

NR6 - 2025

Move @N

voor en door ondernemers en medewerkers
van energiestations powered by  drive

magazine



**Familiebedrijf
Vollenhoven
bestaat 130 jaar!**

Het station **van de
toekomst**

Anja van Gils over
mensen en dieren

Amsterdam als
voorbeeldstad

Werken **na jouw
pensioen!**

De AdBlue unit die echt overal past!



**Ultieme tankervaring
Tegelijk tanken met diesel**

Duurzaam & Milieubewust!

VOORDELEN

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

SPECIFICATIES

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

Ook leverbaar in, 1500, 3000, 4000, 6000, 8000, 10.000 en 12.000L uitvoering

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



Heerenveen
T. 0513-61 47 11

Bezoekadres
De Ynfear 3
8440 GM Heerenveen

Rotterdam
T. 010-462 14 55

Bezoekadres
Leeuwenhoekweg 22J
2661 CZ Bergschenhoek

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

Postadres
Postbus 275
8440 AG Heerenveen

Met oprechte bewondering heb ik de afgelopen twee maanden een beetje rondgewandeld in jullie wereld. Die bewondering licht ik graag even toe.

Onduidelijkheid als dagelijkse realiteit

Wat ik vooral bijzonder vind, is dat jullie zó ondernemend blijven terwijl helemaal niet duidelijk is op welke paarden je moet wedden. Wordt alles de komende jaren volledig elektrisch? Hoe groot is waterstof over vijf jaar? Of blijft de benzinemotor voorlopig nog een stevige rol spelen? Het zijn vragen die ondernemen complex maken, want de investeringen in die verschillende richtingen zijn enorm. Gerbert Vissers verwoordde het treffend: niemand weet het, dus kun je maar beter meerdere paden bewandelen. In dit nummer vertelt hij uitgebreid over EnergyHub Venlo, volgens hem dé plek van de toekomst. 'Op deze plek wilde ik alles integreren, zodat we klaar zijn voor elke ontwikkeling. Niemand weet welke energievorm uiteindelijk de overhand krijgt, maar wij willen voorbereid zijn op iedere richting die de markt opgaat.'

De overheid als grillige partner

Een tweede element dat ondernemen uitdagend maakt, is de overheid als partner. Natuurlijk, in 2030 mogen tankstations geen sigaretten meer verkopen, maar wat gebeurt er verder? Het blijft lastig te voorspellen hoe en in welk tempo de overheid zich met de energietransitie gaat bemoeien, afhankelijk van welke regering er op dat moment zit.

Ondernemen is vooral dóórgaan

En toch maken jullie er met elkaar iets moois van. Alsof iedereen denkt: stilzitten kan niet, dus proberen we gewoon nieuwe dingen. Het barst van de grote plannen, en soms is het simpelweg een kwestie van leren.

Twintiger Lisa zegt het helder: 'Wij zijn een familiebedrijf en dat voel je aan alles.

Klanten komen juist voor die sfeer. Maar dat betekent ook dat personeel soms iets te veel vriend of vriendin wordt. Dan moet ik iemand die ik leuk vind en met wie ik op stap ga toch aanspreken omdat ze te laat is. Dat vind ik moeilijk, maar het hoort erbij. En ik merk dat hoe consequenter je bent, hoe meer respect je krijgt.'

Ook van mensen die wat langer meelopen valt veel te leren. Prudent de Milliano werkte bijna zijn hele leven bij Aers: 'Je had het gevoel dat je direct verschil kon maken. Als een klant belde omdat een machine stilstond, liet ik alles vallen en reed ik erheen. Dan stond je op het land tussen de boeren, en dan moest het gewoon opgelost worden. De mooiste momenten waren wanneer alles weer draaide en de klant opgelucht "bedankt" zei. Dat gevoel dat je iemand écht helpt, dat is goud waard. Zonder klanten heb je tenslotte geen bedrijf. Die gedachte heb ik altijd als leidraad gehouden.'

Vooruitgaan zonder routekaart

'We ondernemen in een tijd waarin de toekomst niet te voorspellen is,' zei Volenhoven-CEO Thomas Bogaers. 'Elektrificatie, waterstof, biobrandstoffen — alles beweegt tegelijk. Toch moeten we elke dag keuzes maken die over tien of

twintig jaar het verschil bepalen. Dat is ondernemen vandaag: vooruitgaan zonder routekaart.'

Tom Aquina pakt het op kleinere schaal vergelijkbaar aan: 'Ik heb nooit de ambitie gehad om een keten van tientallen vestigingen te runnen. Mijn doel was altijd een stabiel, overzichtelijk bedrijf waar kwaliteit en persoonlijke service vooropstaan. Zo houd je grip op je processen en behoud je direct contact met je klanten. Dat is in onze sector essentieel.'

En dan is er nog het leven zélf

Zoals Anja van Gils treffend vertelt: 'Als je veertig jaar lang ergens dag en nacht mee bezig bent, weet je op een gegeven moment niet meer wie je bent zonder dat bedrijf. Ik voelde me een tijd stuurloos. Maar nu, een paar jaar later, heb ik mezelf weer gevonden. Ik wandel, bezoek musea, help bij de dieren en ben weer Anja. Niet "mevrouw van het bedrijf", maar gewoon mezelf. Dat voelt goed.'

Tot slot

Conclusie? Ondernemerschap is een kwestie van scherpe analyse, moed, volharding én vooral doen waar je uitzonderlijk goed in bent. Mijn rol daarin is bescheiden: ik help graag met het verzamelen van al die verhalen waarvan jullie hopelijk weer een beetje inspiratie krijgen.

Bas Hakker



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

Bas Hakker
bas@businesscontentmedia.com
T. +31(0)64 13 77 689

Traffic manager

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

Vormgeving

arjendefouw | grafisch ontwerp

Fotografie

Danny Cornelissen en Arnaud Roelofs

Drukwerk

Damen Drukkers

Medewerkers redactie

Paulien Geerlings-Teunissen, Ewout Klok, Martijn van der Kolk, Claudia Leeuwenkuyl, Tim Schoenmakers, Annemarie van Wijk, Martin van Eijk, André Braakman, Steven Stroet, Erik Stroosma en zelfstandig ondernemers

Geproduceerd in samenwerking met Drive

Westeinde 58D, 2275 AG Voorburg - T. +31(0)85 00 71 361
www.beta-tankstations.nl - info@beta-tankstations.nl



Business
Content
Media



ISSN - 2589 8094

Persoonsgegevens: Move On legt persoonsgegevens vast van lezers ten behoeve van de abonnementsovereenkomst. Die gegevens kunnen worden gebruikt om je te informeren over andere producten of diensten. Liever niet? Geen probleem. Laat het weten via info@businesscontentmedia.nl.

Copyright: niets uit dit vakblad mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt worden in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Inhoud



7

Nieuwe Energie: Vissers Energy Group

Langs de A73, aan de rand van Venlo, is een nieuw soort tankstation geboren. Geen plek waar automobilisten gehaast een pomp opzoeken en direct weer vertrekken, maar een bestemming waar ze juist even willen blijven. EnergyHub Venlo is het nieuwste initiatief van de Vissers Energy Group, onder leiding van CEO Gerbert Vissers.



15

Family Business: Avia Vollenhoven

Vollenhoven Olie Technologie viert zijn 130-jarig bestaan. Wat begon als een handel in smeerolie is uitgegroeid tot een modern energiebedrijf met meer dan tweehonderd medewerkers, ruim honderd Avia-tankstations en een groeiende rol in elektrische mobiliteit en waterstof. Aan het roer staan neven Thomas en Piet-Hein Bogaers.



50 De RVO subsidies

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voert subsidie- en financieringsregelingen uit voor de Nederlandse overheid en de EU. Met name twee daarvan zijn interessant voor de energiestation-sector: Subsidieregeling Waterstof In Mobiliteit (SWIM) en Subsidieregeling Publieke LAadinfrastructuur zwaar vervoer (SPULA).

46 De Passie van... Anja van Gils

Ze is opgeleid voor de zorg, maar belandde uiteindelijk samen met haar man in de autobranche. Anja van Gils is mede het gezicht achter Auto Boeimeer in Breda, een bedrijf dat generaties lang in familiehanden is geweest. Toch is zorg, in de breedste zin van het woord, altijd haar kompas gebleven.

11 Drive Connect

12 Next generation...Lisa Wigman

Lisa Wigman (22) groeide letterlijk op tussen de broodjes van Trumpi Time, het bedrijf van haar moeder Kitty Trumpi en stiefvader Nandor Trumpi. Inmiddels runt ze zelf de vestigingen aan de Nieuwe Haagdijk en Kadijk in Breda.

19 Energiestation-Vastgoed in ontwikkeling

Christiaan van der Straaten was bij een Drive-bijeenkomst in Amsterdam

21 Van de bakery: De nieuwe foodformule

The Tasty Stop Bakery maakt van het station een plek waar je niet alleen tankt, maar ook met plezier even stopt voor een vers broodje of een kop koffie.

25 Column Voorzitter Martin van Eijk

26 Drive opleidingen: Webinar Gastvrijheid op het tankstation

Tijdens deze Power Up-bijeenkomst gaat het over gastvrijheid in het tankstation.

28 Column Paulien Geerlings-Cornelissen

De grensproblematiek. 'Dagelijks hebben wij te maken met de gevolgen van het ongelijke speelveld waar de politiek ons in heeft geplaatst'

29 Doorwerken na jouw pensioen

Er zijn van die onderwerpen waar iedereen wel over praat, maar weinig mensen écht naar kijken. Zo'n thema dat ergens tussen de regels door sluimert: wat gebeurt er eigenlijk met je werkende leven wanneer je de pensioenleeftijd nadert of al achter je laat?

33 Drive Wassen

Tom Aquina (68) is een ondernemer die zijn bedrijf stap voor stap heeft opgebouwd, in een branche die de afgelopen decennia sterk is veranderd. Waar het ooit begon met handmatig poetswerk, is Tom's Carwash tegenwoordig een

modern wascentrum met aanvullende activiteiten zoals een webshop en gespecialiseerde dienstverlening.

37 Nieuwsflits

38 Mobility Energy Expo

De Mobility Energy Expo in de Jaarbeurs is al jarenlang een ontmoetingsplaats waar ondernemers, leveranciers en innovators uit de mobiliteitssector elkaar vinden. Maar dit jaar hing er een andere energie in de lucht: die van verandering.

41 Life after petrol: Prudent!

Na 38 jaar trouwe dienst nam Prudent de Milliano afscheid van Aers. Een bedrijf dat voor hem veel meer werd dan een werkgever, het was een plek waar hij zichzelf kon zijn.

44 Drive weekly

55 Vraagje

58 Agenda

Drive Advies

Jaarlijks
3 uur

kosteloos
eerstelingsadvies
voor Drive-leden

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

Dit moet het station van de toekomst worden.



Meer dan een tankstation

Tekst: Bas Hakker, foto's Vissers Energy Group

Langs de A73, aan de rand van Venlo, is een nieuw soort tankstation geboren. Geen plek waar automobilisten gehaast een pomp opzoeken en direct weer vertrekken, maar een bestemming waar ze juist even willen blijven. EnergyHub Venlo is het nieuwste initiatief van de Vissers Energy Group, onder leiding van CEO Gerbert Vissers. Er kan waterstof worden getankt, elektrische voertuigen kunnen laden, er is een sportschool, een fietsenwinkel, horeca en retail....allemaal onder één dak.

'De tankshop van de toekomst', noemt Visser het zelf. Een plek waar de wereld van brandstof, beweging en beleving in elkaar grijpt. Achter dit concept schuilt een jarenlange zoektocht naar de juiste balans tussen duurzaamheid en ondernemerschap. In dit gesprek vertelt Gerbert Visser openhartig over de totstandkoming van het project, de obstakels onderweg, de rol van partners en zijn visie op de toekomst van mobiliteit.

Neem ons even mee naar het begin. Hoe is het idee voor EnergyHub Venlo ontstaan?

'Dat idee leefde eigenlijk al heel lang in mijn hoofd. Deze specifieke plek had ik al jaren op het oog. Het is een strategische locatie, direct bij de afrit van de A73 en vlak bij voorzieningen zoals scholen, een ziekenhuis en diverse woonwijken. Een plek met veel verkeer en een groot verzorgingsgebied. Toen ik in 2020 de kans kreeg om de grond te kopen, wist ik meteen: dit wordt de ideale locatie voor een nieuw soort energiestation. Een plek waar alles samenkomt.'

Wat bedoel je daar precies mee?

'Ik wilde een locatie waar we alle vormen van duurzame mobiliteit konden aanbieden. In mijn bedrijf zijn we al lang bezig met alternatieve brandstoffen: van elektrisch tot HVO en waterstof. Op deze plek wilde ik dat allemaal integreren zodat we klaar zijn voor iedere ontwikkeling. Niemand weet welke energievorm het uiteindelijk gaat winnen, maar wij willen voorbereid zijn op elke richting die de markt opgaat.'

Je noemt het een toekomstbestendig concept. Hoe ziet dat eruit in de praktijk?

'Aan de ene kant draait het om de energievoorzieningen zelf: laadpleinen voor personenwagens en vrachtwagens, waterstofinstallaties, en transitiebrandstoffen zoals HVO en CNG. Aan de andere kant gaat het om de functies eromheen: horeca, sport, retail, en zelfs werkplekken. Alles draagt bij aan een ecosysteem waarin mensen niet alleen komen om te tanken of te laden, maar ook om te verblijven. Dat maakt het concept veel krachtiger.'

Hoe heb je die mix bepaald?

'Dat is inderdaad een heel bewuste keuze geweest. Ik wilde functies bij elkaar brengen die elkaar versterken. Naast onze eigen Moment & More-horeca en shop komt er een KFC, een internationale naam met veel aantrekkingskracht. Daarbovenop een sportschool, een fietsenwinkel en een kettingwasstraat van een partner. Alles wat te maken heeft

'Hoe meer mensen de weg naar je terrein vinden, hoe sterker het verdienmodel'



De EnergyHub heeft een heuse wielervederbaan.



Er is in Venlo ook voldoende horeca.

met energie, mobiliteit en beleving, komt hier samen. Het moet een plek zijn waar de consument zich beweegt, letterlijk en figuurlijk.'

Dat klinkt groots. Hoe begin je aan zo'n project?

'Het begon met een visie. Toen ik het terrein kon kopen, had ik al vrij precies in mijn hoofd wat ik wilde neerzetten, maar het duurde nog lang voordat alle puzzelstukjes pasten. De grootste uitdaging was om het verkeerskundig goed te krijgen. Alles moest logisch stromen: het vrachtverkeer, het autoverkeer, de bezoekers van de horeca en de sport. Daar hebben we veel tijd in gestoken. Het is niet zomaar een tankstation met wat extra's, maar een geïntegreerd concept waarin veiligheid, bereikbaarheid en beleving hand in hand gaan.'

Hoe reageerde de gemeente Venlo op dit plan?

'Zeer positief, gelukkig. Omdat we zoveel nadruk leggen op duurzaamheid, was de gemeente meteen enthousiast. Dat helpt natuurlijk enorm. Ze hebben ook actief meegedacht. De verkeerssituatie rond het terrein was voorheen wat rommelig, met een lastige in- en uitrit. Uiteindelijk hebben we samen de kruising aangepakt en verbeterd, zodat niet alleen wij, maar de hele omgeving profiteert. Zo wordt het echt een regionaal project.'

Klinkt als een flinke operatie. Is dat iets waar jij energie van krijgt?

'Zeker. Dit soort projecten zijn intensief, maar juist daardoor ook inspirerend. Je moet met veel partijen samenwerken: de gemeente, omwonenden, leveranciers, huurders, noem maar op. Iedereen heeft een belang. Dat vraagt om veel overleg, maar het zorgt ook voor verbinding. En waar ik ook heel

Terwijl de auto
oplaadt, kun je
even werken



trots op ben is dat we dit met ons eigen team van mensen voor elkaar hebben gekregen met alle technische uitdagingen en ook nog eens in minder dan een jaar bouwtime.'

Hoe belangrijk is de "traffic" voor het succes van de EnergyHub?

'Die is essentieel. Het hele concept is erop gericht om mensen aan te trekken en vast te houden. De KFC trekt een breed publiek, de sportschool en fietsenwinkel zorgen voor regelmatige bezoekers en het laadplein brengt mensen die even tijd hebben. Dat vult elkaar perfect aan. Uiteindelijk draait het om doorstroom én verblijf. Hoe meer mensen de weg naar je terrein vinden, hoe sterker je verdienmodel.'

De waterstofinstallatie is een opvallend onderdeel. Waarom was dat belangrijk?

'Waterstof hoort bij de toekomst. We hebben dat gerealiseerd binnen een consortium via de SWIM-regeling (Subsidieregeling Waterstof in Mobiliteit, red.), samen met transportbedrijven die ook daadwerkelijk waterstofvoertuigen gaan gebruiken. Zonder dat soort samenwerkingen kun je dit niet rendabel maken. De markt voor waterstof is nog

pril en zonder subsidie is het financieel gewoon niet haalbaar. Maar als je wilt innoveren, moet je soms vooroplopen.'

Was er ooit een moment dat je dacht: dit wordt te moeilijk, dit lukt niet?

'Eigenlijk niet. Natuurlijk, er zijn altijd uitdagingen - vergunningen, technische eisen, logistiek - maar ik had vanaf het begin een duidelijk beeld. En als dat beeld stevig genoeg staat, dan vind je de weg ernaartoe wel. Bovendien: als je iets echt wilt, dan ga je ervoor. Dat zit denk ik in het DNA van ons familiebedrijf.'

Hoe kies je de juiste partners voor zo'n complex geheel?

'Je moet eerlijk zijn over wat je zelf kunt en wat niet. Wij weten veel van tankshops, horeca en wassen, maar een internationale horecaketten of een sportschool heeft veel specifieke kennis. We hebben dus bewust partners gezocht die beter zijn in hun vak dan wij. Iedereen brengt zijn eigen expertise mee. Daardoor wordt het geheel sterker én meer divers.'

Je noemt het “de tankshop van de toekomst”. Wat bedoel je daarmee?

'In de traditionele tankshop kocht je vooral een flesje water en een pakje kauwgom. Dat is voorbij. Wij richten ons op directe consumptie - vers eten, goede koffie, plekken waar je kunt zitten of werken terwijl je laadt. We hebben comfortabele zithoeken, vergaderruimtes en zelfs werkplekken met wifi. Laden duurt een halfuur; waarom zou je die tijd niet prettig besteden? Dat past bij de manier waarop mensen tegenwoordig reizen en werken.'

En sporten hoort daar dus ook bij?

'Ja, sport is energie. Het idee om een sportschool toe te voegen is ontstaan vanuit datzelfde principe: mensen willen actief bezig zijn. Bovendien past het bij verblijf. Je kunt tijdens het laden even een workout doen of als medewerker van een van de bedrijven in de buurt voor of na je werk sporten. En de fietsenwinkel sluit daar mooi op aan. Op het dak hebben we zelfs een loop- en fietsbaan gemaakt... dat idee ontstond spontaan, maar het is echt een blikvanger geworden. Al bleek het technisch nog best een uitdaging, want zodra je mensen op een dak laat, komen er meteen veiligheidsvoorschriften om de hoek kijken.'

al onze locaties uitgerold. Omdat we daar vroeg mee waren, konden we nog zware stroomaansluitingen krijgen...iets wat nu steeds moeilijker wordt. Waterstof daarentegen is nog een gok, maar wel een bewuste. Je moet het proberen om te weten wat werkt.'

