunt drinken en goed kunt eten. Je kunt hier samenkomen voor een zakelijke of een persoonlijke afspraak of iets afhalen. En in Emmeloord gaan we nog een stapje verder: daar kan je onze producten online bestellen en laten thuisbezorgen." De producten worden daar thuisbezorgd met elektrische auto's, zegt Jitha: "We vinden verduurzaming belangrijk. Daarom letten we op de duurzaamheidsprogramma's van onze



leveranciers en verduurzamen we onze locaties met de inzet van zonnepanelen, warmtepomp en vloerverwarming."

Barista

Jeroen vertelt enthousiast: "Met deze deli geven we mensen een versbeleving, een moment om even te genieten. Dat doen we bijvoorbeeld met verse croissantjes, salades die vers voor je bereid worden, lekkere broodjes met een Italiaanse touch en pinsa's. De bodems van de pinsa's –een kruising tussen een pizza en een focaccia – worden voor ons in Rome gemaakt. Natuurlijk verkopen we ook snacks, maar dan wél snacks die gebakken worden door een bakker in de regio." Het concept slaat aan, ziet Jitha: "We zien dat mensen hier komen voor een zakelijke lunch, maar ook voor de gezelligheid. Vooral in de weekenden komen hier ook families of vriendengroepen." Jeroen: "Je kopje koffie hier wordt gezet door een barista. We schenken de koffie van koffiebranderij Blanche Dael uit Maastricht. Die kwaliteit, daar gaan we voor." "Maar we blijven wel toegankelijk", benadrukt Jitha. "Het was in eerste instantie best een zoektocht om de balans te vinden tussen wat bijvoorbeeld vrachtwagenchauffeurs prettig vinden en wat de lokale bewoner wil. En als je nu onze deli ziet, kan je vaststellen dat we daar goed in zijn geslaagd."

Maatschappelijke rol

Jitha werkt al vijftien jaar bij familiebedrijf Van Sta-veren, waarvan de laatste acht jaar als algemeen directeur. "Het was altijd al mijn visie dat een tankstation gezelliger kan zijn dan alleen de plek waar mensen onderweg een energiedrankje kopen." Dat heeft ook met de marktontwikkelingen te maken,



legt ze uit: "Elektrisch rijden is snel in opkomst. Zelf rijd ik inmiddels ook elektrisch. Dat opende mijn ogen: als je belangrijkste taak is om brandstof te verkopen, dan beperk je jezelf. Ons netwerk is gevestigd aan de randen van dorpen en steden; dat maakt het voor ons mogelijk om lokaal een maatschappelijke rol te vervullen. Mensen kunnen bij ons de croissantjes voor het zondagse ontbijt halen, zoals ze dat bij een lokale bakker zouden doen."

Succesfactor

De reacties op de deli's zijn heel positief, vertelt Jeroen. "De horeca in onze sector gaat uit van even snel iets eten of kauwgum of een drankje voor onderweg kopen. Maar wij willen mensen een beleving bieden, een plek om aangenaam te verblijven en te genieten. Het was een mooie uitdaging om die twee totaal andere werelden samen te laten gaan." Jitha: "De grootste succesfactor voor onze deli is ons team. Het spreekt mensen in de omgeving aan

om hier te werken. Waar je anders in deze branche vaak alleen achter de balie staat, werk je hier in een team. Onze medewerkers doen dit werk met inzet en plezier, ze zijn er echt voor de gasten. In combinatie met de juiste producten en de ontspannen sfeer is het eindresultaat precies wat we voor ogen hadden. We maken plannen om nog drie tankstations duurzaam te verbouwen en uit te breiden met een Jitha's Deli. Het is mooi om bezoekers deze toegevoegde waarde te kunnen leveren." 



Ministeriële goedkeuring voor Vissers

Tekst en foto's: Erik Stroosma

De opening van een laadplein is altijd een mooi moment voor een onderneming, maar niet iets waar media massaal voor uitlopen. Tenzij je voor die opening een minister weet te strikken. Vissers Energy Group kreeg dat voor elkaar. Op 24 april mocht dat bedrijf toenmalig minister Barry Madlener verwelkomen bij Esso Vissers Steenakker in Breda en héél véél pers.

Vanwege de aanwezigheid van minister Madlener was er veel pers afgekomen op de opening van het laadplein.





Vissers Energy Group wist de minister van Infrastructuur en Waterstaat, Barry Madlener, te strikken voor de opening van het laadplein bij Esso Vissers Steenakker in Breda-West. Rechts CEO Gerbert Vissers.



"Ik loop al een tijd je mee, maar dit heb ik zo nooit eerder meegemaakt", zegt een blij verraste Gerbert Vissers. De CEO van de Group doelt daarmee op de massale media-aandacht voor de opening van die middag. Behalve veel vakpers, zoals Move On Magazine, zijn daar onder anderen ook De Telegraaf en een lokale cameraploeg op afgekomen. Mocht er een tegeltje met een spreuk in het kantoor van Vissers hangen, dan staat daar ongetwijfeld 'Wie niet waagt, wie niet wint' op. De woorden 'durf' en 'lef' vallen regelmatig tijdens de opening en zijn onder meer te horen uit de mond van Madlener. In zijn speech spreekt de minister van Infrastructuur en Waterstaat zijn waardering uit over het feit dat Vissers Energy Group het aandurft om te investeren in laadvoorzieningen (bij inmiddels 28 energiestations) en alternatieve brandstoffen (waaronder HVO en waterstof).

Wie niet waagt...

De woorden op dat 'tegeltje' liggen ook ten grondslag aan de aanwezigheid deze middag van Barry Madlener in Breda-West. Vissers nam zelf het initiatief om de minister uit te nodigen en die hapte zowaar toe. Hoewel de familie Vissers al meer dan 100 jaar in de brandstoffen zit, lukt het hen dus nog altijd om een 'grote vis' te vangen. Het beroep dat

de voorouder uitoefende die de familienaam koos, zit blijkbaar nog altijd in de genen van het familiebedrijf.

"De minister vindt het erg belangrijk dat automobilisten en vrachtwagenchauffeurs makkelijk en overal kunnen laden", verklaart een woordvoerder van Vissers Energy Group de komst van Madlener. "Ons nieuwe laadplein ziet hij daarbij als een belangrijke stap om dat te realiseren. Hij ondersteunt initiatieven als deze en wilde daarom graag aanwezig zijn om onze laadfaciliteit feestelijk te openen."

**'Ik loop al een tijd je mee,
maar dit heb ik zo nooit
eerder meegemaakt'**

Zes snelladers

Het laadplein bij Esso Vissers Steenakker ligt niet ver van de A16 en bestaat uit zes snelladers die elk een vermogen hebben van 400 kW. Vier van die 'fastchargers' zijn bestemd voor personenauto's en bestelbussen en twee voor vrachtwagens. Het



laadplein werd al in maart in gebruik genomen. Het was de bedoeling dat Barry Madlener in die maand de opening zou verrichten. Die moest echter vanwege ziekte afzeggen. Vervolgens werden de oorspronkelijk 's ochtends geplande openingshandelingen op 24 april vanwege wijzigingen in de agenda van de minister verschoven naar de middag.

'Kunnen wij dat met die tijdelijke maatregel vandaag nog oplossen? En anders morgen?'

Rond 15.00 uur is het dan zover als de dienstauto van minister Madlener het terrein van Esso Vissers Steenakker oprijdt. Hij neemt alle tijd om de genodigden en pers toe te spreken, de openingshandeling te verrichten (het doorknippen van een lint samen met Gerbert Vissers) en vragen van de pers te beantwoorden.

'Minister van Waterstof'

In zijn welkomstwoord versprekt Gerbert Vissers zich en noemt hij Madlener de 'minister van Infra-

structuur en Waterstof'. Dat die titel niet echt bij hem past, maakt de PVV-politicus later duidelijk op het laadplein. Daar vertrouwt hij de CEO van Vissers Energy Group toe weinig toekomst te zien in waterstof als energiedrager voor het wegverkeer. "In Rhooen is een waterstofstation naast de A15 en daar rijd ik vaak langs, maar ik zie er nooit iemand tanken. Nooit", merkt de minister op. Gerbert Vissers gaat daar niet echt op in. Zijn Energy Group bouwt immers momenteel een EnergyHub in Venlo waar straks onder meer ook waterstof wordt aangeboden. Begin dit jaar ontving Vissers daar ongeveer 1 miljoen euro subsidie voor vanuit de regeling Subsidie Waterstof in Mobiliteit (SWiM). Het laadplein in Breda-West maakt net als negen andere laadpleinen van Vissers deel uit van het project 21-NL-TG WHEEL, en die zijn weer medegefinancierd door de Europese Unie.

Tijdelijke beleidsmaatregel

Dat het lef van Vissers Energy Group om te investeren in duurzame brandstoffen door overheden financieel wordt ondersteund, daar is Gerbert Vissers uiteraard heel blij mee. Minder blij is hij met de tijdelijke beleidsmaatregel verzorgingsplaatsen van de Nederlandse nationale overheid. Die zorgt ervoor dat twee andere laadpleinen van Vissers op dit moment geen vergunning krijgen om open te gaan. Het gaat om Esso Vissers Raakeind langs de A58 bij Gilze en Esso Vissers Streepland aan de A16 bij Zevenbergschen Hoek. Die zijn volgens Vissers helemaal ready to go, maar de beleidsmaatregel houdt ingebruikname tegen. "Ik ben een ongeduldig man en dat bent u volgens mij ook", zegt hij daarover tegen de minister. "Daarom mijn vraag: kunnen wij dit vandaag nog oplossen? En anders morgen?"

Niet op vastpinnen

Madlener toont begrip voor de situatie van Vissers. Hij geeft aan te verwachten dat de tijdelijke beleidsmaatregel eind dit jaar wordt vervangen door nieuw beleid voor de verzorgingsplaatsen langs de snelweg. Dat zou de weg vrij moeten maken voor ingebruikname van de laadpleinen van Vissers langs de A16 en A58. "Eind dit jaar is wat ik nu verwacht", zegt de minister. "Maar pin mij daar niet op vast." 



Het nieuwe Handboek Milieu & Veiligheid

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt



De langverwachte Omgevingswet werd op 1 januari 2024 eindelijk van kracht. Daarmee kwam een einde aan jaren van uitstel en onzekerheid. Voor Drive was deze wet de directe aanleiding om het Handboek Milieu & Veiligheid, voorheen Handboek Milieuzorg, volledig te herzien.

Lisanne Henneveld, jurist en al 33 jaar verantwoordelijk voor de coördinatie van milieu- en veiligheidszaken voor Drive, laat weten dat het ontwikkelen van zo'n handboek een complex proces is. Maar ook een noodzakelijke stap richting verduidelijking, toegankelijkheid en naleving van de nieuwe wet- en regelgeving in de branche.

moesten helemaal opnieuw beginnen." Daarbij koos Drive er, samen met de andere betrokken partijen, voor om het handboek leesbaarder te maken. In plaats van meerdere versies voor verschillende rollen binnen de branche en de tankstations, is er nu één heldere versie die voor iedereen begrijpelijk is.

Voorbereidingen

De voorbereidingen voor het nieuwe handboek begonnen al ruim voor de officiële invoering van de Omgevingswet. "We waren al lange tijd bezig," vertelt Lisanne, "maar het had geen zin om het handboek eerder te finaliseren, zolang we niet zeker wisten hoe de wet er precies uit zou komen te zien." De Omgevingswet werd meerdere keren uitgesteld. Ondertussen nam Drive deel aan internetconsultaties en overlegtrajecten met het ministerie, maar het bleef lang onduidelijk welke onderdelen wel of niet meegenomen zouden worden.

Samenwerking

Het nieuwe handboek kwam tot stand in samenwerking met brancheorganisaties BOVAG, VEMOBIN en NOVE. Daarnaast zaten er specialisten van verschillende oliemaatschappijen aan tafel. Lisanne: "Iedereen had zo zijn eigen prioriteiten, terwijl wij vooral wilden dat het handboek praktisch, toegankelijk en leesbaar zou worden." Consensus vinden tussen alle partijen bleek een uitdaging. Toch werd gezamenlijk gewerkt aan een eenduidig handboek dat als basis dient voor e-learningmodules, waarvan er dit jaar vier gereed moeten komen.

