inNOVE

VAKBLAD VOOR DE BRANDSTOFHANDEL IN TRANSITIE

UITGAVE VAN 100+ NOVE

3

DECEMBER 2018
111e jaargang

BUNKERSTATION MIDDEN IN DE STAD

WERK VAN EEN BRANDMANAGER

SOCIAL MEDIA IN DE BRANDSTOFHANDEL

Het belang van communicatie

Communicatie is van groot belang in onze sector

Het laatste nummer van inNOVE van 2018 staat in het teken van communicatie. Hoewel we elke dag praten, mailen, whatsappen, twitteren en bellen, blijkt communicatie toch een stuk lastiger dan gedacht. Vooral omdat iedereen wel wat te 'communiceren' heeft. Het eerste uitgangspunt is dan ook een goed begrip van het woord communicatie: een proces van informatie-uitwisseling. En daar gaat het nogal eens fout: communiceren (een tweezijdig proces) wordt verward met zenden (een eenzijdig proces).

Communiceren is van groot belang is onze sector, omdat wij werken met gevaarlijke stoffen. Het is bijvoorbeeld belangrijk om te weten dat de persoon aan boord van een schip dat langszij komt, de aanwijzingen van de bunkerboot goed kan volgen, om bijvoorbeeld te voorkomen dat de slang verkeerd wordt aangesloten met alle gevolgen van dien. Hier hebben we het over communiceren tijdens de uitvoering van werkzaamheden.

Een ander voorbeeld is hoe je als brandstof-handel duidelijk maakt dat je een oplossing

kunt bieden voor een bepaalde energiebehoefte van de klant. Zeker als het een complex vraagstuk betreft (denk aan LNG), hoe breng je dat aan de man? In de praktijk zien we veel NOVE-leden die ieder hun unieke aanpak hebben. Er is wel veel veranderd in de brandstofwereld. Was het vroeger veel gebaseerd op jarenlange relaties en mond-op-mond reclame, nu wordt er veel meer verwacht op het gebied van communicatie. Daarbij is een glimmende bedrijfsfolder allang niet meer genoeg. Elke doelgroep heeft ook weer een andere wijze van benaderen. Kom bij de jeugdige klant niet meer aan met Facebook, die hebben dat medium allang achter zich gelaten. Daarvoor moet u toch echt actief worden op Instagram. Nou ja, moet? In de rubriek 'Standpunt' op pagina 18 laten wij diverse mensen aan het woord over de toegevoegde waarde van social media voor de brandstofhandel.

Overigens is NOVE volop te vinden op social media, zoals Facebook en Twitter. Op Facebook hebben we een aantal terugkerende rubrieken, o.a. 'NOVE-lid gespot'. Hiermee laten we zien dat meer dan 1.000 tankwagens, tankstations, bunkerboten en opslagdepots van NOVE-leden Nederland dagelijks van energie voorzien. Ook plaatsen we wekelijks een overzicht van de hoogste en laagste brandstofprijzen in Europa, gebaseerd op gegevens van de Europese Commissie. Facebook is bij uitstek een medium waarmee u kunt communiceren. Immers, iedereen op Facebook heeft de mogelijkheid om te reageren.

Met onze wekelijkse nieuwsbrief aan de leden is dat wat lastiger: hoewel wij kunnen zien wie de nieuwsbrief geopend heeft, is dat nog geen garantie dat een bepaald bericht gelezen is. Dat is lastig omdat er in onze branche regelmatig berichten zijn die belangrijk zijn, onder meer vanwege de vele regelgeving waarmee de activiteiten in de brandstofhandel omgeven zijn. Momenteel onderzoeken we dan ook hoe we dit wel kunnen controleren, waarmee we een beter onderscheid kunnen maken tussen 'need to know' en 'nice to know'.

Met deze uitgave van inNOVE willen we in elk geval de nodige inspiratie bieden om weer eens goed te kijken naar de communicatie binnen uw bedrijf en van uw bedrijf. Wees niet bang om een oordeel of advies van een externe deskundige te vragen, dit kan heel verfrissend werken, zo merkten wij zelf ook.

Erik de Vries, directeur NOVE

COLOFON

inNOVE is een uitgave van NOVE: de Nederlandse Organisatie Voor de Energiebranche. Het magazine verschijnt vier keer per jaar.

NOVE
Kosterijland 15
3981 AJ Bunnik
085 40 14 750
www.nove.nl

NOVE is lid van UPEI.

Algemene zaken, belangenbehartiging, fiscale zaken en wetgeving
Erik de Vries,
directeur
085 40 14 755

Milieuzaken, opleidingen en veiligheidsaspecten
Wim Schouten,
veiligheidsadviseur
085 40 14 757

Algemeen secretariaat
Sherida de Bies,
office manager
085 40 14 751
info@nove.nl

Lian Schouten,
communicatie
communicatie@nove.nl

Redactiecommissie
Cor Brandsma, Wim van Beek, Wim Schouten, Lian Schouten en Erik de Vries

Art direction, redactie, productie en fotografie
VRHL Content en Creatie
www.vrhl.nl

In opdracht van
Elma Media B.V.
Mediapartner van de NOVE
www.elma.nl

Aan dit nummer werkten mee
- Peter de Haan (A&K)
- Leendert Romijn (Bunkerstation Delta)
- Fokko van de Koppel (KWA Bedrijfsadviseurs)
- Anton van Megen (Oliehandel Anton van Megen BV)
- Paul van Selms (UnitedConsumers)
- Marcel Borger (OrangeGas)
- Kim Bentum (PitPoint)
- Aart van Rooijen (BigBrother)
- Eelco Dolné (Mobifox BV)
- Ellen Marijnissen-Dekker (Elma Media B.V.)
- Jessica de Nooy, Eline Bosman, Lieke Beek en Manon Louwers (VRHL Content en Creatie)

Ideeën of suggesties?
Heeft u ideeën voor inNOVE?
Stuur een e-mail naar
communicatie@nove.nl

Copyright © 2018: Zet- en drukfouten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van NOVE verveelvoudigd of openbaar worden gemaakt. Bij het samenstellen van dit magazine is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de hierin opgenomen informatie. NOVE is niet verantwoordelijk voor enige onjuist verstrekte informatie via dit magazine.

8 Bunkerstation midden in de stad

18 Social media in de brandstofhandel

INHOUD 3

DECEMBER 2018

“De enige route is verduurzamen”

Vakantietoeslag over overwerkloon?

Het werk van een brandmanager

7 Participatie bij een omgevingsvergunning onder de Omgevingswet
A&K

17 Kan E-learning explosiegevaar indammen?
KWA Bedrijfsadviseurs

21 Speel in op de persoonlijke behoefte van uw klanten
BigBrother

25 Telemetry door de jaren heen
Mobifox BV

27 NOVE Nieuws

VERLEG UW GRENZEN, SAMEN MET NATIONALE BORG.

Nationale Borg is opgericht in 1893. En sindsdien zijn we zijn uitgegroeid tot de grootste borgverstrekker van Nederland én België. Met garanties die ervoor zorgen dat u uw grenzen kunt verleggen, bijvoorbeeld als het gaat om internationale handel en logistiek. Bij het verstrekken van die garanties werkt Nationale Borg uitsluitend op basis van vertrouwen. Onze garanties leggen geen beslag op uw bankrekening. Zo houdt u uw werkkapitaal dus vrij om te ondernemen. Nationale Borg werkt flexibel, op maat en via Borgonline worden uw zaken razendsnel geregeld. Precies naar uw wens. Uw persoonlijke relationship manager heeft altijd een gedegen financiële achtergrond en kent uw bedrijf en uw sector. Wilt u meer informatie over Nationale Borg? Neem dan gerust contact met ons op. Bel 020-5533900 of mail naar info@nationaleborg.nl

NATIONALE BORG

NATIONALE BORG. UW BORG IN EEN WERELD ZONDER GARANTIES.

BOVAG meldde 22 oktober wat men in de branche al jarenlang zag aankomen: voor het eerst telt Nederland meer onbemande dan bemande tankstations. Het illustreert ook een kentering in het realiseren van nieuwe projecten. Gezien de algemene trends in de markt zullen nieuwe stations vooral onbemand zijn en zich in de toekomst verder toeleggen op alternatieve brandstoffen.

Participatie bij een omgevingsvergunning onder de Omgevingswet

Communicatie en overleg belangrijk bij vergunningsaanvraag

Bij het realiseren van nieuwe stations en andere door NOVE-leden te realiseren bouwprojecten is communicatie nu een belangrijk aandachtspunt. Door met de buurt te communiceren kunnen soms procedures tegen nieuwe projecten worden voorkomen. De nieuwe Omgevingswet zal in 2021 in werking treden. Participatie wordt daarin een nog belangrijkere pijler bij het verlenen van de omgevingsvergunning.

OVERLEG MET DERDEN

De initiatiefnemer is namelijk onder de Omgevingswet verplicht in de vergunningsaanvraag aan te geven of en hoe overleg is geweest met derden (artikel 16.55 lid 6 van die wet). Die derden zijn burgers, vertegenwoordigers van bedrijven, professionals van maatschappelijke organisaties en bestuurders van overheden. De vergunningverlener kan uit de aanvraag direct afleiden of er (voldoende) communicatie heeft plaatsgevonden.

VERPLICHTE PARTICIPATIE

Deze verplichte participatie roept veel vragen op voor een initiatiefnemer: Wanneer voldoet u immers aan de vereisten voor participatie? En vooral ook: hoe verkleint u met participatie de kans dat belanghebbenden tegen de verleende omgevingsvergunning opkomen?