Hoe is het om met de overheid samen te werken aan zo'n project?

'Dat is soms laveren, ja. We proberen altijd de regelingen te benutten die er zijn, maar vooral ook in gesprek te blijven. Ik geloof dat we samen op moeten trekken: ondernemers, overheid en industrie. Daarom delen we ook graag onze ervaringen, zodat beleid beter kan aansluiten op de praktijk. Alleen door samen te leren, kom je vooruit.'

Wat leer jij zelf van dit project?

'Dat samenwerking en flexibiliteit allesbepalend zijn. Geen enkele locatie is hetzelfde. Wat hier in Venlo werkt, werkt niet per se in Eindhoven of Maastricht. Je kunt dus niet één blauwdruk maken en die overal kopiëren. Maar je kunt wel elementen overnemen. Misschien blijken de vergaderplekken een groot succes, of juist de fietsenverhuur. Dat zijn dingen die je meeneemt naar toekomstige projecten.'

'Ik wilde functies bij elkaar brengen die elkaar versterken'

Wat vind je het lastigst aan ondernemen in deze tijd van energietransitie?

'De onzekerheid. Niemand weet precies waar het naartoe gaat. De politiek kiest niet echt één richting, en de markt is in beweging. Je weet dat elektrisch laden groeit, maar ook waterstof heeft potentie. Tegelijkertijd blijven fossiele brandstoffen voorlopig nog bestaan. Dat maakt het lastig plannen. Je kunt niet zeggen: ik zet alles op waterstof of alles op elektrisch. Daarom spreiden wij onze investeringen en zorgen we dat we op meerdere paarden wedden.'

Is dat niet riskant, zoveel tegelijk doen?

'Ja, maar niets doen is nog riskanter. Kijk, elektrisch laden is een zekerheid. Dat hebben we inmiddels op

Betekent dit dat er meer EnergyHubs gaan komen?

'Niet in precies dezelfde vorm. Elke plek vraagt om maatwerk. Venlo is uniek omdat hier alle functies samenkomen en de ruimte er ook is. Elders zullen we bepaalde elementen toepassen, maar altijd afgestemd op de omgeving. EnergyHub Venlo is voor ons vooral een voorbeeld, een proeftuin voor de toekomst.'

Wanneer gaat alles officieel open?

'Het tankgedeelte draait al sinds oktober en op 11 december was de officiële opening. Dan komt alles samen en kunnen mensen echt ervaren wat wij bedoelen met een EnergyHub.' 

'Ik stond op mijn zesde al broodjes te smeren'

Tekst en foto's Bas Hakker

Lisa Wigman (22) groeide letterlijk op tussen de broodjes van Trumpi Time, het bedrijf van haar moeder Kitty Trumpi en stiefvader Nandor Trumpi. Inmiddels runt ze zelf de vestigingen aan de Nieuwe Haagdijk en Kadijk in Breda. Over familie, verantwoordelijkheid, hard werken en dromen voor de toekomst: 'Ik heb geleerd dat je nooit iets moet uitstellen wat je vandaag kunt doen.'

Hoe ben je eigenlijk in de zaak terechtgekomen?

'Ik ben er echt mee opgegroeid. Mijn moeder kreeg iets met Nandor toen ik zes was en toen begon ik met broodjes smeren. Gewoon omdat ik het leuk vond om mee te helpen. Daarna heb ik de hotel-school in Antwerpen geprobeerd, maar ik merkte al snel dat ik werken veel leuker vond dan studeren. Ik heb nog de opleiding 'ondernemerschap' gedaan op De Rooi Pannen, maar ik vond dat niet spannend genoeg. Uiteindelijk ben ik hier stage gaan lopen, vijf dagen in de week en toen wist ik: dit is het.'



'Als ik dan hoor dat Nandor via-via zegt dat hij trots op me is, dan weet ik dat ik goed bezig ben.'



'Ineens was ik de baas'

Je was dus al jong bezig met ondernemen?

'Ja, het zit er echt in. Ik kom uit een ondernemende familie, dus het was een soort vanzelfsprekendheid. Toen mijn moeder en Nandor samen verdergingen, groeide ik mee. Alles wat ik nu doe, heb ik eigenlijk spelenderwijs geleerd. En eerlijk: ik had nooit gedacht dat ik op mijn 22e al twee vestigingen zou runnen.'

Wanneer kwam het moment dat jij echt de leiding kreeg?

'Dat ging best plotseling. Ongeveer een jaar geleden gin het wat minder goed met de gezondheid van mijn moeder dus van de ene op de andere dag moest er iemand opstaan om het roer over te nemen. Dat werd ik. Ik had geen tijd om na te denken, moest gewoon gaan. Roosters maken, personeel aansturen, alles regelen. Dat was heftig, maar ook een soort wake-upcall: dit is mijn moment. Sindsdien run ik de twee zaken geholpen door Nandor en Kitty achter de schermen'

Was dat niet moeilijk voor het team?

'Zeker. Ik was pas 22 en ineens was ik "de baas". Mensen moesten daaraan

wennen. Eerst vroegen ze nog naar mijn moeder, maar ik moest vrij snel duidelijk maken dat ik nu het aanspreekpunt was. In het begin vond ik dat lastig, maar ik heb geleerd om streng te zijn als het moet. Mijn moeder was daar wat zachter in. Nandor heeft me juist geleerd om duidelijk te blijven: als iemand te laat komt, moet je daar gewoon iets van zeggen. Dat is niet altijd leuk, maar wel nodig.'

Wat heb je van Nandor geleerd als ondernemer?

'Heel veel. Hij zegt altijd: "Stel nooit uit wat je vandaag kunt doen." En dat klopt echt. Als je dingen laat liggen, worden ze

alleen maar moeilijker. Ook leer ik van hem om financieel scherper te zijn. Ik ben heel resultaatgericht - als ik een dagomzet zie, denk ik: goed gedaan! Maar dan zegt hij: "Wat heb je eraan overgehouden?" Dat leert me om verder te kijken dan alleen de kassa.'

Wat vind je het lastigst aan je rol?

'De balans tussen streng zijn en gezellig blijven. Wij zijn een familiebedrijf en dat voel je aan alles. Klanten komen juist voor die sfeer. Maar dat betekent ook dat personeel soms iets te veel vriend of vriendin wordt. Dan moet ik iemand die ik leuk vind en waarmee ik op stap ga toch aanspreken omdat ze te laat is. Dat vind ik moeilijk, maar het hoort erbij. En ik merk dat hoe consequenter je bent, hoe meer respect je krijgt.'

Hoe ziet een gemiddelde werkdag eruit?

'Lang! Ik werk zes, soms zeven dagen per week. Soms draait het personeel alles, soms sta ik zelf broodjes te smeren of bestellingen te bezorgen. Vrijdag is onze drukste dag, dan doen we soms tussen de 30 en 40 bestellingen tussen twaalf en één uur. Dan helpen Nandor en zelfs mijn vader wel



Lisa Wigman op de locatie van Trumpi Time aan de Nieuwe Kadijk 25 in Breda



Lisa Wigman: 'Ondernemen is ook leren omgaan met mensen'

'Uiteindelijk wil ik alles zelf kunnen doen'

eens mee. Het is keihard werken, maar ik vind het leuk. Voor mij voelt het niet als werk.'

Heb je nog tijd voor jezelf?

'Weinig, maar ik probeer het wel. Sinds kort woon ik op mezelf in Breda, dat geeft lucht. Even niet constant in de zaak of bij familie. En mijn vriend Marnix steunt me gelukkig enorm. Zijn ouders zijn ook ondernemers, dus hij begrijpt het als ik weer eens op het laatste moment moet afzeggen omdat iemand ziek is. Dat helpt echt.'

Wat wil je de komende jaren nog leren?

'Vooral het financiële stuk en over arbeidsrecht. Ik wil echt begrijpen wat er onderaan de streep overblijft, hoe ik investeringen kan plannen, dat soort dingen. Ik deed cursussen via Avans+ en Drive. Mijn moeder zegt altijd dat dat later wel komt, maar ik wil het nu al

snappen. Ik wil uiteindelijk alles zelf kunnen doen.'

Zijn er dingen die jij anders wil doen dan jouw voorgangers?

'Ja, ik merk dat ik anders omga met personeel. De nieuwe generatie heeft andere verwachtingen. Ze willen feedback, betrokkenheid, balans. Ik probeer daar ruimte voor te geven, ook al heb ik soms het tempo van Nandor in mijn hoofd. Daarnaast wil ik meer doen met social media. Mijn zus en ik maken zelf content - broodje van de maand, acties, filmpjes. Dat werkt goed, vooral bij de jongeren die hier elke pauze broodjes komen halen.'

Wat is je grootste uitdaging nu?

'Structuur. Ik ben heel hands-on en leef per dag: wat moet er nu gebeuren? Maar ik wil leren om meer vooruit te plannen, met roosters, bestellingen, voor-

raad. En natuurlijk personeel goed inplannen. Nandor zegt altijd: "Als je iemand extra inzet, moet dat ook geld opleveren." Daar zit echt wat in.'

Droom je van uitbreiding?

'Ja, zeker. Ik zou ooit graag een lunchzaak willen beginnen, echt met uitgebreide lunches en high teas. Dromen mag, maar ik wil eerst laten zien dat ik het echt zelfstandig kan.'

Wat zou je jonge ondernemers mee willen geven?

'Niet opgeven. Echt, nooit. Er komen momenten dat je denkt: ik kan niet meer. Maar je moet gewoon doorgaan. En luister naar de mensen om je heen; ouders, personeel, klanten. Iedereen kijkt anders, en daar leer je van. Ondernemen is niet alleen hard werken, het is ook leren omgaan met mensen.'

Is er iets wat je nu anders zou doen, met wat je weet?

'Misschien iets meer tijd nemen om te leren voordat ik erin sprong. Maar aan de andere kant: ik heb alles geleerd door te doen. En dat is ook de reden dat ik nu sta waar ik sta. Dus nee, eigenlijk niet. Het hoort bij mijn pad.'

Wat vind je het mooiste aan je werk?

'De mensen. De vaste klanten, de collega's, de sfeer. We zijn echt een familiebedrijf, niet alleen in naam, maar in gevoel. Als iemand jarig is, vieren we dat samen. En als er iets misgaat, lossen we het samen op. Die verbondenheid maakt het bijzonder. En als ik dan hoor dat Nandor via-via zegt dat hij trots op me is, dan weet ik dat ik goed bezig ben. Dat is het mooiste compliment dat ik kan krijgen.'



Piet-Hein en Thomas Bogaers geven het bedrijf ooit weer door aan de volgende generatie.

Ondernemen zonder routekaart

Vollenhoven viert zijn 130-jarig bestaan. Wat begon als een handel in smeerolie is uitgegroeid tot een modern energiebedrijf met meer dan tweehonderd medewerkers, ruim honderd AVIA-tankstations en een groeiende rol in elektrische mobiliteit en waterstof. Aan het roer staan neven Thomas- en Piet-Hein Bogaers, vierde generatie ondernemers binnen de familie. Zij leiden een organisatie die voortdurend verandert en tegelijk vasthoudt aan haar oorsprong.

Tekst: Bas Hakker, foto's Vollenhoven

'We ondernemen in een tijd waarin de toekomst niet te voorspellen is,' zegt CEO Thomas Bogaers. 'De wereld van energie verschuift in hoog tempo. Elektrificatie, waterstof, biobrandstoffen, alles beweegt tegelijk. Toch moeten we elke dag keuzes maken die over tien of twintig jaar hun effect hebben. Dat is ondernemen vandaag de dag: vooruitgaan zonder routekaart.'

130 jaar meegaan met de markt

Het bedrijf werd opgericht in 1895, toen smeerolie en stookolie de drijvende kracht waren achter industrie en huishoudens. In de decennia die volgden, breidde Vollenhoven zijn activiteiten uit naar brandstoffen voor transport, opslag en distributie. Elke generatie moest meebewegen met de tijd. 'Onze overgrootvader begon met smeerolie

voor landbouwmachines en fabrieken,' vertelt Piet-Hein Bogaers, commercieel directeur. 'Toen de aardgasbel in Slochteren werd ontdekt in de jaren '60, veranderde alles snel. De volgende generatie stapte over op motorbrandstoffen. Wij zijn nu bezig met de overgang naar elektrisch en duurzaam. Die verandering zit in het DNA van dit bedrijf.'

Vandaag de dag is Vollenhoven actief in meerdere takken van sport: tankstations, (speciaal-) smeermiddelen, technische dienstverlening, energiehandel en laadinfra. Het bedrijf is bovendien sinds 2006 onderdeel van het AVIA-netwerk in Nederland, waarmee het de kracht van samenwerking combineert met lokale zelfstandigheid. 'We zijn van oliehandelaar uitgegroeid tot energieleverancier,' zegt Thomas. 'Dat klinkt eenvoudig, maar het vraagt een compleet andere manier van denken. Waar je vroeger liters telde, kijk je nu naar kilowatturen, data en energiemanagement. De dynamiek is totaal anders.'

De balans tussen zekerheid en lef

De neven weten dat ondernemen in deze tijd vooral betekent: bewegen

De samenwerking met AVIA bevalt goed.

onder onzekerheid. Nieuwe technologieën volgen elkaar razendsnel op, terwijl wetgeving en beleid achterlopen. 'De overheid stelt doelen, maar het pad ernaartoe verandert voortdurend,' zegt Thomas. 'De ene keer wordt elektrisch rijden gestimuleerd, de volgende keer zijn biobrandstoffen weer in beeld. Intussen moeten wij beslissingen nemen over infrastructuur en investeringen die tientallen jaren meegaan. Daar kun je geen exacte berekening op loslaten. Dat is ondernemen met gezond verstand, ervaring en een beetje lef.' Piet-Hein vult aan: 'Wij proberen te spreiden. We investeren nog steeds in biobrandstoffen, want die verdwijnen niet van de ene op de andere dag. Tegelijk bouwen we onze activiteiten in laadpalen, energie en waterstof uit. Zo creëren we een evenwicht. Dat betekent soms dat je risico's neemt die je niet volledig kunt overzien. Maar stilzitten is geen optie.'

De kracht van continuïteit

Binnen het familiebedrijf is de lange termijn altijd leidend. Waar beursgeno-

teerde ondernemingen op kwartaalcijfers sturen, denkt Vollenhoven in generaties. 'We willen het bedrijf sterker doorgeven dan we het hebben gekregen,' zegt Thomas. 'Dat is de kern van familieondernemerschap. Niet het maximale rendement vandaag, maar duurzame groei voor morgen.'

Dat uitgangspunt zie je terug in de manier waarop het bedrijf met mensen omgaat. Vollenhoven heeft ruim tweehonderd medewerkers, van wie velen al jaren in dienst zijn. 'We hebben mensen die hier vijftientig, dertig jaar werken,' zegt Piet-Hein. 'Dat zegt alles. Ze kennen onze klanten, onze cultuur, onze manier van werken. Die loyaliteit is een groot goed. Je kunt technologie kopiëren, maar niet betrokkenheid.' Die menselijke factor is volgens de neven essentieel in een tijd waarin alles digitaliseert. 'Ondernemen blijft mensenwerk,' zegt Thomas. 'Een klant die belt, wil



iemand spreken die meedenkt. Geen keuzemenu of chatbot. Dat persoonlijke contact is onze kracht, en dat houden we vast, ook als de wereld verandert.'

Tussen regelgeving en realiteit

De energietransitie vraagt veel van ondernemers. Naast technologische ontwikkelingen speelt ook regelgeving een steeds grotere rol. Europese richtlijnen, CO₂-doelen en certificeringseisen maken de dagelijkse praktijk complex. 'We begrijpen dat beleid nodig is,' zegt Piet-Hein. 'Maar de uitvoering is vaak ver verwijderd van de realiteit. Je moet als ondernemer aan zoveel voorwaarden voldoen dat het soms voelt alsof je in een regelbrij vastloopt.' Thomas: 'We zien dat de politiek vanuit wantrouwen beleid maakt, met steeds meer controlemechanismen. Daardoor groeit de administratieve druk enorm. Wij proberen daar niet cynisch over te doen, maar het is wel een uitdaging. Als middelgroot familiebedrijf heb je niet de afdelingen die grote corporates hebben. Je moet het allemaal met een beperkt team doen.'

Toch ziet hij ook een positieve kant. 'Het dwingt ons om beter te organiseren. We werken met externe adviseurs, certificeringsexperts en we delen kennis met collega-ondernemers. Uiteindelijk word je er professioneler van. Maar het blijft wringen: je wilt ondernemen, niet alleen verantwoorden.'

De samenwerking binnen AVIA

Een belangrijke troef van Vollenhoven is de samenwerking binnen AVIA Nederland. De coöperatie bestaat uit vijf zelfstandige bedrijven die gezamenlijk inkopen, ontwikkelen en investeren. 'Die samenwerking heeft voor ons de perfecte balans,' zegt Thomas. 'We behouden onze eigen identiteit, maar we pro-

fiteren van gezamenlijke slagkracht. Dat is cruciaal in een markt die steeds internationaler wordt.' Piet-Hein: 'Met AVIA hebben we ook onze elektrificatietak opgezet genaamd: AVIA VOLT. Daarin ontwikkelen we samen laadoplossingen voor particulieren, bedrijven en openbare locaties. De centrale systemen worden landelijk aangestuurd, maar de uitvoering doen wij regionaal. Zo combineren we schaalgrootte met lokaal ondernemerschap.'

Volgens de neven is die aanpak typisch Brabants: samenwerken waar het moet, zelfstandig blijven waar het kan. 'We hebben geleerd dat je met de juiste partners verder komt,' zegt Thomas. 'De tijd van alles alleen willen doen is voorbij.'

Investeren in innovatie

Om klaar te zijn voor de toekomst investeert Vollenhoven actief in nieuwe technologieën. Het bedrijf participeert in start-ups die zich richten op batterijopslag en alternatieve energiedragers zoals mierenzuur. 'We willen leren van jonge ondernemers die met frisse ideeën komen,' zegt Piet-Hein. 'Hun tempo ligt hoog en hun blik is anders. Door met hen samen te werken, houden wij aansluiting bij de toekomst.' Een concreet voorbeeld is de betrokkenheid bij een Helmondse ontwikkelaar van groot-schalige batterijen. 'Zij bouwen nu installaties van één tot twee megawatt,' vertelt hij. 'Dat is interessant, want energieopslag wordt de komende jaren een belangrijk thema. Je kunt pas echt duur-

zaam worden als je energie kunt bufferen.' Ook op het gebied van waterstof kijkt het bedrijf vooruit. 'We volgen de ontwikkelingen nauwlettend,' zegt Thomas. 'Het is nog niet rendabel, maar het komt eraan. En als het moment daar is, willen we klaarstaan.'

De invloed van de markt

Ondernemen in energie is onlosmakelijk verbonden met marktdynamiek. Schommelingen in olieprijs, accijnzen en inter-

nationale handel hebben direct effect. 'We hebben jaren meegemaakt waarin het verschil in brandstofprijzen tussen Nederland en België vijf cent was, en we verloren toen al veel volume,' zegt Thomas. 'Vandaag de dag komt dat verschil - als alle plannen doorgaan - neer op tachtig cent. Dat is een enorme uitdaging. Je kunt niet concurreren met zulke verschillen, en toch moet je je klanten blijven bedienen.'

