



## IN DEZE UITGAVE:

- INNOVATIEVE STADSDISTRIBUTIE  
*CB bezorgt in de stad met lagere emissies*
- SMARTER MOBILITY  
*Met Shell Mobility kijkt Shell naar de toekomst*
- SPITSMIJDEN  
*BNV Mobility zet in op gedragsverandering*
- HECHT PARTNERSCHAP  
*Van Duijn werkt graag samen met Shell*

# REFUEL

SHELL COMMERCIAL ROAD TRANSPORT EN FLEET MAGAZINE

NUMMER 06 ■ NAJAAR 2015



Met Shell GTL Fuel ervaren we dat de motor stiller is en minder rook produceert  
Ron Lam, CB Manager Vervoer



*Met trots leid ik alweer de zesde editie van Refuel Magazine in; het magazine waarin we onze klanten een podium bieden om hun business en relatie met Shell te belichten. Ook brengen wij u graag op de hoogte van de laatste ontwikkelingen vanuit Shell en de industrie.*

'Smarter Mobility' is een van kernthema's van deze editie. 'Smarter Mobility' betekent dat bedrijven en werknemers anders kijken naar mobiliteit, om te kunnen omgaan met de hedendaagse uitdagingen van bedrijven met een eigen wagenpark. Voor Shell betekent dit een transitie van een traditionele brandstofleverancier naar een partner in mobiliteit, onder meer door het aanbieden van de diverse mobiliteitsmodules van Shell Mobility. Verderop in dit magazine gaan wij, samen met Manager Energie Transities Ewald Breunese, dieper in op dit actuele onderwerp.

Hoe je individueel mobiliteitsgedrag kan beïnvloeden, weet BNV Mobility als geen ander, zoals dit bedrijf bewees met een reeks succesvolle spitsmijden-programma's. Shell is een partner in hun nieuwe project: myJINI. Dit project biedt berijders een incentive om slimmer om te gaan met mobiliteit. Dit heeft niet alleen voordelen voor henzelf, maar ook voor iedereen die bedrijfsmatig gebruik maakt van het wegennet. Een reductie van 5-10% van het aantal voertuigen kan al voldoende zijn om files te voorkomen en dus aanzienlijke economische voordelen te bieden!

Natuurlijk komen onze klanten ook aan het woord. In deze editie vindt u de bedrijfsprofielen van CB en Van Duijn. CB is als een van de marktleiders in het vervoer van media, fashion en health continu bezig met het innovatiever distribueren van haar goederen naar eindgebruikers. Shell ondersteunt CB daarin, onder andere met alternatieve brandstoffen als Shell GTL Fuel. Voor Van Duijn is Shell een van de strategische partners die helpt hun bedrijfsactiviteiten steeds verder te laten groeien. Refuel biedt een kijkje in de keuken van deze interessante bedrijven. Ik wens u veel leesplezier toe!



Robert Springer

SALES MANAGER NEDERLAND



*Heeft u vragen of wenst meer informatie over Shell-producten en -diensten. Neem dan contact op met uw accountmanager of ons Customer Service Center. Het telefoonnummer van Shell CSC is: 0900 202 27 30.*

## DRUKWERK:

Aan de totstandkoming van REFUEL is met veel zorg en aandacht gewerkt, om ervoor te zorgen dat de artikelen en andere informatie in dit magazine zo actueel en accuraat mogelijk zijn. Ondanks deze grote mate van zorgvuldigheid accepteert Shell geen aansprakelijkheid voor fouten of omissies in deze uitgave.

## NIEUWS IN HET KORT

## 'S WERELDS GROOTSTE TANKSTATION BLIJFT SHELL-STATION

Sinds de aanleg van tankstation Berchem in 1983 is het altijd een Shell-station geweest. Het station is uitgegroeid tot het grootste tankstation ter wereld en bedient zo'n 25.000 bezoekers per dag. Dagelijks bevoorraden ongeveer twintig brandstoftrucks het megastation.

Na dertig jaar besloot de Luxemburgse overheid een tender uit te schrijven. Een Shell-tenderteam heeft hard gewerkt om een passende aanbieding te doen. Uiteindelijk bleek dit het winnende aanbod, waarmee Shell een nieuwe vergunning voor tien jaar heeft gekregen.

Momenteel wordt het station gerenoveerd en uitgebreid. Op de begane grond komt een Shell-shop met een deli2go-bakkerij. Een niveau lager bevinden zich de luxueuzere 2theloo douches en toiletten. Op de eerste verdieping komen een Starbucks Store en een McDonald's-restaurant. Ook het voorterrein zal grondig gerenoveerd worden.

## SHELL OPENT DERDE EN VIERDE LNG-TANKSTATION VOOR VRACHTWAGENS

Shell heeft recent haar derde en vierde vrachtwagen-tankstation met liquefied natural gas (LNG) in Nederland geopend. Het derde tankstation bevindt zich in het Amsterdamse Westelijk Havengebied, waar veel goederen worden overgeladen van schepen op vrachtwagens voor distributie. Het vierde station werd in samenwerking met Albert Heijn gebouwd op AH's distributiecentrum in Pijnacker. Eerder dit jaar opende Shell LNG-tankstations in Rotterdam en Waalwijk.