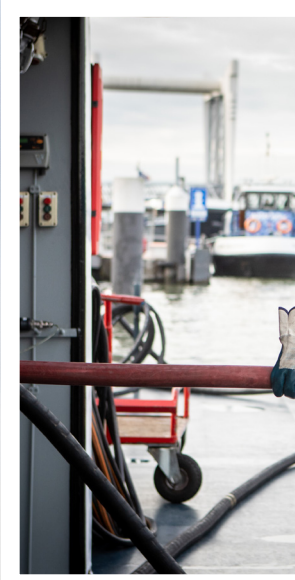
Wat betreft de eerste vraag: participatie bij de omgevingsvergunning zal nog verder worden uitgewerkt in de Omgevingsregeling. De wetgever wil wel voorkomen dat de initiatiefnemer afvinklijstjes afwerkt. Om te voorkomen dat de initiatiefnemer door de bomen het bos niet meer ziet, is er een routekaart in het leven geroepen. Kijk hiervoor op www.aandeslagmetdeomgevingswet.nl/thema/inspiratiegids/participatie-wet.

De tweede vraag zal voor veel initiatiefnemers het belangrijkste aandachtspunt zijn. U wilt immers voorkomen dat tegen de verleende omgevingsvergunning wordt geprocedeerd. Buiten kijf staat dat de kans op procedures kleiner is door te communiceren. Daarom hoeft u ook niet op de inwerkingtreding van de Omgevingswet te wachten. Tijdige communicatie en overleg kan ook nu procedures voorkomen. «

A&K
Mr. dr. ing. Peter de Haan
Expert (publiek) bouwrecht
Tel: 076 502 20 80
pdh@ak-advocaten.eu
www.ak-advocaten.eu

Bunkerstation midden in de stad

Gunfactor dankzij meedenken en flexibiliteit



Wandelend over de Hooikade in Dordrecht zie je links een lange rij oude, karakteristieke geveltjes. Rechts staan wat auto's dicht tegen elkaar aan geparkeerd. Niet te ver naar voren, want dan zou de bestuurder met auto en al in de Oude Maas zijn beland. Wandel je iets verder over de kleine klinkertjes, dan vind je in het water de winkel en het winkelschip van Bunkerstation Delta. Is dat geen gekke plek, zo midden in het oude centrum van Dordrecht? Hebben de buren daar bijvoorbeeld geen last van?

Volgens Leendert Romijn niet. Hij is een van de eigenaren van het bunkerstation en heeft welgeteld één keer een klacht van een buurvrouw gehad. "En dat was nog begrijpelijk ook", vertelt Leendert. "Begin dit jaar kwam een smeerolieleverancier een keer om zeven uur 's ochtends smeerolie brengen. Dat kwam hem zo uit, maar maakt natuurlijk wel lawaai. En al helemaal als dat geluid tegen de gevels weerkaatst. De motor van zijn auto liet hij draaien, want het was koud. Maar ja, het was de enige dag van de week dat die buurvrouw kon uitslapen. Dat lukt natuurlijk niet als de uitlaat van een grote wagen onder je slaapkamerraam staat te ronken." Delta bood excuses aan en beloofde dat leveranciers niet meer voor acht uur zouden leveren. "Je hebt er ook niets aan als je weg moet, we zitten hier best."

OVERLEG MET DE BUURT EN KLANTEN

Het is overigens vrij zeldzaam, dat een leverancier zo vroeg al komt lossen. "We houden zo veel mogelijk rekening met de buurt en maken zo min mogelijk lawaai. Komt het eens voor dat we 's avonds laat of 's nachts de bunkerboot hier moeten aanmeren? Dan starten we de kopschroef niet, dat scheelt weer een motortje dat draait. En arriveert een klant 's ochtends vroeg of 's avonds laat? Dan overleggen we met hem wat mogelijk is. Het komt dikwijls voor dat een schip hier heeft aangemeerd, zodat hij later kon laden. Dan sliep de schipper hier een nachtje en kon hij eventuele visite ontvangen via onze steiger. Dat was prima geregeld. Doordat je je inleeft in de buurt en zo'n moeite doet om de rust te bewaren, bouw je een gunfactor op bij de buurt. Sterker nog; die wil niet dat we weggaan. Een buurman zei laatst nog: 'Nu gebeurt hier tenminste nog wat!'"

PERSOONLIJKE BENADERING

De sympathieke houding van Bunkerstation Delta zorgt er waarschijnlijk voor dat niet alleen de buurt tevreden blijft, maar ook veel klanten dat zijn. De meeste klanten komen daardoor al jaren bij het bunkerstation. Leendert: "Uit principe zijn we niet op zondag open, waar grotere concullega's dat vaak wel zijn. Je zou dus »

zeggen dat het voor klanten best aantrekkelijk is om – vooral in noodgevallen – eens te shoppen bij een partij die wel 24/7 open is. Maar onze klanten waarderen denk ik onze klantbenadering. Dat wij ons best doen om een relatie met hen op te bouwen en met hen meedenken, ons in hen inleven. Zo bieden we sinds kort de mogelijkheid om een bestelling via WhatsApp te doen. Vooral bij producten waar veel verschillende typenummers van zijn is dat handig. Dan stuurt de klant even een fotootje en kunnen wij aan de slag. Met klanten die de winkel fysiek binnenkomen, drinken we vaak even een bak koffie. En vaak wordt het contact ook wat persoonlijker. Sommige kinderen van klanten heb ik zien opgroeien, omdat die op zaterdag dan wel eens meekomen met hun vader. En als je zo'n relatie opbouwt, ga je denk ik ook niet zo snel meer weg." Als het even kan, helpt Bunkerstation Delta haar klanten overdag. "Maar het kan gebeuren dat een klant precies 's nachts langs ons vaart en niet kan wachten tot de volgende dag. Dan helpen wij natuurlijk ook gewoon."

NIEUWE KLANTEN BINNENHALEN

Van die vaste klantenkring gaat natuurlijk ook wel eens een schipper met pensioen.

LEENDERT ROMIJN

Sinds februari 2007 werkt Leendert bij Bunkerstation Delta. Daar begon hij in de winkel en op het winkelschip. Inmiddels is hij doorgegroeid tot administrateur en boekhouder, gaat hij veel bij klanten op bezoek en heeft hij aandelen in het bedrijf.

"Dus we doen ook ons best om nieuwe klanten binnen te halen", vertelt Leendert. Daar wordt nu meer aandacht aan besteed dan vroeger. Eigenlijk pas sinds Leendert een paar jaar geleden in de zaak is gekomen, denkt hij zelf. "Ik vind het leuk om daarmee bezig te zijn. En ik zie ook dat het nodig is. We willen het niet rustiger krijgen, dus dan heb je soms nieuwe klanten nodig." En dat lukt aardig, want de laatste jaren heeft het bunkerstation veel starters gekregen als klant. Ook daar is de vaste klantenkring goed voor. "Tijdens die eerdergenoemde bak koffie met onze klanten vertelt iemand nog wel eens dat hij zijn schip verkoopt aan een jonge schipper. Zo'n klant staat er niet gek van te kijken als ik hem vraag of hij soms het telefoonnummer van die schipper voor me heeft. Die snapt ook wel dat zo'n jonkie goed is voor de continuïteit van ons bedrijf, want als het goed is gaat die nog jarenlang door met het vak en heeft hij ons net zolang nodig. Dan volgt een soort verkoopgesprek met die jonge schipper, al voelt dat vaak helemaal niet zo. Vaak ken je diegene via via, dus dat gesprek gaat heel natuurlijk. Ook omdat zo'n schipper vaak wel wil weten wat je te vertellen hebt. Wij kennen immers zijn schip en weten daardoor precies wat voor smeerolie erin gaat en welke verf voor het schip wordt gebruikt. Het is een kwestie van logisch en creatief nadenken, dat verkopen. Dan bied je je klant meteen een groot voordeel." «

> "Het is een kwestie van logisch en creatief nadenken, dat verkopen. Dan bied je je klant meteen een groot voordeel."

Alle gegevens direct binnen handbereik

Tankstations en oliehandelaren ervaren dagelijks het gemak van de gespecialiseerde software van Lodder Software. Letterlijk dagelijks, want onze administratieve applicaties zijn erop gemaakt om zo snel mogelijk een overzicht te geven van alles wat u of uw klanten willen weten.

Als klant kunt u de maandelijkse updates zelf gratis downloaden. De applicaties ontwikkelen en onderhouden wij zelf. Dat geeft ons de flexibiliteit om snel in te spelen op datgene waar u mee te maken krijgt. Deze voortdurende vernieuwing van software en dienstverlening houdt ons up-to-date. En u ook. Elke dag. Meer weten? Bel 0183 - 58 35 00.

www.loddersoftware.com

Bij Lodder bent u aan het juiste adres voor onder andere:

Tankstation
Online tankpas
Verrekening kaarttransacties
Shop optimalisatie
Dagstaatverwerking

Oliehandel
Facturatie, ordering en planning
(Smeermiddelen)voorraadadministratie
Opslagdepotadministratie
Boordcomputerintegratie

Algemeen
Financiële administratie
Management rapportages
Relatiebeheer / CRM
Uw eigen webportal en webshop
CRM en loyalty apps

LODDER
SOFTWARE

Zicht op de verborgen impact

Consumenten denken vaak dat ze goed bezig zijn en bijdragen aan verduurzaming van de samenleving als ze hun afval scheiden, minder autorijden en korter douchen. Maar daarmee ben je er niet. Bijna viervijfde van onze milieu-impact is namelijk verborgen en zit in zaken die je niet direct waarneemt, aldus Babette Porcelijn auteur van het boek 'De verborgen impact'.