Het dwingt het bedrijf om creatief te blijven. 'We rekenen scenario's door,' zegt Piet-Hein. 'Wat als accijnzen stijgen, of als elektrisch sneller groeit dan verwacht? We willen nooit overvallen worden. Dat betekent veel plannen, maar ook durven bijsturen.' Ondanks die grilligheid blijft het familiebedrijf winstgevend. 'Omdat we niet voor volume gaan, maar voor waarde,' zegt Thomas. 'We investeren onze winst weer terug in het bedrijf. Dat is de enige manier om toekomstbestendig te blijven.'

'Waar je vroeger liters telde, kijk je nu naar kilowatturen, data en energiemangement. De dynamiek is totaal anders.'

'Je moet als ondernemer aan zoveel voorwaarden voldoen dat het soms voelt alsof je in een regelbrij vastloopt'

De vijfde generatie in zicht

Als vierde generatie bereiden Thomas en Piet-Hein zich voor op de opvolging. De kinderen van Thomas zijn nog tieners, maar die van Piet-Hein wat ouder. Sommigen tonen interesse in het bedrijf, anderen nog niet. 'Dat moet ook zo zijn,' zegt Thomas. 'We willen niet dat iemand in het bedrijf stapt uit plichtsbesef. Je moet het leuk vinden, anders werkt het niet want ondernemerschap is geen baan, maar een manier van leven.' Daarom is het opvolgingsproces al in gang gezet, met externe begeleiding. 'We kijken wat de juiste vorm is voor de toekomst,' zegt Piet-Hein. 'Misschien stapt de volgende generatie in, misschien komt er ooit extern management bij. Het belangrijkste is dat het bedrijf gezond blijft en de familiewaarden over-eind blijven.'

De lessen van 130 jaar ondernemerschap

Wat 130 jaar ondernemerschap de familie heeft geleerd, is dat verandering de enige constante is. 'Onze opa nam ooit een groot risico door een eigen brandstofdepot te bouwen, terwijl iedereen zei dat het niet kon,' vertelt Thomas. 'Maar die beslissing zorgde ervoor dat we konden doorgroeien. Dat soort lef heb je nodig.' 'Elke generatie heeft zijn eigen uitdagingen,' vult Piet-Hein aan. 'Onze vaders moesten overschakelen van stookolie naar benzine, van groothandel naar detailhandel, wij zitten midden in de verduurzaming. Het lijkt anders, maar de kern is hetzelfde: je moet bewegen, durven en volhouden.' Thomas: 'Er is nooit een moment geweest waarop alles zeker was. Ook niet vroeger. Ondernemerschap is per definitie onzekerheid omarmen. Je kunt

wachten tot de toekomst duidelijk is, maar dan ben je te laat.'

Toekomst zonder garanties

Met het oog op 2045, het jaar waarin de Europese Unie fossiele brandstoffen wil uitfasen, weet de directie dat de komende twintig jaar bepalend worden. 'Niemand weet precies hoe de energiemix er dan uit ziet,' zegt Thomas. 'Misschien rijden we grotendeels elektrisch, misschien speelt waterstof een grotere rol. Misschien komt er nog iets nieuws. Wat we wél weten, is dat we flexibel moeten blijven en blijven investeren in kennis en mensen.' Piet-Hein ziet die onzekerheid niet als bedreiging, maar als drijfveer en kans. 'Juist dat onvoorspelbare maakt ondernemen interessant. We willen niet achter de feiten aanlopen, maar meedoen, leren en meebewegen. Dat is wat dit werk mooi maakt.'

Het blijft lastig om te ondernemen zonder helder zicht op de toekomst.



Een familiebedrijf met toekomst

Terugkijkend op 130 jaar Vollenhoven is één ding duidelijk: het bedrijf heeft zich altijd aangepast zonder zijn identiteit te verliezen. 'Wij bestaan zolang we relevant blijven,' zegt Thomas. 'Dat betekent luisteren naar klanten, investeren in innovatie en trouw blijven aan onze waarden.' 'De toekomst is niet te voorspellen,' besluit Piet-Hein. 'Maar één ding weten we zeker: we blijven ondernemen. Net als de generaties voor ons. Met gezond verstand, lef en vertrouwen. Want dat is wat ons al 130 jaar verder brengt.' 🌱

'De business van onze ondernemers is het vullen van auto's'

Amsterdam verandert. Niet een béétje, maar fundamenteel. Nieuwe milieuzones, druk op beschikbare ruimte, een groeiend elektrisch wagenpark, ambitieuze beleidsmakers en grondprijzen die blijven stijgen: het komt allemaal samen in één stad die niet alleen zichzelf opnieuw uitvindt, maar tegelijk een blauwdruk vormt voor de rest van Nederland. Precies daarom organiseerde Drive een speciale bijeenkomst voor tankstationondernemers in de hoofdstad.

Jurist en ondernemersadviseur Chris van der Straaten was erbij in het Van der Valk-hotel op de Zuidas. Met zijn flinke dosis realiteitszin praatte hij iedereen bij en daarover spreken wij hem. 'Het is een gekke tijd, maar wel een tijd waarin ondernemers hun beste jaren draaien en tegelijkertijd gedwongen worden vooruit te kijken.'

Waarom deze dag moest plaatsvinden

Volgens Chris kwam de bijeenkomst niet zomaar uit de lucht vallen. Er spelen tegelijkertijd meerdere ontwikkelingen die tankstationondernemers raken. Vanuit Drive zijn vier grote thema's benoemd, waarvan binnenstedelijke herontwikkeling er één is. En juist dat thema gaat de komende jaren enorme impact hebben in

Amsterdam. Hij somde ze bijna terloops op, maar de lading was duidelijk: milieuzones, woningbouw, de noodzaak van laadpunten, gemeentelijke grondpolitiek én strengere regels rond transparantie. 'Dat samen vormt een cocktail waar elke tankstationondernemer in de stad mee te maken krijgt,' aldus Chris.

Die cocktail werd extra relevant doordat de gemeente Amsterdam momenteel onderzoekt hoe het netwerk van zestig tankstations er over 10, 15 of zelfs 20 jaar uit zou moeten zien. Dat onderzoek gebeurt niet achter gesloten deuren: Drive zit aan tafel en kijkt kritisch mee. Daarom moest deze bijeenkomst in Amsterdam plaatsvinden. Niet alleen voor ondernemers die nú in de stad zitten, maar ook voor ondernemers

elders in het land. Want, zegt Chris: 'Wat je vandaag in Amsterdam ziet gebeuren, zie je morgen in elke andere stad.'

Kansen én bedreigingen

De sfeer tijdens de bijeenkomst was constructief, maar niet zonder spanning. Want ja: de komende jaren kunnen de beste financiële jaren ooit zijn. Tegelijkertijd naderen grote veranderingen, soms zelfs ingrijpende. Chris verwoordt het beeldend: 'Het is alsof je heel goed betaald wordt door je baas en het naar je zin hebt, maar toch gedwongen wordt om naar een nieuwe baan te kijken. Dat voelt heel tegennatuurlijk.' En precies dáár zit het spanningsveld. Ondernemers moeten in zijn ogen: hun huidige positie evalueren, hun rechten en contractvormen opnieuw onder de loep nemen, scenario's schetsen voor verschillende toekomstbeelden en vooral: nú handelen, niet pas als de druk te hoog wordt

De rechtenpositie bepaalt veel. Eigenaren staan sterk, grondhuurders met korte looptijden staan zwak. En daartussen zit een waaier aan varianten. 'Heb je een kort huurcontract op een plek waar de gemeente woningen wil bouwen, dan ben je de klos,' zegt Chris



zonder omhaal. 'Maar heb je langlopend recht op een locatie die de gemeente óók toekomstbestendig vindt, dan zit je juist heel goed.'

Het grotere plaatje: de energietransitie

Ondernemers zien elektrische auto's nu nog als iets van later, maar het aantal EV's blijft toenemen. Langzamer dan voorspeld misschien, maar onmiskenbaar. Chris benadrukte dat Drive zich niet verzet tegen laadpalen...integendeel. 'De business van onze ondernemers is het vullen van auto's. Waar ze ook op rijden,' zei hij nuchter. 'We verkopen broodjes, drankjes, sigaretten, én energie. Dat kan benzine zijn of elektriciteit.'

Toch waarschuwde hij voor inefficiënte keuzes, zoals gefragmenteerde AC-laadpunten in woonwijken. Hij vindt dat tankstations belangrijker kunnen worden voor hoogwaardige snelladers. Een mooi praktijkvoorbeeld gaf hij toen hij vertelde over een tankstation dat door de gemeente als 'laag potentieel voor EV' werd beoordeeld, terwijl daar al twee snelladers stonden die het geweldig doen. 'Dat was lachen,' zegt Chris droog. 'Hij wist niet eens dat ze er al stonden.' Het tankstation stond in een wijk vol hoogbouw, perfect voor snelladen, omdat bewoners niet thuis kunnen laden.

Alsof je goed betaald wordt, maar toch naar een nieuwe baan moet zoeken'

'Die mensen hebben dure auto's, maar geen oprit. Die willen gewoon even 180 kilometer erbij voordat ze de volgende dag naar Den Bosch moeten.'

De relatie tussen overheid en ondernemer: voorzichtig zoeken naar balans

Belangrijk is de relatie tussen ondernemers en de gemeente. Het beeld is bekend: ondernemers mopperen dat de overheid alleen maar snellere verduurzaming wil, de overheid moppert dat ondernemers te traag investeren. Chris probeert die karikaturen te doorbreken. 'Het klinkt zweverig, maar die stad is van ons allemaal. Ondernemers hebben belangen. Bewoners ook. Je moet kijken hoe je elkaar netjes kunt vinden.' Te vaak horen ondernemers dat ze 'over twee jaar weg moeten', waarna dat in werkelijkheid tien jaar blijkt te duren. Ondernemers investeren intussen niet meer uit angst voor vertrek, terwijl dat achteraf onnodig blijkt. 'Dan zegt de gemeente: het is toch meegevallen? Maar als je dat eerder had geweten, had je de shop nog vernieuwd, de vloer

nog vervangen, een paar laadpalen neergezet,' aldus Chris. 'Nu heb je zes jaar stilgestaan.' Het wederzijds begrip groeit wel...langzaam maar zeker. De gesprekken zijn beter, er wordt meer geluisterd, en de bereidheid om samen te werken neemt toe. Maar het blijft complex, juist omdat ondernemers allemaal verschillende rechten, belangen en toekomstdromen hebben.

De ondernemer van nu moet vooruit durven kijken

Het meest urgente advies dat Chris meegaf was simpel én confronterend: dit is niet de tijd om achterover te leunen. Ondernemers verdienen nu goed geld. Het gaat financieel uitstekend. Maar dat betekent juist dat dit hét moment is om plannen te maken. Chris vergelijkt het met de Titanic: 'Je weet dat je richting ijsbergen gaat. Je kunt dan nog één keer naar het buffet lopen of de muziek harder zetten, maar je kunt ook kijken hoe je er omheen kunt sturen.'

Hoe nu verder?

Drive gaat de komende periode met de gemeente Amsterdam verder praten over de vervolgstappen. Volgens Chris komen er ongetwijfeld nieuwe gesprekken, nieuwe analyses en mogelijk opnieuw een bijeenkomst zoals deze. Daarnaast verwacht hij dat meer ondernemers zich persoonlijk melden: 'Sommigen zullen ons vragen mee te denken over hun specifieke positie. Dat gebeurt altijd na zo'n bijeenkomst. En dat is ook precies wat nodig is. Want elk station heeft een eigen verhaal, een eigen risico, een eigen horizon en een eigen ondernemer die moet kiezen hoe hij of zij de toekomst wil vormgeven.'



The Tasty Stop Bakery

Een tussenstop die smaakt naar meer

Onder aan de afrit van de A28, tegen de rand van de Veluwe, staat een tankstation dat al jaren een vertrouwde stop is voor voorbijrijdend verkeer. Maar sinds dit voorjaar heeft BP Dalhuisen 't Harde een tweede gezicht gekregen. De nieuwe foodformule The Tasty Stop Bakery maakt van het station een plek waar je niet alleen tankt, maar ook met plezier even stopt voor een vers broodje of een kop koffie.

Tekst: Birgitta van der Linden



Achter deze vernieuwing staan Hans Debets, directeur Retail bij FincoEnergies, en Gerlinda Prins, al bijna vijftien jaar werkzaam bij Dalhuisen en de aanvoerder van het station. Samen laten ze zien hoe een regionale tussenstop uitgroeit tot een volwaardige foodserviceformule.

Shop opnieuw uitgevonden

De verbouwing van BP Dalhuisen 't Harde was ingrijpend. Waar eerst een kleine shop stond, ontstond een winkel die in oppervlak verdubbelde en qua uitstraling volledig opnieuw is ontworpen. Hans vertelt hoe dat tot stand kwam. "We mochten vanwege de CO₂-grens in dit gebied niet alles slopen en opnieuw bouwen, maar binnen de bestaande muren hebben we de hele shop heruitgevonden. Alles is opnieuw bekeken: routing, apparatuur, magazijn, positie van de kassa's. Food is nu het kloppend hart van de winkel." De formule kreeg vorm met hulp van externe experts en door te kijken naar wat op tankstations het beste werkt. "De uitdaging was vooral om binnen de bestaande ruimte een plek te creëren die logisch voelt, modern oogt en aansluit bij de behoeften van een breed publiek dat dagelijks passeert."



Een eigen broodje

The Tasty Stop Bakery draait om vers-bereide broodjes, warme snacks en een aanbod dat gedurende de dag met de klant meebeweegt. Volgens Gerlinda was het belangrijk om iets eigens te creëren. “We hebben een breed assortiment warme en koude broodjes, maar we wilden ook een broodje waar mensen speciaal voor komen. Dat is nu het naanbroodje met ribfingers. Je merkt dat dit echt ‘ons’ broodje begint te worden. Klanten vragen ernaar, komen terug. Dat geeft de formule karakter.” Ook de prijsstelling maakt verschil. Hans legt uit dat het station bewust kiest voor toegankelijkheid. “Een kop koffie kost hier maximaal 2 euro. Broodjes zijn gemiddeld 6,95 euro en royaal belegd. Vergeleken met snelweglocaties zitten we qua prijsstelling heel gunstig. Je krijgt veel waar voor je geld.”

Meerdere doelgroepen

De foodformule van The Tasty Stop Bakery bedient meerdere doelgroepen tegelijk: forenzen, gezinnen, vrachtwagenchauffeurs, vakantiegangers en buurtbewoners. Die mix zorgt voor een ritme in de dag. In de ochtend is het vooral koffie, rond koffietijd en later op de middag winnen warme snacks terrein, tijdens de lunch pieken de vers klaargemaakte broodjes. Gerlinda ziet die beweging dagelijks. “Rond lunchtijd staat er soms echt een rij. Dan zijn we met extra mensen op de werkvloer. Na vijf uur neemt de vraag naar vers belegde broodjes af en wordt de gehaktbal of het saucijzenbroodje weer populairder.”

Vers bereid

Het station biedt vijftien tot twintig zitplaatsen, waardoor klanten kunnen kiezen: snel door of even rustig zitten.

De ruime opzet van het terrein, met gescheiden pompeilanden voor personeel en vrachtwagens, zorgt voor rust en overzicht. Dat de locatie direct onder de afrit ligt, maakt het bovendien aantrekkelijk voor mensen die de hoge snelwegprijs willen omzeilen. Een belangrijk uitgangspunt van de formule is dat broodjes zo veel mogelijk vers worden gemaakt. “We hebben een paar broodjes in de koeling, maar dat is echt minimaal,” zegt Gerlinda. “Bijna alles maken we vers. Soms moeten mensen even wachten, maar nooit lang. En ze waarderen het enorm. Dat lezen we terug in de reviews.” Bestellen kan aan de counter of telefonisch vooraf. Bedrijven uit de buurt – en zelfs medewerkers van het kantoor van FincoEnergies, tien kilometer verderop – bestellen wekelijks hun lunches bij het station. Het is precies die combinatie van versheid, snelheid en flexibiliteit waar de formule op drijft.

Hans: 'Vroeger nam iedereen een eigen broodtrommel mee. Nu wordt het normaal om onderweg iets te halen'

Veranderende eetcultuur

De groei van de bakery past in een trend die Hans dagelijks ziet. “Vroeger nam iedereen een eigen broodtrommel mee.





Nu wordt het normaal om onderweg iets te halen. Ik zie het bij mijn kinderen en hun vrienden, maar net zo goed bij oudere mensen. Het is niet leeftijdsgebonden. Onderweg even koffie meenemen of een broodje halen is voor veel mensen onderdeel van hun routine geworden. Dat verklaart waarom het foodaanbod op tankstations in de hele branche sterk groeit en waarom een professioneel en aantrekkelijk bakeryconcept geen luxe meer is, maar noodzaak.”

Duurzaamheid als tweede natuur

De locatie maakt deel uit van FincoEnergies, een speler die duurzaamheid breed oppakt. Hans wijst erop dat twintig procent van alle liters die FincoEnergies levert al niet-fossiel is. “Dat zijn honderden miljoenen liters alternatieve dieselstromen. We lopen daar echt in voorop.” Bij BP 't Harde vertaalt duurzaamheid zich in meerdere keuzes: de wasboxen gebruiken biologisch afbreekbare middelen, afvalstromen worden continu gemonitord en verpakkingen en bereidingswijzen worden waar nodig

aangepast. In het foodaanbod zelf draait duurzaamheid vooral om eenvoud. “Onze broodjes zijn gewoon goed en vers,” zegt Gerlinda. “Wie het gezonder wil, kiest een gezonder broodje. Wie meer saus wil, doet dat zelf. Het moet toegankelijk blijven.”

Creativiteit uit de keuken

De bakery leeft niet alleen door vaste klassiekers, maar ook door kleine vondsten en trends die het team zelf signaleert. Gerlinda vertelt hoe dat werkt. “We hebben collega’s die meedenken en ideeën aandragen. Als op TikTok ineens de pistache-croissants viraal gaan, dan proberen we dat hier ook. Soms blijft het, soms niet. Het houdt de formule fris.” Elke maand is er een nieuw broodje van de maand en ook het signature broodje wordt geregeld doorontwikkeld. De formule blijft op die manier flexibel, zonder zijn basis te verliezen.

De spil van het succes

Voor Hans staat vast dat succes nooit alleen uit het concept komt. “Wat je hier ziet werken, komt door het team. Je hebt hier niet alleen een tankstation, maar ook een horeca-omgeving. Hygiëne, voedselveiligheid, kennis van bereiding – dat hoort erbij. Mensen moeten dat leuk vinden en er feeling mee hebben.” Gerlinda ziet hoe de vernieuwing ook intern een omslag bracht. “Iedereen is trots. Het was voorheen een verouderd station. Nu is het mooi en nieuw. Dat merk je in hoe mensen werken en hoe ze met klanten omgaan. Het is echt een andere manier

van werken geworden, maar wel een die energie geeft.”