Opnieuw beginnen

Pas in januari 2024 werd alles definitief. "Toen konden we echt aan de slag, maar dat bleek ingewikkelder dan we dachten," zegt Lisanne. "We konden niet voortborduren op het oude handboek. We

'We konden niet voortborduren op het oude handboek. We moesten helemaal opnieuw beginnen'

Inhoudelijke keuzes

Het handboek telt 81 pagina's en behandelt een breed scala aan onderwerpen. De inhoud is opgebouwd rondom de belangrijkste regels en verplichtingen voor tankstations. "Je kunt het niet

'Iedereen had zo zijn eigen prioriteiten, terwijl wij vooral wilden dat het handboek praktisch, toegankelijk en leesbaar zou worden'

alleen over de Omgevingswet hebben," legt Lisanne uit. "Je moet ook kijken naar zaken zoals bodemverontreiniging, de wasplaats, de shop en het voor-terrein." Naast LPG is er ook bijzondere aandacht voor alternatieve brandstoffen, zoals waterstof en elektrisch laden. "Tegenwoordig heb je het eigenlijk over een multi-energystation," licht Lisanne toe. "Dat brengt extra regels met zich mee, zoals de PGS 38." Ook incidenten en calamiteiten komen aan bod, inclusief het belang van noodplannen.

De kracht van de checklist

Om de informatie behapbaar te maken, zijn in het handboek checklists opgenomen. Volgens Lisanne zijn die onmisbaar: "Onze achterban bestaat uit grote clusters, maar ook veel kleinere ondernemers. Die hebben het druk met allerlei verplichtingen en moeten ook hun medewerkers goed instrueren. Een checklist helpt dan enorm. Daarbij komt dat er ook tal van verschillende omgevingsdiensten zijn; ieder met hun eigen checklist. Ik heb daarom bij een landelijk overleg gevraagd: stuur nou preventief jullie checklist op. Dat helpt ondernemers om vooraf te weten waar ze op moeten letten. De checklist werkt dus twee kanten op: het helpt ondernemers voldoen aan de eisen én het ondersteunt de controlerende instanties bij een transparante samenwerking."

E-learningmodules

Hoewel het handboek bedoeld is als naslagwerk, werkt Drive, samen met leerplatform Power Up!, ook hard aan een set e-learningmodules. "De e-learnings zijn bedoeld om het praktisch en visueel inzichtelijk te maken. Veel mensen zijn visueel ingesteld. Dan is het beter om te laten zien wat er bedoeld wordt, in plaats van alleen tekst.

De foto hiernaast heeft geen directe relatie met het verhaal, maar dient uitsluitend ter illustratie.

De modules bevatten video's die op locatie zijn opgenomen. Daarnaast is het personeelsverloop op tankstations vaak groot. Een e-learning biedt dan een laagdrempelige manier om nieuwe medewerkers snel bij te scholen. Je kunt ze moeielijk op dag één een handboek van 81 pagina's geven. Met een korte, toegankelijke module leren ze meteen de belangrijkste zaken."

Fysiek exemplaar

Ondanks alle digitalisering blijft het fysieke handboek belangrijk, benadrukt Lisanne. "Ik zeg altijd: druk het af. Als de stroom uitvalt of het internet hapert, heb je nog steeds een naslagwerk. Bovendien kun je er makkelijk iets in opzoeken of aantekeningen bij maken." Voor Drive is het belangrijk dat ondernemers zelf verantwoordelijkheid kunnen nemen voor milieu en veiligheid, zonder dat ze verdrinken in ingewikkelde juridische taal. Het Handboek en de e-learning moeten daarbij als hulpmiddel dienen.

Uitdaging

Een van de grootste uitdagingen voor tankstations op het gebied van milieu en veiligheid is het zorgvuldig en actueel houden van het installatieboek. "Veel overtredingen die omgevingsdiensten constateren, blijken in de praktijk te gaan over administratieve onvolkomenheden. Denk aan een verlopen keuring die wel is uitgevoerd, maar waarvan het certificaat nog niet is opgeslagen of uitgeprint. Of een e-learning die wel is gevolgd, maar waarvan het

'De e-learnings zijn bedoeld om het Handboek praktisch en visueel inzichtelijk te maken'



Het preventief delen van checklisten, het meedenken en samenwerken: dat zijn volgens Lisanne sleutels tot een betere naleving én een werkbare praktijk

bewijs nog los op een bureau ligt. Formeel zijn dat overtredingen, terwijl de praktijk laat zien dat het meestal gaat om ontbrekende documentatie of niet bijgewerkte dossiers. Als een omgevingsdienst het installatieboek opvraagt en daar ontbrekende bewijsstukken in aantreft, dan kunnen daar boetes uit voortvloeien.”

Keuringen en interpretatieverschillen

Volgens Lisanne is er dan ook veel te winnen in het verbeteren van de administratieve organisatie. “Veel ondernemers hebben contracten met keuringsbureaus, die alles keurig uitvoeren: van de tanks tot de vloeren en de olie-afscheiders. Maar die keuringen hebben allemaal verschillende termijnen: zes jaar hier, vijf jaar daar. Het loopt niet synchroon en daardoor is het makkelijk om iets over het hoofd te zien.” Daarnaast spelen interpretatieverschillen over regelgeving soms een rol. “Dan is het belangrijk om als branche eenduidig te communiceren: dit is hoe wij het uitleggen en dat staat ook zo in het handboek. Zo creëer je duidelijkheid en voorkom je misverstanden.”

Een veranderende rol van de overheid

Tot slot wijst Lisanne op de veranderende verhouding tussen overheid en ondernemers, zoals beoogd in de Omgevingswet. “De overheid moet faciliterend zijn, niet alleen controlerend. Dat vraagt een andere houding van omgevingsdiensten, maar ook van ondernemers.” Het preventief delen van checklisten, het meedenken en samenwerken zijn volgens haar sleutels tot een betere naleving én een werkbare praktijk. “Het is droge materie, ja,” geeft Lisanne toe. “Maar als je het goed verpakt, maak je het werkbaar. En dat is uiteindelijk waar het om draait.”

In de nieuwsbrief van Drive en op de website van de vereniging plaatst Lisanne regelmatig updates en extra uitleg over het Handboek Milieu & Veiligheid en de toepassing ervan in de praktijk. 

Download hier het handboek (Pdf 2MB)



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 olieafscidders

***Bespaar minimaal € 300**

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

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



Onderhoud vetafscidders

***Bespaar minimaal € 265**

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

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



Milieuzorg

***Bespaar minimaal € 495**

Sluit je een nieuw milieuzorg contract af bij Mokobouw, dan bieden zij je als Drive-lid het uitzoeken en digitaliseren van het Installatie Handboek geheel gratis aan.

*Normale prijs € 495,-



Voordeelpartner worden?

Zie je kansen voor je product of dienst als voordeelpartner? Neem dan contact op met:

Angela de Boer | angela@drivenederland.nl | 085-007 13 61

Lees hier alles
over Drive voordeel!



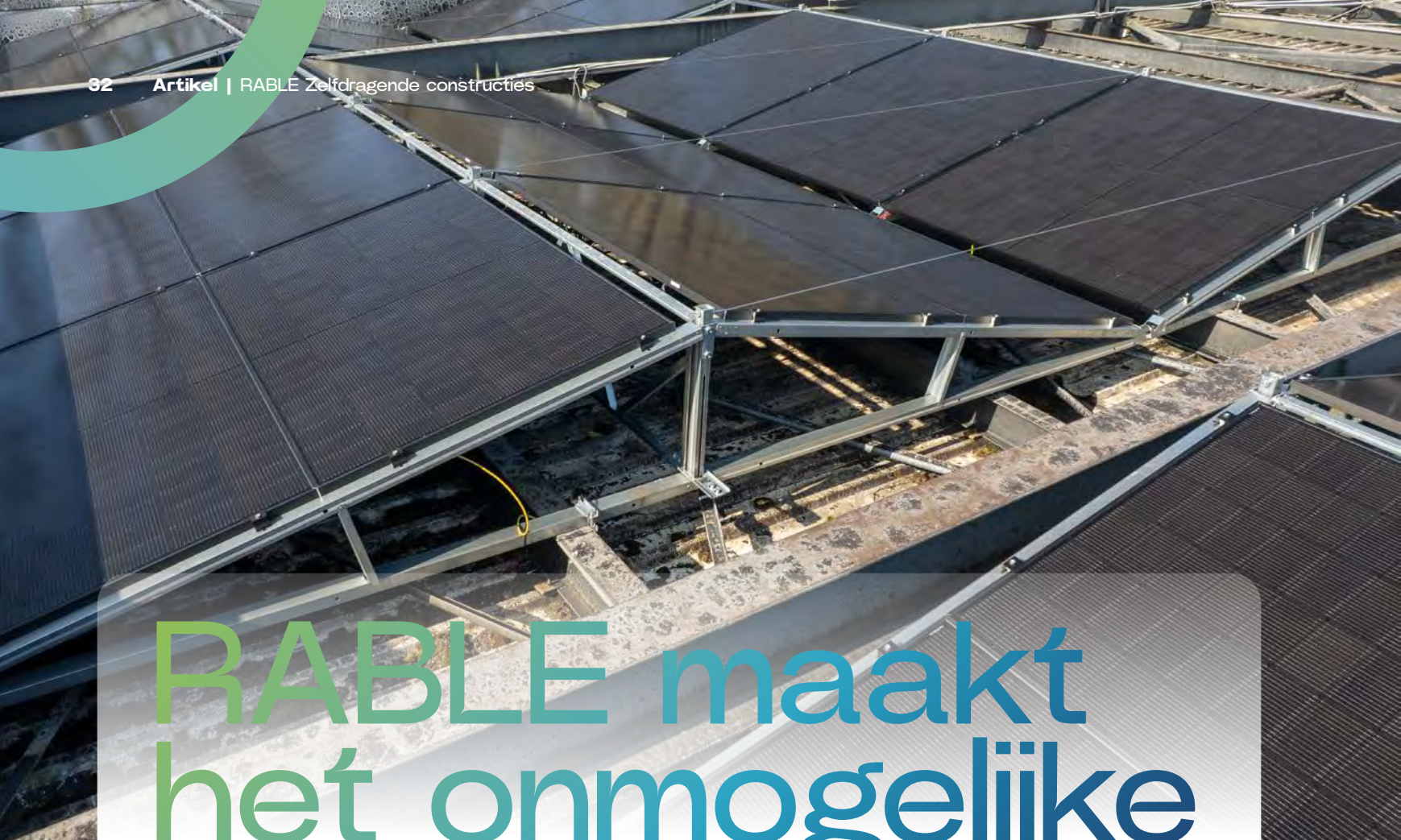
drivenederland.nl/voordeel

Bespaar

€ 5000,-

Onder de streep!





RABLE maakt het onmogelijke mogelijk

'RABLE maakt het onmogelijke mogelijk', is de kop boven dit artikel. Dat klinkt misschien wat over the top, maar is feitelijk wel wat de onderconstructies van dat bedrijf doen. Die maken het mogelijk om zonnepanelen te leggen op daken die daar normaal gesproken niet sterk genoeg voor zijn. Zoals luifels van energiestations. De Haan Minerale Oliën heeft inmiddels bij twee stations gebruikgemaakt van de onderconstructies van RABLE.

Tekst: Erik Stroosma Foto's: RABLE

'Zonnepanelen op een tankstation? De Haan doet het!' staat er bij een video van SolarNRG op YouTube. Deze leverancier en installateur van zonnestroomsystemen in Poeldijk (Westland) is drie jaar geleden begonnen met het plaatsen van zonnepanelen op een deel van de energiestations van De Haan Minerale Oliën (DHMO). De teller staat nu op ongeveer dertig locaties.