Mensen hebben goede bedoelingen als het gaat om duurzaam leven, maar in praktijk blijkt het vaak penny wise maar pound foolish te zijn", vertelt schrijver Babette Porcelijn. Een voorbeeld dat ze zelf 'heikel' noemt is de plastic verpakking. "Consumenten zijn hier erg op gefocust. Je koopt een product en gooit de verpakking thuis meteen in de afvalbak. Dat suggereert dat de verpakking nutteloos is, maar dat is dus niet het geval. Sterker nog: de verpakking beschermt vaak de inhoud en dus datgene wat echt impact heeft. Hij kan pas kwaad als hij in de natuur terecht komt." Uit onderzoek dat Porcelijn deed, bleek dat bij vlees de milieu-impact voor 99 procent voor rekening van de productie komt. Slechts 1 procent van de impact wordt veroorzaakt door de verpakking. "Wanneer de verpakking voedingsmiddelen beschermt, is er zelfs sprake van een netto, positieve milieubijdrage. Als een voedingsproduct zonder verpakking snel bederft en wordt weggegooid, levert het meer schade op." Tijdens haar onderzoek en het schrijven van haar boek kwam ze regelmatig voor verrassingen te staan. "Mensen zijn bijvoorbeeld hartstikke boos over microbeads; de kleine plastic korreltjes die onder meer in cosmetica zitten. Kijk je echter naar de cijfers, dan blijkt jaarlijks in Nederland 1 ton aan microbeads uit cosmetica en badkamerproducten in het milieu terecht te komen. Terwijl de plastic microdeeltjes die via bandenslijtage op het asfalt achterblijven een veel grotere bron van plasticvervuiling zijn. En daarbij gaat het om 6.000 tot 17.000 ton per jaar. Met andere woorden: als je het hele jaar door cosmetica gebruikt zonder microbeads maar wel autorijdt, schiet je je doel volledig voorbij."

CROWDFUNDING

Het idee voor haar boek ontstond toen de echtgenoot van Porcelijn vertelde dat de zestien grootste containerschepen op de wereldzeeën evenveel zwavel uitstoten als alle auto's op de aarde bij elkaar. Porcelijn schrok daar enorm van. Ze besloot zich verder te verdiepen in de materie, dook in de literatuur en deed zelf onderzoek. Via crowdfunding verzamelde ze geld waarmee ze onderzoeksbureaus Ecofys en CE Delft financierde. Haar zoektocht resulteerde in 'De verborgen impact'. Het boek staat vol met cijfers, berekeningen, diagrammen en illustraties om zaken inzichtelijk te maken. Ze kwam tot een top 10 van zaken die de meeste milieu-impact opleveren. Porcelijn licht toe hoe ze te werk ging: "We hebben levenscyclusanalyses (LCA) gemaakt om productieketens in kaart te brengen. Hierin komt de hele cyclus van een product aan bod, van de winning van grondstoffen, via de productie en het (her-)gebruik tot en met de afvalverwerking. Zaken als landgebruik en ontbossing, vervuiling, verborgen en zichtbare energie en klimaateffecten, zijn hierin meegenomen." Op nummer 1 van de top 10 staan spullen, variërend van elektronica en meubels tot pannen en speelgoed. "Ik schrok hiervan. Van huis uit ben ik industrieel ontwerper en dus in feite spullen-uitvinder." Als voorbeeld noemt ze een laptop.

> “Negatieve ecologische en sociale effecten van het productieproces worden meestal niet meegerekend in de prijs van een product. Als dat wel het geval was, zou vlees hartstikke duur worden en vliegen onbetaalbaar. Duurzame keuzes zijn dan ineens veel goedkoper.”

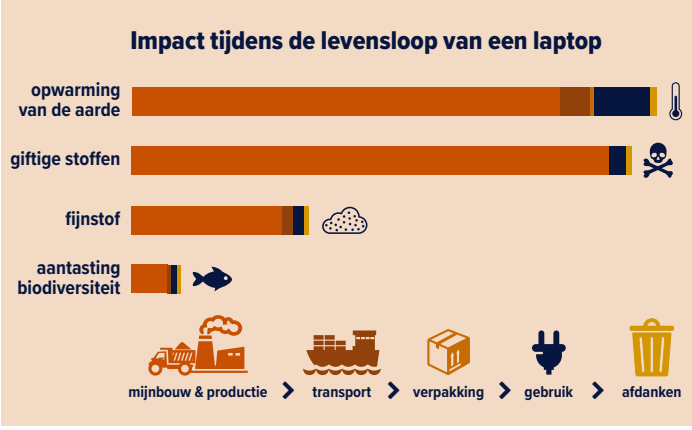
De mijnbouw voor de winning van grondstoffen en de productie van de laptop hebben de grootste impact. De grondstoffen, waaronder koper en goud, die nodig zijn voor slechts enkele onderdelen van de laptop, zijn verantwoordelijk voor 95 procent van de impact. In de top 10 staat vlees op de tweede plaats en wonen op de derde. Dit betreft het energiegebruik van de bewoners, maar ook de bouw van het huis en de productie en het vervoer van bouwmaterialen. Op plaats vier volgt de auto. Het viel haar op dat, omgerekend, de energie voor het maken van een nieuwe auto gelijk is aan de energie voor vijf jaar rijden met een auto op benzine. Een elektrische auto scoort op de hele milieu-impact maar 30 procent beter dan een benzineauto, omdat deze vervuilender is om te maken. Voor de productie van een batterij voor een elektrische auto zijn schaarse grondstoffen als lithium, koper en zilver nodig. Het maken van vliegreizen staat op nummer 6. Porcelijn: “Dat is eigenlijk verbazingwekkend laag, maar als iemand meer vliegt dan de gemiddelde Nederlander, scoort dit met gemak veel hoger in zijn persoonlijke top 10.”

TRUE PRICING

Porcelijn noemt de onderzoeksresultaten mind-blowing. Ze gooide thuis het roer om en koopt nauwelijks nog nieuwe spullen, eet vegetarisch, heeft de auto weggedaan en maakt geen vliegreizen meer. “Dat lijkt een opoffering, maar in feite is het leven van mij en mijn gezin alleen maar leuker geworden. We kopen minder spullen, maar gaan vaker naar het theater of maken een strandwandeling. Nederland en Europa zijn hartstikke mooi en we gaan nu lekker op fiets- of wandelvakantie.” Ze hoopt dat steeds meer mensen haar boodschap oppikken. “We hebben maar één planeet, maar in Nederland leven we alsof we 3,6 planeten hebben. De enige route naar een veilige toekomst is snel en grondig verduurzamen. Er is geen alternatief.” Een belangrijke rol is daarbij weggelegd voor zowel de consument als de industrie en de overheid, volgens haar. “De overheid en bedrijven kunnen stappen zetten, maar uiteindelijk bepaalt de consument, via zijn portemonnee en de dagelijkse keuzes die hij maakt, welke bedrijven succesvol zijn. Burgers bepalen in grote lijnen welke politici de macht krijgen en wat hun agenda is. De overheid moet aan de slag gaan met true pricing.”

ECO-POSITIEF

Afval als grondstof zien, vindt Porcelijn een mooi principe. Maar dit heeft ook een keerzijde. “Een businessmodel waarbij een producent van afgedankte autobanden nieuwe producten maakt zoals tafels, lijkt heel duurzaam. Als dit goed gaat lopen, wordt hij echter afhankelijk van die afgedankte autobanden en blijft het vervuilende proces in stand.” Ze vindt het van belang om samen met complete productieketens in gesprek te gaan over verduurzaming. “Het gaat dan om alle afzonderlijke stappen in de keten, zodat het hele proces echt circulair kan worden een ook de verborgen impact aangepakt wordt.” Duurzaam leven is voor Porcelijn niet het hoogst haalbare. Ze streeft naar eco-positief. “Duurzaam wil zeggen dat we binnen de draagkracht van de planeet leven. Een niveau beter is eco-neutraal, waarbij mensen hun impact ook compenseren. Daarna volgt eco-positief. Een bedrijf is eco-positief bezig als de bijdrage aan verduurzaming netto positiever en meer opbouwend is dan de negatieve impact vanuit de bedrijfsvoering. Dan praat je over nieuwe businessmodellen, waarbij je niet meer de vraag stelt: hoe kan ik minder vervuilend of belastend zijn? Maar: hoe kan ik geld verdienen met het opruimen van de troep, met natuur beschermen en creëren, of met het reduceren van de uitstoot van broeikasgassen?” «



© Babette Porcelijn 2017

In inNOVE vindt u per nummer een artikel vanuit een andere branche/bedrijfstak, waarvan u de boodschap/visie/inspiratie mogelijk kunt toepassen in uw brandstoffenbedrijf.

Mobile Fuel Cleaning Unit

Voor het efficiënt reinigen van dieselbrandstoftanks en dieselcontainers!

Uitgebreide specs en een overzicht van al onze producten staan op onze website!

www.bo-ac.nl

076 - 508 35 75 INFO@BO-AC.NL

De BO&AC Nederland Mobile Fuel Cleaning Unit verwijdert 99% vrij water, uitgezakt en of verdikt bio-component en 98% van alle vuildeeltjes groter dan 5 micron uit vervuilde diesel. De Knock-Down Magnet® voorkomt tenslotte permanent de groei en besmetting van micro-organisme.

Verkrijgbaar in 2 uitvoeringen MFC3000 (3000 ltr. per uur) en MFC6000 (6000 ltr. per uur).
Heeft geen dure filters of filterelementen welke vervangen moeten worden.
Schone dieselbrandstof verlengt de standtijd van brandstoffilters.
De MFC is makkelijk hanteerbaar en eenvoudig te reinigen.

