

SAKKO

GROEP

Energizing today!
Building tomorrow!



MAGAZINE



ENERGIE

Sakko Commercial
Sakko Tankstations
OBOT Brandstof Opslagterminal
Orange Charging
Efinance Belgium
HOF Kabelfabriek



UNITBOUW

Orange Cabins & Rental Group
Dit is Plek
Thuis aan Huis



MOBILITEIT

DOES Transportkoeling
Smartbox Holding

Energizing today! **Building tomorrow!**



Vanuit een stevige basis
bouwen we met onze klanten
aan de wereld van morgen

Stephan Mangnus





Traffic

Jeffrey Scheffers, Skefdeluxe Insight Media
Lieke Gladdines, VersVoer

Redactie

Stephan Mangnus, Sakko Groep
Lieke Gladdines, VersVoer

Fotografie

Jeffrey Scheffers, Skefdeluxe Insight Media

Vormgeving

Jeffrey Scheffers, Skefdeluxe Insight Media

Interview & Tekst

Iris van den Boezem, VersVoer

Druk

Drukkerij Altorffer, Roosendaal

p/6 VOORWOORD

p/8 INLEIDING

p/11 SAKKO
COMMERCIAL

p/14 SAKKO

p/16 SAKKO
TANKSTATIONS

p/20 OBOT

p/4

Sakko Groep

— 2024

p/25

Van zakelijke laadpalen tot grote laadpleinen en snellaadlocaties

Jasper Boogert



p/46

Speciaal kabels

Wij luisteren naar de wens van onze klanten



p/25 ORANGE CHARGING

p/28 EFINANCE BELGIUM

p/30 DOES TRANSPORTKOELING

p/34 ORANGE CABINS & RENTAL GROUP

p/40 SMARTBOX HOLDING

p/46 HOF KABELFABRIEK

p/50 SAKKO TIJDLIJN



Sakko Groep

Van Konijnenburgweg 40
4612 PL Bergen op Zoom
Nederland

+31 (0)164 271 020
info@sakkogroep.nl

www.sakkogroep.nl

p/5

6 VOORWOORD

STEPHAN MANGNUS



“ Vanuit een stevige basis
bouwen we met onze klanten
aan de wereld van morgen.

Over twee jaar vieren we het 120-jarig jubileum van de Sakko Groep

Daarom blikken we nu alvast terug en vooruit. Dat is hard nodig: nooit eerder veranderde de wereld van mobiliteit en energie zó snel als op dit moment. We zijn nu een betrouwbare leverancier van hoogwaardige brandstoffen in Retail en B2B en we zullen dat blijven. Ook voor nieuwe producten en nieuwe markten. Daar zijn we trots op. Met als uitgangspunt onze stabiele en stevige basis zien we volop kansen. Kansen die we met beide handen aanpakken, ons eigen maken en benutten.

We stappen in waar we in moeten stappen. En blijven zo steeds aan de bal. Niet voor niets krijgt elektrisch laden een steeds belangrijkere rol in het totaalplaatje van Sakko, onder Orange Charging en Efinance Belgium, maar ook bij Does Transportkoeling en Smartbox. En daar sluit Hof Kabelfabriek weer mooi op aan met haar productportfolio. Verder is Orange Cabins & Rental ook een onmisbaar onderdeel van de groep: mobiliteit en flexibiliteit in wonen en werken wordt steeds relevanter. Of dat nu gaat om een tijdelijke mantelzorgwoning in een particuliere tuin, een uitbreiding van kantooruimte of aanvullende leslokalen voor een snel groeiende school.

Energie, mobiliteit en tijdelijke kantoor- en woonruimte: dát is wat alles in onze groep aan elkaar verbindt. Op deze manier kunnen we jou, onze klant, over dit brede spectrum heel veel bieden van wat je op dit vlak nodig hebt. Vanuit een transparant, gezond en ambitieus bedrijf, waar jij op kunt vertrouwen. Zo bouwen we samen aan de wereld van morgen. Ik zou zeggen: laat je met dit magazine verrassen door wat Sakko te bieden heeft.

Energizing today!
Building tomorrow!

Stephan Mangnus Algemeen directeur Sakko Groep

8 INLEIDING



“ Gezond groeien, verduurzamen, het verkleinen van de milieuafdruk en steeds slimmer en efficiënter gebruik van grondstoffen: dat is waar Sakko voor staat.

Met de voet vol op het gaspedaal. Het is een uitspraak die Sakko typeert. Niet alleen vanwege de stevige wortels in de brandstofwereld. Maar ook omdat dit bedrijf, de groep, inclusief alle bedrijven die eronder vallen, zich continu ontwikkelt. Dat moet ook wel. De wereld is niet meer hetzelfde als in 1906, toen Dirk Sakko in Bergen op Zoom een kolenhandel begon. Gezond groeien, verduurzamen, het verkleinen van de milieuafdruk en steeds slimmer en efficiënter gebruik van de grondstoffen die we tot onze beschikking hebben: dat is waar Sakko voor staat. Een omslag die we kunnen maken door de stabiele basis die er ligt. Vanuit daar ontstaat de mogelijkheid om veilig te pionieren en de basis te verbreden. Zie de ontwikkelingen binnen de groep op het gebied van elektrisch laden, slimme, lichte laadbakken voor thuisbezorgvoertuigen, circulair gebruik van materiaal in mobiele units voor wonen en werken en het opwekken van eigen energie voor de productie van kabels.





De kernwaarden: **professioneel, correct, snel én slagvaardig**

Veel is veranderd sinds de oprichting van Sakko. Maar sommige dingen blijven hetzelfde. Zoals de kernwaarden en de sfeer die leidend zijn in de organisatie. In de manieren van samenwerken, het ambassadeurschap, het ambacht, de ondernemersgeest, de kennis van de markt, het verantwoordelijkheidsgevoel, transparantie en korte lijnen is Sakko nog steeds een familiebedrijf. De lat ligt intern hoog, maar de drempel is laag: voor klanten om met allerlei vragen bij de diverse bedrijven in de groep aan te kloppen – groot of klein, spoed of juist niet, soms om wat onmogelijk lijkt tóch waar maken. En die lage drempel geldt ook voor medewerkers, doordat de bedrijven in de groep horizontaal zijn georganiseerd en opereren vanuit het idee dat juist vanuit vrijheid en vertrouwen, eigen verantwoordelijkheid, ambassadeurschap en een gezonde arbeidsrelatie ontstaat. Dat we samen gaan voor hetzelfde doel. In de verschillende bedrijven werkt een mix van jonge mensen met een frisse blik naast medewerkers met een bak aan kennis en ervaring. Snel en slagvaardig verkennen zij grenzen en stappen ze eroverheen als dat nodig is.

Sakko gaat vol gas vooruit, met en voor klanten. Niet om alleen maar snel te gaan, maar om écht iets toe te voegen aan de wereld van mobiliteit, energie en tijdelijke kantoor- en woonruimte

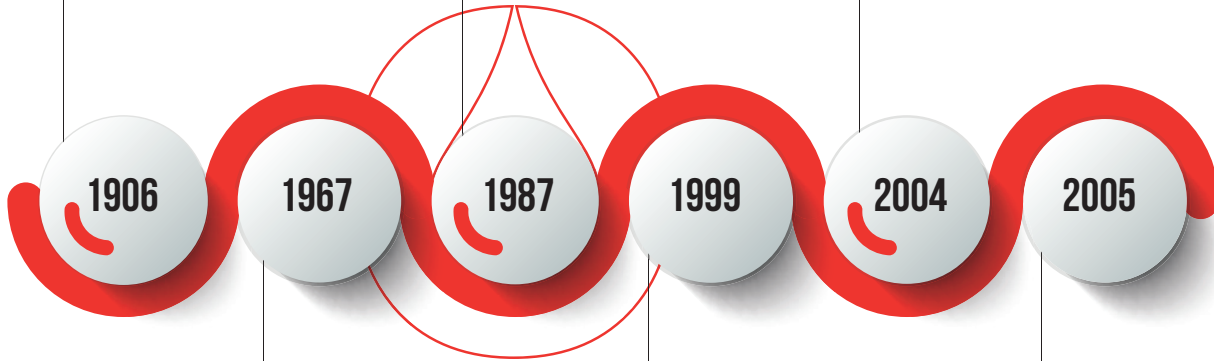
In dit magazine lees je er alles over. Laat je verrassen!