'We zochten een oplossing en die vonden wij bij RABLE'

"Wij zijn de meest ervaren zonnepanelenspecialisten van Nederland", zegt manager MKB Mark Post van SolarNRG, "en hebben meer dan 100.000 happy customers. DHMO is daar een van" – de aan het gesprek deelnemende Arno Jordens van De Haan beaamt dat.

'Wij zeggen nooit nee'

"Niet alle daken van energiestations, en dan vooral de luifels, zijn geschikt voor zonnepanelen", vertelt Post verder. "Voor het leggen van PV, met een conventionele onderconstructie, zijn die vaak sterk genoeg. Die daken versterken is een optie, maar dat is duur en levert veel overlast op. Bij DHMO

'Het installeren belemmert de operatie van de stations niet'

leefde de wens om bij een aantal locaties, waarvan de daken en luifels in principe niet geschikt zijn, toch zonnepanelen te plaatsen. Maar dan zonder die te hoeven versterken. Wij zeggen nooit nee tegen een klant en gingen op zoek naar een oplossing. Die vonden wij bij RABLE."

Innovatieve onderconstructie

"RABLE zit bij ons 'om de hoek' in Delft", vertelt Post verder. "Ik kende het bedrijf en zijn innovatieve, zelfdragende onderconstructie voor platte daken al van vakmedia en beurzen. Eind vorig jaar nam ik contact met hen op om te kijken of dat een oplossing kon zijn voor de wens van DHMO. En dat is het. Dankzij het ballastvrije montagesysteem van RABLE konden we inmiddels twee locaties van De Haan, die minder sterke daken hebben, toch van zonnepanelen voorzien. Veilig en verantwoord."

"In maart gebeurde dat bij station Eindhoven-Noord en in mei bij Haan Westerpark in Tilburg", geeft projectmanager business development Arno Jordens van DHMO aan. "In Eindhoven liggen 80 zonnepanelen op een onderconstructie van RABLE op de luifel. In Tilburg zijn in totaal 116 zonnepanelen geplaatst, waarvan 60 met behulp van 'RABLE' op het dak van de wasstraat."

Binnen één dag

'Net zero in one day' is de pay-off die RABLE hanteert. "Bij energiestations neemt het totale project wat meer tijd in beslag – Post spreekt van een dag

of drie – maar is de onderconstructie wel binnen één dag te monteren", benadrukt accountmanager Michiel Drieënhuizen van RABLE. "In Eindhoven duurde het leggen van de onderconstructie 2,5 uur, waarna de 80 panelen in 5,5 uur gelegd konden worden. Het belangrijkste is dat er geen renovatie van de luifel nodig is. Daardoor kan de installateur de onderconstructie er in één keer op plaatsen. Het installeren belemmert de operatie van de stations niet. Die kunnen in die periode gewoon doordraaien." "Alleen bij het 'schakelmoment' moet de stroom er een half uur tot een uur af", vult Post aan.

Extra buigweerstand

"Onze onderconstructies hebben een vakwerk in zowel de lengte- als dwarsrichting", legt Drieënhuizen uit. "Daardoor ontstaat een stijve en stabiele structuur. Het unieke aan ons systeem is de stalen spankabel in de lengterichting van constructie. Die zorgt voor extra buigweerstand. Het systeem wordt daardoor zelfdragend en kan overspanningen tot wel 25 meter aan. Daarbij steunt het op dragende onderdelen van het dak, zoals dakbalken of spanten. Op alle daken, die met meer dan 7 kg/m² belast mogen worden, kunnen veilige zonnepanelen geplaatst worden met ons systeem. Zonder renovatiekosten. We richten ons met dit systeem op commerciële daken, waaronder die van energiestations."

'Het systeem kan overspanningen tot wel 25 meter aan'

Jordens: "Het is echt een uitkomst. Wij zijn er zeer tevreden over. En oriënteren ons op de mogelijkheid om, in samenwerking met SolarNRG, meer stations met deze methode van zonnepanelen te voorzien." 

www.rable.com

Met de innovatieve onderconstructies van RABLE kon installateur SolarNRG de luifel van station Eindhoven-Noord van DHMO toch van zonnepanelen voorzien.



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

'Het clubhuis is ons 3D-fotoboek'

In de carwashwereld is ANAC een speler van formaat. Wat begon als een agrarisch familiebedrijf groeide in ruim tachtig jaar tijd uit tot een onderneming met veertien moderne autowasstraten in Nederland en België, vier benzinestations, vastgoed én een self-storage bedrijf. Toch draait het niet allemaal alleen om commercie. In de kelder van het hoofdkantoor in Nijmegen ligt misschien wel het hart van de onderneming: het clubhuis. Geen publiek museum, maar een besloten ruimte vol herinneringen, verhalen en tastbare sporen uit het verleden en van het tot nu toe afgelegde pad.

De wortels van het bedrijf gaan terug tot 1940, toen de vader van de huidige eigenaar, Lex Peters, zijn handel begon in granen en kunstmest. In 1965 greep hij de kans om met de tijd mee te bewegen.

"Hij groef een gat in de grond, plaatste twee tanks en begon met het verkopen van benzine," vertelt Lex. "Nederland ging immers massaal autorijden." Niet lang daarna kwam er een garagebedrijf bij, gevolgd door twee wasboxen waarin mensen hun auto met de hand konden wassen. "Dat was toen echt nieuw," vertelt Lex. "Mensen vonden het leuk om zelf hun auto te wassen. We waren pioniers op dat gebied."

'Niemand wast zijn gezicht met een nylon borstel. Waarom dan wel een auto?'

'Sommigen noemen het een museum. Ik noem het liever het clubhuis'



Kantelpunt

De transformatie van servicestation naar selfservice-tankstation was een kantelpunt in de geschiedenis van het bedrijf. De ouderwetse pompbedienden met tas met geld om de nek maakten plaats voor zelfbediening, een shop en een groeiend aanbod aan autogerelateerde producten. In deze periode werd ook de eerste echte wasstraat gebouwd. "Het was een bewuste keuze om niet met rollovers te werken waarbij de auto stilstaat, maar met een doorlopende wasstraat die efficiëntie en beleving combineert," licht Lex toe.

Een echte fanaat

In de loop der jaren ontwikkelde de onderneming zich verder en speelde daarbij steeds in op de wensen en behoeften van de consument. Lex nam het stokje over van zijn vader, toen nog samen met zijn broers. "Voor mij was het eigenlijk heel logisch dat ik in het bedrijf zou gaan werken. Die passie voor auto's zit er al mijn hele leven in. Ik ben nu 64, maar nog steeds een echte fanaat. Ik doe aan autosport en rijd onder andere de Dakar Rally. Auto's zijn gewoon ontzettend leuk. Wat autowassen zo mooi maakt, is dat je er al je kwaliteiten in

kwijt kunt: technisch, commercieel, alles komt op een heel natuurlijke manier samen. En ik ben nog steeds elke keer aan het bouwen."

Groeien als een sneeuwbal

Lex onderneemt op zijn eigen manier: met een scherp oog voor techniek en innovatie. "Ik ben een techneut. Toen we de eerste wasstraat hadden, een Duitse machine, dacht ik meteen: dit kan beter." Hij begon te sleutelen, verbeterde de aandrijving, verving staal door roestvrijstaal en de harde nylon borstels door zacht textiel. "Niemand wast zijn gezicht met een nylon borstel. Waarom dan wel een auto?" ANAC groeide gestaag en telt inmiddels veertien vestigingen en ruim 300 medewerkers. "Ik zie winst niet als eigen vermogen," verklaart Lex het succes. "Het is werkkapitaal en dat investeer ik altijd weer terug in het bedrijf. Zo is het gegroeid als een sneeuwbal."

Clubhuis, geen museum

Dertien jaar geleden brak opnieuw een bouw-fase aan. Het oude tankstation werd gesloopt en maakte plaats voor een modern bedrijfsgebouw, inclusief ruime winkel, kantoorruimtes en een kelder. "Toen dat gebouw klaar was, vroeg ik me





'Ondernemen is als een roltrap die naar beneden gaat. Doe je niets, dan sta je beneden'

af: wat moet ik eigenlijk met die kelder van 400 vierkante meter?" Het antwoord kwam als vanzelf. Lex had door de jaren heen van alles bewaard: oude onderdelen, stukken van machines, foto's, documenten. "Sommigen noemen het een museum. Ik noem het liever het clubhuis. Een museum is statisch, daar mag je niet aan de spullen komen, het clubhuis leeft."

Alles heeft een verhaal

Het clubhuis is geen opslag voor rommel, maar een warme, sfeervolle plek vol betekenis. Alles wat er staat heeft een verhaal. Er is zelfs een bar, maar niet zomaar een. "Ik heb 25 jaar lang een kartbaan gehad. Toen ik die locatie ging verhuren, kwam de bar vrij. Die staat nu hier. Ik heb slechts twee dingen aangeschaft voor het clubhuis: een poolbiljart-tafel en een tafelfoetbalspel. Vroeger had ik thuis al een poolbiljart, maar die was zo krom als een hoepel; die ballen rolden alle kanten op. Nu staat er een die we echt kunnen gebruiken. Een deel van de medewerkers die op kantoor werkt, komt hier lunchen. Dus die pooltafel en dat tafelfoetbalspel worden gretig gebruikt. Het is gewoon een relaxte ruimte, met een paar televisies aan de muur. Je kunt er echt even lekker chillen."

3D-fotoboek

Het clubhuis is niet openbaar toegankelijk, maar wordt af en toe opengesteld voor bijvoorbeeld ondernemersbijeenkomsten of voor nieuwe medewerkers. "Veel jongeren die hier binnenkomen, denken dat ik in een nieuwe BMW geboren ben. Maar dat is dus niet zo. Als je dan kunt laten zien waar we vandaan komen; dat is een heel bijzondere route geweest. Van bijna niks naar iets heel moois." Het clubhuis functioneert dan ook als een soort 3D-fotoboek, een tastbaar verhaal van bijna een eeuw ondernemerschap. "Als je huis afbrandt, wat neem je dan mee? Je partner, je kinderen, huisdieren natuurlijk, maar het liefst ook je herinneringen. En dat is dit ook: een plek voor herinneringen." Het clubhuis is eveneens een plek van verbinding. "Ik heb er eens een ontbijtsessie georganiseerd voor zestig ondernemers. Staand, met van die kleine hapjes, een soort petit fours. Er ontstond vanzelf een leuke dynamiek."

Eerbetoon

Toch wil Lex niet overkomen als iemand die in het verleden blijft hangen. "Ik ben niet iemand die alleen maar terugkijkt. Maar als je ouder wordt, ga je die historie wel meer waarderen. Het helpt ook om richting te geven aan de toekomst. Je weet beter waar je vandaan komt."

De vraag of het clubhuis moet blijven bestaan als Lex zich ooit terugtrekt uit het bedrijf, beantwoordt hij zonder twijfel. "Dat hoop ik. Dat zou ik heel leuk vinden. Het is een eerbetoon aan alles en iedereen die bij ANAC betrokken is geweest. Mijn zoon is 32, werkt ook in het bedrijf en kijkt anders naar de onderneming dan ikzelf – logisch, gezien het leeftijdsverschil – maar ik hoop dat de waarde van het clubhuis doorgegeven wordt. Als je niet laat

zien waar je vandaan komt, hoe kun je daar dan bewust van zijn? Dat geldt voor mensen, maar net zo goed voor bedrijven."

Ondernemen is als een roltrap

Wat Lex als ondernemer het meest drijft? "Dat is eigenlijk heel eenvoudig," zegt hij, "ik word gelukkig als dingen draaien. Als processen lopen, als alles op z'n plek valt. Ondernemen is als een roltrap die naar beneden gaat. Doe je niets, dan sta je beneden. Maar beneden heb je geen uitzicht. Dus je moet doorlopend stappen blijven maken, voortdurend in beweging blijven om bovenaan te blijven. Dáár heb je uitzicht, daar wil je zijn!"