BO&AC

BACTERICIDE
ONDERZOEKS- & ADVIESCENTRUM
NEDERLAND

BO&AC NEDERLAND IS AL MEER DAN 30 JAAR UW PARTNER IN BRANDSTOFBEHANDELING!

Stationbeheer | Wetstock | Stockbeheer | Dagelijkse Rapporten | Rapportering Dashboard | Prijsbeheer | Bestellingen & Leveringen

XPetro

Beheert uw energie via de cloud, van in de raffinaderij tot bij de eindconsument

Wij bieden een totaaloplossing voor het beheer van uw downstream activiteiten. XPetro beheert uw vloeibare brandstoffen, gas, elektriciteit en waterstof. Van distributie en opslag, tot stations, tankkaarten en shops.

ICASA XPetro

Software die je zaak echt gesmeerd laat lopen.

info@icasa-group.com | www.icasa-group.com | T. +32 11 85 80 80

ICASA

Vragen over wet- en regelgeving, nieuwe brandstofalternatieven, ondernemen enzovoorts; u kunt ermee terecht bij het secretariaat van NOVE. In deze rubriek behandelen we een vraag van een van de NOVE-leden, zodat ook u van het antwoord kunt leren!

“Heeft mijn werknemer recht op vakantietoeslag over zijn overwerkloon?”

Van verschillende leden kreeg NOVE vragen binnen over de berekening van het vakantiegeld. En dan met name welke uren nu wel en welke niet meegenomen moeten worden in de berekening. Dit mede in het licht van de (afgelopen) cao, de (geadviseerde) arbeidsvoorwaarden en de huidige wetgeving.

Hierbij heeft sinds 1 januari 2018 een belangrijke wijziging plaatsgevonden, waarover NOVE al eerder berichtte in de digitale nieuwsbrief. Een werkgever moet werknemers vakantiegeld betalen gerelateerd aan de uren die zij werken. Betalingen voor meerwerk of overwerk tellen sinds 1 januari 2018 ook mee voor de berekening van het vakantiegeld. Als het loon lager is door ziekte of verlof bouwt de werknemer vakantiegeld op over dat lagere loon.

ARBEIDSVOORWAARDEN

In een cao kunnen andere afspraken over vakantiegeld staan. De brandstofhandel kent echter sinds 1 juli 2011 geen cao meer. Ter ondersteuning zijn er voor NOVE-leden arbeidsvoorwaarden beschikbaar. Deze arbeidsvoorwaarden hebben geen verplichtend karakter, ze zijn immers niet opgesteld in samenspraak met sociale partners. Wel zijn ze opgesteld met ondersteuning van gespecialiseerde arbeidsrechtadvocaten. Deze arbeidsvoorwaarden zijn bedoeld als ondersteuning en advies voor leden van NOVE, wanneer zij nieuwe medewerkers aannemen. Ook kunnen zij de arbeidsvoorwaarden toepassen voor medewerkers die al in dienst zijn, mits de individuele medewerker hiermee akkoord gaat.

De arbeidsvoorwaarden zijn, samen met een handleiding, te downloaden via de website van NOVE.

ARBEIDSVOORWAARDENCOMMISSIE

NOVE heeft een arbeidsvoorwaardencommissie die bestaat uit leden van NOVE. De arbeidsvoorwaardencommissie toetst geregeld de actualiteit en juistheid van de NOVE-arbeidsvoorwaarden. Ook adviseert zij het hoofdbestuur van NOVE over aanpassing van de salaristabel. Voor vragen over arbeidsvoorwaarden kunt u altijd contact opnemen met het secretariaat. Wat betreft de berekening van de vakantietoeslag adviseren wij u na te gaan (al dan niet in overleg met uw salarisadministrateur) of deze nu correct wordt toegepast. «

KWA bedrijfsadviseurs

Hoe zou het voelen om tijd over te hebben?

Met de zekerheid dat het goed is geregeld?

Met Makeonline helpt KWA u in compliance te komen en te blijven.
Met onze 6 stappen compliance-aanpak bieden wij inhoud, tools en de juiste begeleiding.

Wilt u meer weten?
Neem contact op met Robin Sinke, 033 - 422 13 73, rjs@kwa.nl of Jette Muijsson, 033 - 422 13 79, jm@kwa.nl.

Makeonline®

HANDS-ON COMPLIANCE

Kan E-learning explosie-gevaar indammen?

Risico's... elke organisatie heeft er binnen de bedrijfsvoering mee te maken. Neem explosie-gevaar, ofwel ATEX. Elk bedrijf wil zulke risico's vermijden, maar wat is daarvoor de beste methode? Voor verhoging van het bewustzijn en het onder de aandacht brengen bij personeel. En ook nog op een duidelijke en eenduidige wijze. Is E-learning dé oplossing voor uw bedrijf om dit te bereiken?

Grote problemen bij het eenduidig opleiden van personeel kunnen bijvoorbeeld volle agenda's, ongelijke werktijden, ziekte en ploegendiensten zijn. Mensen bij elkaar krijgen is niet altijd eenvoudig, maar toch wilt u iedereen bereiken en op hetzelfde kennisniveau krijgen. Daarom is de E-learning training ATEX ontwikkeld.

FLEXIBILITEIT

E-learning is opkomend en veel personen vinden het een prettige manier van leren. Het is interactief, visueel en wordt ondersteund met voorbeelden. De flexibiliteit wordt veelal gezien als het grootste voordeel. De organisatie stelt een termijn aan het afronden van een E-learning training en medewerkers volgen de training op een tijdstip en plaats die hen goed uitkomen.

EIGEN TEMPO

Niet iedereen leert even makkelijk en het basisniveau verschilt ook vaak. Met E-learning kan een medewerker informatie in een passend tempo volgen en starten op het gewenste niveau. Begrip en voortgang zijn meetbaar en de training wordt afgesloten met een toets. Zo komt iedere medewerker uiteindelijk op het vereiste kennisniveau.

INTERACTIE

Er zijn niet alleen voordelen, dat besef is er. Zo is de interactie tussen de op te leiden medewerkers onderling en opleiders minder dan bij reguliere cursussen. En het succes hangt grotendeels af van de discipline en eigen verantwoordelijkheid van de medewerker(s). Er is immers geen groepsstimulans.

RUIMTE GEVEN

E-learning is niet dé oplossing, maar absoluut een waardevolle aanvulling op de scholingsmogelijkheden van medewerkers. Dit blijkt uit de ervaringen met de ATEX E-learning module. De kans op succes is groter als medewerkers voldoende tijd krijgen om de E-learning training binnen een afgesproken periode te volgen en als ze gestimuleerd worden. Dan is het einddoel nabij: risico's worden herkend, onderkend en er wordt naar gehandeld. «

KWA Bedrijfsadviseurs
Fokko van de Koppel
Hoger veiligheidskundige
Tel: 033 422 13 78
fk@kwa.nl
www.kwa.nl

Social Media hebben geen toegevoegde waarde voor de brandstof handel’

Vrijwel alle sectoren en bedrijven maken gebruik van social media. En dat is niet gek, want je kunt er veel mensen mee bereiken. Maar hebben social media ook toegevoegde waarde voor de brandstofhandel? Wat vindt u?

Anton van Megen –
Oliehandel Anton van Megen BV

Als jij er niets mee doet, doen social media wel iets met jou

“Social media zijn er. Ontkennen heeft geen zin en je zult er toch iets mee moeten. Want als jij er niets mee doet, doen social media wel iets met jou. Niets blijft onbesproken en iedereen kan op forums zijn mening over jouw bedrijf, handelingen en producten verkondigen, zonder enige kennis van zaken. Zaak dus om dat te monitoren en waar nodig te corrigeren. Je kunt social media ook positief gebruiken: het is een goed middel om ontwikkelingen, nieuwe producten en nieuwe medewerkers binnen het bedrijf snel wereldkundig te maken. Je moet dan wel goed bekijken op welke media je welke informatie deelt. Als je leuke en interessante berichten plaatst, kun je veel gratis naamsbekendheid verkrijgen. Dat zou dan de toegevoegde waarde zijn.”

Marcel Borger – OrangeGas

Rechtstreeks in contact met je klanten

“Social media zijn een belangrijk marketinginstrument. Per medium kun je verschillende focuspunten en doelstellingen opstellen. Daarbij is het wel belangrijk dat de berichten op al je socialmediakanalen herkenbaar zijn voor jouw bedrijf. Via LinkedIn deel je meer zakelijk nieuws, de marktontwikkelingen en business development. Twitter is veel directer en goed voor je mening en reacties. Facebook zien wij als het opbouwen van een community. Volgers zijn daar vaak al klant of fan van je bedrijf. Berichten worden op een lossere manier gebracht en er is ruimte voor het activeren van je volgers. Instagram zien wij als een feelgoodmedium, vooral visualisatie met een glimlach. Uiteindelijk is het mooie van social media dat je rechtstreeks in contact staat met de markt, je klanten en omgeving en je dus heel snel kan schakelen. Is er bijvoorbeeld nieuws m.b.t. schone brandstoffen? Dan deel je dat via LinkedIn. Maar foto’s van verbouwingen, wasacties en broodjes van de week kun je beter op Facebook en/of Instagram delen.
Doe het consequent en ook belangrijk: je moet het zelf leuk vinden!