**Oprichting kolenhandel
door Dirk Sakko**

Groei van lokale kolenhandelaar tot een van de grootste zelfstandige kolenhandelaren

**Verkoop Sakko
aan Shell Nederland
Verkoopmaatschappij BV**

**Oprichting Sakko
Commercial BV**



1906

1967

1987

1999

2004

2005

**Opening eigen
brandstof opslagterminal
Theodorus haven**

**Management
Buy Out**

**Verkoop Retail
netwerk aan Tamoil
Nederland**

Verkoop gehele Retail
netwerk van 90 tankstations
(AVIA en Shell merk) aan
Tamoil

SAKKO
COMMERCIAL





1 1 SAKKO COMMERCIAL

HOUDT DE MOTOR DRAAIEND

Of dat nu gaat om vrachtwagens van een groot transportbedrijf, aggregaten op een fabriek, commercieel transport via tankstations of bijvoorbeeld tractoren van loonwerkers op locatie: altijd en overal kunnen zij op de service van Sakko rekenen. Oók nu verduurzaming steeds belangrijker wordt.

De keten in de hand

Brandstof. Dat is waar de wortels van dit bedrijf liggen. Sakko is in 1906 opgericht als kleine kolenhandel. Door de jaren heen groeide het familiebedrijf uit naar het bedrijf dat het nu is als brandstofleverancier met een eigen brandstof opslagterminal en tankstations. Met een duidelijk toegevoegde waarde voor haar klanten: Sakko heeft grip op de gehele keten – vanaf raffinaderij tot en met transport naar en uitlevering aan de klant. Dat zorgt voor flexibiliteit. Commercieel manager Johan Kom: “Als een klant bijvoorbeeld een acute vraag heeft, zorgen wij zo snel mogelijk voor een oplossing. We komen gelijk in actie: of het nu gaat om brandstofleveringen of equipment. Kan niet, bestaat bij ons niet.”

400 mln
Omzet

Hoe ziet dat er dan uit? Tijd voor een klein kijkje in de keuken bij Sakko. Vanaf de raffinaderij gaan de brandstoffen via binnenvaartschepen (of: barges) van een vaste vervoerder naar OBOT, de eigen brandstof opslagterminal van Sakko in Bergen op Zoom. Hierover lees je meer op pagina 20. Daar laden eigen tankwagens en collega-brandstofleveranciers hun tankwagens, om zo de B2B-klanten en tankstations te bevoorraden in het zuiden van Nederland. In de andere delen van het land laden de tankwagens op externe brandstof opslagterminals om de bevoorrading zo efficiënt mogelijk te verzorgen. Sakko werkt waar mogelijk met peilsystemen, waardoor er automatisch een seintje komt als een tank op locatie bijgevuld moet worden. “Na de verkoop van een netwerk van 90 Shell en AVIA tankstations aan Tamoil in 2005, zijn we van destijds vijf medewerkers en één tankwagen gegroeid naar veertig tankstations, tweeduizend klanten en ruim 325 miljoen liter afzet per jaar”, vertelt hoofd commerciële binnendienst Marja de Vries. “Met ons team werken we vanuit korte lijnen, en met up-to-date software en producten aan de hoogste servicegraad voor onze klanten. Dáár ben ik trots op!”

Vriendelijkheid voorop

De brandstoffenmarkt is een uitdagende markt. Er is veel regelgeving, de prijzen fluctueren sterk en iedereen heeft brandstof nodig: hoe groot of klein een afnemer ook is. Waarin maakt Sakko het verschil? “Dat moet je natuurlijk allereerst aan onze klanten vragen”, stelt Marja lachend. “Maar als je het mij vraagt: op een aantal punten zoals professionalisme en betrokkenheid, maar vooral de enthousiaste medewerkers én directie. Sakko is altijd op zoek naar innovatie, waardoor er regelmatig nieuwe projecten ontstaan. Dit is weer superleuk om op te pakken met het team”, vertelt ze. “Het is niet zomaar dat klanten al zo lang klant bij ons zijn. En dat we als bedrijf nog steeds kunnen groeien.”

In de commerciële markt geldt: als de motor niet draait, dan kost dat geld. Of erger nog: levens, als die motor bijvoorbeeld een noodaggregaat in een ziekenhuis gaande houdt. Een product van topkwaliteit is daarom ontzettend belangrijk. Doordat Sakko haar brandstoffen zelf blendt, houdt het bedrijf die kwaliteit continu in de gaten. Ook daar is controle over de keten kortom weer een kracht. Vraag je hoe onze blends opgebouwd zijn, dan heeft Sakko daar direct een antwoord op. Tot aan de specifieke grondstoffen aan toe. Daar zijn ze ook transparant over. Logisch: met deze brandstoffen levert Sakko een belangrijke bijdrage aan menig bedrijf. Johan: “Klantvragen lossen we goed en passend op, in welke sector dan ook. Daar voelen wij ons verantwoordelijk voor.”





Voor de wereld van morgen

Verantwoordelijkheid. Dat vormt meteen een mooi bruggetje naar een ander belangrijk item in de wereld van nu: verantwoord omgaan met de aarde, het milieu. Ofwel: duurzaamheid. Ook op dat vlak heeft Sakko Commercial een scala aan mogelijkheden: van Hydrotreated Vegetable Oil (HVO) als duurzame vervanger voor diesel in pure of geblende vorm (tot 89% CO₂-reductie), een platform voor uitwisseling van CO₂-certificaten en gespecialiseerde brandstof- en smeeroleianalyses om de motoren uiteindelijk nóg soepeler en efficiënter te laten lopen. Alles vanuit de gedachte: in de wereld van vandaag kún je niet meer door op de manier zoals we het altijd deden. Fossiele brandstoffen zullen uiteindelijk verdwijnen, en Sakko helpt de transitie te versnellen. De toekomst ligt bij elektrische voertuigen (EV) en waterstof. Daar sluit Sakko de ogen niet voor. Niet voor niets zijn de activiteiten van de Sakko Groep in de afgelopen jaren sterk verbreed. Ook naar elektrisch rijden, met Orange Charging in Nederland en Efinance Belgium als kartrekkers. Daardoor is in de groep de afgelopen jaar aanzienlijke kennis en ervaring opgedaan, mede dankzij de achtergrond in de brandstoffen. De distributie van waterstof met waterstoftrailers onder de naam Sakko H2 zal in de toekomst ook uitgerold gaan worden. Marja: "En we leren op alle vlakken nog elke dag bij. We zijn altijd op zoek naar nieuwe uitdagingen; we vervelen ons nooit. Duurzaamheid daar gaan we voor! Zo kunnen we altijd het beste voor onze klanten blijven bieden. Nu én straks."

325 mln
Liter
Brandstof

“ Vanuit korte lijnen, en met up-to-date software en producten werken we aan de hoogste servicegraad voor onze klanten. Dáár ben ik trots op!”