Blueprint-station voor uitbreidingen

BP Dalhuisen 't Harde is het eerste station met deze nieuwe formule, maar zeker niet het laatste. FincoEnergies onderzoekt actief welke locaties geschikt zijn voor een vergelijkbare aanpak. “We hebben al een paar stations op het oog,” vertelt Hans. “Maar elke locatie heeft zijn eigen dynamiek. Een dorpscentrum vraagt iets anders dan een kruising bij een provinciale weg. De basis blijft gelijk, maar per locatie maken we aanpassingen. Dat kan gaan over assortiment, indeling, rookwaren, routing of zitmogelijkheden. Toch blijft het grootste deel van de formule identiek.”

Een groeiende buurtfunctie

Hoewel het station vooral verkeer trekt dat net van de afrit komt, blijkt er ook een buurtfunctie te ontstaan. Op zondagochtenden ziet het team mensen uit het dorp broodjes halen voor het ontbijt. Dat was vooraf niet per se de verwachting, maar het past bij een bredere lijn: wie eenmaal het eten heeft ontdekt, komt terug. De cijfers bevestigen dit. “Elke maand stijgt het aantal verkochte broodjes,” zegt Hans. “Je ziet dat de formule echt begint te landen. The Tasty Stop Bakery is een voorbeeld van hoe foodservice en mobiliteit steeds dichter bij elkaar komen. Een concept werkt alleen als het in de praktijk klopt. En hier klopt het.” 🌱





Drive Opleidingen

Klassikale trainingen

Til je team naar het volgende niveau met de klassikale trainingen. Ontwikkel je medewerkers met branchegerichte klassikale trainingen van Drive Opleidingen. Als Drive-lid profiteer je van exclusieve voordelen én speciale, scherp geprijsde trainingen.



Scan voor alle voordelen

POWER UP!

www.mijnpowerup.nl - opleidingen@drivenederland.nl - 085 00 71 362

'In gesprek'

De afgelopen weken heb ik mooie gesprekken gevoerd op verschillende bijeenkomsten. Van de Gemaq Summit via een campagnebijeenkomst voor de grensregio, naar ONL Ondernemerspoort en eindigend op de Mobility Energy Expo. Vier verschillende bijeenkomsten, maar overal zien we hetzelfde gebeuren: mensen komen niet voor de stands, de innovaties of de mooie beloftes.

Ze kwamen om elkaar te ontmoeten en het gesprek aan te gaan.

En als ondernemer herken ik dat maar al te goed. We zitten in een tijd waarin de energiemix verandert, het snelladen versnelt en de toekomst van verzorgingsplaatsen en tankstations opnieuw wordt uitgevonden. Iedereen voelt dat er veel op ons afkomt, maar weinig is echt duidelijk.

In de grensregio kwamen we bij elkaar met verschillende branches om 'De grensregio weer te laten bloeien'. Bij elkaar komen en het gesprek zoeken met politici om de grote negatieve effecten van de hoge en afwijkende accijns met onze buurlanden duidelijk te maken. Bij ONL in Nieuwspoor was het niet anders. Minister Karremans, Kamerleden van SGP, BBB, CDA en VVD, en een honderdtal ondernemers aan tafel. En toch draaide het niet om de toespraken. Het ging om het luisteren naar elkaar. Om

het doorvragen. Om het delen van zorgen en ideeën.

Waarbij we hopen dat we ook daadwerkelijk gehoord worden.

Tijdens de Mobility Energy Expo hadden we als Drive een stand, en daarnaast mocht ik deelnemen aan een panel over verzorgingsplaatsen aan de snelweg, laadinfrastructuur en het tankstation van 2035. Allemaal thema's waar grootse visies tegenover een nog grotere hoeveelheid onzekerheid staan. En waarin, net als in de maatschappij, ook sprake is van behoorlijke tegengestelde visies. Het belangrijkste is dat we in gesprek zijn met elkaar.

Maar de belangrijkste gesprekken vonden, zoals zo vaak, buiten het podium plaats.

Bedrijven die worstelen met aansluitvermogen. Ondernemers die zich afvragen of ze nu of later moeten investeren in laadinfrastructuur. Mensen die verdwalen

in milieuzones. En overal dezelfde vraag: waar gaat dit heen en wat betekent het voor mij?

Ook bij de Gemaq Summit viel het me weer op: de inzichten uit gesprekken zijn vaak waardevoller dan de nieuwste innovaties. Mensen zoeken context, realiteit, richting. En die vinden ze bij elkaar, door gezamenlijk uitdagingen te bespreken.

Precies daarom organiseren we de Drive Connect-meetings. Omdat er één ding is dat geen techniek, model of subsidie kan vervangen: een goed gesprek. Ruimte om ervaringen te delen, vragen te stellen, inzichten op te doen.

In deze fase van de transitie is praten geen tijdverlies. Het is vooruitgang. Daarom blijven we dat gesprek voeren en iedereen die mee wil praten, is welkom. 



Tweede Power Up!-webinar van dit jaar:

Gastvrijheid op het tankstation

Tijdens de tweede Power Up!-webinar van dit jaar stond het thema gastvrijheid op het tankstation centraal. Trainers Céline Mertens en Femke Mostert lieten de deelnemers zien hoe relatief kleine handelingen kunnen zorgen voor een warmere klantbeleving. Het doel van de sessie was helder: klanten niet alleen helpen, maar hen ook het gevoel geven dat ze welkom zijn en graag terugkomen.

Tekst Bas Hakker en foto's Drive



Céline Mertens en Femke Mostert (links) vertellen over gastvrijheid.

De bijeenkomst begon rustig terwijl de deelnemers online binnenstroomden. Céline Mertens opende de webinar met een toelichting op het belang van gastvrijheid op een plek waar snelheid vaak

vooropstaat. 'Juist omdat een klant maar kort bij je is, kun je met kleine dingen het verschil maken,' benadrukte ze. Ook collega-trainer Femke Mostert wees op het toenemende belang van

persoonlijke aandacht, nu klanten vaker meer doen dan alleen tanken. Volgens haar is gastvrijheid inmiddels een volwaardig onderdeel van de totale dienstverlening van een energiestation.

Van tanken naar ontmoeten

In het webinar werd uitgelegd dat een tankstation steeds meer verandert in een plek waar mensen kort pauzeren. Ze halen koffie, een broodje of gebruiken de sanitaire voorzieningen. Daarmee zijn hun verwachtingen verschoven: ze zoeken gemak, kwaliteit en een prettige sfeer. De trainers verwezen daarbij naar onderzoek dat laat zien dat een groot deel van de klanten bereid is meer te betalen wanneer zij zich oprecht welkom voelen. Gastvrijheid wordt zo niet alleen een vriendelijke toevoeging, maar ook een waardevolle investering in de klantrelatie.

De drie pijlers van gastvrijheid

Om het thema concreet te maken, bespraken de trainers drie pijlers. De eerste pijler is het product, waarmee niet alleen de brandstof wordt bedoeld, maar ook het aanbod in de shop en andere diensten op het terrein. De

tweede pijler is de omgeving; alles wat een klant ziet en ervaart bij binnenkomst, van netheid tot overzichtelijkheid. De derde pijler is gedrag, dat volgens de trainers vaak de grootste impact heeft. Met eenvoudige gebaren - een glimlach, kort oogcontact of een vriendelijk welkom - kan al een merkbaar verschil worden gemaakt. De trainers noemden dit "de 1 procent extra": een kleine inspanning die de klantbeleving opvallend verbetert.

Contact maken als basis

Tijdens de webinar kwam uitgebreid aan bod hoe belangrijk het is om echt contact te maken. Volgens de trainers bestaat een groot deel van communicatie uit toon en lichaamstaal. Om dat praktisch hanteerbaar te maken, introduceerden zij de CVB-formule: Contact, Vertrouwen en Beïnvloeden. Door eerst oprechte aandacht te geven, ontstaat vanzelf vertrouwen. Vanuit dat vertrouwen kan een medewerker de klant vervolgens positief begeleiden, bijvoorbeeld door mee te denken of een passend aanbod te doen.

Drie fasen in elk klantmoment

Ook werd toegelicht dat ieder klantencontact bestaat uit drie fasen. De eerste fase is het welkom, waarin een medewerker met houding en uitstraling de eerste indruk bepaalt. De tweede

fase is het verblijf, waarin wordt gekeken naar wat de klant nodig heeft, of dit nu snelheid of juist een kort gesprek is. De derde fase is het vertrek, waarop een persoonlijke afsluiting zoals een vriendelijke wens of korte bemoediging een positieve afronding geeft. Zelfs op drukke momenten kunnen kleine signalen, zoals een knikje of snelle glimlach, voldoende zijn om iemand zich gezien te laten voelen.

Omgaan met lastige situaties

Naast positieve momenten werden ook lastige situaties besproken, zoals klanten die luid bellen of zich minder bewust zijn van hun omgeving. De trainers benadrukten dat vriendelijk begrepen meestal goed werkt. Door rustig uit te leggen wat er nodig is, blijft de sfeer

denken over wat zij de volgende dag direct anders konden doen. Uit de chat bleek dat het onderwerp veel enthousiasme losmaakte. Deelnemers noemden onder andere het bewuster begroeten van klanten, meer persoonlijke aandacht in drukke momenten en het geven van een vriendelijke afsluitende opmerking. Dat illustreerde volgens de trainers precies waar gastvrijheid om draait: kleine inspanningen met een groot effect.

Afronding

Tot slot blikten de trainers terug op de besproken onderdelen: de drie pijlers van gastvrijheid, de CVB-formule en de fasen waarin elk klantcontact zich afspeelt. Daarbij benadrukten zij het belang van werkplezier. Een medewerker die goed in zijn werk zit en aandacht heeft voor zichzelf, straalt dat vanzelf uit naar de klant. De webinar werd afgesloten door Claudia Leeuwenkuyl, die de vele reacties in de chat bundelde en het belang van het onderwerp nog eens onderstreepte. De sessie liet duidelijk zien dat gastvrijheid op een energiestation veel verder gaat dan service; het kan iemands dag net dat beetje beter maken.

De webinar is voor wie hem gemist heeft terug te kijken via Power Up! 🌱

'Een rustige opmerking is vaak al genoeg'

positief en worden andere klanten niet onnodig belast. 'Veel mensen staan er niet bij stil dat hun gedrag hinderlijk kan zijn; een rustige opmerking is vaak al genoeg,' aldus Femke Mostert.

De kracht van kleine stappen

Aan het einde van de sessie werden de deelnemers uitgenodigd om na te



'Laat de grensregio weer bloeien'



Dagelijks hebben wij te maken met de gevolgen van het ongelijke speelveld waar de politiek ons in heeft geplaatst. Onze collega's in de randstad kennen dit probleem niet.

We kennen allemaal het rijtje producten waarvoor de grens snel wordt overgestoken: dagelijkse boodschappen, rookwaren, drank, drogisterijartikelen en natuurlijk brandstof!!!

Jaren geleden zijn we al eens met een bus politici en belanghebbenden langs diverse Duitse locaties gereden om de dagelijkse praktijk aan de Duitse kant van de grens te laten zien en ervaren. Dit heeft echter niets opgeleverd.

Maar ons familiebedrijf bestaat niet uit afwachters die lijdzaam toekijken tot de overheid eens in beweging komt. Buiten onze rollover en doe-het-zelf wasboxen, opslagverhuur en aanhangwagens verhuur zijn we op zoek gegaan naar alternatieven. Juist dáár, in het onverwachte, bleek voor ons bedrijf groei te zitten.

We hebben een moderne, inpandige zonnestudio geopend met zes hoogwaardige zonnebanken, aangevuld met een assortiment bruiningscrèmes van superieure kwaliteit. Daarnaast beschikken we over een schoonheidssalon waar klanten kunnen genieten van uiteenlopende schoonheidsbehandelingen en ontspannende massages.

Ook bieden we een uitgebreide pakketsservice DHL met pakketboxen van DHL, PostNL, Budbee en VintedGo, en verzorgen we aan de balie zendingen via UPS, DPD en DHL.

In de loop der tijd zijn we bovendien uitgegroeid tot een gezellige cadeauwinkel met een verrassend assortiment. De artikelen worden feestelijk ingepakt, waardoor ze niet alleen populair zijn als last-minute cadeautje, maar ook vaak worden gekocht 'voor jezelf'. Regelmatig vullen we dit aanbod aan met een selectie kleding, die we op een uitnodigende manier presenteren in de shop.

Op het voorterrein staan 2 textiel-wasmachines en ook een fotocabine. Onze laatste aanwinst op het buiten terrein is de statiegeld bulkfeed machine. Deze machine verwerkt 100 tot 120 blikjes en petflesjes per minuut. We waren de eerste plaatsing in petrol.

Last but not least: We zijn heel terughoudend met het geven van korting. Korting is geen verdienmodel. Van onze Duitse collega's kunnen we het toch niet winnen.

Kijk naar je eigen bedrijf als een klant c.q. gast. Wat zou je zelf leuk of handig vinden, wat lost een probleem voor je op? Als je hiervan uitgaat kun je beslissen iets verzinnen wat bij jouw locatie past. Vriendelijkheid en gastvrijheid zijn natuurlijk vanzelfsprekend. Dat is een randvoorwaarde in je bedrijfsvoering.

Tankstation Reuver bestaat dit jaar 75 jaar. Ondanks een ongelijk speelveld maar met een 'grenzeloze' energie en creativiteit.

Met hartelijke groet,
Paulien Geerlings-Teunissen



Doorwerken na je pensioen? Waarom niet?

Tekst Bas Hakker, eigen foto's

Als je 65, 67 of zelfs 69 bent, verwacht misschien niemand dat je nog met plezier achter de balie staat, pakketjes scant of zonnebanken schoonmaakt. Toch blijkt dat tankstations verrassend veel oudere medewerkers in dienst hebben én dat zij vaak tot de meest stabiele, loyale en klant-gerichte krachten behoren. In dit verhaal vertellen expert Steven Stroet van Drive en drie medewerkers - Mariet, Rob en Bert - waarom doorwerken op latere leeftijd prima is.

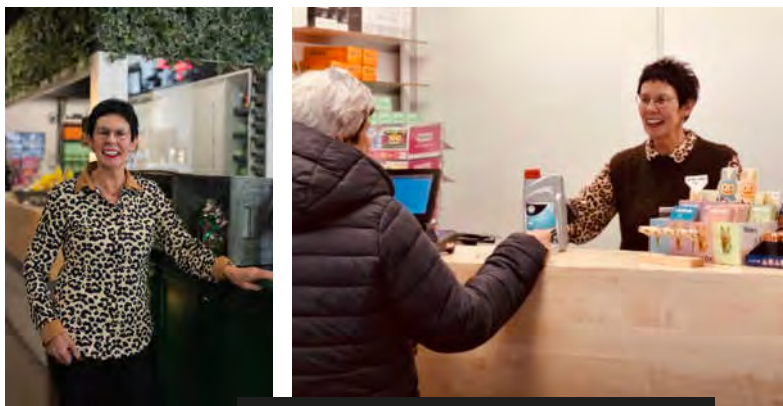
Werken ná de AOW-leeftijd blijft voor veel werkgevers een onontgonnen terrein. Juridisch is het overzichtelijker dan gedacht, maar je moet wel weten hoe het werkt. Dat merkt Steven Stroet van het Drive secretariaat dagelijks. Hij krijgt geregeld telefoontjes van ondernemers die zeggen: 'Mijn medewerker wordt binnenkort 67. Wat moet ik doen? Kan ik hem eigenlijk wel houden? En hoe zit dat met contracten en ziekte?' Steven legt uit dat veel van die onzekerheid voortkomt uit onbekendheid, niet uit complexiteit. Het belangrijkste moment is de dag waarop iemand de AOW-leeftijd bereikt. Vanaf dat moment eindigt het dienstverband automatisch zonder ontslagprocedure. En juist dáár zit de vrijheid: werkgever en medewerker kunnen daarna opnieuw in gesprek en het werk op maat vormgeven.

Verrassend goed

Volgens Steven werkt dit in de praktijk verrassend goed. Als een medewerker na de AOW-leeftijd opnieuw wordt aangenomen, begint de zogeheten



Rob Dussel heeft het naar zijn zin in Noordwijk



Mariet is de mevrouw van het tankstation

ketenregeling opnieuw. Waar een reguliere werknemer maximaal drie tijdelijke contracten in drie jaar mag ontvangen, mag een AOW-gerechtigde medewerker er zes krijgen in vier jaar. Dat geeft lucht, flexibiliteit en ruimte om jaarlijks te kijken hoe iemand ervoor staat. Bovendien is de loondoorbetalingsplicht bij ziekte teruggebracht tot zes weken, waardoor het risico voor de ondernemer kleiner is en de bereidheid groeit om oudere medewerkers door te laten werken. Daarnaast speelt mee dat veel oudere medewerkers geen leidinggevende rol meer willen of fysiek zwaardere taken willen verminderen. Werkgevers kunnen het takenpakket aanpassen zonder ingewikkelde regels of cao-uitzonderingen. Het draait om redelijkheid en maatwerk, zegt Steven. En dat lukt in de praktijk bijna altijd.

Dat maatwerk zie je terug bij Mariet Wolters, die inmiddels 69 jaar is en werkt bij het tankstation van de familie Geerlings-Teunissen in Reuver. Ze begon er in 1998, toen haar kinderen wat groter werden en ze toe was aan ander werk. Inmiddels is ze een soort ankerpunt voor de winkel én voor het dorp. Ze werkt twee vaste diensten per week: een maandagavonddienst van drie tot acht, en een woensdagochtenddienst van negen tot drie. Dat ritme past haar perfect. Ze weet wanneer ze klaarstaat voor klanten en wanneer ze oma is. Met twee dochters die allebei in drukke banen zitten, is die voorspelbaarheid een zegen. 'Dat vind ik prettig,' zegt ze. 'Anders kun je niets plannen.'

Dorpscentrum

Het tankstation waar Mariet werkt, is méér dan een plek om te tanken. Het is een dorpscentrum op kleine schaal. Je ziet er vaste klanten, buurtgenoten die even binnenlopen, mensen die hun pakketje komen halen, anderen die komen zonnebanken of een klein cadeautje kopen. Mariet vertelt dat er inmiddels zes zonnebankruimtes zijn. 'Dat had ik nooit gedacht,' zegt ze. 'Toen we er één hadden, dacht ik al: wie komt daar nou voor? Maar het loopt als een tierelier.' Ook de pakketdiensten zijn een belangrijk onderdeel geworden. DHL, UPS....er komen jongeren, ouderen, mensen die haast hebben en mensen die graag even kletsen. Mariet is in die mix volledig op haar plek. 'Ik ben gewoon die mevrouw van het tankstation,' zegt ze. Ze kent iedereen en iedereen kent haar.

Want de mensen maken haar werk en fysiek vindt ze het prima te doen. 'Het is geen zwaar werk,' zegt ze. 'Je loopt wat op en neer, maakt de zonnebanken schoon, ruimt wat bij. Vroeger tilde ik nog weleens zware dingen, maar dat hoeft niet meer. Gasflessen doen klanten zelf en krantenrekken naar buiten zetten hoeft ook niet meer: we verkopen geen kranten meer.' Haar werk is niet alleen lichter geworden door de automatisering, maar ook gevarieerder. Alleen het gedrag van sommige klanten is veranderd. 'Vroeger hadden mensen meer respect,' zegt ze. 'Nu zijn sommigen een beetje kortaf.' Maar ze windt zich er niet meer over op. 'Ik denk dan: ach, ze hebben haast. Ik wens ze een fijne dag en ga verder.' Als het om blijven werken gaat, twijfelt ze geen moment. Ze hoopt dat ze dit voorlopig kan blijven doen. 'Waarom niet?' zegt ze. 'Het is gezellig. Je blijft onder de mensen. En je blijft in beweging. Ik vind het fijn.'