Passie als fundament

Wat opvalt in het verhaal van Lex is dat alles voortkomt uit passie. Voor auto's, techniek, ondernemen, maar ook voor mensen én voor Dakar Rally's. "Ik geloof dat je jezelf in het leven moet blijven uitdagen. Mijn liefde voor auto's begon vroeg. Ik leerde autorijden toen ik zes was, met twee oudere broers, en op mijn zevende sloeg ik voor het eerst met een auto over de kop. Dat klinkt misschien alsof ik niet goed bij mijn hoofd was, maar wij waren gewoon altijd met auto's bezig. Er was ruimte genoeg op de boerderij en zo is mijn passie ontstaan. Vooral het rijden zelf, het extreme rijden, vind ik geweldig. De Dakar Rally is daarin voor mij de ultieme uitdaging: duursport, survival, avontuur en tegelijkertijd ook een vorm van ontspanning. Je komt er totaal andere mensen tegen dan in het dagelijks leven en het haalt je helemaal uit je routine.



Na drie weken in Saudi-Arabië kom ik terug alsof ik anderhalve maand van de wereld ben geweest. Dat is misschien nog wel het mooiste eraan: het reset je volledig."

Dat is ondernemen

Lex sluit af met een advies voor jonge ondernemers die een passie hebben, maar nog twijfelen om die te volgen: "Het hele leven draait om kiezen. 'Nee' is vaak een prima keuze, maar met 'ja' krijg je het meeste voor elkaar. Wat je vooral niet moet doen, is níét kiezen, want dan gaat de tijd met jouw kansen aan de haal. Je blijft dan onderaan die roltrap staan, terwijl je eigenlijk omhoog wilt. En eerlijk is eerlijk: je kunt beter een blauwtje lopen dan een groentje blijven. Dat geldt privé, maar zeker ook zakelijk. Hoeveel mensen zeggen achteraf: 'had ik maar...'. Maak gewoon keuzes, ook al zijn ze niet altijd goed. Fouten maken is niet erg. Deel het met de mensen om je heen, lach erom en leer ervan. Dat is ondernemen." 

www.anaccarwash.com



Haal (meer) voordeel uit het drive lidmaatschap!

Onderhoud olieafscheimers



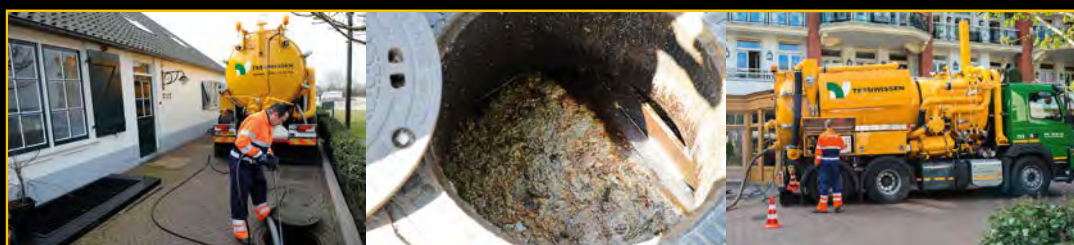
Voldoet uw olieafscheidingsinstallatie aan de gestelde eisen? Teeuwissen is (KIWA) gecertificeerd voor het ledigen, reinigen, inspecteren en beproeven (testen op vloeistofdichtheid) van olieafscheidingsinstallaties en de daaraan verbonden afvoerpunten en leidingen. Na afloop van het werk maken we een 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 afscheimer scheidt het afvalwater in slib, vet en water. Van het bewerkte afvalwater wordt bij een goed werkende afscheimer alleen het water geloosd op het riool. Na verloop van tijd moet de afscheimer worden geledigd, zodat deze goed blijft functioneren. De tankwagens van Teeuwissen zuigt het opgehopte vet, water en slib uit de vetafscheimers 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.



Euro's en dumbbells

Om mezelf zowel mentaal als fysiek fit te houden, probeer ik regelmatig wat extra te bewegen. Een wandeling door het park, een rondje op de racefiets of – als het echt moet – een bezoek aan de sportschool. Voor dat laatste is het misschien maar goed dat mijn sportschool geen aanwezigheidsverplichting heeft ingevoerd. We mogen ons gelukkig prijzen dat er in Nederland volop mogelijkheden zijn om aan onze fysieke fitheid te werken. Maar hoe zit het eigenlijk met je fitheid op financieel gebied?

Een van de grootste stressfactoren voor Nederlanders is hun financiële situatie. We praten er niet graag over, en openheid wordt vaak belemmerd door schaamte of ongemak. Een goede werkgever houdt niet alleen oog voor wat er op de werkvloer gebeurt, maar bekommert zich ook – voor zover mogelijk – om wat zich achter de voordeur van de werknemer afspeelt. Steeds meer werkgevers zetten zich dan ook actief in voor de financiële fitheid van hun personeel.

Soms zijn financiële zorgen overduidelijk zichtbaar. Denk aan premieheffingen van het CAK die bij de werkgever op de mat vallen, of loonbeslagen die door deurwaarders en incassobureaus worden opgelegd. Op zulke momenten gaan alle alarmbellen af – maar helaas is het

kalf dan vaak al verdronken. In veel gevallen is er niet slechts sprake van één schuld, maar van een opeenstapeling. De werknemer is dan diep weggezakt in het schuldenmoeras, met alle gevolgen voor zijn of haar mentale welzijn.

Hoe ga je hier als werkgever mee om? Hoe voorkom je dit – en kan dat überhaupt?

Ook op het Drive-secretariaat horen we geregeld dit soort verhalen. Gelukkig zijn er in onze branche ondernemers die actief meedenken met hun personeel. Bijvoorbeeld door regelmatig bij een medewerker 'in te checken' – niet alleen wanneer er al sprake is van een loonbeslag, maar ook bij kleinere signalen. Een vast periodiek moment van contact blijkt vaak waardevol. Uiteindelijk ligt het initiatief altijd bij de werknemer zelf, maar als werkgever kun je wel een veilige omgeving creëren waarin dit soort gesprekken gevoerd kunnen worden.

Wist je dat jouw medewerkers via ons leerplatform de e-learning 'Grip op geld' kunnen volgen? Ideaal als startpunt voor een gesprek over geldzaken. Daarnaast ontwikkelt het Sociaal Fonds Tankstations- en Wasbedrijven momenteel een programma rondom financiële fitheid.

Zo blijven werknemers niet alleen fit met dumbbells, maar ook met een gezonde omgang met euro's! 🌀



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

Drive Connect-bijeenkomst over vastgoed: keuzes maken in een tijd van transitie

Tekst en foto's: Erik Stroosma

“In deze tijd van transitie is stilzitten geen optie”, zei Drive-bestuurslid Joan Gunsch bij de opening van de Drive Connect-bijeenkomst over vastgoed. “Wat ga je doen”, vroeg ze aan de zaal. “Stoppen, doorgaan, verhuren, verkopen, bemand blijven of onbemand worden, investeren in nieuwe energie?” Keuzes te over. Maar wat is voor jou de juiste? Aan het beantwoorden van die vraag wilde Drive met deze sessie een bijdrage leveren.

De Drive Connect-bijeenkomst over vastgoed vond plaats op woensdag 7 mei in evenementenlocatie Green Village in Nieuwegein. Het was de derde van deze reeks kennis- en inspiratiesessies. De opzet was daardoor, bij de meeste van de kleine 50 bezoekers, inmiddels bekend. Ook deze keer presenteerde

Drive een informatief programma dat afgewisseld werd met de gelegenheid om na te praten, bij te praten en nieuwe contacten op te doen. Als gastspreker was Johan – welbekend van het broodje – Kok uitgenodigd. Hij werd geïnterviewd door de vastgoedexpert van het Drive-secretariaat, commercieel

en juridisch adviseur Christiaan van der Straaten. Johan en Thea Kok verhuurden in 2019 hun tankstation, carwash en lunchroom (Broodje Kok) in Harderwijk aan BP om zich volledig te richten op hun vrijetijdscentrum Kok Experience. Een tweede vestiging van dat centrum opende drie jaar geleden in Lelystad. In Harderwijk is Johan inmiddels met QCarwash ook weer actief met een autowasbedrijf.

Kriebelen

Johan Koks verhaal inspireert elke ondernemer. Ooit begonnen met één tankstation en nu de directeur van onder meer een zelf opgebouwd groot vrijetijdsbedrijf. Hij vertelde over kansen zien en benutten én creatief zijn. Bijvoorbeeld



Christiaan van der Straaten ging in zijn presentatie onder meer in op de verschillende mogelijkheden en keuzes die er zijn voor eigenaren van energiestation-vastgoed.

Christiaan gaf een dringend advies: 'Investeer in een goed huurcontract, dat kan veel gedoe voorkomen'



Een groot deel van de sessie van André Braakman ging over elektrisch laden.

bij het krijgen van een elektriciteitsaansluiting. Met een fictief adres kreeg hij dat toch voor elkaar. En over hoe het toch weer begon te kriebelen, toen de kans voorbijkwam om een energiestation over te nemen. Dat deed hij en vervolgens verhuurde hij ook die locatie.

Mogelijkheden en keuzes

Na de opening door Joan nam Christiaan voor de eerste keer het woord. Het interview met Johan Kok zat namelijk pas later in het programma. In zijn presentatie ging hij in op de trends en ontwikkelingen op het gebied van energiestation-vastgoed. Daarnaast gaf hij advies en uitleg over de verschillende mogelijkheden en keuzes die er zijn voor de eigenaren daarvan; verhuur,

verkoop of juist het ontwikkelen van het vastgoed. Verder gaf hij aan waar je op moet letten bij het afsluiten van contracten. Zijn dringende advies: "Investeer in een goed huurcontract. Dat kan veel gedoe voorkomen aan het eind van de contractduur. Bijvoorbeeld door huurbescherming."

Noorwegen

Dat de onderwerpen die Christiaan behandelde leven bij de deelnemers, bleek wel uit de vele vragen die hij kreeg. Ook de presentatie van senior

adviseur André Braakman van het Drive-secretariaat maakte veel reacties los. André is onder meer specialist op het gebied van nieuwe energie voor mobiliteit. Een groot deel van zijn sessie ging over elektrisch laden. Daarbij verwees hij meerdere keren naar de situatie in Noorwegen. Ruim een kwart van het wagenpark daar is volledig elektrisch en daarmee loopt het in Europa ver voor. In april maakte Drive daardoor een studiereis naar Stavanger. "Noorwegen laat zien dat het heel snel kan gaan met de elektrificatie van het wagen-

'Investeren in laadfaciliteiten is iets waar wij ook over nadenken'

Gastpreker was ondernemer Johan Kok (voorheen o.a. Broodje Kok, nu onder meer Kok Experience). Hij werd geïnterviewd door Christiaan van der Straaten.



park”, aldus André. “Hier lijkt het minder snel te gaan, maar de trend is onomkeerbaar en daar moet de branche zich op voorbereiden. Onder meer vanwege de krapte op het elektriciteitsnet moeten er veel meer snelladers komen. Daar moet onze sector op inspringen. Door de netcongestie vraagt dat wel om creatieve oplossingen. Die zijn beschikbaar en bekend, dus wacht niet en ga over tot actie! Tref nu je voorbereidingen en investeer, indien mogelijk, in snellaadfaciliteiten.”

Eerste Hulp Bij Omgevingswet

Uit de vragen uit de zaal kwam naar voren dat vrijwel alle aanwezigen met dit onderwerp bezig zijn. Dat kan nog niet gezegd worden van de nieuwe Omgevingswet. Alleen Johan Kok had daar al ervaring mee. In haar 'EHBO-presentatie' – Eerste Hulp Bij Omgevingswet – vertelde juridisch adviseur Lisanne Henneveld over de gevolgen van die wet voor (energiestation-)vastgoed. Bijvoorbeeld het nodig hebben van andere vergunningen, het in sommige gevallen verplicht moeten inhuren van een kwaliteitsborger en de verzwaarde eisen ten aanzien van de financiering, vanwege meer onzekerheden.

Complexe materie die, net die van de andere presentaties, terug te lezen is in de sheets van de bijeenkomst. Die kunnen opgevraagd worden door een mail te sturen naar info@drivenederland.nl. Lisanne: “Daarin kun je ook aangeven

over welke onderwerpen je graag meer zou willen horen bij een volgende vastgoedbijeenkomst.”