Paul van Selms – UnitedConsumers

De regie in eigen handen

“Social media vormen een ruime definitie van platforms voor digitale communicatie: Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, YouTube, Snapchat of Pinterest.
Je kunt eigenlijk het best als gebruiker actief worden. Pas dan ervaar je de verschillen in communicatie - uitwisselen, publiceren en raadplegen - het gebruik en de doelgroep. Afhankelijk van je doelgroep, boodschap en de informatiebehoefte zijn social media, net als traditionele media, een geschikt kanaal om te communiceren met je doelgroep of om kennis te vergaren. Maar nu met de regie in eigen handen. Adverteren en branding binnen social media versterken je bedrijfsimago. Maar het wordt nog mooier als je lastig in te vullen vacatures via LinkedIn kunt oplossen. Bewijs je toegevoegde waarde als brandstofhandelaar door bijvoorbeeld blogs of tweets met marktinformatie te delen. Als UnitedConsumers communiceren we dagelijks, via twitter.com/tankprijzen delen we de verandering van de Gemiddelde Landelijke Adviesprijs (GLA). Zo bewijzen wij onze meerwaarde elke dag aan de automobilist. En dat in slechts 280 Twitter-tekens.”

®XMILE

BRANDSTOF VOOR ONDERNEMERS

- Verplicht toevoegen van biocomponent?
- Verstopte filters en stilstand van machine- of wagenpark?
- Instabiliteit en degradatie van brandstof?
- Te veel rook, roet en fijnstof?

LEAN and GREEN

GEEN ENKEL PROBLEEM
DANKZIJ ®XMILE PREMIUM FUEL

LEAN and GREEN

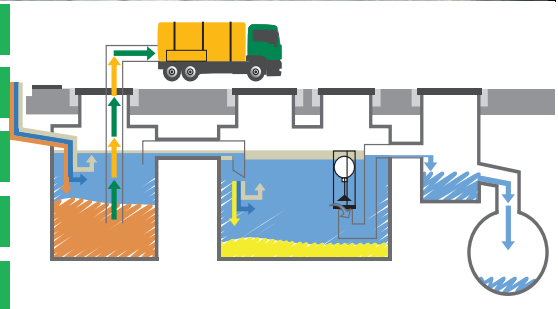
info@xmile.eu

TEEUWISSEN
rioolreiniging

24 uurs service

Onderhoud aan olieafscheiders volgens het Activiteitenbesluit

- Halfjaarlijkse laagdiktemeting olie-water-slib
- Ledigen en reinigen van olieafscheiders en zandvangers
- Vijfjaarlijks onderhoud volgens NEN-EN 858-2
- Verzorgen van alle vereiste rapportages en begeleidingsbrieven
- Reparatie, onderhoud en vervanging van olieafscheiders
- Eigen verwerkingsinstallatie voor alle ingenomen afvalstoffen
- KIWA gecertificeerd voor onderhoud aan olieafscheiders
- KIWA gecertificeerd voor tankreiniging en -sanering



www.teeuwissen.com

Bestevaer 50, 1271 ZA Huizen Tel. 035 - 525 23 19 Fax 035 - 524 09 82
Mercuriusweg 39, 3771 NC Barneveld Tel. 0342 - 425 678 Fax 0342 - 425 677

Speel in op de persoonlijke behoefte van uw klanten

Ontwikkelingen op marketingtechnische gebieden gaan sneller dan ooit. Het contrast met een decennia geleden is groot, toen massamedia nog volop werden gebruikt door bedrijven. Denk aan commercials via radio en televisie, advertenties en reclamefolders. Ideaal om snel een grote groep te bereiken, maar minder passend in de tijd waarin we nu leven. Het sluit niet direct aan bij onze veranderde levensstijl en onze behoeften.

Met de intrede van de smartphone, en daarbij alle andere ontwikkelingen, zijn onze behoeften veranderd. We willen graag informatie die naadloos aansluit op onze behoefte en op momenten die ons uitkomen. Voor bedrijven biedt dit mooie mogelijkheden om persoonlijke communicatie in te zetten voor ieder individu.

PERSOONLIJKE COMMUNICATIE

Voor het persoonlijk maken van communicatie is het belangrijk om de klant te identificeren. Deze data is te genereren via het lezen van kentekens en onontbeerlijk voor de personalisatie en service. De kentekengegevens van de klant kunt u koppelen aan zijn of haar gedrag op het station. Wat kopen mijn klanten in de shop? Gebruiken mijn klanten ook de carwash? Hoe vaak komen mijn klanten terug op mijn tankstation? Een greep van voorbeelden uit datapoints die u kunt verzamelen.

KLANT ALS GUIDING STAR

Wat betreft klantbeleving is er voor de petrol- en carwashsector veel gewonnen. Toch zijn er nog veel kansen om dit te verbeteren. Kies hierbij uitsluitend voor zaken die impact hebben op de klant. De klant is uw guiding star met behulp van technologie. Zo kunt u bijvoorbeeld data over uw klant genereren. Hiermee zorgt u ervoor dat u uw klant beter leert kennen. Gedurende de dag zult u verschillende type klanten op uw station krijgen. De ene klant is onderweg en heeft haast, deze heeft behoefte aan tijdsbesparing. Verkort de tijd van tanken en betalen. De andere klant heeft meer tijd en heeft dus andere behoeften. De ideale gelegenheid om deze klant te verrassen met extra service. Zet de behoefte van de klant centraal met behulp van de huidige technologie. «

BigBrother
Aart van Rooijen
Commercieel directeur
Tel: 0318 66 66 94
sales@bigbrother.nl
www.bigbrother.nl

Met alle expertise & energie voor de brandstofbranche.

Wij komen graag bij u langs voor een nadere kennismaking!
Neem contact op met Boudewijn Baan voor een afspraak via bb@ak-advocaten.eu
of 06-513 489 76.

ASSELBERGS & KLINKHAMER
Advocaten

Ondernemingsrecht • Letselschaderecht • Vastgoedrecht • Familierecht • Arbeidsrecht • Strafrecht • Mediation
Bredaseweg 161 4872 LA Etten-Leur T. 076 502 20 80 info@ak-advocaten.eu www.ak-advocaten.eu

SlimLine | Edge
Nieuw

Revolutionaire tank voor AdBlue® opslag en afgiftesysteem

kingspan.nl/adblue

Kingspan Environmental Lingewei 8, 4004 LL Tiel, Nederland
T: +31 (0)344 760050 F: +31 (0)344 760052 tank@kingspan.nl

Plus Equipment
www.pleq.com Tel. 0413-271080

Kingspan

SCHONE BRANDSTOFFEN OP DE KAART ZETTEN

KIM BENTUM is Brandmanager Nederland bij PitPoint, waar ze al acht jaar in dienst is en altijd actief is geweest in de marketing of communicatie. Waar het begon in een klein team is PitPoint clean fuels uitgegroeid tot een internationaal bedrijf. Waarom het zo leuk is om in deze branche te werken? Kim vertelt erover in dit interview.

Hoe ziet jouw werkdag eruit?
"Mijn werkdagen zijn dynamisch! Net als de markt waarin we ons begeven. Acht jaar geleden solliciteerde ik bij een bedrijf dat een belangrijke functie vervult wat mij betreft, namelijk het tegengaan van de opwarming van de aarde en het bestrijden van ongezonde lucht. Dit doen we door schone brandstoffen beschikbaar en betaalbaar te maken voor vervoer. Voor mij is er dan ook een schone taak weggelegd om de bekendheid van schone brandstoffen te vergroten. Dat doen we op allerlei manieren: online campagnes, events en het verspreiden van waardevolle content onder onze doelgroep. Neem maar eens een kijkje op pitpoint.nl voor interessante blogs, artikelen en downloads."

Wat vind je zo leuk aan deze branche?
"De vele mogelijkheden die voor ons liggen. In veel sectoren moeten alle zeilen worden bijgezet om klimaatverandering en vervuiling van de lucht te stoppen, ook in de vervoersector. Er liggen veel kansen om sneller te verduurzamen door de inzet van schone brandstoffen."

Waar ben je trots op binnen je carrière?
"Ik ben op veel dingen trots, maar ik doe het niet alleen. We zijn met een team! PitPoint heeft in de acht jaar dat ik in dienst ben veel mooie ontwikkelingen doorgemaakt. CNG Net is samen met LNG24 in 2014 zelfstandig geworden en eind 2015 onder het nieuwe merk PitPoint clean fuels verder gegaan. Een zeer geslaagde rebranding. In korte tijd moest er een heel nieuw merk gelanceerd worden. Het was een mooie, maar ook intensieve klus. Het is op zulke momenten fijn om met een team te werken dat de schouders eronder zet. In de toekomst wil ik het merk PitPoint nóg sterker maken. Zodat als mensen aan schone brandstof denken, ze ook gelijk aan PitPoint denken." «

"Mijn vak kan ik overal uitvoeren, maar wel heel fijn dat ik dat kan doen bij een bedrijf dat zich inzet voor een duurzamere en schonere wereld"

Gebr. Sluyter B.V. ondersteunt sinds jaren Nove leden met het analyseren en afdekken van risico´s. De werkwijze van Gebr. Sluyter is professioneel en persoonlijk.
Wij zijn volledig onafhankelijk en adviseren dan ook objectief. Met verstand van verzekeringen én van de branches waarin wij actief zijn. Met een eigen schadeafdeling en schadebehandelingsteam opereren wij snel en effectief. Met zorg analyseren wij elke individuele situatie en vervolgens bieden wij een op maat gesneden oplossing. Inclusief optimale voorwaarden en aantrekkelijke premies.

Gebr. Sluyter is een energiek en toekomstgericht bedrijf. Wij zijn ervan overtuigd dat we u door onze manier van werken optimaal van dienst kunnen zijn.