'Het is leuk werk en financieel is het mooi meegenomen'



Waar Mariet doorwerkt, begint Rob Dussel juist opnieuw. Hij werkte 13 jaar bij Zilveren Kruis in Leiden en verhuisde hij naar Noordwijk waar hij nog maar weinig mensen kende. Zijn vrouw kwam thuis met verhalen, maar Rob maakte minder mee. Hij

voelde dat hij ritme miste, een sociale context...tot hij een advertentie zag van PEUT. Hij reageerde en drie weken later begon hij. Hij werkt daar elke woensdag. 'Ik had dat nodig,' zegt hij. 'Gewoon een lange dag, waarin je weer ergens voor opstaat.' Wat hij doet, is alles wat het werk op een tankstation tegenwoordig omvat. Hij bakt croissantjes en broodjes voor de lunch, verwerkt pakketjes van DHL, verkoopt sigaretten, rekent benzine af, houdt de winkel netjes en helpt klanten die soms wat ongeduldig zijn omdat ze verder moeten. Het tempo ligt hoog, maar Rob houdt van die structuur. Hij weet precies wanneer de schooltijden de drukte bepalen, de rij voor de balie ontstaat en er even lucht is. En het sociale aspect is voor hem minstens zo belangrijk. Klanten herkennen hem inmiddels en sommige vaste bezoekers vragen zelfs naar hem. 'Dan zeggen ze: ik was er om vier uur, maar zag je nergens,' vertelt hij. 'Dan vraag ik of ze goed geholpen zijn door mijn collega.' Voor hem is het werk niet zwaar. Het is vooral ritme en activiteit en finan-

Bert Jansen heeft zijn eigen stijl



cieel is het mooi meegenomen. Hij is een fanatiek mountainbiker en zo'n hobby kost altijd geld. Een extra jasje, een paar goede schoenen...het komt precies goed uit.

Tweede huis

En dan is er Bert Jansen, iemand die al 45 jaar in het vak zit en het tankstation ziet als zijn tweede thuis. Hij begon in 1980 bij Kreijne Hoogland, nu Peut en vanaf 2004 werd het Tankstation De Hoogekamp. Hij heeft een bijzondere energie, een soort combinatie van nuchterheid, creativiteit en onverstoorebare rust. Waar anderen het tankstation vooral als winkel of plek van doorloop zien, ziet Bert het als iets wat je kunt vormgeven. Zijn talent ligt in wat de meeste klanten nauwelijks bewust zien: hoe een shop werkt, hoe producten moeten staan, welke kleuren vloeken of juist samenwerken, waar het oog van de klant naartoe gaat zodra hij binnenkomt. Hij is er zo goed in dat zijn collega's hem steevast vragen om de shop opnieuw in te delen als dat nodig is.

Bert vertelt dat hij zich dat talent al vroeg bewust werd. Hij ging op woensdagmiddag bewust naar de Sligro om inspiratie op te doen. Daar liep hij rond en vroeg hij zich af: wat hebben ze hier, wat ziet er leuk uit, hoe kan ik dat vertalen naar ons station? Hij maakte schappen die begonnen als puzzels in zijn hoofd. Niet alles op kleur, zegt hij, maar juist contrasteren. Grote items vooraan, kleine items achteraan, niet omdat het moet, maar omdat de klant dan ziet wat er ligt. Hij weet precies waar je Red Bull neerzet, waar je Mars en Twix laat opvallen en hoe je de doorloop logisch maakt. En vooral: hij ziet wat anderen niet zien. 'Je moet kijken zoals een klant kijkt,' zegt hij. 'Anders werkt het niet.'

Ook in de omgang met klanten heeft Bert een eigen stijl. Hij gebruikt geen emoties. Als iemand boos wordt, blijft hij rustig kijken, zegt niets, en wacht tot iemand uitgepraat is. Dan wenst hij diegene vriendelijk een prettige dag. Hij lacht erom en zegt dat die mensen meestal gewoon terugkomen. Zijn kracht is dat hij niet mee fluctueert met de stemming van anderen. Hij is een baken van rust.



'Je moet kijken zoals een klant kijkt'

Fysiek redt hij het nog prima. Het werk is licht, zegt hij en hij heeft geleerd om verstandig met zijn energie om te gaan. Over drie jaar mag hij met pensioen, maar hij voelt nu al dat hij daarna verder wil met zijn interesse in mensinzicht, energie en kleur. Dat is het pad dat hij wil verkennen zodra hij het station verlaat.

Wat deze verhalen met elkaar verbindt, is niet leeftijd, maar houding. Het gaat niet om jong of oud; het gaat om willen, om plezier, om ritme, om contact met mensen en om het gevoel dat je werk ertoe doet. Steven laat zien dat de regels soepel genoeg zijn om door te werken. Mariet laat zien hoe werk verweven raakt met een dorp en een leven. Rob laat zien dat een nieuwe start na je pensioen je juist kan openen. En Bert dat vakmanschap en creativiteit geen houdbaarheidsdatum kennen. Dat maakt werken bij een tankstation op latere leeftijd geen achterhoedegevecht, maar een logische voortzetting van wie je bent. 🌱

'Je moet als ondernemer altijd blijven bewegen'

Tom Aquina (68) is een ondernemer die zijn bedrijf stap voor stap heeft opgebouwd, in een branche die de afgelopen decennia sterk is veranderd. Waar het ooit begon met handmatig poetswerk, is Tom's Carwash tegenwoordig een modern wascentrum met aanvullende activiteiten zoals een webshop en gespecialiseerde dienstverlening. In dit gesprek blikt Aquina terug op de ontstaansgeschiedenis, de groei en de uitdagingen van zijn onderneming, en geeft hij zijn visie op het ondernemerschap van vandaag.

■ Tekst Bas Hakker en foto's Familie Aquina

Kunt u uitleggen hoe Tom's Carshop ooit is ontstaan?

'De oorsprong ligt bij mijn vader, die destijds al een garagebedrijf had. Toen hij ziek werd, moest ik als jonge jongen, ik was toen achttien, noodgedwongen meewerken en verantwoordelijkheid nemen. In die periode is het idee ontstaan om ons meer te richten op het reinigen en poetsen van auto's. We hadden ervaring in de branche en zagen dat daar vraag naar was. Vanuit dat uitgangspunt hebben we het verder ontwikkeld, eerst kleinschalig, later professioneler.'

Wanneer besloot u om zelfstandig verder te gaan?

'In 1982 heb ik de stap gezet om een eigen onderneming te starten. De basis



Tom ziet niet in waarom hij zou stoppen

'We zijn al 47 jaar getrouwd en hebben ruim 45 jaar samengewerkt'

lag er, maar ik wilde mijn eigen koers varen. In 1995 hebben we het buiten-wascentrum gerealiseerd, wat destijds een forse investering was. Financiering was niet eenvoudig te verkrijgen, maar we hebben dat met doorzettingsvermogen en creativiteit voor elkaar gekregen. Als kleine ondernemer moet je soms terugschakelen om daarna weer vooruit te kunnen. Die mentaliteit heeft ons vaak geholpen.'

Had u vanaf het begin een duidelijk groeiplan voor ogen?

'We hebben altijd bewust gekozen voor een middelgrote opzet. Ik heb nooit de ambitie gehad om een keten van tientallen vestigingen te runnen. De doelstelling was om een stabiel, overzichtelijk bedrijf te hebben waar kwaliteit en persoonlijke service vooropstaan. Die benadering zorgt ervoor dat je grip houdt op je processen, en dat je direct contact met je klanten behoudt. Dat is in onze sector essentieel.'

Uw vrouw heeft altijd meegedraaid in het bedrijf. Hoe zag die samenwerking eruit?

'We zijn al 47 jaar getrouwd en hebben ruim 45 jaar samengewerkt. Zij heeft altijd de poetsafdeling geleid, terwijl ik me bezighield met de algemene bedrijfsvoering. In het begin liepen de werkzaamheden nog wat door elkaar, maar na verloop van tijd had ieder zijn eigen verantwoordelijkheid. Dat werkte efficiënt. Haar oog voor detail en mijn praktische instelling vulden elkaar goed aan. Die taakverdeling heeft het bedrijf mede gevormd.'

Wat is volgens u de belangrijkste factor geweest voor het langdurige succes van Tom's Carshop?

'Constance kwaliteit en continuïteit. We hebben altijd geprobeerd een goede prijs-kwaliteitverhouding te bieden, met oog voor de klant. Daarbij komt dat we in al die jaren nauwelijks hebben stilgestaan. Ook als het economisch tegenzat, bleven we open, bleven we leveren. Soms betekende dat doorwerken tot

diep in de nacht om afspraken na te komen. Maar dat hoort bij ondernemerschap. Je kunt niet half instappen.'

Heeft u tegenslagen meegemaakt die bepalend waren voor de richting van het bedrijf?

'Zeker. De markt is in de loop der jaren meerdere keren veranderd. Er waren periodes waarin grote klanten wegvielen, of waarin de marges onder druk kwamen te staan. In zulke momenten moet je nieuwe bronnen van inkomsten aanboren. Zo zijn we ooit gestart met de wasstraat. Dat zorgde voor een stabielere omzet, omdat mensen hun auto's regelmatig laten wassen. Daarmee bouw je continuïteit op.'

Wat deed u toen grote ketens zich in de buurt vestigden?

'Ongeveer zes jaar geleden vestigden zich twee omvangrijke wasstraten in de regio. Die hadden veel modernere installaties en konden in twintig minuten een auto volledig reinigen. Dat had uiteraard effect op onze klantenstroom. In het begin voelde dat frustrerend, zeker omdat de lokale overheid weinig restricties oplegde aan die uitbreidingen. Maar klagen helpt niet. We hebben gekeken hoe we ons konden onderscheiden. Uiteindelijk zijn we ons meer gaan richten op het reinigen van bedrijfswagens en bussen. Daar was minder concurrentie en meer behoefte aan maatwerk. Dat bleek een goede keuze.'

U heeft daarnaast ook andere activiteiten ontwikkeld, zoals een webshop. Hoe is dat ontstaan?

'De webshop is voortgekomen uit de vragen van onze klanten. Mensen zagen bepaalde poets- of reinigingsproducten bij ons en wilden die ook zelf aanschaffen. We zijn dat aanbod gaan uitbreiden en online gaan verkopen. Die combinatie - fysiek wassen en digitaal

Carol en Tom werken al lang samen





Tom Aquina, zijn vrouw Carol en dochter Mirjam runnen samen Tom's Carwash

verkoopen - werkt goed. Klanten die iets online zien, komen het vaak zelf ophalen, en dat zorgt weer voor extra contactmomenten. Het is een manier om de binding met de klant te behouden in een tijd waarin alles digitaliseert.'

Hoe zorgt u ervoor dat uw medewerkers dezelfde standaard hanteren als u?

'Dat begint met training en aandacht. Ik benadruk altijd dat elke klant even belangrijk is, ongeacht de waarde van

de auto. Of iemand nu met een dure sportwagen of met een oudere auto komt, iedereen verdient dezelfde service. Dat is de kern van onze bedrijfsfilosofie. We werken momenteel met ongeveer zestien medewerkers, voornamelijk jongeren die in het

'Wie flexibel is en inspeelt op veranderingen, kan overleven'

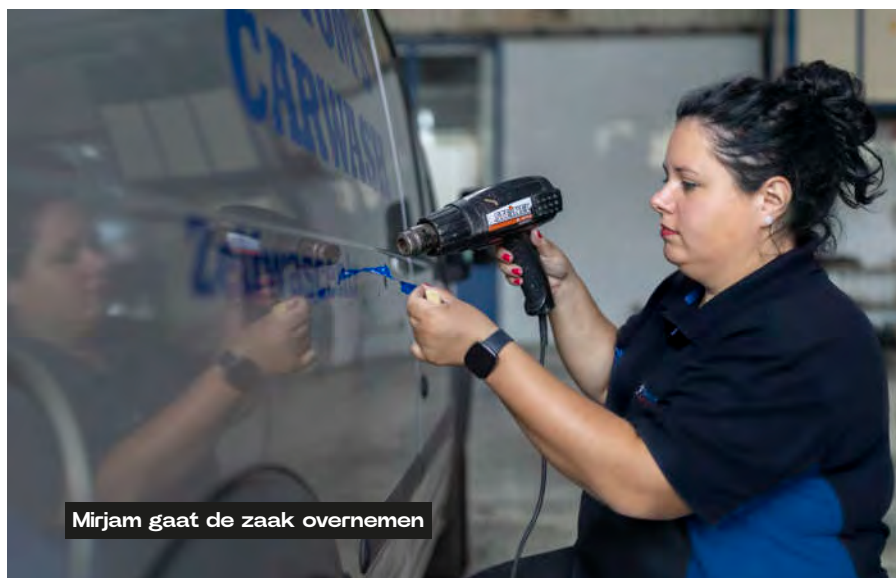
weekend bijspringen. Het is belangrijk dat zij leren wat klantgerichtheid betekent. Een glimlach, een goed gesprek en zorgvuldigheid in het werk zijn minstens zo belangrijk als de techniek.'

Heeft u veel vaste klanten?

'Ja, een groot deel van ons klantenbestand komt al jaren bij ons. Sommige mensen ken ik sinds hun eerste auto. Dat soort langdurige relaties geeft stabiliteit. Je ziet generaties terugkomen, en dat is in zekere zin een bevestiging dat je iets goed doet. Natuurlijk is er verloop, maar onze basis blijft stevig. Het persoonlijke contact speelt daarbij een grote rol.'

Uw dochter Marjolein is inmiddels actief binnen het bedrijf. Was dat altijd de bedoeling?

'Nee, ik heb mijn kinderen nooit onder druk gezet om het bedrijf over te nemen.



Mirjam gaat de zaak overnemen

Mijn zoon is zijn eigen onderneming gestart, maar mijn dochter heeft na enkele jaren in loondienst besloten om toch terug te keren. Dat deed ze vanuit overtuiging, niet omdat het moest. Ze heeft een frisse blik en houdt zich nu onder meer bezig met marketing en online zichtbaarheid. Dat is een belangrijke stap voor de toekomst.'

Denkt u zelf al aan stoppen?

'Formeel zou het kunnen, maar in de praktijk vind ik het moeilijk om afstand te nemen. Ik werk iets minder - zondags ben ik tegenwoordig vrij - maar verder ben ik nog volop betrokken. Ik kijk per jaar hoe het gaat. Zolang ik fit blijf en plezier houd, zie ik geen reden om direct te stoppen. Een bedrijf als dit is een groot deel van je leven; dat laat je niet zomaar los.'

Hoe beoordeelt u de ontwikkelingen in de wasbranche?

'De sector is sterk in beweging. Grotere spelers met veel kapitaal nemen een steeds groter marktaandeel in. Voor zelfstandige ondernemers wordt het moeilijker om te concurreren op schaal

en prijs. Tegelijkertijd blijft er ruimte voor bedrijven die zich onderscheiden door kwaliteit, betrouwbaarheid en persoonlijk contact. Dat is een ander soort waarde, maar wel een waarde die klanten herkennen. De uitdaging is om te blijven investeren in modernisering zonder de menselijke maat te verliezen.'

Ziet u nog groeikansen voor kleinere ondernemers in deze markt?

'Het wordt uitdagend, maar niet onmogelijk. De sleutel ligt in specialisatie en klantgerichtheid. Wie flexibel is en inspelt op veranderingen, kan overleven. Grote ketens hebben hun eigen dynamiek, maar ze missen vaak de persoonlijke benadering en daar ligt voor zelfstandigen een kans. Bovendien vraagt de markt steeds meer aandacht voor duurzaamheid en efficiënt watergebruik, en daar kun je als kleiner bedrijf snel op inspelen.'

Wat is volgens u het belangrijkste principe om een bedrijf zo lang succesvol te houden?

'Discipline. Je moet altijd blijven bewegen. Stilstaan is achteruitgaan. Daarnaast is

nuchterheid belangrijk: niet te snel tevreden zijn, maar ook niet overhaast groeien. In al die jaren heb ik geleerd dat rust in de bedrijfsvoering essentieel is. Geen paniek bij tegenslag, gewoon analyseren en bijsturen. En misschien het belangrijkste: zelf aanwezig blijven. Een ondernemer die zichtbaar is op de werkvloer, weet wat er speelt en kan direct handelen.'

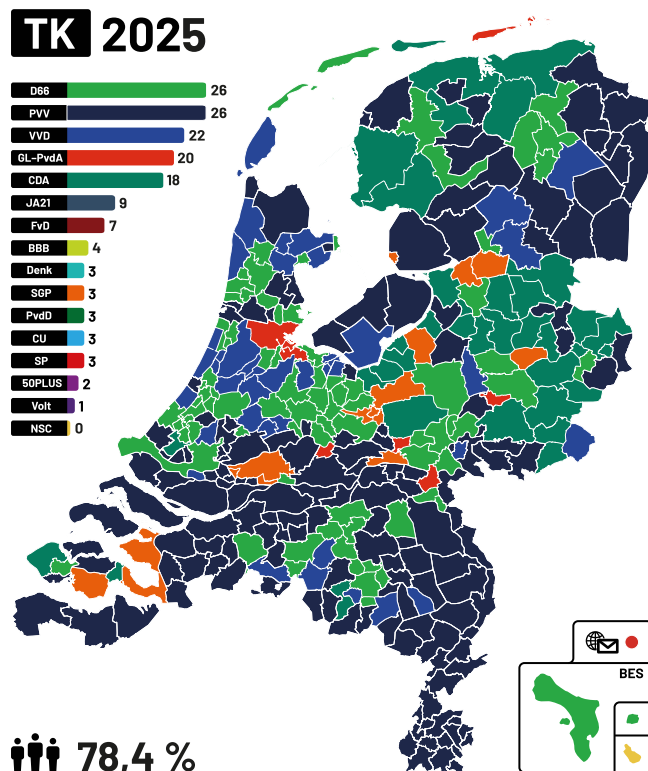
Hoe kijkt u terug op de afgelopen decennia?

'Met voldoening. We hebben alles op eigen kracht gedaan. Geen overnames, geen externe investeerders, gewoon hard werken en slim inspelen op kansen. De markt is veranderd, de technologie ook, maar de basisprincipes zijn hetzelfde gebleven: kwaliteit leveren, afspraken nakomen en zorgvuldig omgaan met klanten en personeel. Dat heeft ons gebracht waar we nu staan. 'Ondernemen is geen sprint, maar een lange route met obstakels. Zolang je in beweging blijft, komt het goed.' 🌱



Tom's Carwash heeft altijd de focus gehad op mensen uit de buurt.