Interessant en inspirerend

Cynthia Sijts heeft daar wel een antwoord op: “Als verhuurder van een station kom je er later vaak achter dat je bij vastleggen van de afspraken bepaalde zaken over het hoofd hebt gezien. Bijvoorbeeld ten aanzien van veranderingen aan de gebouwen of het onderhouden van het groen. Ook kan het verhuren of verkopen van een station emotioneel best zwaar zijn. Veel ondernemers beschouwen dat toch als een 'kind' van hen. Het lijkt mij goed als dat soort dingen in een van de volgende bijeenkomsten meegenomen wordt. Wij, mijn man Pieter Appel en ik, hebben onze twee tankstations in Heerhugowaard verhuurd. Dan is het belangrijk om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen op het vlak van energiestation-vastgoed. Dat was voor mij de reden om de bijeenkomst te bezoeken. Het was interessant en inspirerend. Bijvoorbeeld het onderdeel waarin het ging over investeren in laadfaciliteiten. Dat is iets waar wij ook wel over nadenken. Daarnaast vind ik de gesprekken met de andere ondernemers op dit soort bijeenkomsten heel waardevol. Je hoort altijd wel iets waarmee je zelf ook iets kunt.”

Waarschuwendende woorden

Net als Cynthia bezocht ook Johan Hulshof voor het eerst een Drive Connect-bijeenkomst. Hij is accountmanager new



Lisanne Henneveld 'verleende EHBO' bij de bijeenkomst: Eerste Hulp Bij Omgevingswet.

business en netwerkontwikkeling bij Van Staveren. Hij reisde samen met Jan Sipke Hulzinga, de commercieel directeur van dat bedrijf, naar Nieuwegein. “Het was een interessante middag”, zegt Johan terugkijkend op de bijeenkomst. “Mooie locatie, prima geregeld en er kwamen goede en relevante onderwerpen aan de orde. Wat verteld werd, sloot goed aan bij de praktijk. Lang alles wat voorbijkwam was niet nieuw voor mij natuurlijk, maar mijn kennis is zeker wel verbreed. Bijvoorbeeld door wat Christiaan vertelde over huurrechten en huurbescherming en welke consequenties dat kan hebben bij het einde van een contract. Van zijn waarschuwendende woorden heb ik zeker iets opgestoken. Ook werd nog maar eens onderstreept hoe bepalend de locatie is/kan zijn voor de toekomst van een station. Het werd allemaal helder en duidelijk gebracht en ook de combinatie van sprekers en de mogelijkheid tot netwerken sprak mij aan. Het was daarom een welbestede middag.”

De volgende Drive Connect-bijeenkomsten worden gehouden op 10 september (over opleidingen, ook in Green Village) en 3 december. Het onderwerp is dan 'energie'. 

'Het is belangrijk om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen'



Feestdag of vrije dag?

That's the question.

Op het moment van schrijven staat Hemelvaart voor de deur; tegen de tijd dat jij dit leest, liggen de voorjaarsfeestdagen alweer achter ons. Daarmee breekt een periode van relatieve rust aan – althans, wat feestdagen betreft.

De afgelopen weken kregen we bij Drive regelmatig vragen over hoe feestdagen binnen onze branche moeten worden behandeld. Eén vraag sprong er duidelijk uit: "We hebben besloten om op een feestdag gesloten te zijn. Waar hebben onze werknemers dan recht op?"

Een terechte vraag, die vraagt om helderheid. Want een feestdag is niet automatisch een vrije dag – en de afspraken daarover verschillen per cao of arbeidsovereenkomst.

Allereerst is het van belang om scherp te hebben wat er in onze branche geldt. De Drive-jurist bekijkt namelijk niet alleen het actuele arbeidsrecht maar kijkt ook naar de regels zoals deze gelden in de geldende Cao. De tankstation- en wasbranche is een zogeheten 24-uurs branche. Dit betekent dat de meeste shops maar ook wasstraten ook op feestdagen open zijn. Daarom hebben

werknemers recht op een feestdag-toeslag van 50% op deze momenten. Dat is natuurlijk mooi bijverdiend! Het zal dan ook geen verrassing zijn dat er werknemers zijn die graag werken op zo'n dag.

Als bedrijf kun je echter ook besluiten om tijdens de feestdag dicht te gaan. Je kunt dit als werkgever realiseren door hier rekening mee te houden in het te publiceren dienstrooster. De cao verplicht je om minimaal 3 weken van tevoren een dienstrooster vast te stellen. Je doet hier als werkgever ook verstandig aan, als je deze keuze maakt, zodat werknemers zich hierop in kunnen stellen. Alleen werknemers die ingeroosterd zijn en werken op een feestdag hebben recht op de toeslag.

Maar wat als je last-minute besluit om toch dicht te gaan? Op dat moment kunnen werknemers die stonden ingeroosterd op deze dag aanspraak maken

op het loon van de ingeroosterde dienst én de bijbehorende feestdagtoeslag waar zij, indien zij gewerkt hadden, recht op hadden. Daarnaast moet je rekening houden met de vaste werkdagen van werknemers. Als een werknemer bijvoorbeeld altijd vast op maandag werkt en een feestdag op deze maandag werkt, dan heeft de werknemer recht op het loon inclusief toeslag, ook als je als werkgever een aanpassing maakt op het rooster in verband met de feestdag.

Wees als ondernemer en werkgever daarom alert op het op tijd communiceren van dienstroosters en wees open in de communicatie naar werknemers. Houd daarnaast rekening met de vaste werkdagen van werknemers en hun zogeheten verworven rechten. Zo voorkom je onduidelijkheid en gedoe. Twijfel je of is er discussie? Gelukkig kun je dan terecht bij de juristen van het Drive-secretariaat! 🌊

TANKSTA

“Als eenpitter acteren we als een pitbull in de lokale markt, daarom voelen we ons thuis bij PDVP.”

Rick Bolten - Tankstation Reuver

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

TW.nl 29-05-25

Ongelooflijk apparaat produceert benzine uit niets: "ik kan niet geloven dat dit werkt"

'In hartje Manhattan onthulde het New Yorkse bedrijf Aircela een apparaat dat klinkt als sciencefiction: een koelkastformaat machine die benzine maakt... uit lucht. Geen fossiele bron, geen raffinaderij, geen CO2-schuld. Het geheim? Een geïntegreerd systeem dat CO2 direct uit de atmosfeer haalt (direct air capture, DAC) en deze ter plekke omzet in synthetische benzine. De brandstof is compatibel met elke verbrandingsmotor. Geen ethanol, geen zwavel, geen zware metalen. En het systeem draait volledig op hernieuwbare elektriciteit.'

TopGear 29-05-25

Op deze manier proberen Duitse tankstations de boel te neppen

'Als er iets irritant is, dan zijn het wel lokprijzen. Blijkbaar doen Duitse tankstations dit ook. In de bekende apps voor je telefoon check je de laagste brandstofprijs, maar als je arriveert is de benzine ineens duurder geworden. Volgens benzinpreis, de doen tankstations dit met opzet. Ze veranderen heel kort de brandstofprijzen, net lang genoeg totdat de nieuwe prijzen verschijnen in de apps en dan gooien ze de prijzen weer omhoog.'

AD 28-05-25

Wasstraat draait overuren door pollen, Saharazand en droogte

'Stof, pollen en veel droogte betekenen 'kassa' voor de wasstraat. Ondanks de regenbuitjes die deze dagen vallen, beleven autowasbedrijven tot nu toe gouden tijden in het voorjaar van 2025. Bij Anac Arnhem werd zelfs een record verbroken. "Het is heel druk geweest de afgelopen maanden", vertelt Lex Peters van Anac. "Het was aanzienlijk drukker dan normaal. 50 tot 75 procent meer wasbeurten dan gebruikelijk in deze periode."

Bij Anac in Arnhem werd het recordaantal gewassen auto's verbroken. "Er werden 136 auto's in één uur gewassen, een kleine verbetering van het vorige record (135)."

Bright.nl 15-05-25

Enorme voorraad waterstof: mensheid mogelijk voorzien van 170.000 jaar aan energie

'De aarde heeft in de afgelopen miljard jaar genoeg waterstof geproduceerd om de mensheid 170.000 jaar lang te voorzien van energie. Dat maakt een nieuwe studie in Nature Reviews Earth and Environment duidelijk.

Stel je voor dat je een energiebron hebt die geen koolstof uitstoot, zich vlak onder onze voeten bevindt en de mensheid dus duizenden jaren van stroom zou kunnen voorzien. Dat klinkt een beetje sci-fi, maar het is volgens wetenschappers de realiteit. Onder het aardoppervlak ligt mogelijk een enorme voorraad natuurlijk waterstof.'

De Stentor 08-05-25

Zo ziet de toekomst van transport eruit: eerste grote laadstation voor vrachtwagens in Zwolle

'Geen ronkende motoren van vrachtwagens bij dit tankstation. In de grote parkeervlakken kunnen die voertuigen namelijk alleen elektrisch opladen. Daarmee is Zwolle een van de eerste plekken waar dit kan. Vrachtwagenchauffeurs die de A28 of A50 afrijden, kunnen straks hun elektrische wagen opladen op het Zwolse bedrijventerrein Hessenpoort. Het nieuwe tankstation heeft negen normale oplaadpunten. Het bedrijf dat hier achter zit, Milence, wil in Europa een groot netwerk met oplaadpunten voor vrachtwagens creëren.'

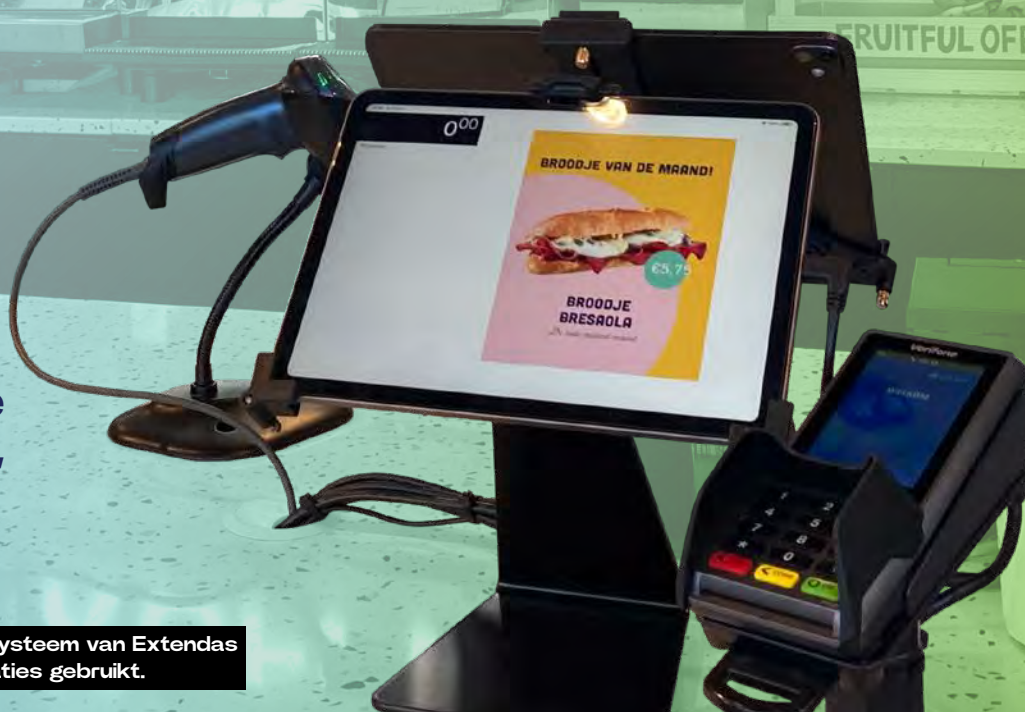
De Telegraaf 24-04-25

Minister Madlener opent laadplein voor personenauto's én trucks in buurt van snelweg A16 bij Breda: 'Een mijlpaal'

'Minister Barry Madlener van Infrastructuur en Waterstaat was er zelf voor naar Breda gekomen. Hij opende, door met een gouden schaar een groen lint door te knippen, donderdagmiddag het laadplein Steenakker van Vissers Energy Group met vier laadpalen voor personenauto's en twee voor vrachtwagens in de buurt van de snelweg A16. „Een mijlpaal in de transitie naar duurzame mobiliteit”, sprak de minister.'