14 SAKKO

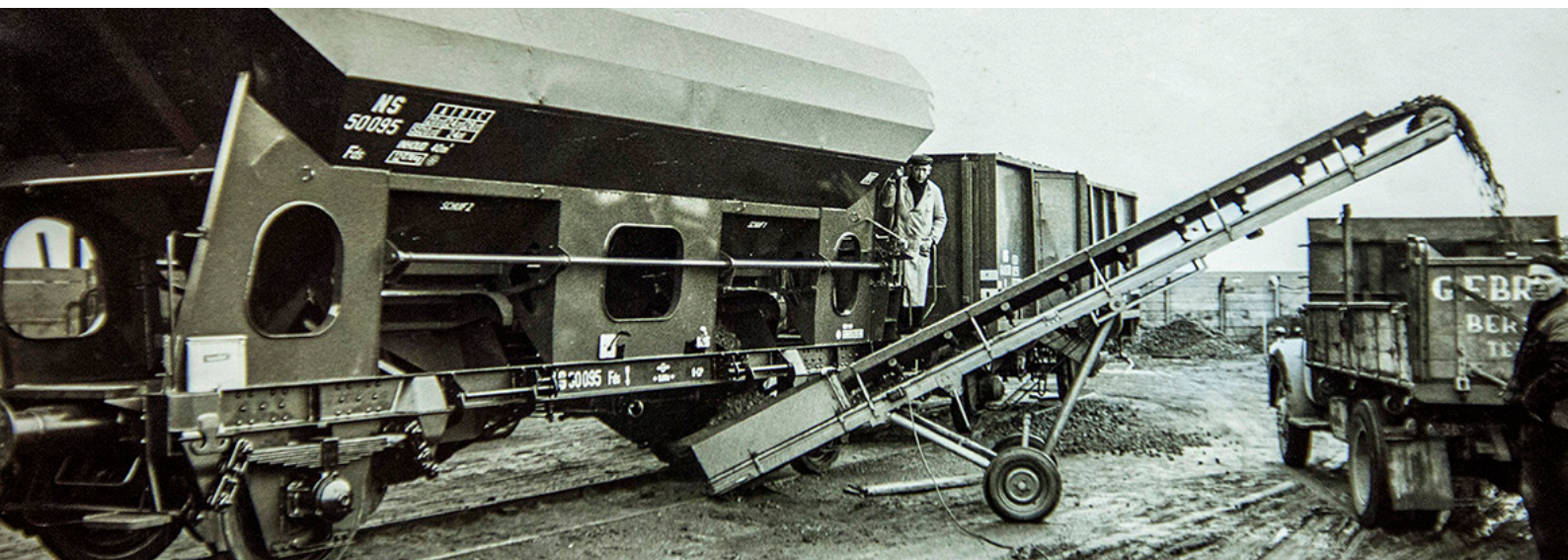
RUIM EEN EEUW VOLOP IN BEWEGING

Het verhaal van Sakko begint in 1906: Dirk Sakko richt een kolenhandel op in Bergen op Zoom. Hij blijkt een rasechte ondernemer. Zijn bedrijf groeit uit tot een van de grootste zelfstandige kolenhandelaren van Zuid-Nederland. Al snel verbreed hij zijn business: bijvoorbeeld met huisbrandolie voor oliekachels.

Het zien van kansen en verbreding van de markt loopt als rode draad door de geschiedenis van Sakko heen. Zie de opening van de eigen brandstof opslagterminal in 1967. Vanaf dat moment is het bedrijf er ook voor de grootverbruikers. Op de locaties van vroegere kolendepots opent Sakko de eerste tankstations.

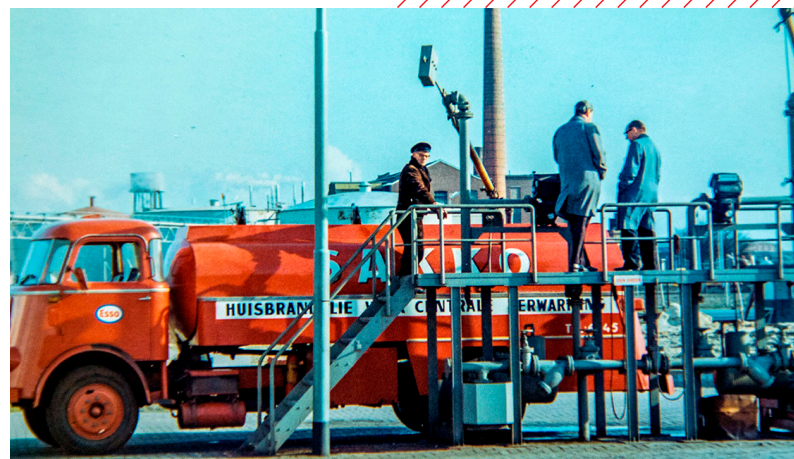
In 1999 neemt de familie Mangnus het bedrijf over van Shell Nederland Verkoopmaatschappij. De eerste jaren na die overname groeit het aantal tankstations flink. Tot Sakko in 2005 het volledige retailnetwerk verkoopt aan Tamoil Nederland. De nadruk ligt vanaf dat moment op business-to-business: het leveren van brandstoffen en smeermiddelen aan grootverbruikers in de sectoren industrie, transport, landbouw, garagebedrijven en aannemerij.

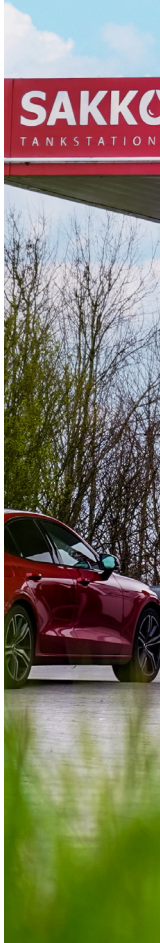
“ Sakko staat al bijna 120 jaar sterk. Op naar de volgende eeuw!





In 2010 besluit Sakko opnieuw de retailmarkt te betreden met de ambitie om hier opnieuw een aanzienlijk netwerk op te bouwen. Dat verloopt voortvarend: op dit moment zijn er veertig locaties en dat aantal groeit nog steeds. Daarnaast breidt het bedrijf haar aanbod uit met overnames van bedrijven op het gebied van mobiliteit en energie: verhuur en verkoop van tijdelijke woon- en werkunits, bedrijven die zich richten op laadvoorzieningen voor elektrisch rijden, een kabelfabriek, een carrosseriebouwer, een expert op het gebied van transportkoeling en een producent van ultralichte laadbakken. Een breed spectrum aan bedrijven, met één gemene deler: vanuit de stevige basis van vandaag werken aan een stabiele toekomst voor morgen. Met ruim tweehonderd collega's, zo'n honderdduizend vierkante meter locatieoppervlakte en heel veel tevreden klanten. Sakko staat al bijna honderdtwintig jaar sterk en Stephan Mangnus ziet de toekomst dan ook vol vertrouwen tegemoet. Op naar de volgende eeuw!





16 SAKKO TANKSTATIONS

HOGE KWALITEIT! LAGE PRIJS! ELKE DAG!

Een lage prijs, goede dienstverlening en een kwalitatief hoogstaand product. Iedereen die onderweg tankt, mag dat verwachten van de bemande en onbemane multibranded tankstations van Sakko. Al vele jaren een vaste waarde langs het Nederlandse wegennetwerk.

Wie veel onderweg is, wil geen gedoe. Tanken moet prettig en snel gaan. En dan het liefst tegen een scherpe prijs. Voor Sakko is dat niet meer dan vanzelfsprekend. Gertjan Zevenbergen, commercieel manager bij Sakko Commercial: "Sinds 2010 bouwen we aan een stevig netwerk van bemande en onbemane tankstations. Het merendeel van de stations exploiteren we onder de merknaam Sakko Tankstations. Daarnaast voeren we de merken Total Express, BP en BP Express. We zijn er dus ook voor klanten met een tankpas van diverse andere merken naast onze eigen Sakko tankpas."



Gertjan Zevenbergen Commercieel manager Sakko Commercial



4 mln
Tank
Transacties

Uitbouw Business-to-Business activiteiten

Voortzetting B2B
activiteiten in Sakko
Commercial BV en OBOT BV
(AGP vergunning brandstof
opslagdepot)

2e plaats Noord-Brabant FD Gazellen Award 2015

Grote Ondernemingen

2005

2011

2015

Aanvang opbouw nieuw Retail netwerk

Oprichting
Sakko Retail BV

Vol ambitie over de hoge lat

Sakko is een van de snelst groeiende tankstationexploitanten van Nederland. De komende jaren groeit deze tak verder van veertig locaties nu, naar zestig in de nabije toekomst. Waarom eigenlijk? Gertjan: "De lat ligt hoog. We willen graag dat bestuurders overal in Nederland kunnen genieten van onze scherpe prijzen, kwaliteit en service. Voor veel klanten zijn we al goed bereikbaar. Maar voor heel veel nog niet en daarom streven we naar een landelijk dekkend netwerk. Dat realiseren we meer naarmate we ons netwerk verder uitbreiden met als doel om in 2026 zestig tankstations in exploitatie te hebben. We zijn op de goede weg: aan de opening van een behoorlijk aantal nieuwe locaties." Daaronder vallen ook een aantal nieuw te realiseren energy cq. mobility hubs aan de afritten van snelwegen en N-wegen. Op deze grootschalige nieuwbouw locaties kunnen klanten naast de traditionele brandstoffen tevens HVO100 en AdBlue tanken, staan een groot aantal DC snelladers voor elektrische voertuigen en worden voorbereidingen voor waterstof afgifte getroffen. Verder worden de mogelijkheden van het realiseren van grote kettingwasstraten, hobby wash- en stofzuiger faciliteiten ook meegenomen.

p/17

Hoge kwaliteit! Lage prijs!