LNG-brandstof is schoner dan diesel ten aanzien van de uitstoot van fijnstof, zwavel- en stikstofoxides en het kan een reductie opleveren van broeikasgasemissies. Lauran Wetemans, General Manager Downstream LNG: "We verwachten dat LNG een groter deel van de toekomstige transportbrandstofmix gaat vormen. Shell werkt samen met motorfabrikanten, klanten en beleidsmakers aan het versterken van de business case voor het gebruik van LNG als transportbrandstof. Met de groeiende vraag van klanten zijn we van plan om nog meer LNG-stations in Nederland te openen."

## GRAAG UW REACTIE

Uw feedback en suggesties zijn altijd welkom. Uw bericht kunt u sturen naar onderstaand e-mailadres: SNV-CommercialFleet@shell.com Webadres: www.shell.nl/refuel

Richard Groot-Kormelink  
EindredacteurHeiko Tit  
Inhoudelijk redacteur

## SHELL BOUWT NIEUW TANKSTATION OP MAASVLAKTE

Shell heeft de aanbesteding van het Havenbedrijf Rotterdam voor het bouwen van een nieuw tankstation op de Maasvlakte gewonnen. Het brandstofverkoopspunt zal komen te liggen op Maasvlakte Plaza, een transportpark met een grootschalige truckparking en moderne voorzieningen voor chauffeur en vrachtwagen in het uiterste westen van de Rotterdamse haven. Naast het Shell-station zal Routiers Restaurants een wegrestaurant ontwikkelen. De opening van Maasvlakte Plaza is voorzien op 1 mei 2017. De bouwwerkzaamheden zijn dit najaar van start gegaan.

Het onbemande Shell-station krijgt vier opstelplaatsen voor trucks; allen voorzien van een high-speed dieselpomp, een reguliere dieselpomp en AdBlue. Daarnaast komen er twee opstelplaatsen voor personenwagens, waar diesel en Euro 95 getankt kan worden. Bij de pompen zullen alleen tankpashouders kunnen betalen. Naast het reguliere brandstofaanbod, is het mogelijk om in de toekomst ook een verkooppunt van liquefied natural gas (LNG) toe te voegen.

## TECHNISCHE UNIE KIEST VOOR SHELL TRUCKWASH

De groene vrachtwagens van Technische Unie zijn goed herkenbare voertuigen in het straatbeeld. Het is daarom belangrijk dat ze er netjes uitzien. Willem Kooijman, Technische Unie's Wagenparkbeheerder Management & Staf Distributie Overslagpunten, ontdekte dat Shell een effectieve en efficiënte oplossing biedt om de voertuigen schoon te houden: Shell Truckwash.

Kooijman: "Omdat we overal in Nederland bezorgen, is een landelijk truckwash-netwerk belangrijk voor ons. Dat een chauffeur kan afrekenen met de euroShell Card is praktisch en efficiënt. We hoeven geen losse rekeningen of bonnetjes meer op te nemen in de administratie en alle wasbeurten worden automatisch gespecificeerd op de brandstofnota. Bovendien hebben we snel en gemakkelijk overzicht van de wasbeurten. Indien er drie weken verstreken zijn na een laatste wasbeurt, krijgt de lokale manager bericht dat het wellicht tijd is de vrachtauto te wassen. Maar dat komt niet vaak voor, want onze chauffeurs vinden het belangrijk om in een schone wagen voor te rijden bij klanten."

Naast administratieve eenvoud levert Shells truckwash-oplossing Technische Unie en haar chauffeurs tijdsbesparing op. Voorheen wisten de chauffeurs vaak ofwel op mobiele wasserijen op de locatie, ofwel onderweg bij een vaste truckwash op de route. Vooral die laatste optie kon een chauffeur veel tijd kosten; vanwege lange wachttijden duurde een wasbeurt soms wel anderhalf uur. "Met Shell Truckwash weten chauffeurs waar ze onderweg kunnen wassen. Indien ze langs een waslocatie rijden en zien dat er een rij staat, kunnen ze bij een volgende locatie wassen. Hiermee voorkomen wij dat het de chauffeur overuren kost om zijn truck te wassen," aldus Kooijman.

*Technische Unie wast zijn voertuigen schoon met Shell Truckwash*



## IN DEZE UITGAVE:

3

## INNOVATIEVE STADSDISTRIBUTIE MET HET OOG OP HET MILIEU

Het innovatieve logistieke bedrijf CB is vaak in de stad te vinden, als belangrijke speler in de distributie van media, fashion en healthcare. Vandaar dat het bedrijf altijd bezig is met efficiëntere bedrijfsvoering. Het gebruik van alternatieve brandstoffen hoort daarbij: al anderhalf jaar rijden voertuigen – naar alle tevredenheid – op Shell GTL Fuel. Voor de toekomst is Shell LNG een optie.