'Deze oplossing sluit volledig aan op de klantervaring die wij willen bieden'

Het SPINpos iPad-kassasysteem van Extendas wordt al op ruim 350 locaties gebruikt.



OK en Loogman over SPINpos iPad-kassasysteem van Extendas

Modern, toekomstgericht, tijdbesparend, ontlast het personeel en draagt positief bij aan de winstgevendheid. Zomaar wat eigenschappen die gebruikers verbinden aan het SPINpos iPad-kassasysteem van Extendas. Op ruim 150 locaties wordt dat al gebruikt. Bij energiestations, bakeries en wasstraten. Twee bedrijven die voor deze oplossing kozen, zijn OK en Loogman. Zij vertellen over hun ervaringen.

Tekst: Erik Stroosma Foto's: Extendas

OK stapte een paar jaar geleden over naar de backoffice-oplossing van softwareleverancier Extendas. Eind 2024 breidden beide bedrijven hun samenwerking uit met het plaatsen van meerdere SPINpos iPad-kassasystemen. Dat gebeurde op de snelweglocaties OK Hoogblokland en OK Eemakker. Op die stations worden ze ingezet in de bakery/shop. "Dat zijn twee hele drukke locaties die vragen

om een kassasysteem dat daarin moeiteloos meebeweegt", zegt continuous improvement manager Stephan Bakker van OK. "De SPINpos iPad-kassasystemen daar hebben een speciale horecmodule, die we samen met Extendas hebben ontwikkeld. Deze module vereenvoudigt de verkoop van samengestelde artikelen, zoals broodjes, en begeleidt medewerkers stap voor stap bij het

'De overstap naar het SPINpos-kassasysteem met horecamodule heeft onze processen sterk verbeterd'

opnemen van bestellingen. Daardoor zijn uitgebreide werkinstructies niet meer nodig. Bovendien kunnen we wijzigingen in recepturen daarmee direct op deze locaties doorvoeren."

Verbeterde marges

"De overstap naar de SPINpos iPad-kassa met horecamodule heeft onze processen sterk verbeterd", vertelt Bakker verder. "Door de gebruiksvriendelijkheid konden onze medewerkers, zonder uitgebreide training, er snel mee aan de slag. De module stimuleert hen in het stellen van de juiste vragen aan onze klanten, wat de klanttevredenheid verhoogt. Al met al draagt dit bij aan verbeterde marges, een efficiënte keukenaansturing en biedt het een oplossing die volledig aansluit op de klantervaring die wij willen bieden. Om die nog verder te optimaliseren, wordt er gewerkt aan de integratie van de online ordering in het SPIN-platform en de koppeling met De Digitale. Daarvan zijn de orderkiosken (bestelzuilen, red.) overigens al volledig geïntegreerd in dat platform."

Meer rust en overzicht

Bij Loogman tanken & wassen Aalsmeer zijn in maart drie SPINpos iPad-kassa's met petrol- en horecamodule geïnstalleerd. "De implementatie daarvan heeft voor meer rust en overzicht in onze shop gezorgd", zegt regiomanager Aalsmeer Justin Rauwers van Loogman. "Dankzij de moderne uitstraling en intuïtieve bediening sluit het systeem perfect aan op de verwachtingen van zowel onze klanten als medewerkers. Klanten worden sneller geholpen en bestellingen verlopen vlekkeloos en zijn overzichtelijker. Het multimediascherm biedt bovendien een extra marketingkanaal waarmee we direct kunnen

inspelen op acties en promoties. De kassasystemen en het bijbehorende cloudplatform dragen bij aan betere service en hogere efficiëntie en daarmee aan een verhoging van ons rendement. Extendas is voor ons al jaren een betrouwbare en flexibele partner die met ons meebeweegt in innovatie."

Nog veel meer mogelijkheden

"Naast de horecamodule biedt SPINpos nog veel andere mogelijkheden", legt directeur Tim Bethlehem, die sinds een jaar ook mede-eigenaar is van Extendas, uit. "Behalve de uitgebreide functionaliteiten voor bakery's is deze oplossing ook ideaal voor de carwash- en petrol-markt. Met het systeem kunnen alle type transacties van een servicestation eenvoudig op dezelfde kassa worden afgerekend. Bovendien zorgt de 'asset light opzet' voor een lage investering en makkelijk vervangbare hardware. Doordat al onze kassasystemen 'remote' bereikbaar en op onze cloud-omgeving aangesloten zijn, kunnen wij op afstand eenvoudig updates doorvoeren. Hierdoor hebben klanten altijd de beschikking over de meest veilige en functionaliteitrijke versie. Dat maakt onze oplossing erg flexibel en toekomstbestendig."

Veel keuzevrijheid en flexibiliteit

"De cloud-omgeving functioneert daarnaast als een integratieplatform voor het servicestation of de carwash", vervolgt Bethlehem. "Hier zijn bijvoorbeeld alle payters op de locatie, de andere kassasystemen en loyalty-oplossingen aan te koppelen. Door dit platform zijn onze klanten in staat meer upsell te genereren, processen verder te automatiseren en hebben ze enorm veel keuzevrijheid en flexibiliteit." 



Nieuw hoofdstuk voor Otótol groot succes

Sinds 1 juli 2023 hebben Jessica Sewradj en Marco Lammering de dagelijkse leiding en uitvoering van de tankstations van Otótol overgenomen van de familie Van Tol. Met deze stap breekt een nieuw hoofdstuk aan voor het familiebedrijf dat al decennialang een vertrouwde naam is in de Nederlandse tankstationbranche.

Tekst: Birgitta van der Linden, BLUSHtxt Foto's: Pierre Crom

Otótol is sinds 1974 actief en staat bekend om zijn klantgerichte service en sterke regionale aanwezigheid. Met vijf vestigingen verspreid door Midden-Nederland, groeide het bedrijf onder leiding van de familie Van Tol uit tot een betrouwbare naam in de regio. De overname door Jessica en Marco markeert een nieuw hoofdstuk, waarbij traditie en vernieuwing hand in hand gaan.

Opvallend bericht

"Tijdens mijn zwangerschapsverlof kreeg ik ineens een berichtje van Charlot van Tol," vertelt Jessica. "Dat was opvallend, want normaal stuurde ze me niet zomaar een bericht tijdens mijn verlof. Ik dacht meteen: wat is er aan de hand? Krijgen we er een tankstation bij? Ze wilde graag afspreken, dus we gingen samen lunchen. Toen vertelde ze dat ze uit

"Het voelde als een grote stap, en tegelijkertijd als een compliment."

de operatie wilde stappen, iets anders wilde gaan doen, en ze vroeg of Marco en ik het wilden overnemen. We zouden samen de uitvoerende directie vormen. Ik was verrast en moest het echt even laten bezinken. Het voelde als een grote stap, en tegelijkertijd als een compliment.”

Puzzelstukjes

Jessica en Marco reageerden volgens Charlot precies hetzelfde: ‘Wat vindt je moeder ervan?’ ‘Charlot dacht al langer na over deze beslissing; die kwam niet uit de lucht vallen,’ vertelt Jessica. ‘Ze zag in Marco en mij de juiste mensen om de leiding van het bedrijf over te nemen en verder voort te zetten. Achteraf vielen er allerlei puzzelstukjes op hun plek. Bepaalde taken die ik ineens op me moest nemen of verantwoordelijkheden die ze me gaf... Toen dacht ik wel eens: waarom moet ik dit doen? Maar nu snapte ik het; ze wilde zien hoe ik het zou aanpakken. Hetzelfde gold voor Marco.’ Ook werd er een assessment voorgesteld om te kijken of ze echt geschikt waren voor de rol. ‘Charlot stelde ons gerust: het inwerken en overdragen zouden we samen goed regelen. En dat is ook zo gegaan. Bovendien vond ik het leuk om het assessment te doen; je leert jezelf kennen en komt erachter of de stap inderdaad een goede zou zijn.’

Vaste gezichten, nieuw leiderschap

De overname van de dagelijkse leiding mag dan op papier een grote verandering lijken, in de praktijk verliep de overgang soepel. Jessica en Marco zijn geen onbekenden binnen het bedrijf; ze waren al jaren actief betrokken bij de dagelijkse operatie. ‘We zijn in die zin geen nieuwkomers,’ vertelt Jessica. ‘Marco en ik zijn allebei stationsmanager geweest en werkten daarna al een aantal jaar op het hoofdkantoor in Naaldwijk. We kenden de processen, de mensen en de dynamiek al goed. Dat maakte het mogelijk om snel te schakelen, zonder de stabiliteit of vertrouwde werkwijze te verliezen.’ De familie Van Tol blijft op afstand betrokken en fungeert als adviseur. ‘De moeder van Charlot komt doordeweeks nog dagelijks voor kleine administratieve handelingen. Dat is fijn en scheelt ons een hoop zoekwerk.’

Van brandstof naar beleving

De tankstationwereld is aan het veranderen. De opmars van elektrische voertuigen, strengere milieueisen, de tabaksverkoop die ten einde loopt en veranderend consumentengedrag dwingen tankstation-ondernemers tot creatieve stappen in hun businessmodel. Daarnaast heeft Ototo volgens Jessica ook nog een andere rol in de gemeenschap, want de stations draaien niet alleen op de verkoop van brandstof: ‘Tanken is allang niet meer alleen een functioneel moment. Het is een tussenstop in een drukke dag. Een plek waar je even op adem komt, je koffie haalt of een klein boodschapje doet. Mensen komen langs voor de gezelligheid.’ Bij Ototo wordt daarom bewust ingezet op het verbreden van het aanbod. De tankstations zijn volop in ontwikkeling: de shops hebben een uitgebreid assortiment en alle locaties bereiden

De overname van de dagelijkse leiding mag dan op papier een grote verandering lijken, in de praktijk verliep de overgang soepel.

verse broodjes. ‘Wij willen dat klanten zich welkom voelen. Niet alleen om te tanken, maar ook om even te landen.’ Dat betekent investeren in gastvrijheid en de uitstraling van de locaties. ‘De beleving is steeds belangrijker geworden. Klanten vergelijken ons niet alleen met andere tankstations, maar ook





“Tanken is allang niet meer alleen een functioneel moment. Het is een tussenstop in een drukke dag.”

gangspunt het menselijke aspect en de service die we bieden. Onze medewerkers maken het verschil. Technologische ontwikkelingen maken hun werk wellicht makkelijker, maar dat gaat nooit ten koste van het persoonlijke contact tussen de klanten en de medewerkers.”

Vertrouwen en betrokkenheid

Het teamgevoel is voor Jessica en Marco een speerpunt, zowel bij de managers als bij de rest van het personeel. “We zijn een mensenbedrijf,” zegt Jessica. “Onze collega’s staan elke dag op de werkvloer, zij zijn het gezicht van Ototo. Daarom investeren we veel in onderlinge betrokkenheid. Met de managers organiseren we jaarlijks een week-end weg. Dat staat elk jaar in een ander thema, zoals leidinggeven, communiceren of samenwerken. Alles wordt besproken en er heerst een open en transparante cultuur. Op de stations zelf zorgen regelmatige teamoverleggen voor gezamenlijke doelen, verbinding en een gedeelde visie. Ook Marco en ik worden geëvalueerd en leggen onze verantwoordelijkheid af aan de holding. We vullen elkaar goed aan. Marco houdt zich als algemeen directeur voornamelijk bezig met inkoop, verkoop en strategie en ik richt me als HRM-directeur op alles wat met het personeel te maken heeft, maar ook verzekeringen en milieuzaken. Samen nemen we Ototo mee de toekomst in.” 

met koffiezaken, supermarkten en fastfoodketens. Dus moet je zorgen dat alles klopt: de sfeer, het aanbod én de mensen achter de balie.”