Hoe ziet die hoge lat van Sakko er verder precies uit? Laten we beginnen met de hoge kortingen. Bij ieder tankstation kunnen zakelijke en particuliere klanten vertrouwen op een lage prijs ten opzichte van andere stations in de omgeving. Recent werd het Sakko-branded tankstation in Uithuizen zelfs bekroond door de ANWB met de Slim Tanken Award als goedkoopste Euro95 tankstation van Nederland. Verder komt Sakko op de website van de ANWB geregeld terug in opsommingen van goedkoopste prijsvechters in het hele land. De écht trouwe klanten rijden er zelfs graag een blokje voor om. Gertjan: "Bij ons geldt altijd: afspraak is afspraak. Daar kunnen onze particuliere én zakelijke klanten van op aan."

Steeds meer mensen ontdekken het gemak en de voordelen van tanken bij Sakko. En dat is niet zomaar. In de eerste plaats is de prijs bij Sakko altijd zeer concurrerend. Ook worden de stations goed onderhouden en schoongemaakt. Verder en misschien wel het allerbelangrijkste: de kwaliteit van de brandstof is hoog. Die zekerheid kan het bedrijf geven, doordat het zicht heeft op de gehele brandstofketen en het de eigen brandstoffen met de wettelijke (bio-component) bijmengverplichting blendt. Kortom: bij Sakko krijg je de beste kwaliteit tegen een scherpe prijs. Gertjan: "Bij onze tankstations doen we er alles aan om onze klanten in alle opzichten zo comfortabel mogelijk te laten tanken en dus te ontzorgen (zie ook onze 4 zekerheden). Dat doen we met ons compacte team van zeer gedreven mensen. Samen werken we aan het Sakko van morgen, voor de klant. ONS Sakko maken we samen."



TANKEN BIJ SAKKO-BRANDED TANKSTATIONS?

PROFITEER VAN DEZE VIER ZEKERHEDEN

1 Hoge korting

Betaal nooit de adviesprijs, maar wél een zeer lage prijs in vergelijking met omringende stations. Elke dag opnieuw.

2 Hoge kwaliteit brandstof

Brandstoffen van raffinaderijen van de welbekende grootste oliemaatschappijen. Aan kwaliteit doen wij geen concessies.

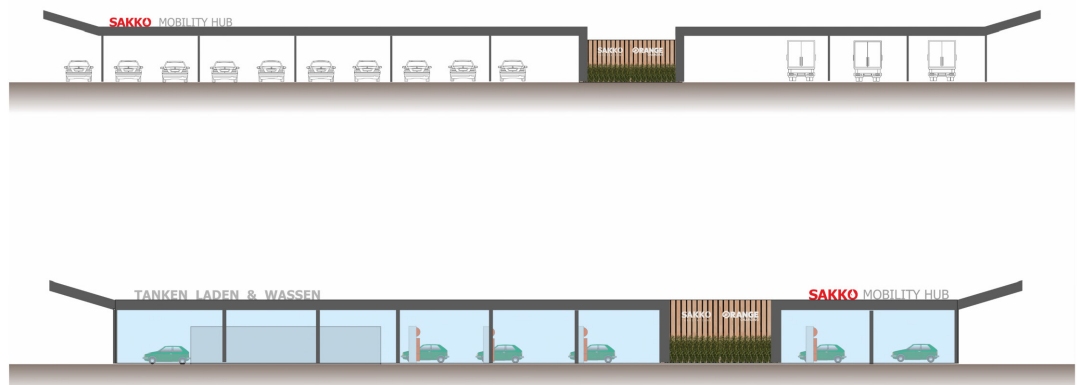
3 Eenvoudig betalen


Betaal met bank-, giropas en diverse andere passen. Bij alle betaalautomaten betaal je veilig en vertrouwd.

4 Geen wachttijd

Niet in de rij voor de kassa, maar betaal bij onbemande stations eenvoudig en snel aan de pomp.

SAKKO MOBILITY HUB





20 SAKKO OBOT

EIGEN BRANDSTOF OPSLAGTERMINAL VAN SAKKO: "TRANSPARANT ÉN EFFICIËNT"

Het is één van 22 brandstofopslagterminals in Nederland. Hier in Bergen op Zoom rijden brandstofwagens af en aan. En ook over water vindt de brandstof van Sakko via OBOT zijn weg naar de rest van het land. Naar tankstations, naar de scheepvaart en naar brandstoftanks op locaties bij klanten. Het grootste voordeel? Efficiënte routeplanning met snelle en betrouwbare leveringen.



Ochtend, het is nog vroeg. Een barge (binnenvaartschip) meert aan bij OBOT, de brandstof opslagterminal van Sakko. Het schip komt rechtstreeks van een raffinaderij in Rotterdam. Terwijl de lading gelost wordt, rijden tankwagens af en aan. Wagens van Sakko zélf, maar ook andere gerenommeerde brandstofleveranciers vinden hun weg naar de terminal. Die drukte is er niet zonder reden. Door scherpe inkoop en de leveringszekerheid aan klanten, keren zij graag terug. Dankzij de langjarige contracten met gerenommeerde maatschappijen en raffinaderijen garandeert Sakko de laagste prijzen en kan er altijd geleverd worden.

“ De mensen die hier werken passen goed in het Sakko DNA. Dat staat voor klantgerichtheid, vriendelijkheid, transparantie en betrokkenheid.

325 mln
Liter
Brandstof-
volume



Alle neuzen dezelfde kant op

Ook in de aanpalende kantoorunits zijn de lichten aan. De veiligheidsrestricties voor een brandstof opslagterminal als deze zijn hoog. En dat is maar goed ook. Vanuit het naastliggende kantoor is er continu toezicht op de terminal. Stephan Mangnus, directeur van Sakko: “En niemand voelt zich te goed om mee te helpen. Neem onze hoofd verkoop binnendienst Marja. Die stapte in het verleden gerust op de heftruck om een pallet in het naastgelegen smeerolie magazijn naar binnen te rijden. Inmiddels zijn we te sterk gegroeid, dus dat is niet meer nodig. Maar die sfeer is wél altijd gebleven. Iedereen helpt en denkt mee. Alles om de klant zo goed mogelijk van dienst te zijn.”

Sakko laat zich voorstaan op goede, betrouwbare service en een fijne klantrelatie. “De mensen die hier werken dienen in het Sakko DNA te passen. Dat staat voor klantgerichtheid, vriendelijkheid, transparantie en betrokkenheid. Iedereen hier is oprecht bereid om de klant zo goed mogelijk te helpen. En natuurlijk: we moeten er ook wat aan verdienen. Maar wij geloven er sterk in dat dat ook op een fijne manier kan, waarbij je het elkaar gewoon gunt.”

De motor van jouw bedrijf

En zo snijdt ook het mes van de brandstof opslagterminal aan twee kanten. Voor Sakko brengt de bijbehorende accijnsvergunning in de bedrijfsvoering voordelen met zich mee. Daarnaast kan het bedrijf dankzij de eigen terminal ritten van tankwagens in het zuiden superefficiënt plannen, en is het flexibel wanneer klanten ad hoc bellen voor brandstof. “Brandstof laat de motor van bedrijven draaien. Het is voor hen onmisbaar om hun werk te doen. Daarom is het ontzettend belangrijk dat wij hen zo goed mogelijk ondersteunen, met passende service en kwalitatief uitstekende producten. En die verantwoordelijkheid nemen we 365 dagen per jaar uiterst serieus.”





22 SAMEN HOGEROP

ZAKELIJK SUCCES VERZEKERD



SAKKO GROEP BEHAALT TOP 10 NOTERING BIJ FD GAZELLE AWARDS 2023

De Sakko Groep is kortom een van de snelst groeiende bedrijven in Nederland in de hoogste omzet categorie in de regio Zuid Nederland!

“ De Sakko Groep behoort met een omzet van ruim EUR 400mln tot de 500 grootste bedrijven van Nederland qua omzet.

Management team brandstofactiviteiten



NIEUWE DOELEN BEREIKEN, ZOWEL OP HET VELD ALS IN ZAKEN

“ Sakko staat al
bijna 120 jaar
sterk!



Sakko Groep al ruim 12,5 jaar als
hoofdsponsor actief betrokken bij
de wederopstanding van voormalig
eredivisie club RBC. Samen hogerop
naar de top van het amateurvoetbal.