5

## SHELL MOBILITY IS 'SMARTER MOBILITY'

Het steeds slimmer om moeten gaan met natuurlijke bronnen vereist een andere kijk op mobiliteit. Waar Shell van oudsher vooral bekend staat als brandstofleverancier, wil Shell in de toekomst meer een partner in mobiliteit zijn. De flexibele mobiliteitsdienst Shell Mobility ondersteunt bedrijven om slimmer om te gaan met mobiliteit.

7

## MOBILITEIT ORGANISEREN RONDOM HET INDIVIDU

Shell denkt mee met mobiliteitsvraagstukken van haar relaties en bieden slimme mobiliteitsoplossingen. Daarnaast is het ook van belang in te spelen op het mobiliteitsgedrag van het individu. BNV Mobility weet als geen ander hoe je daarmee moet omgaan, wat blijkt uit de succesvolle spitsmijden-programma's van het bedrijf. Shell is partner in het nieuwe project: myJINI. Hiermee wordt inzicht in het gedrag van automobilisten verkregen – en in hoe dat te veranderen.

9

## VAN DUIJN KIEST VOOR HECHTE PARTNERSHIPS

Transportbedrijf Van Duijn uit De Lier timmert aardig aan de weg. De specialist in allerlei soorten geconditioneerd vervoer houdt graag zaken in eigen hand. Voor de rest vertrouwen ze op sterke samenwerkingsverbanden met enkele strategische partners, waaronder Shell. Directeur Elco van Duijn legt uit waarom dat zo fijn werkt.



Manager Vervoer Ron Lam in de ruimte waar de pakketten van CB gesorteerd worden

## CB MANAGER VERVOER RON LAM

# INNOVATIEVE STADSDISTRIBUTIE MET HET OOG OP HET MILIEU

Een van de meest innovatieve logistieke bedrijven van Europa is een bedrijf met een imposante bedrijfshistorie die teruggaat tot 1871: het oprichtingsjaar van het Bestelhuis van den Nederlandschen Boekhandel. Een gesprek met Ron Lam, Manager Vervoer bij CB, over logistieke trends, de wijze waarop CB hiermee omgaat en de samenwerking met Shell die vier jaar geleden geïntensiveerd werd tot een hecht partnership.

In oktober 2012 werd de naam Centraal Boekhuis veranderd in CB en kon tegelijk de moderne, frisse huisstijl in gebruik worden genomen. Een logische beslissing, want de oude naam gaf een te beperkt beeld van de bedrijfsactiviteiten. CB is namelijk niet alleen actief in de boekenmarkt, maar in drie marktsegmenten: media, fashion en healthcare. CB's logistieke diensten zijn ook helemaal van deze tijd: warehousing, distributie, crossdock (een

kostenbesparend distributieconcept), vervoer, retourafhandeling en value added logistics. Met deze logistieke dienstverlening, indien gewenst volledig geïntegreerd, bedient CB 'brick and mortar' winkels met en zonder webshop en pure webplayers zoals bol.com.

## OOK DISTRIBUTIEUR DIGITALE CONTENT

Een interessante ontwikkeling is ook Print on Demand (POD), waarmee CB enkele jaren geleden is gestart. Ron Lam: "Een klant van een boekwinkel kan een fysiek boek bestellen dat niet meer op voorraad is. Indien hij vandaag bestelt, dan ligt het boek morgen voor hem klaar. Je staat te kijken van de kwaliteit: alleen een grafisch specialist die weet waar hij op moet letten zal het verschil met offsetdruk zien." Ook aardig om te weten: CB is niet alleen een logistieke dienstverlener van fysieke producten, maar verzorgt ook digitale distributie

van mediacontent. Uitgevers hebben hun digitale content (waaronder e-books) bij CB ondergebracht.

## EXCLUSIEF CONTRACT

Terug naar de fysieke distributie. Tientallen voertuigen van CB zijn dagelijks onderweg om in heel Nederland producten af te leveren. "Uit m'n hoofd, zo'n 120 voertuigen", zegt Ron Lam. "Twaalf daarvan zijn trekker-opleggercombinaties." Lange tijd was Shell één van een zestal brandstofleveranciers. Vier jaar geleden ging het roer om en werd een exclusief contract met Shell gesloten. Aanvankelijk leek het erop dat Shell niet de beste aanbieding had gedaan. "Nadere bestudering bracht aan het licht dat we appels met peren vergeleken", legt Ron Lam uit. "Uiteindelijk bleek dat Shell niet alleen prijstechnisch het beste aanbod had, maar ook het meest te bieden had wat betreft services."