Bekijk onze website voor meer informatie

www.gebrsluyter.nl

GEBR. SLUYTER BV
Makelaars in Assurantiën

Beurs-World Trade Center. Beursplein 37, Rotterdam. Telefoon: 010 - 405 2000 E-mail: nove@gebrsluyter.nl

Telemetry door de jaren heen

Als we over communicatie praten, denken we vaak aan het uitwisselen van informatie tussen personen. Maar in de brandstoffenbranche denken we meestal aan telemetry, waarmee we brandstof op afstand kunnen meten. Telemetry wordt al jaren gebruikt en er zijn inmiddels veel oplossingen te koop. Hoe zijn deze verschillende telemetry oplossingen door de jaren heen ontstaan?

VAN INBELTIKKEN NAAR DATAPAKKETJES

Bij de opkomst van het mobiele netwerk in de jaren '90 kreeg telemetry een enorme boost, aangezien het peilen van de tankinhoud zo veel goedkoper en flexibeler was dan het handmatig peilen. De eerste generatie draadloze telemetry systemen werkten met een inbelmodem met een snelheid van 9,6Kbit/s, ook wel GSM CSD (Circuit Switched Data) genoemd. Behalve de dure apparatuur, waren de inbelkosten ook duur.

Begin deze eeuw werd er een belangrijke tweede generatie communicatietechnologie geïntroduceerd: GPRS (General Packet Switched Radio Service). Hiermee was het mogelijk om in plaats van per tijdseenheid, per verstuurd datapakketje te betalen.

Tegelijkertijd werden nieuwe, compacte, energiezuinige, snellere en voordelige microchips en sensoren geïntroduceerd waardoor het aantal telemetry oplossingen sterk groeide. Deze nieuwe op het mobiele internet gebaseerde diensten werden door telecomproviders M2M-diensten (Machine to Machine) genoemd.

VAN GESLOTEN NETWERK NAAR LICENTIEVRIJ NETWERK

M2M-diensten kenmerken zich door een simkaart met een abonnement. Deze kosten zijn noodzakelijk voor betrouwbare communicatie, maar drukken op de businesscase voor de inzet van telemetry. Als tegenhanger van deze dure M2M-kosten werden tussen 2010 en 2015 nieuwe allianties opgericht zoals LoRa Alliance en Sigfox. Ook de bijpassende sectie naam 'IoT' (Internet of Things) werd geïntroduceerd.

Het businessmodel van deze IoT spelers is echter niet anders dan de traditionele telecomproviders en is gebaseerd op een maandelijks of jaarlijks abonnement. Voordeel van Lora/Sigfox is dat communicatie plaatsvindt in een vrije band waar iedereen met een Lora/Sigfox device op mag zenden en ontvangen. Dit is tegelijkertijd ook het nadeel: er is geen telecomwaakhond zoals Agentschap Telecom in Nederland die toezicht houdt op de beschikbaarheid, dutycycle, outputpower, etc. De betrouwbaarheid van deze open netwerken zal zich in de toekomst nog moeten uitwijzen. «

Mobifox BV
Eelco Dolné
Eigenaar
Tel: 0844 304 111
info@mobifox.nl
www.mobifox.nl

LOGICVISION

FUELVISION

Dé standaard geïntegreerde softwareoplossing voor:

OLIEHANDEL | GASHANDEL
RETAIL | BUNKERING

- **IN & VERKOOP**
- **CRM & SERVICE**
- **RITADMINISTRATIE**
- **VOORRAAD**
- **ACCIJNSREGISTRATIE**
- **MANAGEMENT RAPPORTAGES**
- **FINANCIEEL**

Microsoft Dynamics NAV

Logic Vision

Kennis van de Olie- & Gashandel. Het vormt de basis voor het branchespecifieke ERP-systeem FuelVision van Logic Vision. Dankzij het wereldwijde platform Microsoft Dynamics NAV bent u zeker van continuïteit, regelmatige updates en een integratie met Microsoft oplossingen zoals Windows, Office en Outlook op diverse apparaten. Op kantoor of onderweg kunt u daadkrachtig en snel inspelen op de dynamiek die uw branche typeert en de juiste beslissingen nemen.

Business Partner

100+ NOVE

Het gestandaardiseerde bedrijfssoftware systeem **FuelVision** van Logic Vision bevat specifieke functies om de processen binnen de olie- & gashandel te stroomlijnen. Het biedt u uitgebreide functionaliteit voor onder meer Olie- en Gashandel, Bunkering en Retail.

Meer weten? Bel: 0184-677 588, **www.LogicVision.nl**

UPEI KIEST NIEUWE VOORZITTER

Tijdens de afgelopen ledenvergadering van UPEI, de Europese koepelorganisatie van zelfstandige brandstofhandelaren in Bonn, is Brian Worrall van het Ierse DCC/Certas Energy verkozen tot nieuwe voorzitter. Hij bekleedt bij DCC/Certas Energy nu de functie van hoofd Corporate Affairs en heeft veelvuldig te maken met overheid en politiek. Brian Worral was hiervoor al vicevoorzitter bij UPEI, in zijn plaats is Matthias Ploetzke van MEW (Mittelständische Energiewirtschaft Deutschland) gekozen.

BREXIT-PERIKELEN

Ook UPEI ontkomt niet aan de gevolgen van de naderende Brexit. Een van de grootste UPEI leden, de DFA uit het VK, heeft aangegeven weliswaar lid te willen blijven van UPEI, maar onder andere voorwaarden. Omdat nog niet duidelijk is hoe de Brexit wordt vormgegeven, worden de gesprekken hierover voortgezet. Ondertussen zijn contacten met verschillende landen gelegd, zoals Polen, Portugal, Malta en Letland, om ook lid te worden van UPEI. Daarnaast wordt overlegd om de Business Partners bij UPEI op een directere manier aan te sluiten.

ACTIVITEITEN VAN UPEI

Afgelopen jaar is een zeer hectisch jaar geweest voor UPEI. Zo heeft UPEI zich intensief bemoeid met de inmiddels bekende pompstickers. UPEI doet overigens op verzoek van de Europese Commissie onderzoek naar de kosten van invoering van de stickers in de verschillende landen. Verder werd een nieuwe commissie opgericht die zich speciaal richt op tankkaarten. Ook NOVE heeft zitting in deze commissie via onze betaalverkeerspecialist Laurens Gräper.

RED II

Het grootste dossier van de afgelopen periode was de RED II (Renewable Energy Directive). Hierin worden o.a. de randvoorwaarden vastgesteld waarin brandstof in Europa vergroend moet worden de komende jaren. Uiteindelijk zullen deze randvoorwaarden ook gevolgen hebben voor de Nederlandse markt. UPEI blijft er bij de Europese Commissie op wijzen dat de uitvoering van de Europese wetgeving op nationaal niveau niet mag leiden tot verstoring van het gelijke speelveld en de concurrentieverhoudingen, zoals eigenlijk juist wel het geval is. UPEI heeft dit ook duidelijk kunnen maken aan de Europese Commissie en Europese Parlement via de “bio-matrix” waarmee UPEI laat zien hoe verschillend Europese regels kunnen uitpakken.

VERKIEZINGEN EUROPEES PARLEMENT

Volgend jaar staat in het teken van de verkiezingen van het Europese Parlement, waardoor UPEI vooral druk zal zijn om nieuwe parlementsleden bekend te maken met de activiteiten van zelfstandige handelaren. In mei staat een bezoek gepland aan de haven van Antwerpen, met medewerking van een van de Nederlandse zeebunkerleden van NOVE.

MEER WETEN?

Lees meer over UPEI op upei.org

UPEI
THE VOICE OF EUROPE’S INDEPENDENT FUEL SUPPLIERS

BigBrother

BigBrother introduceert

De nieuwe standaard

's Werelds slimste camerasysteem

PumpWatch new

bekijk het op pumpwatch.nl

PLATFORM DUURZAME BIOBRANDSTOFFEN TREEDT NAAR BUITEN

Het Platform Duurzame Biobrandstoffen heeft recent een website gelanceerd met de naam Driven By Nature. Het Platform verenigt verschillende partijen (waaronder NOVE) met de doelstelling een bijdrage te leveren aan de reductie van CO2 middels inzet van duurzame biobrandstoffen.

www.drivenbynature.org

Een van de belangrijke taken is kennis over duurzame biobrandstoffen te verzamelen en te verspreiden. Mede daarom is de website drivenbynature.org opgezet. In de transitieperiode zullen we duurzame ofwel hernieuwbare biobrandstoffen hard nodig hebben. De website beantwoordt vele vragen zoals: waar worden hernieuwbare brandstoffen van gemaakt? Waarom biobrandstoffen als we toch allemaal elektrisch gaan rijden? En is er wel genoeg biomassa op de wereld voor zowel voedselproductie als productie van duurzame biobrandstoffen?

De vragenlijst wordt voortdurend uitgebreid met nieuwe informatie en inzichten. Voor brandstofhandelaren liggen er met de inzet van biobrandstoffen volop kansen tijdens de transitieperiode en mogelijk ook daarna nog. Denk hierbij aan duurzame brandstoffen voor schepen, vliegtuigen en zware machines, waar elektrificatie minder voor de hand ligt. Een partij als Future Fuels maakt al volop reclame voor Blauwe Diesel, een HVO variant, die in verschillende verhoudingen bij te mengen is of in 100% toegepast kan worden.

Zeker in de tijd waarin iedereen meent dat batterij elektrische aandrijving de heilige graal is, is het van belang om juist ook de voordelen van duurzame biobrandstoffen te laten horen. Duurzame biobrandstoffen zijn direct inzetbaar, kunnen worden toegepast in de meeste motoren en passen in de bestaande logistieke infrastructuur voor biobrandstoffen. We kunnen dus snel en tegen relatief lage kosten een flinke CO2-reductie realiseren. Als u zelf als brandstofhandelaar actief werkt met de inzet van biobrandstoffen kunt u de website drivenbynature.org gebruiken als bron van informatie. Kijk ook eens op platformduurzamebiobrandstoffen.nl.