2

“ Aan ons de taak om in deze veranderlijke, uitdagende markt steeds een paar stappen voor te blijven. Dat lukt tot nu toe aardig. We schakelen snel en lopen qua kennis en productaanbod op de troepen vooruit.



Jasper Boogert Directeur Orange Charging

Ruim
2000
Laadpunten
gepland

ecotap[®] AUTEL + KEMPOWER ⚡ ElectraClear. partinc

5 ORANGE CHARGING

ELECTRISCH RIJDEN IS GEEN TREND: HET IS DE TOEKOMST

Al sinds 2016 sorteert Sakko voor op deze ontwikkeling. Met in 2020 de oprichting van Orange Charging – specialist in laadvoorzieningen – tot gevolg.

Algemeen directeur Jasper Boogert: "De ontwikkeling op het gebied van elektrisch laden gaat snel, veel sneller dan wij zélf in eerste instantie verwacht hadden. Ik weet nog dat we aan de slag gingen voor onze eerste grote klant met laadpalen in Nederland, België en Duitsland en net aandeelhouder waren geworden van Ecotap. In de zomer van 2020 voerden we dit project met twee personen uit." Inmiddels bestaat het team uit meer dan dertig collega's, zijn er meer dan 2.500 laadpunten in Nederland, België en Duitsland en is Orange Charging uitgegroeid tot een toonaangevende aanbieder van laadvoorzieningen voor elektrische auto's en trucks. "Het aandelenbelang in Ecotap is verkocht aan het Franse beursgenoteerde Legrand Group, waar we nog steeds een zeer goed partnerschap mee hebben. Maar we blijven groeien. Dat is nodig om alle aanvragen te verwerken en de markt zo goed mogelijk te begrijpen en te servicen."

Uniek aan Orange Charging is het brede pakket aan producten en diensten dat het bedrijf aanbiedt. Naast het leveren van laders, valt daar ook professioneel advies en ondersteuning bij ontwerp, uitvoering en beheer onder. Met de merken Ecotap, Autel en Kempower heeft Orange Charging een grote range aan producten voor diverse toepassingen. Van ondergrondse parkeergarages tot vakantieparken en van het laden van bouwmachines tot elektrische bussen en trucks. Jasper: "We hebben de juiste expertise in huis, waardoor we altijd in staat zijn om de vraag van de klant te matchen met de beste oplossing tegen de scherpste prijs."

Geen weg terug

De wereld van elektrisch laden is jong en veranderlijk. Technologische vooruitgang gebeurt razendsnel, net als vraag en aanbod in de markt. Flexibiliteit is nodig om steeds met beide benen in de actualiteit te staan. En om – voor zover dat mogelijk is – te voorspellen welke ontwikkelingen volgen. "Wat we nu zien, is dat laden steeds populairder wordt. Dat is ook niet gek. Het gebruik van elektrische vrachtwagens wordt gestimuleerd en vanaf 2035 mogen in de EU geen nieuwe auto's meer worden verkocht die CO₂ uitstoten. Dat onderstreept de noodzaak", merkt Jasper op. "Aan de andere kant zijn er allerlei uitdagingen in de markt. Denk aan de overbelasting van het stroomnet. Voor nieuwe aansluitingen is een lange wachtlijst. Ook op het vlak van batterijen zijn er heel veel ontwikkelingen. Aan ons de taak om steeds een paar stappen voor te blijven. En dat lukt tot nu toe aardig."

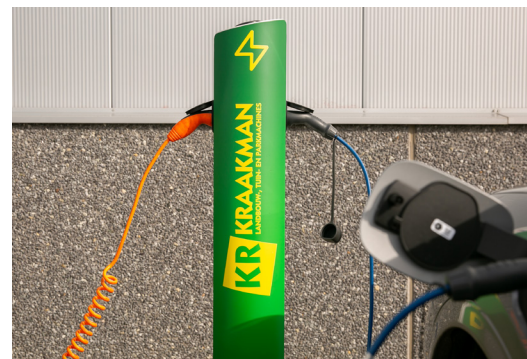




VANUIT DE JUISTE KENNIS EN EXPERTISE
MATCHEN WE DE VRAAG VAN DE KLANT
MET DE BESTE OPLOSSING TEGEN DE
SCHERPSTE PRIJS



Ruim
2500
Laadpunten
Geïnstalleerd





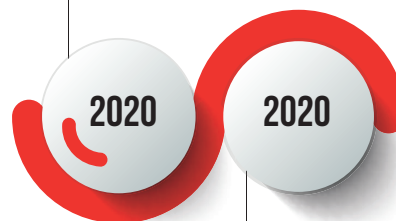
Innoveren vanuit een veilige basis

Het team van Orange Charging bestaat uit een mooie mix van ervaren professionals met een achtergrond in mobiliteit, en frisse koppen met een slimme kijk op elektriciteit en bedrijfsvoering. Doordat het bedrijf onderdeel is van de Sakko Groep, is het in staat om op een veilige en betrouwbare manier te investeren en te pionieren. “De voordelen van een familiebedrijf zijn goed merkbaar. Daar hebben onze klanten profijt van. We schakelen snel en lopen qua kennis en productaanbod op de troepen vooruit. We kunnen investeren in voorraad en locaties en hoeven bij Sakko onze plannen niet eerst tot op tien cijfers achter de komma door te rekenen.” Orange Charging legt de lat hoog. “Maar dat is ook de reden waardoor we nu staan waar we staan. En nóg verder kunnen groeien naar de positie van marktleider in de Benelux die we ambiëren. Onze klanten weten ons steeds beter te vinden vanwege onze goede service, scherpe prijzen en onmisbare kennis.”

Om de vraag waarop hij het meest trots is, moet Jasper lachen. “We hebben een partnerschap met een aantal aansprekende klanten waarvoor we op dit moment meer dan tweeduizend laadpunten plaatsen. Dat zijn mooie referenties, maar toch vind ik het veel te vroeg om echt trots te zijn. We zijn pas net begonnen!”

Oprichting Orange Charging BV

Aanvang uitrol netwerk elektrische laadvoorzieningen in Nederland, België en Duitsland met als doel om eind 2026 een netwerk met 6.000 oplaadpunten gerealiseerd te hebben



Verwerving minderheidsbelang in Ecotap Holding BV

Ecotap is een toonaangevende Nederlandse producent van AC en DC laadvoorzieningen



EFINANCE BELGIUM OP EEN GROENE GOLF DOOR BELGIË

In Nederland en België rijden in 2024 de meeste voertuigen nog op fossiele brandstoffen. Maar de balans zal op termijn doorslaan naar hernieuwbare energie, zoals elektriciteit. Na Orange Charging richt Sakko zich met Efinance Belgium ook specifiek op de markt van onze zuiderburen.

Met je auto, vrachtwagen of bus aan de stekker, in plaats van aan de pomp. Het is een ontwikkeling die vanuit de Scandinavische landen naar beneden rolt. Na Nederland is nu ook België langzaam maar zeker klaar voor een grootschaligere uitrol van elektrische voertuigen.

Efinance Belgium is gespecialiseerd in het leveren van geavanceerde technologische laadoplossingen van de merken Ecotap en Autel, met daarbij een focus op innovatie en klantgerichtheid. Als erkend integrator door de Legrand Group speelt Efinance Belgium een cruciale rol in het faciliteren van de energietransitie. Dat doet het bedrijf met hoogwaardige diensten die de duurzaamheid en efficiëntie van energievoorziening verbeteren. Waar Orange Charging zich richt op de realisatie van een eigen netwerk met laadpunten en veel projecten oplevert inclusief installatie, richt Efinance Belgium zich vooral op de groothandelsactiviteiten.



2022

Oprichting Efinance Belgium BV

Insteek; het versnellen van de verkoop van laadvoorzieningen op de Belgische markt





Vanuit een kantoor net over de grens ten oosten van Antwerpen verkoopt Efinance Belgium laadvoorzieningen van het vooraanstaande merk Ecotap aan groothandels zoals Rexel België. Ook geeft Efinance Belgium regelmatig trainingen aan verkopers én aan installateurs. Commercieel manager Siegfried Orlando Sánchez Campos: “Ecotap en Autel zijn premiummerken. De laadvoorzieningen bieden veel mogelijkheden. Maar dan moet je de soft- en hardware wel goed begrijpen. Anders krijg je problemen. Daarvoor is specialistische kennis nodig en die bieden wij de markt.”