## VOERTUIGEN OP SHELL GTL FUEL

In 2013 heeft CB haar wagenpark drastisch vernieuwd. "We rijden uitsluitend met moderne Euro-V- en Euro-VI-voertuigen", preciseert Ron Lam. "Dat is ook nodig vanwege het convenant waarin afspraken zijn gemaakt over milieuzones in dertien gemeentes en een aanscherping van de regelgeving in sommige gebieden, zoals op de Maasvlakte waar alleen vrachtwagens met een Euro-VI-motor mogen komen." Soms gaat CB verder dan wettelijk vereist is: "Sinds anderhalf jaar tanken onze voertuigen die in Amsterdam leveren Shell GTL Fuel. Vanuit de gemeente is daar heel positief op gereageerd. Je creëert er goodwill mee en het versterkt je reputatie als milieubewust bedrijf." Na de overstap op Shell GTL Fuel kreeg Ron Lam positieve reacties van de chauffeurs. "Ze vinden dat de motor stiller is, minder rook produceert en er geen dieselgeur meer te ruiken is. Het verbruik is gelijk aan dieselverbruik en misschien nog wel

wat zuiniger. Ook wat betreft technisch onderhoud zijn er geen klachten - bij mijn weten zijn er nul problemen. En de kosten? De pomprijs van Shell GTL Fuel is weliswaar wat hoger, maar dat wordt deels goed gemaakt doordat auto's die Shell GTL Fuel tanken minder AdBlue hoeven bij te mengen. En wellicht valt er ook op onderhoud te besparen. Ik heb gehoord dat DB Schenker Rail Shell GTL Fuel voor de locomotieven gebruikt en daardoor lagere onderhoudskosten heeft. Ik wil onderzoeken of wij met Shell GTL Fuel ook minder kwijt zijn aan onderhoud. We zijn nu al heel tevreden, maar dat zou het totaalplaatje nog aantrekkelijker maken."

## LNG ALS OPTIE VOOR DE TOEKOMST

Reductie van CO<sub>2</sub>-uitstoot is verankerd in het bedrijfsmodel van CB. Het bedrijf heeft zich verbonden aan de doelstellingen van het programma Lean and Green: in 5 jaar tijd de CO<sub>2</sub>-

uitstoot met minimaal 20% reduceren en tegelijkertijd de winstgevendheid vergroten. CB heeft zowel in Nederland als in België de Lean and Green Award behaald. Mede vanuit deze achtergrond volgt Ron Lam met meer dan gemiddelde interesse de ontwikkelingen op het gebied met LNG, waarmee CO<sub>2</sub>-reductie is te realiseren. Als belangrijke LNG-speler kan Shell hem adviseren op dit gebied. Lam: "Het gaat nu hard, met LNG kan een redelijke actieradius behaald worden, er komen krachtiger LNG-motoren voor trucks en het LNG-netwerk wordt uitgerold zodat er op steeds meer plaatsen LNG getankt kan worden. Omdat we continu zoeken naar mogelijkheden om de CO<sub>2</sub>-uitstoot te verminderen, kijken we ook naar LNG. We hebben ons wagenpark kort geleden vernieuwd, waardoor vervanging door LNG-voertuigen nu even niet aan de orde is. Maar op lange termijn is LNG voor ons wellicht interessant als tweede alternatieve brandstof naast Shell GTL Fuel."

“

OP LANGE TERMIJN IS LNG VOOR ONS WELLIJK INTERESSANT ALS TWEEDE ALTERNATIEVE BRANDSTOF NAAST SHELL GTL FUEL.



De voertuigen van CB in Amsterdam tanken al anderhalf jaar Shell GTL Fuel

## EWALD BREUNESSE EN ROBERT SPRINGER

# SHELL MOBILITY IS 'SMARTER MOBILITY'

"Vanochtend ben ik met de trein naar Rotterdam gekomen, gebruikmakend van een Shell-kaart", vertelt Ewald Breunisse. "Nog maar enkele jaren geleden, zou dit ervaren worden als heel onwaarschijnlijk." Het mobiliteitsdenken is in beweging. Shell beweegt mee. Een gesprek over mobiliteitsontwikkelingen en -oplossingen in het Shell Downstream-kantoor aan het Weena met Ewald Breunisse en Robert Springer.

Shell Manager Energie Transitie Ewald Breunisse is de man van (middel) lange termijnvisies vanuit een niet-commerciële, institutionele benadering. Shell Sales Manager Commercial Fleet Robert Springer zit meer aan 'de klantenkant', zoals hij het zelf omschrijft, maar met zijn gesprekspartner gemeen heeft dat hij graag vooruitkijkt. Twee verschillende invalshoeken, wat een bredere visie op het onderwerp geeft en het gesprek gelaagder maakt.

### AUTO OF OV?

De wereld verandert, we kennen de trends: een groeiende wereldbevolking, groeiende energiebehoefte en het fenomeen verstedelijking, een toename van het aantal mensen dat in steden woont en werkt. Dat betekent ook meer auto's in de stad, waardoor ook het gebruik van dit vervoermiddel minder

comfortabel wordt. Breunisse: "Mensen zullen hierdoor vaker gebruik maken van het openbaar vervoer, zeker tussen grote steden onderling. Je ziet dit vooral bij jongeren die opgroeien in een stedelijke omgeving, voor hen is autobezit en -gebruik minder vanzelfsprekend dan voor eerdere generaties stedelijke jongeren. Auto of OV? Zelf maak ik ook telkens die afweging. Om naar hartje Rotterdam te komen, vond ik het vandaag makkelijker om met de trein te komen."