Service blijft het belangrijkste

De energietransitie is een realiteit waar de tankstationbranche niet omheen kan. Ototo onderzoekt daarom actief hoe het kan inspelen op de vraag naar duurzame mobiliteit. “We oriënteren ons op laadvoorzieningen en alternatieve brandstoffen, al is dat nog toekomstmuziek,” vertelt Jessica. “Tegeleljkertijd zijn we hierin afhankelijk van de oliemaatschappijen, want Ototo exploiteert op drie van de vijf stations alleen de shops, niet de voorterreinen. En in die shops is en blijft het belangrijkste uit-

“Wij willen dat klanten zich welkom voelen. Niet alleen om te tanken, maar ook om even te landen.”

Nieuwsflits:



Reactie op artikel nos.nl:
 “Advies, haal 70 euro in huis om crisis door te komen”

Contant geld onderdeel van je noodpakket

De situatie van dreigingen en onzekerheden lijkt alleen nog maar toe te nemen. Conflicten op ons eigen continent en een recente grote stroomstoring in Spanje en Portugal wakkeren de zorgen aan, ook in ons land. De overheid adviseert de Nederlandse burgers al langere tijd om een noodpakket samen te stellen. Daar horen onder andere al vers drinkwater, ingeblikt eten en een noodradio in. Vorige maand voegde De Nederlandsche Bank daar wat extra aan toe: elke volwassene zou in een noodpakket voor 72 uur minimaal 70 euro in huis moeten hebben. Voor kinderen wordt per 72 uur een bedrag van 30 euro aangehouden.

Als een zogeheten toonbankinstelling is ook Drive geïnformeerd over deze oproep. In een overkoepelend overleg tussen deze instellingen en andere relevante organisaties passeerde dit onderwerp de revue. Als belangenorganisatie heeft Drive dan ook haar leden geïnformeerd over de oproep.

Wat betekent het voor een tankstation of wasbedrijf?

De Nederlandsche Bank en de Nederlandse regering adviseren om passende terugvalopties gereed te hebben. Daarnaast moet er voldoende wisselgeld aanwezig zijn om mogelijke uitval van pinsystemen voor gedurende drie dagen te kunnen opvangen. Hierdoor kunnen de winkels ook tijdens bijvoorbeeld een grote pin- of elektriciteitsstoring blijven doordraaien.

Op de website heeft Drive meer informatie beschikbaar en ook de adviseurs van het Drive-secretariaat zijn bereikbaar voor meer informatie. 

Tekst en foto's: Erik Stroosma

'Gewoon lekker bezig zijn, daar geniet ik van'

Mattijs Jongeneel staat naar eigen zeggen niet graag in de belangstelling. Verschillen doet het bestuurslid van Drive zich echter zeker niet. Want behalve actief lid van de brancheorganisatie spant/spande hij zich onder andere ook in voor de Katwijkse ondernemersvereniging, het Valkenburgse paardenmarktcomité en het cultureel erfgoed van de Bollenstreek. Maar bovenal is Mattijs een zeer veelzijdige ondernemer, die eigenlijk boer wilde worden. Move On vroeg hem naar zijn drijfveren.





Mattijs Jongeneel haalt uit ondernemen veel voldoening:
"Ergens samen een succes van maken. Dat geeft mij energie."

'Als ik er een goed gevoel
bij heb en kansen zie, ga
ik ermee aan de slag'

'Als je iets wilt in het leven, moet je er hard voor werken.' Dat geeft Mattijs (met dubbel t, zonder h) zijn twee kinderen mee. Dit zei hij in een reactie bij de presentatie 'Generaties op de werkvloer' tijdens de algemene ledenvergadering van Drive op 12 juni. Dat kreeg hij zelf ook van thuis mee, vertelt de nu 45-jarige Mattijs, toen hij opgroeide in een ondernemersgezin in Valkenburg, Zuid-Holland. "Vroeger was ons dorp het bekend van het militaire vliegveld, nu vanwege de musical Soldaat van Oranje."

Zeer uiteenlopend

In het intro van dit artikel werd Mattijs omschreven als een 'zeer veelzijdige ondernemer'. Met al zijn activiteiten uit het heden en verleden zou je bijna een Move On kunnen vullen. Bovendien lopen die sterk uiteen. Want ondanks wat raakvlakken hier en daar hebben tankstations, carwashes, snackwagens, bloemenvervoer, een cateringbedrijf, een hoveniersbedrijf, Lakenvelder koeien, hondenwassettes, rondvaartboten, touringcars, een ticketservice, een tabaksspeciaalzaak en twee rederijen op het eerste gezicht niet veel met elkaar te maken. Behalve als je Mattijs Jongeneel heet, want hij hield en houdt zich er allemaal mee bezig. "Het komt – vaak toevallig – op mijn pad, spreekt mij aan en als ik er een goed gevoel bij heb en kansen zie, ga ik ermee aan de slag. Ik vind het heel leuk om samen met anderen iets nieuws op te zetten. Iets op te

bouwen. Er samen een succes van te maken. Dat geeft mij energie en omdat het zo divers is, blijft het leuk, leerzaam en spannend."

Schuurfeesten en snackwagens

Uit zijn woorden komt duidelijk naar voren dat Mattijs geen solist is. Ondernemen doet hij hoofdzakelijk samen met anderen. En dan met name met Gert-Jan Nell. "Bij veel van mijn activiteiten, zoals de rederijen, de touringcars en het cateringbedrijf, is Gert-Jan mijn compagnon. Wij kennen elkaar al heel lang. Als jongens uit de polder bezochten we vaak schuurfeesten. Op een gegeven moment kregen bezoekers dan trek – en wij ook. Bier was er genoeg, maar het eetgedeelte was vaak matig of niet geregeld. 'Dan gaan we dat zelf doen', dachten Gert-Jan en ik, 'we gaan voor die feesten een snackwagen verhuren.'



Rederij van Hulst is een van de bedrijven waarbij Mattijs Jongeneel betrokken is. De voormalige eigenaar, Henk van Hulst, is na de overname voor het rondvaartbedrijf blijven werken.

'Ik vind het heel leuk om samen iets op te bouwen'

Dat liep zo goed, dat er al snel meerdere wagens bij kwamen. Op het laatst hadden we een loods vol met een stuk of tien snackwagens en allerlei toebehoren zoals statafels en podiums. Dat bedrijf hebben we toen verkocht. Gert-Jan en ik zijn altijd vrienden gebleven en ook op zakelijk gebied kunnen we heel goed met elkaar overweg."

Kop of munt

Op zijn 20ste ging Mattijs het familiebedrijf in. Dat hij in de petrol-branche terechtkwam, werd min of meer door het lot bepaald. En de timing door het noodlot. "Mijn opa, Aad Jongeneel, had een boerderij in Valkenburg. In 1956 begon hij naast de boerderij met melk rijden. Dat liep zo goed dat hij stopte met de boerderij om zich helemaal te concentreren op het transportbedrijf. In 1980 kwam daar een tankstation bij, een witte pomp aan de Voorschoterweg in Valkenburg. In 1988 droeg mijn opa de leiding van het bedrijf over aan mijn vader en oom, Peter en Hans Jongeneel. Dat gebeurde op een aparte manier. Via kop of munt liet hij het lot bepalen wie verder ging met de transportactiviteiten en wie met het tankstation. Mijn vader nam het tankstation over en mijn oom Jongeneel Transport."

Noodlot

"Onder de leiding van mijn vader werd Tankstation Jongeneel al snel Tankstations Jongeneel, met de opening en overname van twee tankstations in Leiden."

De plek waar het allemaal begon voor Tankstations Jongeneel, de Voorschoterweg in Valkenburg ZH.



Mattijs met zijn compagnon Gert-Jan Nell (midden) en Henk van Hulst.



Eind 2000 sloeg het noodlot toe bij de familie Jongeneel toen bekend werd dat Peter ongeneeslijk was. Begin 2002 overleed hij. "Ik zat op het hbo toen mijn vader ziek werd en studeerde marketing-management. Ik stopte daarmee om in het bedrijf te gaan werken. Later heb ik die studie nog afgeemaakt. Ik reed onder meer mijn vader rond tussen de stations en naar afspraken. Ik ben de oudste thuis, heb drie jongere zussen: Kim, Stefanie en Lieke. Later zijn zij ook in het bedrijf gaan werken. Ik heb er niet over nagedacht. Het moest gebeuren. Het bedrijf moest door en mijn moeder nam vooral de zorgtaak en het huishouden op zich. Zo leerde ik noodgedwongen al jong wat verantwoordelijkheid nemen is."

Het boerenleven

Eigenlijk leerde Mattijs die verantwoordelijkheid al eerder. Vanaf zijn achtste bracht hij veel tijd door op de boerderij van de zwager van zijn opa. "Ik vond het geweldig daar. Heb er heel veel geleerd. Ik zat al heel jong op een trekker, melkte koeien, deed van alles daar. Ik wilde zelf ook graag boer worden, maar door het vroege overlijden van mijn vader liep het anders. Ik heb nog wel een tijd als hobby Lakenvelders gehouden. En ook het hoveniersbedrijf dat ik een tijdje heb gehad, had wat raakvlakken met het boerenleven. Dat bedrijf bracht mij onder meer in de Haagse nieuwbouwwijk Leidschenveen. Daar zag ik in de aangrenzende nieuwe wijk Ypen-

'Omdat het zo divers is wat ik doe, blijft het leuk, leerzaam en spannend'

burg mogelijkheden voor een tankstation. Dat werd Total Jongeneel Ypenburg. Met een heel groot en druk nieuw tankstation gingen we toen in één keer van de Eredivisie in de Champions League spelen. Een grote uitdaging, maar heel leerzaam. In de jaren daarna kwamen er nog een aantal stations bij, waaronder twee snelweglocaties. Circle K nam vorig jaar het station in Ypenburg over. Daardoor hebben we nu zes locaties.”

Henk van Hulst

Tankstations vormen nog altijd de basis van het zakelijk leven van Mattijs, maar kregen in de afgelopen jaren gezelschap van verschillende andere activiteiten. Samen met onder meer Gert-Jan werd hij mede-eigenaar van cateringbedrijf Cor Jansen, Rederij van Hulst, Amsterdam Boat Cruises, Holland Ticket Services en touringcarbedrijf Jonker Travel. “Van het een komt vaak het ander. Met de Katwijkse ondernemersvereniging maakten we bijvoorbeeld elk jaar een vaartocht over De Kaag. Dat was hartstikke leuk altijd en Gert-Jan en ik

vonden het jammer toen de rederij, die dat verzorgde, stopte. We zijn met de eigenaren, Henk en xxxx van Hulst, gaan praten en hebben het bedrijf uiteindelijk overgenomen, met Henk erbij! Met al zijn kennis en liefde voor het vaarvak is hij goud waard. Wij zijn dan ook heel blij dat Henk, ondanks zijn 71 jaar, nog lang niet aan stoppen denkt.”

In eigen hand

“We houden de dingen graag in eigen hand”, vertelt Mattijs verder. “Dus ook het onderhoud aan de rondvaartschepen en de touringcars. Dat betekende dat het bedrijfspand in Katwijk uitgebreid moest worden met een grote werkplaats en scheepsdokken. Schepen, touringcars, catering; dat is inderdaad heel iets anders dan een boerderij of tankstations. Maar het valt allemaal wel onder ondernemen en daar haal ik veel voldoening uit. Gewoon lekker bezig zijn, daar geniet ik van. En om dat nog lang te kunnen doen, plan ik niet meer heel mijn agenda steeds vol. Dat is iets wat ik recent heb moeten leren en wat mij goed bevalt.” 

Wordt jouw locatie het volgende Argos Tankstation?

De teller staat op 230 Argos Tankstations in Nederland en telt nog steeds door! Is jouw locatie nummer 231? Neem contact met ons op.

VARO Energy Retail B.V.

+31 (0)88 1007 222

klantenservice@varoenergy.com

argos.nl





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.