Bouwen aan een elektrische transitie

Voor Efinance Belgium is het terugdringen van de CO₂-uitstoot vanzelfsprekend. Iets waar iedereen mee bezig zou moeten zijn, voor de toekomst. Maar dat is niet altijd makkelijk. Sanchez: “Daar willen we graag een rol in spelen en verandering in aanbrengen. Met ons team van toegewijde professionals laten we zien hoe je als bedrijf aan een groene toekomst werkt, vanuit een soepele samenwerking. Alles wat voor de klant ingewikkeld of gecompliceerd is, nemen we uit handen.”

De Belgische markt is anders dan de Nederlandse, legt Sanchez uit. “Nederland loopt eerlijk gezegd nog wel enkele jaren voor op België. Daarnaast zijn de regelgeving en bijbehorende eisen voor het installeren van laadvoorzieningen heel verschillend, wat een bedrijf binnen de Belgische landsgrenzen wenselijk maakte. Met ons kantoor met showroom en een sterk professioneel team kunnen we ook België voorbereiden op de grootschalige transitie naar elektrisch rijden die in volle opmars is.”

Zeker de toekomst tegemoet

Ontwikkelingen op het gebied van elektrische voertuigen volgen elkaar snel op. Dat maakt deze markt dan ook veranderlijk en uitdagend. Het team van Efinance Belgium moet flexibel zijn en snel kunnen schakelen. “Met een organisatie van mensen met de juiste instelling en knowhow lukt dat prima”, duidt Sanchez. “We kijken continu vooruit en werken voortdurend verder aan een effectieve bijdrage aan de transitie naar elektrisch rijden, mogelijk gemaakt vanuit een stabiel en groeiend bedrijf.”

“ Met ons kantoor met showroom en een sterk professioneel team bereiden we België voor op de grootschalige transitie naar elektrisch rijden.



30 DOES TRANSPORTKOELING HET COOLSTE BEDRIJF VAN SAKKO

Alles wat te maken heeft met koelunits – voor trailers, trucks en bestelwagens – DOES Transportkoeling heeft er de juiste expertise voor in huis. DOES is dealer en servicecenter van het vooraanstaande Carrier Transicold. Algemeen directeur en mede-eigenaar Gert-Jan Hoekman: “Maar ook voor onderhoud en reparatie van andere merken kunnen transporteurs bij ons terecht. Daardoor hebben we een solide klantenbestand in de wijde omgeving.”





Gert-Jan Hoekman Directeur DOES Transportkoeling

Dag en nacht het hoofd koel

Het weekend voor dit interview heeft het team van DOES Transportkoeling er net een 24/7 nooddienst op zitten. Want dat hoort er ook bij, als servicecenter van Carrier Transicold, legt Gert-Jan uit. “Koeltransport gaat altijd door, óók in het weekend en ‘s nachts. Dan wil je natuurlijk niet met een hele lading verse vis staan zonder koeling, terwijl je nog door moet naar Frankrijk.” DOES verdeelt de nooddiensten met een ander servicecenter in de regio. Zo hoeven de mannen er niet ieder weekend ‘s nachts uit. “Niemand vindt het fijn om uit zijn bed gebeld te worden. Maar aan de andere kant: het is ook erg dankbaar werk. Op zo’n moment kun je echt iets voor de klant betekenen.”

Een groot deel van de klantvragen die het bedrijf binnenkrijgt, ook tijdens kantooruren, is ad hoc. “Een transporteur vertrekt ‘s morgens, en de koelunit blijkt kapot. De chauffeur kan dan meteen bij ons terecht. Daar is altijd ruimte voor.” Dat wordt door klanten gewaardeerd, weet Gert-Jan. “Hoe langer een vrachtwagen stilstaat, hoe meer geld het hen kost.” Klanten komen naar DOES voor reparatie en onderhoud, maar steeds vaker gaan servicemonteurs van het bedrijf ook met een compleet ingerichte servicebus op pad naar een klant. “Soms is het voor zo’n partij efficiënter om een servicebeurt of een reparatie op locatie te laten doen. En daar staan wij dan ook graag voor klaar.”

“ Klanten kunnen altijd op het allerbeste advies en een maatwerkoplossing rekenen. Simpelweg omdat we het totaalplaatje in beeld hebben.

Sleutelen aan de beste oplossing

“We hebben niet alleen kennis in huis van de koelunits van het merk Carrier Transicold, maar ook van alle andere merken. En we luisteren altijd goed naar wat de klant wil.” Die servicegerichtheid is tekenend voor het bedrijf, aldus Gert-Jan. Waar het kan en wenselijk is, hergebruikt DOES Transportkoeling bijvoorbeeld onderdelen. “Dat is goed voor het milieu. En het past beter bij het budget van een kleinere ondernemer. Zo hebben we voor iedereen een passende oplossing.”

Een ronde door de werkplaats leert al snel: hier wordt nog echt gesleuteld. In plaats van enkel een storing uitlezen van een computer, gaan de monteurs van DOES Transportkoeling ook zélf naar het euvel op zoek. “Dat maakt ons voor monteurs een leuke werkgever. We merken dat nieuwe werknemers juist daarom bij ons terechtkomen”, vertelt Gert-Jan. “En voor klanten betekent het dat ze altijd op het allerbeste advies en een maatwerkoplossing kunnen rekenen. Simpelweg omdat we het totaalplaatje in beeld hebben.”





“ Een chauffeur kan bij storing of voor reparatie meteen bij ons terecht. Daar maken we altijd ruimte voor.



Slimme kruisbestuivingen

Dat DOES transportkoeling onderdeel is van de Sakko Groep, biedt volop kansen. Cert-Jan: “Neem de kruisbestuiving met Smartbox. Vanuit dat bedrijf bouwen we lichtgewicht koellaadbakken, die we compleet met koelunit kunnen leveren. Voor een klant is het natuurlijk interessant dat we alles in één pakket aanbieden.” En hoe zit het met die andere grote transitie, namelijk richting elektrisch rijden? “Voor DOES betekent dat een flinke omschakeling. De koelunits worden nu aangedreven door de dieselmotor van de auto. Bij elektrische auto's krijgen de units een eigen accu. De kennis daarvoor hebben we al in huis. En doordat we via Sakko in nauw contact staan met zusterbedrijven Orange Charging en Sakko Commercial, zijn we op de hoogte van de laatste ontwikkelingen rond elektrisch rijden. De vraag of we klaar zijn voor de toekomst durf ik dus volmondig met ja te beantwoorden.”

Verwerving deelname
DOES Transportkoeling BV
en oprichting Orange
Cooling BV



34

ORANGE CABINS & RENTAL GROUP

DÉ PARTNER VOOR DUURZAME, (SEMI) PERMANENTE WERK- EN WOONUNITS

Het voelt wat als een vreemde eend in de bijt. Want op welke manier past een producent én verhuurder van prefab (semi)permanente modulaire woon- en werkunits in het totaalplaatje van de Sakko Groep? Directeur Eric Renkels: “Sakko is groot geworden vanuit energie en mobiliteit. Tijdelijke en flexibele huisvesting horen daar ook bij. En het bieden van optimale service aan de klant. Dát is waar Orange Cabins & Rental Group de puzzel compleet maakt.”



Eric Renkels Directeur Orange Cabins & Rental Group



Het is alsof je zo een luxe appartement binnenloopt. Eén van de prefab modulaire modules – bedoeld als mantelzorgwoning in een particuliere tuin – staat klaar voor transport. Er is een ruime keuken met volwaardig kookeiland, hoogwaardig parket op de vloer en overvloedig licht valt binnen door de grote ramen en openslaande deuren. “Het liefst kijken we zo goed mogelijk naar de wensen en mogelijkheden van de persoon die hier gaat wonen. Dat geldt ook voor de zakelijke units die we verkopen en verhuren. We hebben standaardvormen, die we op maat inmeten voor de klant. Eigenlijk is alles mogelijk”, aldus Eric. Lachend: “We zien het zelfs als een mooie uitdaging om ook voor ingewikkelde vragen een oplossing te bedenken. Zoals het bijgebouw, bestaande uit een materiaalopslag en een washok, dat we onlangs voor een voetbalclub op hebben geleverd. Het moest passen op een heel krappe ruimte en had een specifieke indeling en meubilair. En dat lukte. Klant blij en wij ook, natuurlijk.”