### SHELL MOBILITY

Met het mobiliteitsconcept Shell Mobility speelt Shell in op het veranderende mobiliteitsdenken. Shell Mobility biedt mensen de mogelijkheid om flexibel om te gaan met mobiliteit. Dat wil zeggen dat gebruikers de keus hebben uit diverse vervoermiddelen en services op basis van wat hen het beste uitkomt. Robert: "Werknemers kunnen met Shell Mobility zelf het vervoermiddel kiezen dat het beste bij hen past. De daarbij gemaakte kosten hoeven niet meer door de werknemer zelf voorgeschoten te worden. Bedrijven profiteren van administratieve vereenvoudiging en betere management informatie. Alles komt automatisch op één btw-verzamelfactuur. Dat is niet alleen overzichtelijker, het scheelt ook veel tijd en moeite in het verwerken van declaraties. Het is mogelijk online de

reiskosten te bekijken en te analyseren om op die manier te ontdekken of er optimaliseringsmogelijkheden zijn. Bovendien wordt reistijd werktijd, want e-mailen en telefoneren doe je bijvoorbeeld in de trein."

### MOBILITEITSOPLOSSINGEN

"Je ziet dat het denken over 'de auto van de zaak' zowel bij medewerkers als bij werkgevers de laatste jaren verandert", aldus Robert Springer. "Er wordt veel meer vanuit een breder perspectief naar mobiliteit gekeken. Bedrijven onderzoeken hoe zaken die met mobiliteit te maken hebben versimpeld kunnen worden en welke mogelijkheden de ontwikkeling van technologie biedt. Zaken als roet- en CO<sub>2</sub>-uitstoot worden in toenemende mate in de besluitvorming meegenomen. Wij bieden hierbij ondersteuning, onder meer met Shell Mobility-oplossingen, en we zijn hierover continu in dialoog met bedrijven. Naast de wagenparkbeheerder en de inkoopexpert neemt ook de HR-manager vaker deel aan het gesprek. Want ook zaken als werknemersvoordelen en belastingtechnische aspecten komen aan de orde. Je ziet ook de traditionele scheiding tussen zakelijk verkeer en woonwerkverkeer vervagen. Wij zitten niet meer alleen aan tafel als brandstofleverancier, maar als partij die meedenkt over mobiliteitsoplossingen en alle aspecten die daaraan gerelateerd zijn."

### NEDERLAND PILOTLAND

Gezien de grote en complexe vraagstukken ten aanzien van energiebronnen en mobiliteit is innovatie enorm belangrijk. Ewald Breunisse: "Nederland loopt hierin voorop. We zijn een ideaal testland, mede omdat we open staan voor vernieuwing. Dat verbaast sommige mensen weleens, maar als je kijkt naar de top van innoverende landen, dan staat Nederland in lijstjes altijd ergens bovenin. Dat heeft ook praktische gevolgen. Zo is Nederland een van de weinige landen met een geïntegreerd OV-systeem. Voor Shell is Nederland ook een belangrijk pilotland. Met Shell LNG en Shell GTL Fuel zijn we een van de voorlopende landen." Shell Mobility is een mooi voorbeeld op het gebied van diensten. "Data zullen daarbij

een steeds grotere rol gaan spelen", zegt Robert Springer. "De technologie maakt het mogelijk om veel data te genereren, daar kan veel informatie uitgehaald worden. Analyse van data geeft bedrijven antwoorden op vragen als: welke routes leggen mijn auto's af, waar zijn ze, hoe worden ze gebruikt wat betreft rijgedrag, niet alleen gekoppeld aan brandstofgebruik, maar ook ten aanzien van veiligheid van medewerkers, in combinatie met verzekeringen en het efficiënt inzetten van auto's."

### SHELL OVER TIEN JAAR

Voorspellen is moeilijk, vooral als het om de toekomst gaat, luidt niet voor niets het gezegde. Durven de gesprekspartners desondanks iets

zeggen over de vraag waar Shell staat over pakweg tien jaar? Breunisse: "Producten zullen een stuk schoner zijn dan momenteel. Er zal ook een flinke verschuiving hebben plaatsgevonden van olie naar gas. Gas in allerlei vormen, ook als basis voor kunststoffen." Springer: "We blijven een energieleverancier en blijven werken aan vernieuwing en verbetering van brandstoffen. Daarnaast zullen we bedrijven een breder pallet oplossingen bieden, waarbij IT een grote rol speelt. De centrale rol die de fysieke card, dat rechthoekige stukje plastic, nu nog heeft, zal zijn uitgespeeld. Wat dan de dominante interface zal zijn, valt op dit moment met geen mogelijkheid te voorspellen."