Raetsheren regisseert oplossingen voor risico's. Binnen het domein van risico's en verzekeringen zetten wij vak- en marktkennis in om maatwerkoplossingen te realiseren.

Door samen inzicht te creëren in de risico's van uw onderneming, kunnen wij u adviseren en een maatwerk-oplossing aanreiken zodat u risicobewust en zelfverzekerd kunt handelen. Op deze wijze dragen wij bij aan de continuïteit van uw onderneming, zodat u uw ambities kunt realiseren. Zo faciliteren wij ondernemerschap.

U kunt onze segmentspecialist Rick Kramer bereiken via 06 543 164 31, hij staat u graag te woord.

Contact
Arcadialaan 36a, Postbus 1015, 1810 KA Alkmaar
T 072 541 41 51, E home@raetsheren.nl, www.raetsheren.nl

Toegankelijk
door flexibiliteit

akd advocaten notarissen

AKD staat graag dicht bij haar cliënten. Onze advocaten en notarissen zijn zo nodig dag en nacht bereikbaar en spreken heldere taal. Daarbij gaan we pragmatisch te werk en hanteren we inzichtelijke tarieven. Van familiebedrijf tot multinational: AKD staat klaar voor u.

akd.nl

ALV AKKOORD MET NIEUWE CONTRIBUTIEOPZET EN VERHOGING SALARISSCHALEN

"De oliehandel staat op zijn kop". Met die uitspraak trapte Nico van Staveren de Algemene Ledenvergadering van NOVE op 28 november af. "Er komen steeds meer producten bij, we zijn aan het vergroenen, er komen steeds meer onbemande tankstations en we hebben te maken met de concentratie van handelaren", vertelde de voorzitter. Door deze zaken en voortschrijdende regelgeving blijft er een belangrijke taak voor NOVE als belangenbehartiger.

De ALV stelde vervolgens het verslag van de ALV van 30 mei 2018 vast, evenals de begroting van 2018 na positief advies door de financiële commissie bij monde van Cor Brandsma. De terugtredende bestuursleden Laurens Gräper, Freddy Veenema en Erik Büthker werden bedankt voor hun inzet in verschillende besturen van NOVE. Jilles van der Kolk en Serge Broekhuizen werden gekozen in het bestuur van BIVI evenals Frank Heijmen, met de kanttekening dat Frank plaats zal maken zodra een nieuwe voorzitter wordt gekozen.

Wim Schouten en Erik de Vries gaven een kijkje in de wondere wereld van belangenbehartiging en penningmeester Rick Klop lichtte het voorstel voor de nieuwe contributiestructuur per 2019 toe. Deze werd door de ALV aangenomen evenals het voorstel om de salarisschalen voor het land te verhogen met 2% per 1 januari 2019.

Na ontvangst van de externe gasten bracht Rogier Kuin van BOVAG de aanwezigen op de hoogte van de laatste ontwikkelingen van het klimaatakkoord. Jaap Tuinstra van Pon liet zien hoe je als importeur van motoren en automobielen CO2 kunt reduceren (zonder enkel fietsen te verkopen) en Paul van Selms van UnitedConsumers gaf zijn toekomstvisie op brandstof en energiebehoefte met behulp van filosofie en kansberekening. De ledenvergadering werd besloten met een gezellige nazit samen met de NOVE-businesspartners.

WWW.MOKOBOUW.NL

TULIP 1500 petrol station voor AdBlue®
Optimale afmetingen & Tank Capaciteit

MoKobouw

Afmetingen: B84 x L221 x H155 cm

retail gebruik

Voldoende voorraad maar liefst 1500 liter
Past op ieder station, op, voor of achter het eiland
Steekt niet buiten het eiland dus geen aanrijdgevaar
Beperkte hoogte dus goed overzicht op voorterrein

Voor Trucks & Personenauto's

Ook verkrijgbaar met 1 slang Truck of Personenauto

Opties

aan/uit pomp sleutelschakelaar

Private branding

IQ Brandstof Registratie systeem

Audiovisueel lekkage alarm

Standaard

Dubbelwandige tank (2 tanks)

Nozzles met automatische afslag

Losse slangen

Heftruck openingen

Dompelpomp met droogloop beveiliging

MID

Opklapbaar dak voor onderhoud

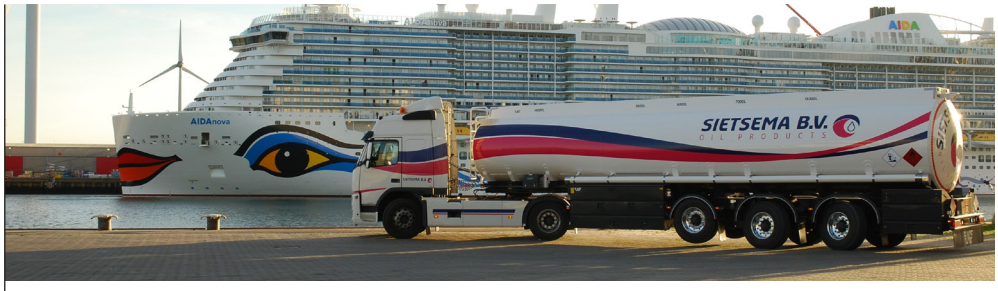
RVS constructie & leidingen

Mechanische inhoudsmeter

2" droogbreek vulkoppeling

Audiovisueel overvul alarm

info@mokobouw.nl



NIEUWE TANKTRAILER VOOR OLIEHANDEL SIETSEMA BV, AL MEER DAN 75 JAAR ACTIEF IN DE OLIEHANDEL

Anne en Henriëtte Piersma van Oliehandel Sietsema BV uit Uithuizermeeden bovenin de kop van Groningen presenteren met trots hun tweede nieuwe tanktrailer waarmee 8.000 liter meer brandstof vervoerd kan worden.

De tanktrailer van fabrikant LAG heeft een inhoud van 43.500 liter en bestaat uit vijf compartimenten voorzien van een lift-as, twee stuurassen, dubbele haspels, een additievensysteem, extra opbergkisten en meerdere camera's t.b.v. extra veiligheid.

Chauffeur Theo Flikkema is zeer content met deze nieuwe aanwinst, aangezien de tanktrailer middels de twee stuurassen veel wendbaarder is dan de tanktrailer die hij gewend is. Dat betekent meer rijplezier in het hoge noorden.

De foto is gemaakt in de Eemshaven waar Oliehandel Sietsema BV o.a. actief is. Op de achtergrond is cruiseschip AIDAnova te zien, het eerste cruiseschip die op LNG vaart.

SUBAT VOORTAAN ONDERDEEL VAN BODEMBEHEER NEDERLAND

Subat (Stichting Uitvoering Bodemsanering Amovering Tankstations) heeft zijn grote saneringsoperatie afgerond: alle voorgenomen saneringen zijn uitgevoerd of in gang gezet. Om de eventuele nazorg die voortvloeit uit de saneringsoperatie goed te kunnen borgen, is de stichting per 17 oktober 2018 ondergebracht bij Stichting Bodembeheer Nederland.

Subat (opgericht door de brandstofsector) is al vanaf de jaren negentig van de vorige eeuw actief betrokken bij de aanpak van bodemverontreiniging op locaties van (voormalige) tankstations. De stichting heeft bijna 2.000 locaties gesaneerd. De kosten hiervoor zijn gedragen door het bedrijfsleven, de oliemaatschappijen en brandstofhandelaren.

Stichting Bodembeheer Nederland is in 2015 opgericht om vanuit één organisatie bedrijven met een bodemverontreiniging te ondersteunen, in financiële en in operationele zin. De stichting opereert op het grensvlak van overheid en bedrijfsleven en bundelt de taken van verschillende organisaties. Zo is in 2016 Nazorg Bodem overgenomen en is de stichting in 2017 met Bodemcentrum gefuseerd. Bodembeheer Nederland heeft dan ook de nodige expertise in handen om de eventuele nazorg op Subat-locaties in goede banen te leiden.

Voor oud-deelnemers aan de Subat-regeling verandert er weinig. Zij kunnen zich voortaan met hun vragen richten tot Bodembeheer Nederland. Er worden geen nieuwe saneringsprojecten meer aangenomen; de regeling is officieel beëindigd.

TVW FUEL TRUCKS

250 occasion ADR tankwagens onmiddelijk beschikbaar uit eigen operationele vloot

20 jaar ervaring in aankoopadvies en technische ondersteuning

Technische aanpassingen aan de tankwagens op maat voor de Nederlandse markt

www.tvw-fueltrucks.com

+32 (0)11/29.95.89

info@tvw-fueltrucks.

VCM LEUSDEN

ADR, BHV, VCA, OPLEIDING EN ADVIES

VCM Leusden

Dichtbij en Betrokken

Opleidingen • Alle ADR/ADN opleidingen • Veiligheidsadviseur alle modaliteiten • Digitale Tachograaf • VCA (basis en VOL) • BHV en herhaling • Brandblustrainingen • EHBO • AED trainingen • Ook code 95

Diensten • Extern Veiligheidsadviseur • Veiligheids audits • Opstellen RI & E • Levering van voertuiguitrusting

VCM LEUSDEN
ADR, BHV, VCA, OPLEIDING EN ADVIES

Bedrijfsweg 5, 3831 KE Leusden
Tel. 033 - 43 21 002

www.vcmleusden.nl
info@vcmleusden.nl

NOVE heeft zich omringd met specialistische bedrijven die de leden kunnen ondersteunen. Dit zijn de business partners, die vakinhoudelijke activiteiten ontplooien, adverteren en soms ledenkorting aanbieden.