“ Voor ingewikkelde vragen een oplossing bedenken? Dat zien wij als een mooie uitdaging.





Aankoop voormalige Hertogs Carrosserieën terrein (12.000m2)

Locatie:
Wouwseweg 180
te Roosendaal als opslagterrein
t.b.v. Orange Cabins & Rental
Group BV

Verkoop 19 van de 55 locaties uit het Retail Netwerk

Verkoop bemande locaties
door Sakko Commercial BV
aan Total Nederland NV

Verwerving deelname DOES Transportkoeling BV en oprichting Orange Cooling BV

Realisatie 1e DC snellaadplein met 16 parkeerplaatsen

Snellaadplein met
laadvoorzieningen aan
afrit 10 van de A58 bij
Woonlandschap De
Leyhoeve/ Van der Valk in
Tilburg



2018

2018

2019

2019

2019

2020

2020

2021

2021

Verwerving deelname

Dit is Plek BV
Thuis aan Huis BV

Oprichting

Orange Cabins &
Rental Group BV

Overname De Schans Support BV

Overname door Orange Cabins
& Rental Group BV en integratie
in Thuis aan Huis BV

Overname Modular Building Company BV

Overname door Orange Cabins
& Rental Group BV en integratie
in Thuis aan Huis BV

Aankoop nieuwe productielocatie Thuis aan Huis BV (10.000m2) aan de Vaartveld 17 te Roosendaal

Aantal productielocaties
Orange Cabins & Rental Group
BV groeit daarmee naar 3
locaties met daarnaast een
centraal opslagterrein

Verwerving Hof Holding der Hof's Draak Kabelafabriek

Eén team, één taak

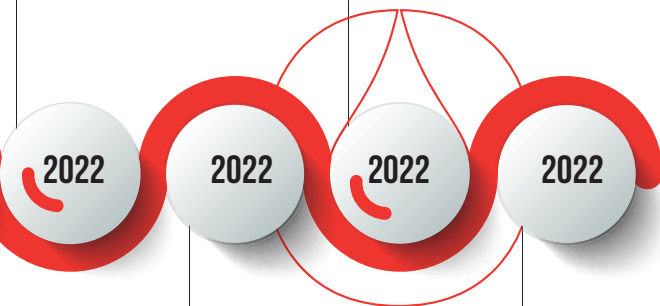
Onder de vleugels van Sakko opereert Orange Cabins & Rental Group, met daarbij dochterondernemingen Thuis aan Huis, Dit is Plek, De Schans en MBC, volledig zelfstandig. "Het gevoel hier op het bedrijf is: we werken met één team aan één taak. Ik kan heel goed prefab gebouwen verkopen, maar de jongens in de werkplaats moeten het wel maken. We hebben elkaar keihard nodig." Dat teamgevoel versterken, is volgens Eric belangrijk. De vaklieden wisselen regelmatig tussen de verschillende productielocaties. Het werken aan een woning of aan een tijdelijk kantoor- of schoolgebouw is toch anders. Zowel qua gevoel als qua kennis. "Door mensen steeds in wisselende combinaties te laten samenwerken, leren ze van elkaar en creëren we een team- en samenwerkingsgevoel. Dat zorgt ervoor dat onze kennis als rode draad door het bedrijf loopt. En dat merken klanten aan de kwaliteit van onze producten."

“ Het gevoel hier op het bedrijf is: we werken met één team aan één taak.

Verkoop aandelenbelang Ecotap Holding BV aan Legrand

Legrand is een Franse beursgenoteerd elektrotechnische multinational

Verwerving 100% aandelenbelang Orange Cabins & Rental Group BV



A. van der BV en A. van laad- en BV

Oprichting Efinance Belgium BV

Insteek; het versnellen van de verkoop van laadvoorzieningen op de Belgische markt

Aankoop naastgelegen perceel voor uitbreiding opslagterrein Dit is Plek



Duurzaamheid voorop

Graag voegt Eric daar nog iets aan toe. Want het feit dat zijn bedrijf prefab (semi)permanente modulaire modules voor wonen en werken verkoopt en verhuurt, betekent niet dat er geen oog is voor duurzaamheid en circulariteit. “In de wereld van vandaag moet je nadenken over wat je achterlaat in het milieu”, zegt hij daarover. Alle units zijn daarom gemaakt van kwalitatief hoogstaande materialen, die lang meegaan. Units die verkocht worden, kunnen door klanten via een interessante regeling weer terugverkocht worden als de unit niet meer nodig is. Orange Cabins & Rental Group gebruikt zo’n unit dan zoveel mogelijk opnieuw. “Kijk maar”, wijst Eric, “daar staat er één die als tijdelijk schoolgebouw fungeerde. Die bouwen we nu om tot een hotellocatie die straks in de Biesbosch wordt gebruikt.”

Gezonde groeiplannen

De komende jaren staat groei op de planning voor Orange Cabins & Rental Group. Er liggen kansen voor het oprapen. En door gestage groei krijgt het bedrijf een nog stevigere positie in de markt. Ook bij de groeiplannen zijn de medewerkers nauw betrokken. “Ik stel iedere accountmanager de vraag: in welke richting zou jij nou willen groeien? We hebben hier bijvoorbeeld iemand met een achtergrond in de scheepvaart. Dan is het logisch dat hij daar een paar piketpaaltjes uitzet.” Door medewerkers hier een stem in te geven, blijft het werk uitdagend en leuk. “En dat is belangrijk om als bedrijf te kunnen blijven functioneren zoals we nu doen. Vriendelijk en servicegericht naar onze klanten, en prettig voor het personeel. De groei die we doormaken is daarom gestaag. Als ik over mijn schouder kijk, wil ik wél zien dat iedereen er nog achteraan hobbelt. Als we dat met elkaar kunnen bereiken, naast die gezonde aanhoudende groei, dan heb je aan mij een heel tevreden mens.”







40 SMARTBOX HOLDING

DE LICHTSTE GESLOTEN LAADBAK VAN EUROPA: MINDER CO₂-UITSTOOT, BRANDSTOFVERBRUIK ÉN SLIJTAGE

Een superlichte, gesloten laadbak die qua stevigheid en laadvermogen niet onderdoet voor zijn zwaardere broers en zussen. Dát is Smartbox. Sterker nog: doordat de laadbak lichter is, mag er meer belading in. Zo produceer je per product in de auto minder CO₂-uitstoot en slijt de auto minder snel. Kortom: efficiënter, duurzamer en beter voor de omzet. Medeoprichter Peter Mol: “Het is niet voor niets dat onder meer grote supermarktketens en een van de grootste en bekendste webshops voor elektronica ons weten te vinden.”



Peter Mol Directeur Smartbox



SAKKO
GROEP

Ruim vijfhonderd laadbakken per jaar produceert het Zeeuwse Smartbox, en het aantal aanvragen groeit sterk. “Het was pionieren, zeker in het begin. Er was twijfel bij potentiële klanten: is zo'n laadbak wel net zo stevig en goed als we gewend zijn?” Nu zien Peter en zijn team dat steeds meer klanten over de streep komen. Grote namen én kleinere ondernemers. Zij merken dat het product minstens zo goed is als de zwaardere laadbakken. “En beter, omdat je in één vrachtwagen meer kwijt kunt. Vervoer kost daarmee per saldo minder brandstof, de CO₂-uitstoot per product is lager en de ophanging van auto zelf slijt minder snel. Dat zijn drie grote plussen. Zeker in deze tijd, met krappe marges en strengere milieueisen.”

Een ander groot voordeel voor klanten is de zogenaamde online configurator van Smartbox. Klanten stellen daarmee hun eigen wagen samen, inclusief chassis. Ze zien daardoor wat kan en wat niet, en wat zo'n totaalplaatje kost. En is er reparatie of onderhoud aan de laadbakken nodig? Dan werkt het net zo. “Transparantie is belangrijk voor dit bedrijf. Zo werken we: met onze klanten en met elkaar. Hier is het: what you see is what you get.”