DIRK GREVINK,  
CEO VAN BNV MOBILITY

## MOBILITEIT ORGANISEREN RONDOM HET INDIVIDU

Het aanbieden van mobiliteitsdiensten is één ding. Om echt de stap naar 'Smarter Mobility' te maken, dient men ook slimmer om te gaan met de beschikbare middelen. Echter, ongewenst (verkeers)gedrag veranderen is moeilijk. Dirk Grevink van BNV Mobility weet wél hoe dat je dat realiseert. In korte tijd bovendien. Hij weet het niet alleen, hij heeft zijn visie ook in praktijk gebracht met projecten als Spitsmijden (en Spitsmijden 2.0) en Wild! van de spits. Het werkt als je individuen beloont en bedrijven een aantrekkelijke business case biedt, is zijn overtuiging.

Met de nieuwe loot myJINI zet Grevink een volgende stap: mobiliteit organiseren rondom het individu. Shell is partner van myJINI. Leden krijgen een myJINI-tankpas van Shell. Spaarpunten, JINI\$, kunnen omgewisseld worden voor korting. Op elke liter Shell-brandstof kan zo korting verkregen worden.

### GEDRAGSVERANDERING STIMULEREN

Dirk Grevink is CEO van BNV Mobility. Voor Refuel interviewden we hem om kennis te nemen van zijn visie op mobiliteitsontwikkelingen. De carrière van Grevink is verbonden met tal van initiatieven in de afgelopen decennia die zijn gericht op beïnvloeding van verkeersgedrag om een efficiëntere benutting van het wegennet mogelijk te maken. Mobiliteit is het specialisme van BNV Mobility. Door innovatieve

*Dirk Grevink bovenin het kantoor van BNV Mobility, dat vroeger een kerk was*

diensten te ontwikkelen en mensen te belonen, stimuleert BNV Mobility gedragsveranderingen, zoals spitsmijden, thuiswerken en reizen met het openbaar vervoer. BNV Mobility is groot geworden met spitsmijdenprojecten. Voorbeelden zijn SpitsScoren, gericht op het A15-traject Vaanplein-Rozenburg bij Rotterdam, Spitsvrij (en de opvolger Spitsvrij 2.0) in de driehoek Utrecht-Hilversum-Amersfoort en Wild! van de spits, een spitsmijdenproject in de regio Rotterdam, op de A16 en de N210 (Algerbrug).

### INFRASTRUCTUUR BETER BENUTTEN

'Klassieke' spitsmijden-projecten (er is al een nieuwe variant, meer hierover verderop in dit artikel) kosten de belastingbetaler geld. Maar uiteindelijk is hij voordeliger uit. Grevink: "Investeren in infrastructuur is kostbaar. Met spitsmijdenprojecten benut je de infrastructuur beter, waardoor je investeringen in nieuwe wegen kunt uitstellen of voorkomen." De automobilist verleiden om de spits te mijden is een effectief instrument, omdat je de verkeersdruk maar met een relatief klein percentage hoeft te verlagen. "De laatste vijf à tien procent veroorzaakt files", legt Grevink uit. Hoe succesvol dat kan zijn, blijkt uit SpitsScoren: "Op de A15 hebben we zeven procent uit de spits gehaald. De A15 stond bovenaan, maar verdween door deze afname uit de file top tien." In de afgelopen jaren nam de omvang van de projecten toe: "Ons eerste project telde 2.000 deelnemers. Aan Wild! van de spits namen het eerste jaar 12.000 participanten deel en nu weer 12.000. Dus maar liefst 24.000 deelnemers in twee jaar."

### EIGEN REIS- EN RIJGEDRAG ANALYSEREN

Begin dit jaar is BNV Mobility gestart met myJINI dat helpt om de verkeersdruk te verminderen en deelnemers inzicht geeft in hun rijgedrag. Op de website wordt de filosofie kernachtig uitgelegd: "Door bewustwording ga je als vanzelf besparen. Sterker nog, door slim en veilig rijgedrag kun je zelfs verdienen. Uit ervaring weten we dat beloning stimuleert om blijvend de rijstijl aan te passen." Ook in het geval van myJINI is de beloning gebaseerd op het mijden van de spits: door bijvoorbeeld thuis te werken, met het openbaar vervoer te reizen, vroeger/later te vertrekken of te fietsen. In tegenstelling tot de spitsmijdenprojecten wordt de monitoring niet gedaan met camera's boven de weg die kentekens herkennen, maar met een kastje in de auto, de myJINI-connector. De connector meet rijstijl, de afgelegde kilometers en op welke tijdstippen de deelnemer op de weg zit. De gegevens die deze slimme connector registreert, ziet de deelnemer terug op zijn eigen dashboard. Zo helpt myJINI om het eigen reis- en rijgedrag te analyseren.

### WIE IS BEREID TE BETALEN?

myJINI kan worden gezien als versie 2.0, de opvolger van het 'klassieke' spitsmijden-concept waarbij de overheid goed gedrag beloont. Grevink ging op zoek naar private partners die bereid waren financieel bij te dragen in ruil voor eigen voordelen: "De vraag was: wie is bereid te betalen? Zo kwamen we uit op autoverzekering. Heel simpel: minder in de spits rijden, minder kans op ongelukken. Dus minder kans

op schadeclaims en lagere kosten. Verzekeraar Allsecur vond dit een aantrekkelijk concept en is een van de partners van myJINI. Shell deelt ook de visie dat je door partnerships nieuwe, innovatieve diensten kunt aanbieden en is eveneens partner van myJINI." Wie lid wordt van myJINI, kan gratis een myJINI-tankpas aanvragen. De tankpas is vergelijkbaar met een zakelijke tankpas, die via myJINI nu ook beschikbaar is voor particulieren. Met de tankpas kunnen ook de gespaarde JINI\$ verzilverd worden, door middel van korting op elke liter Shell-brandstof.