1 mei 2025

Nieuw: Koppel jouw HR-systeem aan **Power UP!**

Goed nieuws! Vanaf nu is het mogelijk om je eigen HR-systeem direct te koppelen aan ons e-learning platform Power UP. Dankzij deze nieuwe functionaliteit is het niet langer nodig om handmatig mutatiebestanden aan te leveren voor in- en uitdienstmeldingen. Alles verloopt voortaan automatisch!

Een van onze Drive-leden maakt inmiddels al gebruik van deze koppeling en deelt zijn ervaring:

"Wij werken al geruime tijd met Power UP en deze samenwerking bevalt ons uitstekend. Wij zien het als een goede manier om in het eerste dienstjaar onze nieuwe collega's te scholen in alles wat met onze werkzaamheden te maken heeft op de tankstations en aansluitend om de kennis te onderhouden. Dit ontlast ons als organisatie en de leidinggevenden direct op de vloer. Het is dan ook heel fijn dat het platform zich steeds verder ontwikkelt op gebied van e-learning's maar ook om het voor ons gemakkelijker te maken met aan- en afmelden van medewerkers. Gezien het verloop kost het de organisatie al enige inspanning om de database van het medewerker bestand goed up-to-date te houden en daar komen de databases van derden bij.

Sinds januari van dit jaar hebben wij de overstap gemaakt naar AFAS als ondersteunende software leverancier voor alles op het gebied van onze medewerker administratie. Na de live gang zijn we aan de slag gegaan met diverse koppelingen tussen onze software en die van derden. Zo ook de onderliggende software van PowerUp, Tingwise. Het moest toch mogelijk zijn om er voor te zorgen dat zodra een sollicitant medewerker is geworden door een contract te tekenen, dat de dag later de aanmelding op het

platform automatisch is geregeld. Dit hebben we inmiddels voor elkaar zodat wij geen omkijken meer hebben aan het bijhouden van het platform. De in- en uit dienst meldingen worden automatisch verzorgd door een koppeling tussen de twee software pakketten. Dit ontzorgt enorm omdat er geen handeling meer nodig is om aan te doen en dus aan te moeten denken die zou moeten gebeuren na afronding van het aannemen van een nieuwe collega. De dag nadat het contract is getekend staat de uitnodiging bij de nieuwe collega om zich te registreren op het platform in zijn/haar mailbox en kan het inwerken direct beginnen."

De automatische koppeling bespaart niet alleen tijd en moeite, maar vermindert ook het risico op fouten. Het hele proces van aanmelden, inwerken en afmelden is voortaan volledig geautomatiseerd.

Ook jouw HR-systeem koppelen aan Power UP? Neem contact op met Drive Opleidingen via opleidingen@drivenederland.nl voor meer informatie over de kosten en mogelijkheden.



16 mei 2025

Informatieverplichtingen op een tankstation

Het Handboek Milieu & Veiligheid beschrijft de wettelijke verplichtingen voor (multi-)energie tankstations, hierna te noemen tankstations, in het kader van de Omgevingswet en Arbowetgeving. Dit geüpdatete Handboek is tot stand gebracht door een samenwerking van alle brancheverenigingen voor tankstations, waaronder Drive.

Lisanne Henneveld: "Omdat het Handboek toch weer leeswerk meebrengt lijkt het goed om in elke nieuwsbrief een stukje hiervan ter sprake te brengen. Bespreek het eens tijdens het werkoverleg met medewerkers of lees het in ieder geval eens even rustig door. Het kan zelfs boetes schelen die anders opgelegd kunnen worden. Deze keer gaan we het hebben over de diverse verplichtingen en informatie die je vervolgens moet aanleveren. Er is overigens een e-learning voor 'Regels en verplichtingen' in de maak bij Power Up!"

Installatieboek

Om de kwaliteit van de installatie te waarborgen en om controle mogelijk te maken, moeten delen van de installatie onder certificaat aangelegd worden en vervolgens gekeurd en onderhouden worden door erkende bedrijven. De bewijzen hiervan worden gebundeld in het installatieboek. Een bevoegd gezag controleert regelmatig of de verplichte keuringen en controles op tijd zijn uitgevoerd en raadpleegt hiervoor het installatieboek van het tankstation. Degene die de bedrijfsactiviteiten op een tankstation verricht is verantwoordelijk voor de naleving van de regels die van toepassing zijn en dus ook voor de compleetheid en het up-to-date houden van het installatieboek. Dit mag op papier of digitaal. Als er op een tankstation ook LPG, LNG, CNG of waterstof verkocht wordt, moet een apart installatieboek bijgehouden worden voor elke brandstof. Zie hiervoor het hoofdstuk van de desbetreffende brandstof (Hoofdstuk 5 tot en met 8).

Grofweg bestaat een installatieboek uit installatie- en herkeuringscertificaten, controle- en inspectierapporten, een revisietekening, het bewijs van financiële zekerheidsstelling en overige documenten die informatie bevatten over de huidige situatie van het

tankstation. De installatiecertificaten moeten gedurende de levensduur van de installatie bewaard blijven. De bewaartermijn voor de meeste resultaten van de inspecties en controles is tenminste drie jaar.

Installatiecertificaten

Installatiecertificaten zijn bewijzen die geleverd zijn bij de plaatsing van de voorzieningen van het tankstation. Bijvoorbeeld voor elke aanwezige opslagtank wordt een tankcertificaat afgegeven, waarop informatie staat van die specifieke tank. Voor alle tanks en leidingen samen wordt een installatiecertificaat gemaakt. Voor een installatiecertificaat van tanks en leidingen geldt bovendien dat na een wijziging en bijvoorbeeld na een tankkeuring een nieuw (aanvullend) certificaat wordt afgegeven.

Herkeurings- en controlecertificaten

De verschillende onderdelen van de brandstofinstallatie(s) en vloeistofdichte voorziening moeten periodiek worden gekeurd, geïnspecteerd of gecontroleerd. Voor elke keuring of controle moet een certificaat of rapport worden bewaard in het installatieboek. Welke certificaten en rapporten verplicht aanwezig moeten zijn, is afhankelijk van de eigenschappen van de installaties op het tankstation. Zo speelt bijvoorbeeld het type opslagtank een rol, maar ook de leeftijd ervan en de aan- of afwezigheid van bepaalde coatings bepaalt óf en hoe vaak bepaalde controles en keuringen nodig zijn.

Revisietekening

Een revisietekening is een actuele tekening van het tankstation. Deze tekening omvat alle bouwwerken, installaties, opslagtanks en leidingen na realisatie van een tankstation. Bij elke aanpassing van het tankstation of de

aanwezige bouwwerken en installaties moet de revisietekening worden geactualiseerd. Een revisietekening moet in het installatieboek worden opgeslagen.

Financiële zekerheidsstelling certificaat

Het bewijs van financiële zekerheidsstelling (zie 1.6) via het verzekeringsbedrijf CoFiZe N.V., een bankgarantie of een verzekering moet gedurende het exploiteren van het tankstation bewaard worden in het installatieboek. Jaarlijks ontvangt het tankstation na betaling een polis voor het komende jaar, die in het installatieboek moet worden opgenomen.

Checklist installatieboek

In bijlage XI van het Handboek is een Checklist installatieboek opgenomen dat een overzicht bevat van de verplichte documenten die, afhankelijk van de installaties op het tankstation, minimaal aanwezig moeten zijn op locatie. Het omschrijft de documenten, de verplichte frequentie van een keuring, inspectie of controle, aan welke eisen de instantie die de keuring, inspectie of controle uitvoert moet voldoen en de wettelijke grondslag van de verplichting. De lijst kan op locatie gebruikt worden om te checken of het installatieboek volledig is.

Lisanne: "Voor deze keer weer veel informatie! Volgende keer gaan we het hebben over bodemverontreiniging op een tankstation. Voor vragen kun je mij altijd bellen of mail naar lisanne@drivenederland.nl." Hieronder de link naar het gehele handboek:



Handboek
Milieu & Veiligheid

Move On Agenda



Foto: Green Village/Rogier Bos

10 SEPTEMBER 2025

DRIVE CONNECT-BIJEENKOMST OVER OPLEIDINGEN – Green Village Nieuwegein

De vijfde Drive Connect kennis- en inspiratiesessie heeft als onderwerp 'opleidingen'. De bijeenkomst wordt gehouden op woensdag 10 september in de Green Village in Nieuwegein. Meer informatie over de tijden en het programma maakt Drive binnenkort bekend op onder meer drivenederland.nl.

14 T/M 16 SEPTEMBER 2025

SPOT ON RETAIL – Autotron Rosmalen



Foto: Spot On Retail

De najaarseditie van deze retail-vakbeurs voor onder andere speelgoed, gifts, gadgets, wenskaarten en feestartikelen (voorheen Spotlight) wordt half september gehouden in wederom het Autotron. Exposanten, brancheverenigingen, vakmedia, winkelformules en retail-ondernemers kunnen daar elkaar ontmoeten, kennis delen, trends ontdekken, inspiratie opdoen en producten inkopen. spotonretail.nl



Foto: Gastvrij Rotterdam

22 T/M 24 SEPTEMBER 2025

GASTVRIJ ROTTERDAM – Rotterdam Ahoy

Rond de 500 exposanten presenteren op deze horecavakbeurs de laatste trends en ontwikkelingen op het gebied van gastronomie. Op de beursvloer treft de bezoeker volgens de organisatie een compleet aanbod van food- en non-food-producten en diensten aan. Daarnaast zijn er onder meer workshops, demonstraties, masterclasses, wedstrijden en proeverijen met sterrenchefs, meesterkoks, masters of wine en topgastronomen.

www.gastvrij-rotterdam.nl

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, producten en diensten. De organisatie verwacht ruim 80 (inter)nationale exposanten en meer dan 3.000 bezoekers uit minstens 70 landen.

www.carwashshoweurope.com

12 EN 13 NOVEMBER 2025

MOBILITY ENERGY EXPO – Jaarbeurs Utrecht

Mobility Energy Expo (voorheen Tankstation Vakbeurs) wordt door de organisatie het grootste vakevenement in Nederland en België voor professionals die zich bezighouden met duurzame mobiliteit, de energietransitie en infrastructuur genoemd. Op de beursvloer treffen zij, net als vorig jaar, een speciaal laad(infra)-, H2- en LNG-plein, een food court, de innovation alley, het carwash square en het Mobility Energy Theater aan, waar op beide dagen (interactieve) sessies gehouden worden.

www.mobility-energyexpo.nl

3 DECEMBER 2025

DRIVE CONNECT BIJEENKOMST OVER ENERGIE – Locatie nog niet bekend

De laatste Drive Connect kennis- en inspiratiesessie van dit jaar heeft als thema 'energie' en staat gepland op woensdag 3 december. Aanvullende gegevens over deze bijeenkomst volgen dit najaar.



SCHOUTEN ZEKERHEID

Verzuim aanpakken? Begin met inzicht.

**Hét Zeker voor Retail Verzuimevent
2025 was een succes.**

Eén dag. Veel inzichten. Concrete stappen richting minder verzuim, lagere kosten en meer werkplezier in de retail- en energiesector. Van breinkennis en positieve stress tot slimme interventies en ons nieuwe datadashboard: deelnemers gingen naar huis met praktische tools om écht verschil te maken.

Was je er niet bij?

Benieuwd hoe je verzuim structureel terugdringt en medewerkers betrokken houdt?

Maak een afspraak en ontdek wat wij voor jouw organisatie kunnen betekenen.

Scan de QR-code en we plannen snel een gesprek in.



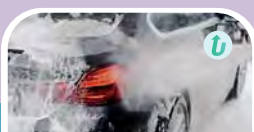
Bijna zomervakantie?

Het perfecte moment
om bij te leren!



Ontdek onze e-learnings
op mijnpowerup.nl

*Een greep uit
onze e-learnings*



MODULE

Welkom bij de
carwash

25 MIN



MODULE

Voedsel-
veiligheid

40 MIN



MODULE

Positiviteit op de
werkvloer

10 MIN



MODULE

BHV
Basis

80 MIN