Energiestations in de wachtkamer van de politiek na verkiezingen



Op 29 oktober 2025 was het weer zo ver: Nederland mocht naar de stembus. Het bleef tot een paar dagen na verkiezingsdag nog spannend, maar uiteindelijk kwam D66 als winnaar uit de bus gevolgd door de PVV. Zoals gewoonlijk in Nederland is inmiddels het formatieproces gestart, alleen heeft verkenner Wouter Koolmees de verwachtingen al getemperd. De NS-topman en oud-minister verwacht geen kabinet vóór de kerst.

Voor onze branche — energiestations en was-bedrijven — is het essentieel te weten welke coalitie het regeerakkoord gaat vormen. Maar uiteindelijk gaat het vooral om de realistische en uitvoerbare plannen die het nieuwe kabinet op tafel legt. Nu de politieke carroussel vrijwel tot stilstand is gekomen, wordt het tijd dat deze weer in beweging komt en op productieve wijze zijn rondjes gaat draaien.

Er zijn grote zorgen als het gaat om plaats op het stroomnet, (wettelijke) mogelijkheden om laadpalen te plaatsen en de tussentijdse alternatieven onderweg naar een wereld zonder uitstotende vierwielers. Of deze problemen direct als topprioriteit worden aangepakt is nog maar de vraag. Andere onderwerpen zoals Woningbouw, Klimaat, het Ondernemersklimaat en Migratie trekken meer aandacht en hebben ook de verkiezingscampagnes gedomineerd.

Vanuit Drive blijft de boodschap echter helder: benut het unieke netwerk van energiestations, verspreid door heel Nederland, in de missie om Nederlanders van A naar B te brengen. In samenwerking met ONL voor Ondernemers blijft de stem van Drive actief in Politiek Den Haag en daarbuiten, hierbij geven we gevraagd en ongevraagd onze mening en advies aan de landelijke en lokale beleidsmakers. 🌱

Van tankstation tot energieknooppunt: hoe ondernemers de toekomst van mobiliteit vormgeven

De Mobility Energy Expo in de Jaarbeurs is al jarenlang een ontmoetingsplaats waar ondernemers, leveranciers en innovators uit de mobiliteitssector elkaar vinden. Maar dit jaar hing er een andere energie in de lucht: die van verandering. Elektrisch laden, waterstof, het verdwijnen van tabak, digitalisering, automatisering, nieuwe verdienmodellen en nieuwe verwachtingen van consumenten...de sector staat aan de vooravond van structurele veranderingen, die ook veel nieuwe kansen te bieden heeft.

■ Tekst en foto's Bas Hakker

Tussen de stands en gesprekken door viel vooral op dat ondernemers niet alleen producten verkopen, maar vooral visies: op gemak, op service, op marges, op toekomstbestendigheid met elkaar delen. En vooral: op hoe je als bedrijf relevant blijft in een tijd waarin het tankstation verandert in een energiestation en waarin stil blijven staan geen optie meer is.

De beschouwende blik: André en de transitie die iedereen voelt

André Braakman van Drive Nederland ziet het grote plaatje. Hij loopt op de beurs rond om leden te ontmoeten, om signalen op te pikken en om te zien hoe de sector zich ontwikkelt. Wat hem daarbij vooral opvalt: ondernemers zitten midden in een transitiefase en dat voel je aan alles. 'Welke brandstof wordt het nu eigenlijk?', is volgens hem een verkeerde vraag. Hij ziet een toekomst waarin waterstof, elektrisch en traditionele brandstoffen nog lange tijd naast elkaar blijven bestaan. Elke vervoerder

heeft nou eenmaal andere behoeften, dus er blijven meerdere scenario's bestaan. Ondernemers worden daarvoor gedwongen op "meerdere paarden te wedden", vaak met forse investeringen als gevolg. Daarnaast ziet hij de rol van het station veranderen. Laden duurt langer dan tanken, en dus groeit de behoefte aan verblijf. Hospitality, sportvoorzieningen, goede horeca, werkplekken worden onderdeel van het energiestation van de toekomst. Ook samenwerking wordt essentieel: met dienstverleners, leveranciers, franchisegevers en andere ondernemers. De

tijd dat iedereen het alleen kon, is voorbij. De toekomst is "samen" en wij als Drive willen hier graag de faciliterende verbinder zijn.'

Menselijkheid in een sector vol onzekerheid

Waar André het overzicht heeft, staat Anita Lenselink van Tamoil midden tussen de ondernemers. Zij voelt van dichtbij wat het verdwijnen van tabak doet: vooral kleinere familiebedrijven zitten in onzekerheid. Tabak is geen enorme margepakker, maar wel een essentiële pijler. Als dat wegvalt en dat





Ingeborg Duits: 'De Nieuwe automaten zijn slim'



Vincent Baas: 'Ons model is helder'

gebeurt in 2030, moet je jezelf opnieuw uitvinden. Tamoil kiest daarbij voor een warme koers: het station moet een plek blijven waar klanten zich thuis voelen. Niet steriel, maar menselijk, met tijd voor een praatje. Daarom investeert het in nieuwe shopconcepten zoals Flow Café, in broodjes en koffie met kwaliteit, in kaas- en notentorentjes, cadeauartikelen en bloemen. Alles om relevant te blijven nu de traditionele shopfunctie verandert. Ook elektrisch laden speelt mee, maar Anita ziet – net als André – een blijvende mix van brandstoffen en energievormen. De grillige koers van de overheid helpt ondernemers daarin niet altijd. Toch blijft Tamoil ondernemers begeleiden, met aandacht voor de menselijke kant. 'We moeten ook gewoon een beetje Hollandse kneuterigheid houden,' zegt Anita, doelend op het sociale karakter van het station. Het

moet een plek blijven waar mensen graag komen.

Ingeborg van Jaski Automaten: service is het nieuwe onderscheidend vermogen

Automaten zijn al lang niet meer de simpele snackmachines van vroeger. Dat maakt Ingeborg Duits van Jaski Automaten duidelijk. Met meer dan 65 jaar ervaring in verkoopautomaten draait de toekomst volgens haar om energiezuinigheid, betrouwbaarheid en vooral: service. Want automaten moeten werken, altijd. De nieuwste innovaties zijn interactief en slim: automaten met schermen, ingebouwde weegsystemen, automatische betalingsafhandeling en flexibele mogelijkheden voor eigen productassortimenten. Van ijs tot broodjes tot snacks: alles is mogelijk. Voor tankstations betekent dit: extra omzet zonder personeel, 24/7 beschikbaar, en altijd iemand die een storing direct oppakt. Dat is de echte meerwaarde van Jaski: ondernemers ontzorgen.

Vincent van Basic Wash: gemak, uptime en rendement in de waswereld

Waar tankstations vroeger auto's wassen 'erbij', is wassen nu een volwaardige inkomstenbron geworden. Vincent Baas van Basis Wash bouwt onbemande waslocaties die draaien op betrouwbaarheid, schaalvermogen en slimme techniek. 'Ons model is helder: een locatie revitaliseren, alles centraal regelen en uptime garanderen. Het resultaat is indrukwekkend: na twee jaar verdubbelt het aantal wassingen gemiddeld en na drie jaar is dat vaak zelfs 2,5 keer zoveel. De reden is eenvoudig: de klant wil vooral gemak. Geen wachtrijen, geen personeel dat het niet weet, geen

storingen.' Basic Wash monitort elke wasstraat continu. 'Elke storing komt direct binnen, wordt binnen minuten opgelost en de klant wordt op afstand geholpen. Dat vertrouwen zorgt voor terugkerende klanten. En doordat veel locaties 24/7 open kunnen, wordt er geen omzet meer gemist tijdens de avond- en nachturen waarin traditionele locaties compleet stil stonden.'

Anthony van PayWashGo: de digitale motor achter de wasindustrie

Als Vincent de fysieke kant van wassen vertegenwoordigt, dan is Anthony Vavrinek van PayWashGo het digitale hart. Zijn software zorgt ervoor dat Carwash-locaties volledig autonoom kunnen draaien. Nummerplaatherkenning, klantaccounts, automatisch betalen, abonnementen, zakelijke facturatie, marketingacties...alles is geïntegreerd. Het doel: de ondernemer bevrijden van dagelijkse rompslomp en helpen om datagedreven te werken. Want met inzicht in klantgedrag kun je slimmer belonen, gericht communiceren en groeien. Halloweenacties, Moederdag-deals, familieabonnementen: alles wordt meetbaar en effectief. Digitalisering is daarbij geen keuze meer maar een noodzaak. Contant geld verdwijnt, de klant verwacht gemak en snelheid, en ondernemers willen ruimte om te werken aan hun bedrijf in plaats van in hun bedrijf. PayWashGo maakt die stap mogelijk.

Conclusie: vijf ondernemers, één toekomstgedachte

Hoewel ze uit verschillende hoeken van de branche komen, verkopen deze vijf ondernemers eigenlijk allemaal hetzelfde: toekomstbestendigheid. Drive brengt ondernemers samen en benoemt de grote lijnen van de (energie) transitie. Tamoil bouwt aan nieuwe shopconcepten en houdt daarbij vast aan menselijkheid. 🌱

**'We moeten ook gewoon een beetje
Hollandse kneuterigheid houden'**



Grote verpakking buiten. Extra omzet binnen.

Veel aankopen in benzineshops zijn vooraf niet gepland en worden op het aller laatste moment genomen. Daarom is het van groot belang om de 'impulsieve shopbezoeker' vroegtijdig een stimulans te geven om iets uit de shop mee te nemen. Dat kan, met een groot product buiten op uw voorterrein.

Het plaatsen van grote producten is uiterst effectief! Ze trekken direct de aandacht, worden snel herkend, blijven daarom in het geheugen hangen, en zijn vaak de aanzet om dat product of iets méér uit de shop mee te nemen (zie ook bovenstaande 5 stadia).

Twogether Promotions regelt alles rondom de plaatsing van grote A-merkverpakkingen. Daarnaast krijgt u een vergoeding, profiteert u van de omzetplus van het betreffende product én de omzetstimulans voor de gehele shop.

Mochten wij binnenkort een grote verpakking bij u plaatsen, dan maken wij ook een unieke cartoon van uzelf (of een medewerker) staande voor uw shop. Redenen genoeg om contact met ons op te nemen om van die ene vierkante meter buiten, binnen meer succes te genereren.



'Ik ben nooit iemand geweest die boven anderen wilde staan'

Tekst Bas Hakker, foto's Danny Cornelissen

Na 38 jaar trouwe dienst nam Prudent de Milliano afscheid van Aers. Een bedrijf dat voor hem veel meer werd dan een werkgever, het was een plek waar hij zichzelf kon zijn. Met zijn technische achtergrond van de HTS kwam hij ooit binnen in een tijd dat werk schaars was en bleef hij bijna vier decennia lang een vaste waarde in het familiebedrijf. Nu hij met pensioen is, kijkt hij terug op een loopbaan vol afwisseling, verantwoordelijkheid en vooral: menselijk contact.



'De naam "de Milliano" komt oorspronkelijk uit Italië. In de zestiende eeuw was er een Italiaanse kapitein, Alonso Melan en in de Tachtigjarige Oorlog vocht hij als Spaanse huurling mee in het leger.'

Hoe begon uw loopbaan bij Aers?

'Dat ging eigenlijk heel eenvoudig. Ik was net klaar met de HTS, maar er was destijds nauwelijks werk te vinden. Na mijn afstuderen heb ik een jaar bij de luchtmacht gewerkt, aan het onderhoud van de Starfighter. Prachtig werk, maar tijdelijk. Daarna volgde nog een periode bij een adviesbureau in Spijkenisse, tot ik via mijn vrouw - die uit de familie Aers komt - in contact kwam met het bedrijf. Toen dacht ik: ik probeer het gewoon. En dat heb ik geweten, want eenmaal binnen ben ik nooit meer weggegaan.'

Wat trof u daar aan?

'Een klein, hecht familiebedrijf waar iedereen alles deed. Er waren geen afdelingen of afgebakende functies; als er iets moest gebeuren, pakte je het op. Dat kon van alles zijn: Arbozaken, milieuplannen, alles ten aanzien van smeermiddelen, onderhoud, technische keuringen. Ik heb letterlijk met gevaarlijke

stoffen gewerkt, veiligheidsadviezen opgesteld en ook tankstations begeleid bij saneringen. Het was heel breed, en juist dat vond ik mooi. Je wist 's ochtends nooit precies wat de dag ging brengen.'

Had u iets aan uw technische achtergrond?

'Zeker, maar eerlijk is eerlijk: ik heb de techniek ook vaak gemist. Op de HTS werkte ik aan ontwerpen, constructies, berekeningen...dat vond ik prachtig. In het familiebedrijf was dat minder aan de orde. Het werk was praktischer en breder. Soms dacht ik: het zou mooi zijn om weer eens iets technisch te tekenen of te ontwerpen. Maar daar stond tegenover dat ik veel vrijheid had. Ik kon mijn dagen zelf indelen, had rechtstreeks contact met klanten en dat gaf me minstens zoveel voldoening. Die vrijheid maakte alles goed.'

Wat maakte dat contact met klanten zo waardevol?

'Je had het gevoel dat je direct verschil kon maken. Als een klant belde omdat een machine stilstond of er een storing was, liet ik alles vallen en reed ik erheen. Dan stond je op het land tussen de boeren, en dan moest het gewoon opgelost worden. Dat waren vaak de mooiste momenten: als het weer liep, en de klant opgelucht "bedankt" zei. Dat gevoel, dat je iemand echt helpt, dat is goud waard. Zonder klanten heb je tenslotte geen bedrijf. Die gedachte heb ik altijd als leidraad gehouden.'

Uw achternaam klinkt bijzonder. Waar komt die vandaan?

'Ja, die vraag krijg ik vaker. De naam "de Milliano" komt oorspronkelijk uit Italië. In de zestiende eeuw was er een Italiaanse kapitein, Alonso Melan en in de Tachtigjarige Oorlog vocht hij als Spaanse huurling mee in het leger. Hij kwam in Zeebrugge aan land, trouwde met een Vlaamse vrouw, vestigde zich in Zeeland en kreeg 12 kinderen. Van "Melan" is toen "de Milliano" gemaakt. Sindsdien is de familie hier gebleven, dus we zijn inmiddels echte Zeeuwen. Maar het is wel een naam die opvalt...in Italië kom je hem niet meer tegen, maar in Zeeland des te meer. Je ziet hem op hotels, restaurants, garages... dus ja, hij is ingeburgerd, zou je kunnen zeggen.'

Wat betekende werken in een familiebedrijf voor u?

'Dat je nooit zomaar weggaat, haha. Je voelt je betrokken, verantwoordelijk. Het bedrijf werd een deel van mijn leven. We werkten hard, zeven dagen

per week soms. Ik heb in die jaren alles gedaan wat nodig was: van leveringen tot veiligheidszaken, van tankstations tot administratie. Ik heb vaak meegemaakt dat we 's nachts uit bed gebeld werden vanwege een inbraak en dat hoorde er allemaal bij.'

U kreeg ook steeds meer verantwoordelijkheid. Hoe groeide dat?

'Dat ging vanzelf. Als je lang in een bedrijf werkt en veel kennis opdoet, dan groeit dat vertrouwen. Ik

'Zonder klanten heb je niks'

werd veiligheidsadviseur, later zat ik in de directie. Niet omdat ik een geboren manager was, maar omdat ik het bedrijf goed kende en graag meedacht. Ik ben nooit iemand geweest die boven anderen wilde staan.'

Hoe heeft u het bedrijf zien veranderen in al die jaren?

'In het begin was het heel overzichtelijk. Je kende iedereen, ook de klanten persoonlijk. Later kwamen er meer mensen bij, werd het bedrijf groter, professioneler. Dat is een goede ontwikkeling, hoor, maar het verandert wel de sfeer. Vroeger was het allemaal wat directer en nu is het formeler, meer via de computer.'

Wat vindt u dat het belangrijkste is in een bedrijf?

'Klantgerichtheid, zonder twijfel. Dat klinkt ouderwets, maar het is de basis. Zonder klanten heb je niks. En als iemand bij jou komt met een probleem, dan help je hem. Punt. Niet eerst een formulier invullen of een systeem bijwerken. Gewoon doen. Dat heb ik altijd geprobeerd mee te geven aan anderen: klant voor alles.'

Wat maakte uw werk bijzonder voor u persoonlijk?

'De vrijheid, het vertrouwen en het buiten zijn. Ik reed vaak door de polders, van klant naar klant. Dan zag je de boeren bezig op het land, de seizoenen veranderen. Dat voelde als thuiskomen. Ik kom

'Als ik een klant kon helpen dat zijn machine weer draaide, dan was mijn dag goed.'



zelf van een boerderij, dus dat trok me altijd aan. Techniek en landbouw, dat zit in mijn bloed. Als ik een klant kon helpen dat zijn machine weer draaide, dan was mijn dag goed.'

U bent inmiddels met pensioen. Hoe bevalt dat?

'Heel goed, eigenlijk. De overgang ging geleidelijk, want de laatste jaren werkte ik al drie dagen per week via het seniorenprogramma. Ik heb me nog geen dag verveeld. Er liggen nog genoeg klusjes thuis, ik lees veel - van thrillers tot historische boeken - en ik wandel en fiets graag. Ook heb ik eindelijk tijd genomen om gitaar te leren spelen en ik hou van duiken.'

Duiken?

'Ja, dat klopt. Dat begon ooit als iets nieuws dat ik wilde proberen en het is uitgegroeid tot een passie. Ik ben zelfs duikinstructor geworden en heb overal gedoken: Bonaire, Egypte, Frankrijk, Spanje, Canada en natuurlijk hier in Zeeland. Onder water kom je helemaal tot rust. Je zweeft, je hoort niets, je bent even weg uit de wereld. Dat is voor mij pure ontspanning. Behalve als ik leerlingen begeleid, want dan moet ik natuurlijk blijven opletten.'

Heeft u nog plannen voor de toekomst?

'Geen grootse plannen. Gewoon genieten. We trekken er graag op uit met de caravan. We zijn door de Dordognestreek, Noorwegen, Ierland, Schotland, Wales, Spanje en Ierland getrokken. Ook hebben we familie in Canada, waar we binnenkort met z'n allen een cruise willen maken.'



'Ik heb een mooie tijd gehad. Hard gewerkt, veel geleerd, veel gelachen, samen moeilijke tijden overwonnen. Ik heb altijd met plezier gewerkt.'

'Ik kon mijn dagen zelf indelen, had rechtstreeks contact met klanten en dat gaf me minstens zoveel voldoening. Die vrijheid maakte alles goed'

Als u terugkijkt, wat overheerst er dan?

'Dankbaarheid. Ik heb een mooie tijd gehad. Hard gewerkt, veel geleerd, veel gelachen, samen moeilijke tijden overwonnen. Ik heb altijd met plezier gewerkt. Dat is misschien wel het belangrijkste. Je kunt een mooie functie hebben, maar als je er geen plezier in hebt, houdt het op. Werk is een groot deel van je leven, dus dan kun je het maar beter met volle overtuiging doen.' 🌱

Sinds de oprichting in 1927 is Aers Olie uitgegroeid van een bescheiden petroleumhandel in Oostburg tot een veelzijdige en moderne energieonderneming. Waar Jacobus Aers ooit begon met het rondbrengen van lampenpetroleum, bouwde zijn zoon Johan het bedrijf vanaf de jaren '50 uit met meerdere tankstations in West-Zeeuws-Vlaanderen. Met de intrede van de derde generatie in 1981 zette Aers Olie verdere stappen in professionalisering en groei waaronder de verhuizing naar Aardenburg in 1989 en de uitbreiding naar België in 2002.