NOVE BUSINESSPARTNERS

AKD Advocaten & Notarissen
Advocatuur en notarissen met bijzondere kennis van het brandstofbedrijf, ook in de maritieme sector.
| 088 253 53 99 | www.akd.nl |

Asselbergs & Klinkhamer Advocaten
Gespecialiseerde advocaten onder meer op het gebied van ruimtelijke ordening, milieu, huurrecht en handhaving.
| 076 502 20 80 | www.ak-advocaten.eu |

BigBrother Security Systems BV
BigBrother is toonaangevend op het gebied van totaalbeveiliging.
| 0318 666 699 | www.bigbrother.nl |

BO&AC Nederland
Gespecialiseerd in brandstofbehandeling.
| 076 508 3575 | www.bo-ac.nl |

Gebr. Sluyter b.v.
Makelaars in Assurantiën. Koersbepalend in verzekeringen.
| 010 405 2000 | www.gebrsluyter.nl |

ICASA
Met de XPetro cloud suite Logistics (distributie en opslag), Stations (stations, tankkaarten en shops), Finance en CardAuthorization biedt ICASA een totaaloplossing aan voor het beheer van uw downstream activiteiten.
| +32 11 858 080 | www.icasa-group.com |

KWA Bedrijfsadviseurs B.V.
Brede advisering en interim ondersteuning op vakgebieden die belangrijk zijn in het kader van 'Licence to operate'.
| 033 422 1300 | www.kwa.nl |

Lodder Software
Gespecialiseerde administratieve en logistieke software voor tankstation en oliehandel.
| 0183 583 500 | www.lodderapplicaties.nl |

Logic Vision
FuelVision de gestandaardiseerde ERP-oplossing van Logic Vision biedt u uitgebreide functionaliteit voor onder meer olie- en gashandel, smeermiddelen, LNG Bunkering en retail, gebaseerd op Microsoft Dynamics NAV.
| 0184 677 588 | www.logicvision.nl |

Mokobouw Fuel Systems B.V.
Alles wat u kunt bedenken rondom tanken!
| 0513 614 711 | www.mokobouw.nl |

Nationale Borg
De enige onafhankelijke borgverstrekker in Nederland, gespecialiseerd in 'bankgaranties' zonder kapitaalbeslag.
| 020 553 3900 | nationaleborg@nationaleborg.nl |

Plus Equipment B.V.
Samen voor een veilige opslag en gebruiksvriendelijke inhoudsmeting van uw brandstoffen.
| 0413 271 080 | www.pleq.com |

Raetsheren
Raetsheren zorgt dat organisaties risicobewust en zelfverzekerd kunnen handelen.
| 072 541 41 51 | www.raetsheren.nl |

Teeuwissen rioolreiniging
Toonaangevend voor o.a. ½-jaarlijkse inspectie, lediging, reiniging en 5-jaarlijks onderhoud van olie-afscheiders bij tankstations en brandstof-depots.
| 035 525 2319 | www.teeuwissen.com |

XMILE Europe B.V.
Levert een biologisch brandstofadditief voor de oliehandel, inzetbaar bij de vraag naar premium motorbrandstoffen.
| 0316 249 640 | www.xmile.eu |

NOVE NETWERKPARTNERS

Hestia Werkt
Specialist in sociaal werkgeverschap, personele subsidie- en premiekortingen en payroll services.
| 0184 430 815 | www.hestiawerkt.nl |

Security Consultancy Bureau JWV
Gespecialiseerd in criminaliteitspreventie en -bestrijding.
| 0181 657 404 | www.securitybureaujwv.nl |

VCM Leusden
Opleidingen ADR, Bedrijfshulpverlening (BHV), VCA, Heftruck, veiligheidsadvies, ADR en ADN etc.
| 033 432 1002 | www.vcmleusden.nl |

PRODUCTEN, DIENSTEN EN KORTINGEN VOOR NOVE-LEDEN

Cursussen via FKB Bijdrage cursuskosten voor toegewezen opleidingen
inNOVE Extra abonnement € 30,00 (niet-leden € 45)
SENA 25% NVG collectiviteitskorting
VCM Leusden 10% korting op cursusbedragen
VLG/ADR en ADN 10% korting op Nederlandse vertaling

Via de NOVE ledenwinkel kwantumkorting door gezamenlijke inkoop bij bijvoorbeeld:
- Dokkumer vlaggencentrale
- Douwe Egberts | koffieautomaten
- Eilers | kalenders
- Lyreco | kantoorbenodigdheden
- Slimme meter | inzicht in verbruik en benchmark ABS
- Telfort | hoge kortingen op uw vaste telefonie
- Vendrig | bedrijfskleding en het reinigen hiervan

MEER WETEN?

Secretariaat NOVE | 085 401 4750 | info@nove.nl | www.nove.nl

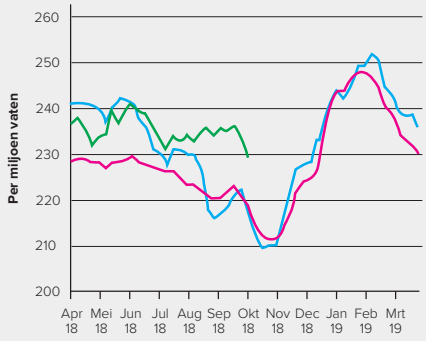
Disclaimer: NOVE is niet verantwoordelijk voor producten of diensten die worden aangeboden door adverteerders, Business Partners of netwerk partners.

Brandstofvoorraden en de markt

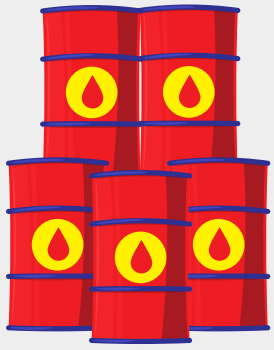
Dit jaar
Afgelopen jaar
5 jaar gemiddelde

Benzinevoorraden in de VS

Ontwikkeling

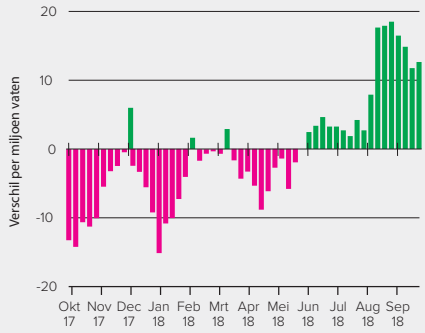


Hogere voorraden dan gemiddeld



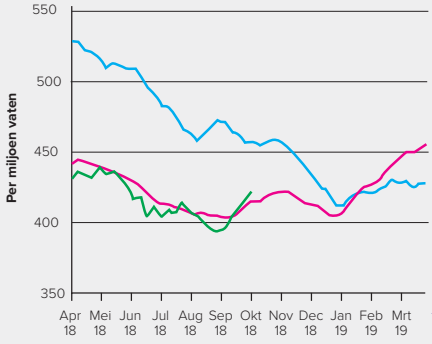
Benzinevoorraden in de VS

Verschil ten opzichte van het jaar daarvoor, per maand



Voorraden van ruwe olie in de VS

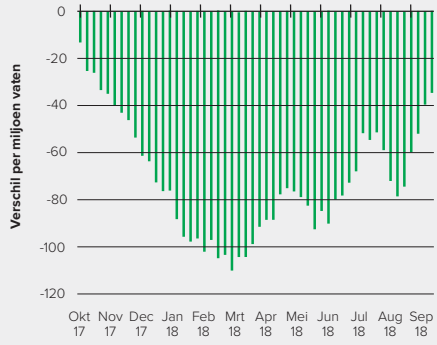
Ontwikkeling

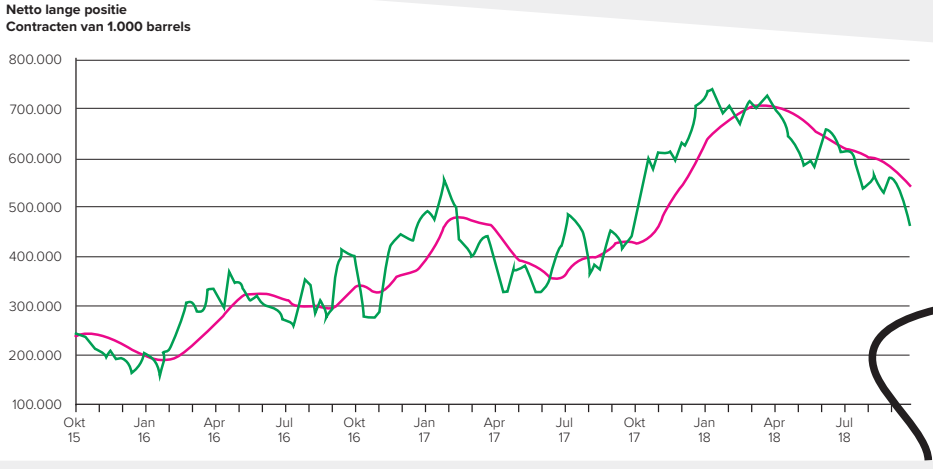


Snellere stijging dan gemiddeld

Voorraden van ruwe olie in de VS

Verschil ten opzichte van het jaar daarvoor, per maand





Als gevolg van toenemende voorraden willen hedgefondsen de voorraden verkopen voordat de prijzen te ver dalen.

Laatste 3 jaar
12 weken gemiddelde

Bron: The Oil Market Journal - www.the-omj.com