### CRUCIALE SAMENWERKING

Het partnership met Shell klassificeert Dirk Grevink als een 'cruciale samenwerking': "Wij willen de particuliere berijder behandelen als leaserijder. Daar hoort een tankpas bij. Shell voorziet hierin. Korting op de brandstof is bovendien een heel 'appealing factor' voor de forens." Wat zullen naar Grevink's idee de redenen zijn voor Shell om te participeren in myJINI? "Shell zal geïnteresseerd zijn in mogelijkheden om gedragsverandering ten aanzien van mobiliteit te beïnvloeden. Ik heb Shell leren kennen als een bedrijf dat serieus verduurzaming onderzoekt, wat bijvoorbeeld blijkt uit Shell's lidmaatschap van de World Business Council for Sustainable Development. Wij zijn een voorloper wat betreft inzicht in gedrag van automobilisten en manieren om dat gedrag te veranderen. De inzage verkregen uit dit project past dus naadloos bij Shells ambitie om een partner in slimmere mobiliteit te zijn."



“  
GEDRAGSVERANDERING  
IS MOGELIJK ALS JE  
INDIVIDUEN BELOONT  
EN BEDRIJVEN EEN  
AANTREKKELIJKE  
BUSINESS CASE BIEDT.”



EEN FIJNE  
TENT OM  
MEE SAMEN  
TE WERKEN.

Directeur Elco van Duijn voor het eigen tankstation

## DIRECTEUR ELCO VAN DUIJN VAN DUIJN KIEST VOOR HECHTE PARTNERSHIPS

Wie op de snelweg in de omgeving van Rotterdam rijdt, heeft geen TomTom nodig om de hoofdvestiging van Van Duijn te vinden: gewoon een van de groen/rood/witte vrachtwagens van Van Duijn volgen richting Westland. In dit bekende glastuinbouwgebied, De Lier om precies te zijn, heeft Refuel een afspraak met directeur Elco van Duijn, die samen met zijn broer Marcel de directie vormt van het bedrijf.

Alvorens het gesprek plaatsvindt, leidt Elco van Duijn zijn gasten rond door het imposante bedrijfsgebouw dat de hoogte heeft van een kathedraal. De rondgang begint in de eigen garage (waarover later meer) en leidt via diverse geconditioneerde hallen en kantoorruimtes met medewerkers achter dubbele PC-monitors, zoals in trading rooms, naar het kantoor van de twee broers die het bedrijf leiden. Een royaal, modern kantoor met veel glas dat uitzicht biedt op de logistieke hoofdader van bedrijvenpark Westerlee, het logistieke hart van het Westland, waar trucks af en aan rijden.

### OVERDRACHT OP DE EUROMAST

Wie Elco van Duijn hoort spreken over zijn bedrijf en ondernemen, begrijpt waarom familiebedrijven het in de regel zo goed doen - in voor- en tegenspoed. Wat zeker helpt, is dat hij de business door en door kent en al van jongs af aan: zijn wieg stond bij wijze van spreken tussen de kratten groente en fruit in de expeditiehal. De opa van Elco van Duijn richtte het bedrijf op. Zijn vader en oom volgden hem op en breidden de onderneming uit. Nadat zijn oom en later zijn vader

afscheid hadden genomen van de zaak, werden de broers in 2006 voor 100% eigenaar van het bedrijf. Feitelijk hadden ze de dagelijkse leiding al in 2001 overgenomen. "De officiële overdracht vond plaats op de Euromast", vertelt Elco van Duijn. "Een mooie locatie om de leiding feestelijk over te dragen. Mijn opa legde de basis door met paard en wagen producten bij tuinders op te halen. Mijn vader en oom bouwden hierop voort. Toen wij in de zaak kwamen, hadden we dertig auto's, dat zijn er nu honderdveertig."

### WIE A ZEGT...

De verdubbeling van het aantal wagens vond al in 2001 plaats, met de overname van het in koel- en vriesvervoer gespecialiseerde transportbedrijf Snoep uit Hansweert (Zeeland). Ook door autonome groei neemt Van Duijn Transport toe in omvang. Door alert ondernemerschap worden nieuwe productgroepen toegevoegd en vindt uitbreiding plaats naar nieuwe afzetmarkten. Zo begint Van Duijn in 2008 met het transport naar Scandinavië. Geconditioneerde producten heen en, als het mogelijk is, vis terug. Bloemen en planten transporteert Van Duijn naar het Verenigd Koninkrijk. Héél verse bloemen en planten: als een relatie voor twee uur 's middags een order plaatst, wordt de bestelling 's nachts al bezorgd. Door actief te zijn in markten met verschillende productgroepen, kunnen de wagens het hele jaar door worden ingezet. De specifieke gerichtheid op een aantal landen is een bewuste keuze legt Elco van Duijn uit: "Neem het Verenigd Koninkrijk, dat omvat een groot gebied; van zuid naar noord is net zo ver als van hier naar Marseille. Wij willen onze klanten daar goed bedienen, alles



Een truck van Van Duijn in de eigen truckwash

aanbieden wat zij vragen. Wie a zegt, moet ook b zeggen."