In de afgelopen tien jaar versnelde de ontwikkeling verder. Nieuwe tankstations, de introductie van Aers Lubricants en de oprichting van Aers Energy liidden een bredere focus op duurzame mobiliteit in, met inmiddels honderden elektrische laadpalen in Nederland en West-Europa. Het nieuwste hoofdstuk begon in 2023 met de start van de bouw van Aers Truckplaza Zeebrugge: een grootschalige en toekomstbestendige truckstop met minimarket, restaurant, beveiligde parking voor 140 trucks en voorzieningen voor elektrisch laden, waterstof en HVO. De opening staat gepland voor het eerste kwartaal van 2026.



drive weekly

Drive brengt haar leden in de drive weekly-nieuwsbrief op de hoogte van de belangrijkste ontwikkelingen in de tankstationbranche. In Move On een selectie van de meest gelezen berichten. Soms zijn de teksten ingekort. Interesse in de volledige nieuwsbrief? Neem dan contact op met het drive-secretariaat via info@drive-tankstations.nl.

24 oktober 2025

Wie is er **verantwoordelijk voor handhaving** van regels rondom wegwerpplastics?

Als tankstationondernemer met een shop op de locatie krijg je natuurlijk ook te maken met de regels voor omgaan met wegwerpplastics. Natuurlijk vergt dat veel flexibiliteit en zorg om dat goed voor elkaar te krijgen. Eerder schreven wij daar als DRIVE al stukken in de nieuwsbrief over. Deze kun je teruglezen op de website van DRIVE.

ILT handhaver

De Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) is de handhavende partij van deze regels en ziet er dus op toe dat bedrijven en organi-

saties zich aan de regels houden. Door signalen te verzamelen en informatie te geven. Bedrijven en organisaties die de regels overtreden krijgen een waarschuwing. Blijven ze in overtreding, dan volgt een last onder dwangsom.

Toelichting

Tot en met eind 2025 is de handhaving voor een deel van de regelgeving aangepast. Toelichting hierover vind je in de Kamerbrief. De ILT zal bij consumptie onderweg tijdelijk niet handhaven op de verplichte meerprijs voor wegwerpbekers en -bakjes die plastic bevatten. Het aanbieden van een herbruikbaar alternatief of accepteren dat mensen hun eigen bekertjes of bakjes meenemen, blijft wel verplicht. De ILT kan hierop handhaven.

Daarnaast zal de ILT tijdelijk niet handhaven bij consumptie ter plaatse op papieren en kartonnen bekertjes en bakjes die bestaan uit maximaal vijf procent plastic, waarvan aantoonbaar 80 procent van de bekertjes en bakjes worden ingezameld om te recycleren en die voor honderd procent kunnen worden gerecycled. Wil je als ondernemer gebruik maken van dit soort bekertjes en bakjes? Dan moet je je melden bij de ILT.

Website ILT

Op de website van de ILT vind je meer informatie en het meldformulier.

Mocht u nog andere vragen hebben, neem dan contact op met Lianne Hennevel van het secretariaat: lianne@drivenederland.nl.

7 november 2025

Tweede **succesvolle en interactieve** webinar over Gastvrijheid

Op maandag 3 november organiseerden Breaking Habits en Drive Opleidingen weer een succesvolle en interactieve webinar. Dit keer ging het over gastvrijheid.

Tijdens het webinar stond de vraag centraal: Wat is gastvrijheid en waarom is het zo belangrijk in het dagelijks contact met klanten op een energiestation? De deelnemers leverden actief hun bijdrage via de chat, waarin gastvrijheid onder meer werd omschreven als het gevoel van welkom zijn,

gezien worden en je op je gemak voelen – ook bij een kort contactmoment.

Aan de hand van herkenbare praktijkvoorbeelden werd toegelicht hoe medewerkers zelf het verschil kunnen maken. Daarbij kwamen drie pijlers aan bod: Product, Omgeving en Gedrag. Vooral gedrag bleek doorslaggevend voor de beleving van de klant. Met de CVB-formule (Contact – Vertrouwen – Beïnvloeden) werd inzichtelijk gemaakt hoe echt contact leidt tot vertrouwen en hoe dit de basis vormt voor positieve klantbeïnvloeding.

Daarnaast werd de cirkel van gastvrijheid besproken: Welkom – Verblijf – Vertrek. Deze drie fasen vormen samen de klantreis,

waarbij elk moment de kans biedt om verwachtingen te overtreffen en klanten te binden aan je organisatie of locatie.

De webinar werd goed ontvangen: deelnemers waardeerden de praktische insteek, de herkenbare voorbeelden en de directe toepasbaarheid in de dagelijkse praktijk. Het interactieve karakter zorgde voor levendige discussies en waardevolle uitwisseling van ervaringen.

Heb je de webinar gemist?

De opname zal binnenkort terug te vinden zijn op het online platform Power UP! Weet jij een goed onderwerp voor de volgende webinar? Stuur dan een mail naar opleidingen@drivenederland.nl.

SAMEN STERKER MET PDVP

PDVP IS ER OM U ALS ZELFSTANDIG POMPHOUDER TE ONTZORGEN



Gezamenlijke inkopen
Onder je eigen naam



Eigen PDVP tankpas



Eigen uniek spaarprogramma
TANK&SCHENK



Eigen merkformule
PEUT

Scan om aan te melden



Mail voor meer informatie naar info@devrijepomp.nl
of bel naar 085 – 0071364 en maak kennis
met uw eigen merkformule.



Zorgen zit in mijn natuur

Anja van Gils: 'Ik denk dat het zorgende aspect ook in mijn manier van ondernemen zit.'

Anja van Gils is opgeleid voor de zorg, maar belandde uiteindelijk samen met haar man in de autobranche. Ze is mede het gezicht achter Auto Boeimeer in Breda, een bedrijf dat generaties lang in familiehanden is geweest. Toch is zorg, in de breedste zin van het woord, altijd haar kompas gebleven. Of het nu gaat om mensen, paarden of ezels: verzorgen, aandacht geven en verantwoordelijkheid nemen, dat is wat Anja drijft. Wanneer ze vertelt over haar werk, haar vrijwilligersactiviteiten bij De Blauwe Kamer, een woonvoorziening voor mensen met een visuele en meervoudige beperking en haar inzet voor dieren via verschillende stichtingen, blijkt hoe sterk die rode draad is.

Tekst Bas Hakker en foto's Danny Cornelissen

Je komt oorspronkelijk uit de zorg, maar belandde uiteindelijk in de autobranche. Hoe is dat gegaan?

'Ik heb ooit mijn opleiding tot verpleegkundige gedaan. Dat paste goed bij mij want ik wilde graag iets voor mensen betekenen. Na het halen van mijn diploma, kwam ik eigenlijk direct in het bedrijf van mijn schoonfamilie terecht.

Mijn schoonvader had meerdere autobedrijven en tankstations dus rolde ik in het bedrijfsleven. Ik heb dus nooit echt in een verpleeghuis of ziekenhuis gewerkt, maar dat zorgen, dat zit nu eenmaal in mijn DNA. Of het nu gaat om personeel, klanten of dieren, ik ben iemand die het fijn vind dat het goed gaat met de ander.'

Hoe was dat, om in zo'n familiebedrijf te stappen?

'Het was intens. We werkten keihard, zeven dagen in de week. Eerst uiteraard voor het automobielf bedrijf Boeimeer en vanaf 2009 voor onszelf onder de naam Auto Boeimeer. We hadden een sterk team, Jack en ik waren er van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat en eerlijk gezegd vond ik dat prima. Ik was erg

'Het combineert alles wat ik belangrijk vind: dieren, buiten zijn, en iets betekenen voor mensen die niet zelfstandig kunnen bewegen, niet zien, niets horen en of lichamelijk beperkt zijn'

gedreven, haalde veel voldoening uit de klanten en het contact met mensen, maar achteraf besef ik dat we onszelf wel vergaten.'

Was er een moment waarop je dacht: het moet anders?

'Dat kwam pas later. In 2022 gaf ik bij Jack aan dat het zo niet lang meer verder kon, voelde dat het klaar was. Na 42 jaar in het bedrijf was de ambitie

op. Jack is met hulp en advies gaan kijken naar mogelijkheden om het bedrijf te verhuren. Dat was een emotioneel proces, want je laat iets los, waar je leven mee gevuld was. Toen we de stap hadden gezet om te verhuren aan OK, kon ik weer ademhalen, kwam er ruimte. En nu - met wat afstand - weet ik dat het de juiste beslissing was.'

Toch bleef dat zorgende stuk in je leven een grote rol spelen. Hoe kreeg dat vorm?

'Dat is eigenlijk vanzelf gegaan. Onze jongste zoon kocht ooit een paard en omdat ik niet wilde dat het dier alleen stond, kwamen er schapen bij en daarna nog wat andere dieren. Zo groeide dat langzaam. In de laatste periode van mijn leven binnen het bedrijf, kwam ik in aanraking met De Blauwe Kamer in Breda, een instelling waar mensen met een visuele en meervoudige beperking wonen. Ze vroegen of ik daar vrijwilligerswerk wilde doen, bij het verzorgen van de dieren en om te assisteren bij het huisbed rijden. Nou, dat paste precies bij me. Het gaf me rust en voldoening.'

Wat doe je daar precies?

'Ik help mee bij de verzorging van paarden en pony's, maar ook bij iets wat ze daar het "huifbed" noemen. Dat is

een soort kar, voortgetrokken door kleine Shetlanders, waarmee cliënten die niet op een paard kunnen zitten. De client word liggend rondgereden. Door de beweging en warmte, wordt het lichaam van de passagier op een natuurlijke manier gemasseerd. Voor hen heel belangrijk en voor mij is het heel dankbaar werk. Het combineert alles wat ik belangrijk vind: dieren, buiten zijn, en iets betekenen voor mensen die niet zelfstandig kunnen bewegen, niet zien, niets horen en of lichamelijk beperkt zijn.'

Was je altijd al een paardenmens?

'Nee, helemaal niet! Ik vond paarden eigenlijk grote beesten. Maar toen onze zoon ging rijden, wilde ik begrijpen wat hij deed. Dus ben ik het zelf ook gaan proberen...eerst een keer erop zitten, toen een rondje lopen, en voor ik het wist reed ik mee in het carrousselteam van de manege. Dat team reed wedstrijden door het hele land en dat vond ik heerlijk. Ik leerde dat dieren aanvoelen wat je uitstraalt, je kunnen lezen. Als jij rustig bent, zijn zij dat ook.'

Naast je vrijwilligerswerk bij De Blauwe Kamer ben je ook betrokken bij een bijzondere stichting. Kun je daar iets over vertellen?

'Ja, dat heeft te maken met Frans en Leen Derks, hij was oud-scheidsrechter en ondernemer en Leen werkte jaren-



'Een paard of een ezel reageert op aandacht, net als een mens.'

lang bij de Dierenbescherming. Zij woonden hier in Breda en vingen veel dieren op: paarden, geiten, koeien, schapen, een ezel en zelfs een groot varken. Alles wat hulp nodig had was welkom. Toen Frans en Leen oud werden, was onze inzet en hulp bij hen steeds vaker nodig met de verzorging rondom alle dieren. Na het overlijden van Frans heeft Leen de vraag gesteld of wij de dieren wilden zorgen als zij er niet meer zou zijn. Dat was uiteraard geen probleem, we hebben de ruimte. Uiteindelijk hebben we die belofte waargemaakt: de dieren kwamen bij ons wonen. We hebben de ezel Ot, de pony's Hannah en Wappie en nog een paar andere dieren liefdevol opgevangen. Leen overleed met de wetenschap dat haar dieren een goed thuis hadden.'

Wat aardig van jullie!

'Daaruit ontstond ook de stichting Moosje en Sjakie waarmee we dierenwelzijnsprojecten steunen. Onze zoon Tom is samen met familie betrokken bij de stichting. Daarmee ondersteunen we projecten die echt iets doen voor dieren. Op dit moment is er een schenking voor afvoeren van mest bij manegepaarden pensioenfondsen, loopt er een start bij de vogelopvang Zundert en ondersteunen we Knijn & Ko in Bavel. De laatste stichting zorgt dat konijnen gekoppeld worden en de koppels herplaatst worden. Soms betalen we dierenartskosten of adoptiekosten. Het gaat niet om het bedrag, maar om het gebaar: zorgen dat dieren goed terecht komen. Dat vind ik belangrijk.'

Wat motiveert jou om dit allemaal te blijven doen?

'Er is veel dierenleed. Een dier is afhankelijk van jou, net als een cliënt in de zorg. Die verantwoordelijkheid kun je voelen. Bovendien geeft het mij veel voldoening. Ik hoef niet meer de baas te zijn van een bedrijf, ik hoef geen omzet meer te halen, het gaat niet over cijfers...ik wil gewoon nuttig bezig zijn. En als ik een paard zie opknappen of een cliënt zie lachen tijdens een rit, dan weet ik, hier doe ik het voor'

Is die zorg voor dieren ook een manier om de zorg voor mensen voort te zetten?

'Ja, zeker. Voor mij is dat één en hetzelfde. Een paard of een ezel reageert op aandacht, net als een mens. Het vraagt geduld, liefde en discipline. Wat ik

'Ik vond paarden eigenlijk grote beesten. Maar toen onze zoon ging rijden, wilde ik begrijpen wat hij deed'

Anja: 'Ik heb geleerd dat je niet alles kunt controleren'.





'Sta eens stil, kijk om je heen, even een rust moment.'

in de zorg leerde - observeren, aanvoelen, bijsturen - gebruik ik dagelijks. bij De Blauwe Kamer zie ik ook hoe sterk die combinatie werkt: dieren brengen rust, warmte, structuur en vertrouwen. Dat is misschien nog wel de mooiste vorm van therapie die er is.'

Was het een overgang van eigen ondernemer naar de verhuur van het bedrijf?

'In het begin was het echt lastig. Als je 40 jaar lang dag en nacht mee bezig bent, dan weet je op een moment niet meer wie je bent zonder dat bedrijf. Ik voelde dit al een tijd. Maar nu, een paar jaar later, heb ik mezelf weer gevonden. Ik wandel veel, bezoek musea, help bij de dieren en ben gewoon weer Anja en niet Anja van de Texaco. Dat voelt goed.'

Ben je nog betrokken bij Auto Boeimeer?

'Ja, ik verzorg de administratie het autobedrijf en ondersteun Jack daar waar het nodig is. Het tankstation en ons autobedrijf liggen op hetzelfde terrein, het is dagelijks in beeld bij ons. Soms denk ik: oei, dat zou ik anders doen, maar het is nu aan OK, wij mogen en moeten loslaten voor zover dat mogelijk is.. Wij hebben onze taak alle jaren serieus genomen, het is nu aan de ander.'

Wat heb je geleerd van al die jaren ondernemerschap?

'Dat succes niet alleen zit in cijfers, maar in mensen. Wij noemden onze klanten altijd "gasten". Ik vond het belangrijk dat ze zich welkom voelden en datzelfde geldt voor personeel: mensen willen gezien worden. Ik denk dat het zorgende aspect ook in mijn manier van ondernemen zit. Achteraf gezien heb ik misschien te veel hooi op mijn vork genomen, maar ik zou het niet anders doen. We hebben het ondernemerschap met hart en ziel gedaan.'

Je hebt dus letterlijk en figuurlijk voor mens én dier gezorgd. Hoe hou je zelf de balans?

'Daar kom ik nu beter aan toe. Vroeger dacht ik: even doorzetten, en nog een stap erbij, het komt goed. Totdat je lichaam zegt: stop. Begin dit jaar kreeg ik gordelroos, waarschijnlijk door stress en achtergebleven onrust. Dat was een wake-upcall. Nu probeer ik bewuster te leven, tijd voor mezelf, wandelen, buiten zijn, tijd maken voor familie en vrienden. Maar ook nietsdoen. Dat is nieuw voor mij, ik begin daar stap voor stap steeds beter in te worden.'

En het familiebedrijf gaat door met de dieren?

'Zeker'. De rust die de dieren brengen bij onze kleinkinderen en het stilstaan voor hen bij het leven en verzorgen van de dieren. Het laten gaan in de wei, het aanvoelen, water geven, borstelen op de paardjes rijden of mennen. Eén op één werkt dat fantastisch. Ze geniet ervan, en ik ook. Het is mooi om te zien hoe dieren een kind rust geven en zelfvertrouwen.'

Kijk je anders naar werk en leven dan vroeger?

'Ja. Ik heb geleerd dat je niet alles kunt controleren. Vroeger wilde ik dat alles meer dan goed ging, telkens een stapje er bovenop; in het bedrijf, thuis, met de dieren. Nu heb ik geleerd om het allemaal wat meer los te laten. Het hoeft niet meer allemaal vandaag af. In mijn hart wil ik het gewoon te goed is, goed is prima. En ik geniet van kleine dingen om me heen: een wandeling in de ochtend, vogels horen, even niets hoeven. Dat is ook een vorm van zorg...voor jezelf.'

Wat zou je anderen willen meegeven?

'Vergeet jezelf niet. Sta eens stil, kijk om je heen, even een rust moment. In de zorg, in een bedrijf, in het leven: we zijn vaak bezig met zorgen voor anderen, maar zorg je eigenlijk wel goed voor jezelf. Er is zoveel waar je iets kleins kunt doen - voor een dier, voor je medemens, voor de natuur. Dat hoeft niet groot te zijn. Als we allemaal in staat zijn, buiten het zaken doen, deze stap te nemen, zou de wereld nog meer glans krijgen.' 🌿

Subsidies SPULA en SWIM ook volgend jaar beschikbaar

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voert subsidie- en financieringsregelingen uit voor de Nederlandse overheid en de EU. Met name twee daarvan zijn interessant voor de energiestationsector: Subsidieregeling Waterstof In Mobiliteit (SWIM) en Subsidieregeling Publieke LAadinfrastructuur zwaar vervoer (SPULA). Bij SWIM overstijgen de aanvragen voor de tweede keer op rij het budget. Bij SPULA bleek een aantal eisen te hoog dit jaar. Die worden voor volgend jaar aangepast.

Tekst: Erik Stroosma

Foto's: Erik Stroosma, RVO en Volvo Group

Kijk voor meer informatie over SPULA en voor de voorwaarden op <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/laadinfrastructuur/spula>. Voor vragen over SPULA is de RVO onder meer te bereiken via spula@rvo.nl.

Voor meer over SWIM kunnen bedrijven en ondernemers terecht op <https://www.rvo.nl/subsidies-financiering/waterstof-mobiliteit>. Het mailadres voor vragen over die subsidie is: h2im@rvo.nl.



Het energiestation van Fieten Olie in Steenwijk is een van de locaties die met ondersteuning van de SWIM-subsidie waterstof gaat aanbieden aan zwaar vervoer.

Coördinatoren Roos Geelhoed en Suzan Reitsma van de RVO.



'SPULA en SWIM helpen het kip-en-het-ei-verhaal te doorbreken'

Zowel SPULA als SWIM biedt RVO meerdere jaren achter elkaar aan. Beide zijn beschikbaar sinds 2024 en worden sowieso ook volgend jaar weer aangeboden. SWIM zelfs tot en met 2029. Tijdens een afgebakende periode in het jaar kunnen ondernemers/bedrijven een aanvraag indienen voor die subsidies. De regelingen hebben als doel om de energietransitie in het zwaar wegvervoer te versnellen. 'Elektrisch rijden draagt, zoals bekend, aan die transitie bij,' zegt programmacoördinator elektrisch vervoer Suzan Reitsma van RVO. 'Meer elektrisch rijden betekent ook meer laadinfrastructuur. Door met SPULA de kosten voor de aanleg daarvan te verminderen, verlagen we de drempel voor de markt. Daarbij richten we ons met deze subsidie uitsluitend op openbaar toegankelijke laadlocaties voor zwaar elektrisch vervoer. De regeling moet op die manier bijdragen aan de totstandkoming van een landelijk netwerk van publieke laadstations voor elektrische vrachtwagens en bussen. De subsidie dekt een deel (maximaal 20%) van de kosten voor het bouwen, installeren, verbeteren of uitbreiden van oplaadinfrastructuur en die van een eventuele stationaire (niet mobiele, red.) opslagbatterij op die locatie.'

Kip-ei-verhaal doorbreken

SPULA kende een voortvarende start. Vorig jaar leverde de regeling maar liefst 54 nieuwe openbare laadpleinen op, die erbij komen voor het zwaar wegvervoer. Daarbij gaat het in totaal om 271 DC-snelladers. 'Van die laadinstallaties vallen er 251 in de zware categorie,' geeft Suzan aan. 'Die kunnen met 350 kW of meer laden. Een vrachtwagen kun je daarmee snel opladen (gemiddeld tussen de een en twee uur, red.). In het wegtransport, waar alles om tijd draait, is dat een belangrijk punt. De overige 20 zijn DC-snelladers met 200 tot 350 kW. De uitbreiding van het netwerk van publieke laadpleinen, die ruim toegankelijk zijn, helpt transportbedrijven bij de overstap naar elektrische voertuigen. SPULA helpt daarmee het kip-en-het-ei-verhaal te doorbreken. Dat probleem speelt ook bij andere duurzame brandstoffen en energiedragers, zoals bijvoorbeeld waterstof. Door het ontbreken van voldoende laadinfrastructuur blijft de vraag naar elektrische vrachtwagens en bussen beperkt en door het lage aantal elektrische voertuigen is het voor de markt niet aantrekkelijk om te investeren in publieke laadfaciliteiten voor zwaar wegvervoer. Als je dat doorbreekt, help je de versnelling op gang.'

De veel hogere aanschafprijs van elektrische trucks, vergeleken met die van vergelijkbare dieseluiteringen, is overigens ook een van de factoren die bijdraagt aan dat kip-ei-verhaal.



Het doel van de regelingen is het versnellen van de energietransitie in het zwaar wegvervoer

Onhaalbare eis

Het goede begin van SPULA kreeg dit jaar geen vervolg. Het budget voor 2025 was even groot als dat van vorig jaar: 15 miljoen euro. De aanvraagperiode begon dit jaar op 13 mei en loopt tot en met 19 december. Van die 15 miljoen euro waren op 18 november nog ruim 11 miljoen over. Het uitblijven van aanvragen dit jaar komt door een van de eisen die gesteld wordt aan het verstrekken van de subsidie. Zo moet de laadlocatie op het moment van aanvraag een netaansluiting hebben van minimaal 600 kilovoltampère (kVA). Door de netcongestie worden aanvragen voor dat soort aansluitingen niet of nauwelijks meer gehonoreerd door de netbeheerders. Met als gevolg dat waarschijnlijk driekwart van het budget van SPULA overblijft dit jaar. 'Subsidiepot laadpalen trucks blijft vol door onhaalbare eis van het Rijk', kopte Nieuwsblad Transport (NT) eind oktober. In dat artikel staat onder meer dat een netaansluiting van 600 kVA vergeleken kan worden met die van 25 tot 35 huishoudens. 'Dat kan als gevolg van netcongestie lang niet overal zomaar worden aangelegd', aldus NT. In dat artikel geeft een woord-

voerder van de RVO aan dat het ministerie van Infrastructuur en Waterschap, die over die subsidie gaat, die eis voor volgend jaar wil aanpassen.

Voorwaarden aangepast

'Dat klopt,' zegt Suzan. 'Die eis gaat het ministerie fors verlagen. Bij de aanvragen van volgend jaar wordt als voorwaarde gesteld dat binnen twee jaar na het verlenen van de subsidie een netaansluiting beschikbaar moet zijn van minimaal 100 kVA op de laadlocatie. Een andere verandering is de introductie van een nieuwe categorie laadstations, die met een vermogen van 550 kW of meer. Het subsidiebedrag daarvoor wordt 80.000 euro per laadstation. Bij de andere twee categorieën zullen dezelfde bedragen gehanteerd worden als dit jaar: 19.000 euro voor een laadstation van 200 tot 350 kW en 43.000 voor laadstations vanaf 350 kW. Voor een stationaire batterijopslag is en blijft dat 80 euro per kWh. Maximaal 20% van de totale kosten die voor subsidie in aanmerking komen, worden bij honorering door SPULA vergoed. De aanvraagperiode loopt volgend jaar van 3 februari tot en met 18 december. Het budget voor 2026 is vastgesteld op 14,5 miljoen euro. Aanvragen voor SPULA kun je eenvoudig indienen via het eLoket van de RVO.'

Kansrijk alternatief

'Ondernemers profiteren het meest als wij hun wereld begrijpen. Daarom proberen wij onze dienstverlening

'Het succes geeft aan dat de subsidie goed aansluit bij de ambities van ondernemers'

zo in te richten, dat die naadloos aansluit op hun ambities én bijdraagt aan de positieve maatschappelijke impact waarvoor we samen staan', schrijft Roos Geelhoed op de LinkedIn-pagina van de RVO. Zij is coördinator waterstof in mobiliteit bij die rijksdienst en in die functie betrokken bij SWIM. Die Subsidieregeling Waterstof In Mobiliteit noemt Roos een concreet voorbeeld van hoe de RVO die dienstverlening in de praktijk brengt. 'SWIM subsidieert zowel de bouw van waterstoftankstations als de voertuigen die daar gaan tanken,' legt Roos uit. 'De regeling richt zich op zwaar wegvervoer; vrachtwagens en (bestel)bussen. Waterstof is juist voor die voertuigen een kansrijk alternatief. De overheid wil met SWIM de uitstoot van CO₂ en luchtverontreinigende stoffen verminderen. En daarnaast voldoen aan de verplichting van de EU om in 2030 in ieder stedelijk knooppunt een waterstoftankstation te hebben.'

Multimodale tankstations

Nederland telt 26 van die knooppunten. Daarvan hebben er nu tien, aldus Roos, een waterstoftankstation. "In totaal zijn er 23 openbaar toegankelijke waterstoftankstations in ons land die geschikt zijn voor zwaar wegvervoer. Dankzij SWIM komen daar zeven nieuwe bij en worden zes bestaande uitgebreid. Daarnaast leverde de regeling tot nu toe bijna 600 extra waterstofvoertuigen op, waarvan het merendeel valt onder het zwaar wegvervoer. De rest zijn rolstoel- en bestelbussen."

"Mooie resultaten", vervolgt Roos, "en we zijn nog niet eens op de helft. SWIM kan nog tot en met 2029 jaarlijks worden aangevraagd. Naar verwachting gaat de subsidie volgend jaar open op 1 april en sluit die op 13 mei met een budget van 45 miljoen euro. De mogelijkheden worden naar verwachting uitgebreid met bijvoorbeeld multimodale tankstations, tubetrailers en werktuigen."

Opnieuw overtekend

'Tot nu toe is SWIM steeds overtekend', zegt Roos. 'In 2024 was het budget 22 miljoen euro. Doordat de overtekening toen zo groot was, kwam daar in december 2024 6 miljoen bij. En ondanks het veel hogere budget van 40 miljoen euro, werd de regeling

dit jaar opnieuw overtekend. Het budget is met 650.000 euro verhoogd waardoor nog één extra aanvrager subsidie kan krijgen. Met dit succes zijn wij uiteraard erg blij. Het geeft aan dat de subsidie goed aansluit bij de ambities van de ondernemers waarop de regeling zich richt. Wij hebben de doelgroep ook vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling van de subsidie. En dat leidt tot resultaat.'

Consortium vormen

Die doelgroep bestaat onder andere uit energiestation-ondernemers en -ondernemingen. Roos: 'Als zij willen investeren in een waterstoftankstation voor zwaar wegvervoer én een samenwerkingsverband vormen met een partij die investeert in waterstofvoertuigen, kunnen zij voor de subsidie in aanmerking komen. Partijen moet dus sowieso een samenwerkingsverband aangaan, een consortium vormen, om kans te maken. Zo'n samenwerkingsverband/consortium moet in ieder geval uit één exploitant van een waterstoftankstation bestaan en minimaal één bedrijf dat werkzaam is in het transport of de logistiek.'

'Bij SWIM moeten partijen een consortium vormen om kans te maken'

D!Vers Woerden en Vissers Energy Group

Ondernemingen uit de sector, die dit of vorig jaar met hun consortiumpartners een SWIM-subsidie kregen, zijn onder andere D!Vers Woerden Waterstof, Vissers Energy Group, Fieten Olie en Fountain Fuel. Bij de Drive-leden D!Vers Woerden en Vissers Energy Group gaat het om nieuwe waterstoftankstations voor zwaar wegevervoer in respectievelijk Woerden en Venlo. Die laatste als onderdeel van EnergyHub Venlo. "Per aanvraag werd maximaal 7 miljoen euro uitgekeerd", geeft Roos aan. "Max 2 miljoen voor de investering in de bouw, uitbreiding of upgrade van een locatie en maximaal 5 miljoen



'SWIM subsidieert de bouw van waterstof-tankstations en de voertuigen die daar gaan tanken'

subsidie voor de aanschaf van of ombouw naar waterstofvoertuigen. Vanaf komend jaar worden de maximale subsidiebedragen voor een tankstation en voertuigen verruimd: maximaal 8 miljoen euro voor voertuigen, 3 miljoen voor een tankstation voor het wegvervoer en zelfs 4 miljoen voor een multimodaal tankstation."

Begin op tijd

"Voor samenwerkingsverbanden die een aanvraag willen indienen voor SWIM heb ik nog een advies: begin op tijd. De ervaring leert dat het opstellen van de aanvragen, onder andere omdat er meerdere partijen bij betrokken zijn, best wel wat tijd vergt. Op tijd daarmee beginnen is daarom aan te raden." 🌱

ADVERTENTIE

VARO

Wordt jouw locatie het volgende Argos Tankstation?

Onlangs opende wij nieuwe Argos Tankstations in Teteringen, Denekamp en Ootmarsum, is jouw locatie de volgende? Neem contact met ons op.

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





Jong talent

Met de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt zoek je als ondernemer voortdurend naar oplossingen. We horen regelmatig dat AI veel banen zal overnemen en dat werk slimmer georganiseerd moet worden. Maar in het tankstation en het wasbedrijf laat die ontwikkeling nog wel even op zich wachten. De automobilist die bij ons de shop binnenstapt, krijgt zijn koffie en broodje de komende decennia gewoon nog uitgereikt door een van de kanjers die in onze branche werkt.

In de zoektocht naar personeel kom je ook snel terecht bij de aanstormende talenten, de next generation. In vakantieperiodes zoals de zomervakantie of kersttijd is het logisch dat ook de minderjarige werknemer zich aandient, een tankstation en wasstraat is namelijk het hele jaar door geopend. Die extra arbeidskrachten zijn mooi meegenomen, alleen moet je wel goed opletten dat de regels rondom arbeidsomstandigheden en arbeidstijden goed worden nageleefd!

Jongens en meiden die op de middelbare school zitten, van 13 en 14 jaar, mogen niet op een tankstation aan het werk. Op het tankstation werk je namelijk (indirect) met brandstof, wat wordt gekwalificeerd als werken met gevaarlijke stoffen. Hier hangen logischerwijs veel veiligheidsvoorwaarden aan. Voor de tienerscholieren is het dan ook uitgesloten. Voor iemand van 15 zijn ook nog steeds veel haken en ogen. Zo mag iemand van vijftien onder toezicht lichte werkzaamheden verrichten, zoals helpen met voorraad bijvullen. Deze leeftijds-

categorie mag echter nog niet achter de kassa werken. In een wasstraat mag je dan wel aan de slag bij het voorspuiten, mits je dan niet in aanraking komt met de machines. Opletten dus!

Jongeren van 16 en 17 jaar mogen elk soort werk doen op een tankstation, met uitzondering van gevaarlijk werk. Zo mag je op die leeftijd ook achter de kassa werken. Let op: het is verplicht dat deze groep wel altijd onder deskundig toezicht werkt, dus niet alleen. De toezichthouder moet in de gaten houden of de jongere het werk goed doet, geen gevaar loopt en geen gevaarlijke situaties veroorzaakt.

Het is tot slot ook van belang dat er bij het werk met jongeren goed wordt gelet op de werk- en rusttijden die voor de verschillende leeftijdsgroepen gelden.

Op deze manier kun je verantwoord aan de slag met jongeren op het station of wasstraat! 🌱

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**

Profiteer van persoonlijk advies en het exclusieve DRIVE Zekerheidspakket van Schouten Zekerheid, speciaal voor energiestations met unieke dekkingen voor retail- en carwashrisico's.

*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!



Move On Agenda

12-15 JANUARI 2026

Horecava 2026, RAI Amsterdam



Horecava is de grootste en meest toonaangevende horecabeurs van Nederland. Jaarlijks presenteren honderden exposanten de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van food & beverage, equipment, digitale tools, duurzaamheid, personeelsoplossingen en hospitality-innovatie. Voor tankstations en convenience-retail is Horecava bijzonder relevant vanwege de sterke focus op food-to-go, versbereiding, koffiespecialiteiten, winkelbeleving en technologische innovaties zoals automatisering en kassaloze concepten. De beurs omvat uitgebreide themapleinen, competities en inspiratiesessies, waardoor bezoekers in korte tijd een volledig overzicht krijgen van trends die direct toepasbaar zijn in retail en in-store foodservice.

2-4 FEBRUARI 2026

Horeca Vakbeurs Hardenberg 2026, Evenementenhal Hardenberg

De Horeca Vakbeurs in Hardenberg is een laagdrempelige, praktijkgerichte beurs voor horeca, foodservice- en retailprofessionals uit Oost-Nederland. De beurs biedt een breed aanbod aan leveranciers: van foodproducten en dranken tot kassasystemen, apparatuur, servies, inrichting en shop-concepten. Voor tankstations en convenience-retail is dit evenement relevant vanwege de focus op praktische oplossingen voor snelle service, efficiëntie en food-to-go. Tijdens demonstraties en workshops delen chefs en trendwatchers inzichten over assortimentsinnovatie, gemak, duurzaamheid en margesturing. Door de

regionale sfeer en het gevarieerde exposantenveld is dit een ideale beurs om nieuwe producten en ideeën te vinden zonder de schaal van de grote landelijke evenementen.

9-11 FEBRUARI 2026

HorecaEvenTT 2026, WTC Expo Leeuwarden



HorecaEvenTT is een van de belangrijkste horecavakbeurzen in Noord-Nederland. De beurs staat bekend om haar sterke regionale focus en trekt jaarlijks duizenden professionals uit horeca, catering, fastservice en foodservice. Exposanten variëren van leveranciers van food & beverage tot keukenapparatuur, interieur, bedrijfsvoering en innovatieve shopconcepten. Voor tankstations en retail is deze beurs vooral interessant vanwege trends in versbereiding, bakkerij-oplossingen en in-store foodconcepten die steeds belangrijker worden in convenience. Daarnaast zijn er demonstraties, kookwedstrijden en kennissessies die inzicht bieden in ontwikkelingen rondom gastbeleving, personele uitdagingen en menu-innovatie. Compact, praktisch en sterk gericht op doen.

22-26 FEBRUARI 2026

EuroShop 2026, Düsseldorf

EuroShop is de grootste retailvakbeurs ter wereld en dé plek voor alles rondom shopfitting, winkelinrichting, retailtechnologie, point-of-sale, verlichting, signage en customer experience. De beurs is enorm in schaal en biedt diepgaande themahallen zoals Store Design, Retail Technology, Refrigeration & Energy Management en Food Service Equipment. Voor tank-



stations en convenience-retail is EuroShop bijzonder relevant vanwege innovaties in winkelrouting, modulaire counters, digital signage, betaaltechnologie, koeloplossingen en omnichannel-integratie. Je vindt er zowel praktische oplossingen voor de dagelijkse operatie als futuristische concepten die richting geven aan de winkel van de toekomst.

19-21 MEI 2026

UNITI expo 2026, Messe Stuttgart

UNITI expo is dé internationale vakbeurs voor de tankstation-, carwash- en conveniencebranche. Het evenement is volledig gespecialiseerd in mobiliteitsretail en biedt een compleet overzicht van brandstoffen, EV-laden, shopinrichting, foodservice, carwashtechiek, betalingssystemen en retailtechnologie. Dankzij de sterke internationale vertegenwoordiging is het een belangrijke inspiratiebron voor zowel grote ketens als individuele exploitanten. Voor shop- en foodprofessionals ligt de nadruk op convenience-trends, modulair shopdesign, energietransitie en slimme oplossingen voor efficiënte bedrijfsvoering. De beurs staat bekend om haar overzichtelijke indeling in sectoren, hoogwaardige stands en veel netwerk mogelijkheden.



Haal (meer) voordeel uit het drive lidmaatschap!

Onderhoud olieafscheimers



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

Onderhoud pompputten



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

Onderhoud vetafscheimers



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

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



TEEUWISSEN
rioolreining

SCHOUTEN ZEKERHEID

Ziekteverzuim zonder zorgen *mét Poortwachtergarantie*

Speciaal voor DRIVE leden:
**vraag vandaag nog eenvoudig en
geheel vrijblijvend uw offerte aan.**

Als werkgever blijft u eindverantwoordelijk voor re integratie. Een loonsanctie kan dan fors in de papieren lopen. Met onze Ziekteverzuimverzekering (MKB Verzuim Ontzorgverzekering) met Poortwachtergarantie bent u beschermd wanneer u de adviezen van de arbodienst opvolgt: legt het UWV toch een loonsanctie op, dan neemt de verzekeraar de loondoorbetaling over. Ook bij onvoldoende medewerking van de werknemer — zolang u uw wettelijke stappen aantoonbaar zet. Onze Verzuimregisseur staat daarnaast naast u voor grip op verplichtingen, snelle voortgang en minder fouten met financiële gevolgen.

Waarom nu een offerte aanvragen?

- **Poortwachtergarantie:**
bescherming bij onterechte loonsanctie.
- **Grip op re integratie:**
één vast aanspreekpunt, de Verzuimregisseur.
- **Snel geregeld:**
offerte aanvraag is simpel en vrijblijvend.
- **Exclusief voor DRIVE leden.**

Vraag uw vrijblijvende offerte aan via
[zekervoorretail.nl](https://www.zekervoorretail.nl)

Liever persoonlijk contact?

Neem contact op via **010 – 288 44 90**
of **info@schoutenzekerheid.nl**

Zeker voor Retail