### SELF SUPPORTING

Elco en Marcel van Duijn zijn alerte ondernemers die de marktontwikkelingen op de voet volgen en voortvarend kansen grijpen. Tegenover deze actieve marktbenadering staat een gedegen bedrijfsvoering en zorg voor betrouwbare dienstverlening. Van Duijn houdt daarom graag zaken in eigen hand, zoals het onderhoud van het wagenpark: "Je kent je eigen wagens, waardoor je beter in staat bent preventief onderhoud te doen. Met een eigen garage ben je bovendien veel flexibeler, je kunt beter prioriteiten stellen en desnoods op zaterdag of zondag reparaties uitvoeren." Die wagens worden zoveel mogelijk afgetankt bij Van Duijn's homebased dieselpompen en gewassen bij de eigen truckwash in De Lier en Hansweert. In het verlengde hiervan streeft Van Duijn ook naar stabiele relaties met leveranciers, zoals met Shell: "We zijn vanaf 2008 klant. Eerst alleen voor brandstof, later uitgebreid met diensten zoals de afhandeling van tolgelden. We vinden het fijn om verwante producten en diensen zoveel mogelijk van één leverancier af te nemen. Daarom gebruiken we nu ook smeermiddelen van Shell. We zijn altijd op zoek naar partnerships, partijen waar je hecht mee samenwerkt en waar je op kunt vertrouwen, die snel en goed hulp kunnen bieden. Zo'n partnership hebben we met Shell. Ik vind het een fijne tent om mee samen te werken, dat moet ik eerlijk zeggen."



# SHELLS AARDGASALTERNATIEVEN VOOR WEGTRANSPORT

## DE NIEUWE TOEKOMST VAN ENERGIE IN 2050

Scenariospecialisten van Shell verwachten dat rond 2050 de wereldbevolking met 2 miljard zal zijn gegroeid en hoofdzakelijk in de steden woont. Deze groei zal leiden tot een verdubbeling van de vraag naar energie (vergeleken met 2000) en een verhoging van CO<sub>2</sub>-emissies.

  
Wereldbevolking 9 miljard

  
Mensen die in steden wonen 75%



  
Vraag naar energie zal verdubbelen

  
Hogere uitstoot van emissies

2.000.000.000 VOERTUIGEN

800.000.000 VANDAAG



## BRANDSTOF OPTIES

  
Elektriciteit

  
Conventionele brandstof




  
Bio-brandstof

  
Waterstof

## SHELL GTL FUEL

- Aardgas blijvend omgezet in vloeibare dieselbrandstof bij kamertemperatuur 
- Helpt lokale emissies (NO<sub>x</sub> en fijnstof) te reduceren 
- Geen initiële investeringskosten en direct toepasbaar in bestaande dieselmotoren 
- Kan helpen het motorgeluid te reduceren 

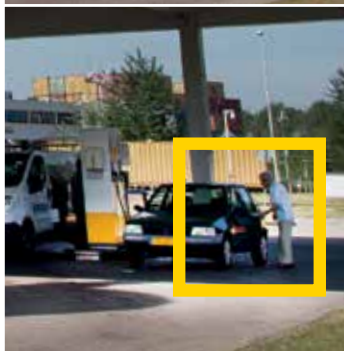
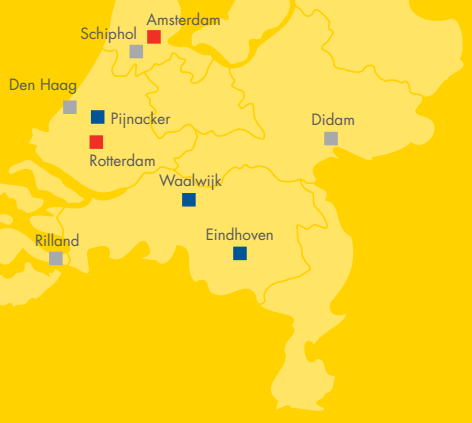
  
CH<sub>4</sub>  
Aardgas

## SHELL LNG

- Aardgas afgekoeld tot -162 °C, waarbij het vloeibaar wordt 
- Helpt lokale emissies (NO<sub>x</sub> en fijnstof) te reduceren 
- Kan well-to-wheel broeikasgasemissies reduceren 
- Lagere gebruikskosten (dan dieselveertuigen) 
- Kan helpen het motorgeluid te reduceren 

## WAAR KAN IK GTL EN LNG STATIONS VINDEN?

- GTL & LNG
- GTL
- LNG



**YOUR PARTNER ON THE ROAD**