Verwerving deelname Smartbox Holding BV

(Smartbox Nederland BV,
Smartbox International BV en
Allro-Plast Carrosserieën BV)
via Orange Cooling BV



2023

ELEKTRISCH RIJDEN KOMT ERAAN.
DE LICHTE LAADBAKKEN DIE
WIJ BIEDEN, ZIJN DAARVOOR
ONTZETTEND INTERESSANT



Circulair verhaal

De gesloten laadbakken van Smartbox zijn superlicht. Het beladen van een bestelwagen kan daardoor tot gemiddeld duizend kilo. Dat is 20 tot 25% meer dan bij reguliere laadbakken. Is het bedrijf daarmee uitontwikkeld? Zeker niet, legt Peter uit. “De uitdaging zit nu vooral in het cradle to cradle (circulair) maken van de laadbakken, als ze einde levensduur hebben bereikt.” De laadbakken die het bedrijf produceert zijn voor 99,9% recyclebaar, op wat lijmresten na. Daarnaast gebruikt Smartbox nu nog glasvezel als versterking voor de wanden, maar na diverse keren recycleren houdt het op. Daarom test het bedrijf met vervangers voor glasvezel die wel oneindig te recycleren zijn. “Het mooiste is als we de laadbakken na afschrijving weer terug kunnen kopen. Bijvoorbeeld via een soort statiegeldsysteem. Dan kunnen we ze demonteren, de materialen opnieuw gebruiken en zo de cirkel mooi rondmaken.”

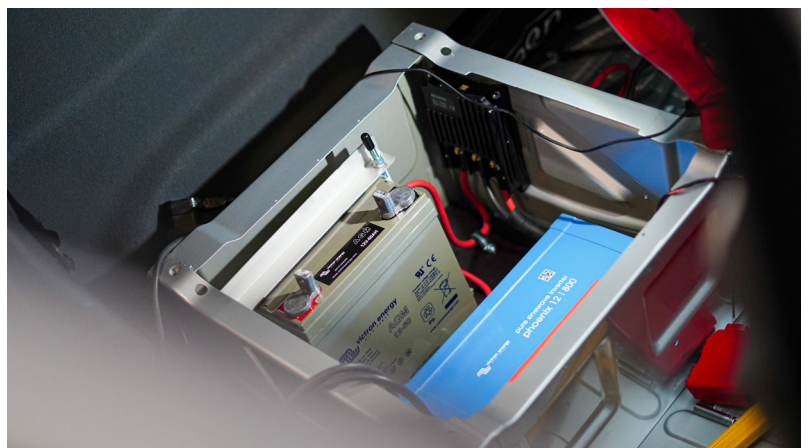
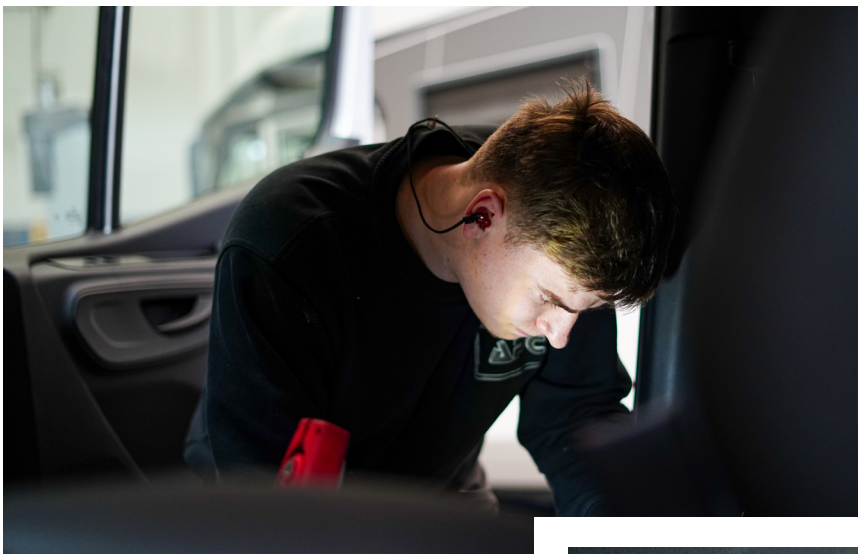


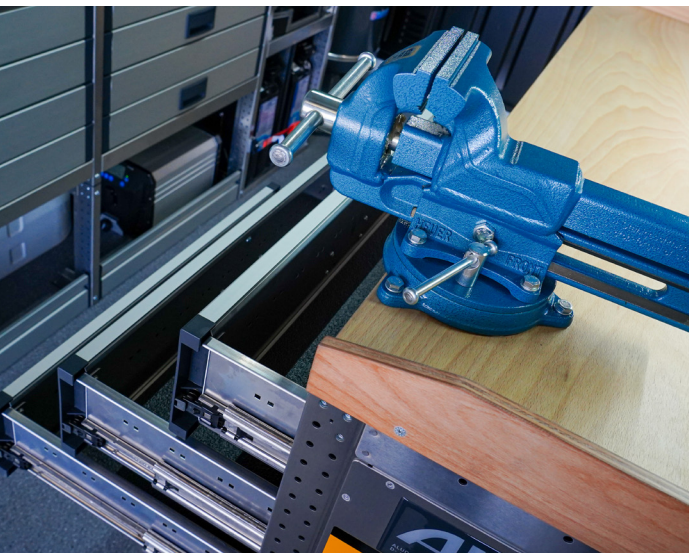
“ Vervoer kost zo minder brandstof, de CO₂-uitstoot per product is lager en de ophanging van auto zelf slijt minder snel.



Sinds 2023 is Smartbox, samen met naastgelegen carrosseriebouwer APC, onderdeel van de Sakko Groep. Een logische stap, omdat hierdoor ook een korte lijn is met andere bedrijven in dezelfde holding, zoals DOES transportkoeling (pagina 30) en Orange Charging (pagina 25) met heel veel dezelfde (potentiële) klanten die bediend worden. "Elektrisch rijden komt eraan. De lichte laadbakken die wij bieden, zijn daarvoor ontzettend interessant. Want hoe minder je weegt, hoe minder vaak je aan de laadpaal hoeft." Voorzichtig blik Peter nog wat verder vooruit. Hij is een ondernemer pur sang, en het bloed kruipt natuurlijk waar het niet gaan kan. Toch komt er een moment dat hij zijn kind, want zo ziet hij Smartbox toch, zal verlaten. "Maar door de overname door Sakko is de toekomst en doorontwikkeling van de lichtste laadbakken van Europa verzekerd."

"Ik verwacht dan ook we de komende jaren de levering van onze laadbakken verder uit kunnen gaan rollen in diverse Europese landen. Een mooi vooruitzicht!"





“ Transparantie is belangrijk voor dit bedrijf. Zo werken we: met onze klanten en met elkaar. Hier is het: what you see is what you get.



46

HOF KABELFABRIEK

AL NEGENTIG JAAR SPECIALIST IN ZWAKSTROOMKABELS



De specialist op het vlak van zwakstroomkabels. Zo mag je HOF Kabelfabriek rustig noemen. Voor alle soorten en maten kabels kun je bij dit bedrijf terecht. En de specialisatie? Directeur Kees van Hassel: “Maatwerk. Daar kloppen bedrijven in het bijzonder bij ons voor aan. Vanaf de eerste vraag denken onze engineers mee over de best passende oplossing. Die we vervolgens ook in onze eigen fabriek produceren.”

Het is feest. HOF Kabelfabriek bestaat namelijk negentig jaar. Een mooi jubileum. Opgericht in 1934 door Antonius van der Hof en zijn vrouw, en toen al met sterke nadruk op vakmanschap, ambacht en speciaalkabels. Sinds 2021 is HOF Kabelfabriek onderdeel van de Sakko Groep. Eigenlijk een hele logische stap, vertelt Mellanie Motz. Zij zorgt ervoor – als achterkleindochter van oprichter Antonius en commercieel manager – dat het familiebloed nog steeds in het bedrijf aanwezig is. “Ik wilde dat mijn opa de kabelfabriek met een gerust hart kon verkopen. En dat zat bij Sakko meteen goed: binnen de groep hebben ze ook oog voor de mensen die hier werken. Voor mij is het superfijn om Sakko nu als ervaren sparringpartner te hebben. En, niet onbelangrijk, door de overname is de blik weer volle bak gericht op vooruit.”

“ Als er niemand in de fabriek staat, gebeurt er weinig. Dat wisten mijn opa en overgrootvader al. En dat is nu nog een belangrijke pijler in de organisatie.

Mellanie Motz Commercieel manager HOF Kabelfabriek





**Verwerving A. van der Hof
Holding BV en A. van der Hof's
Draad- en Kabelfabriek BV**



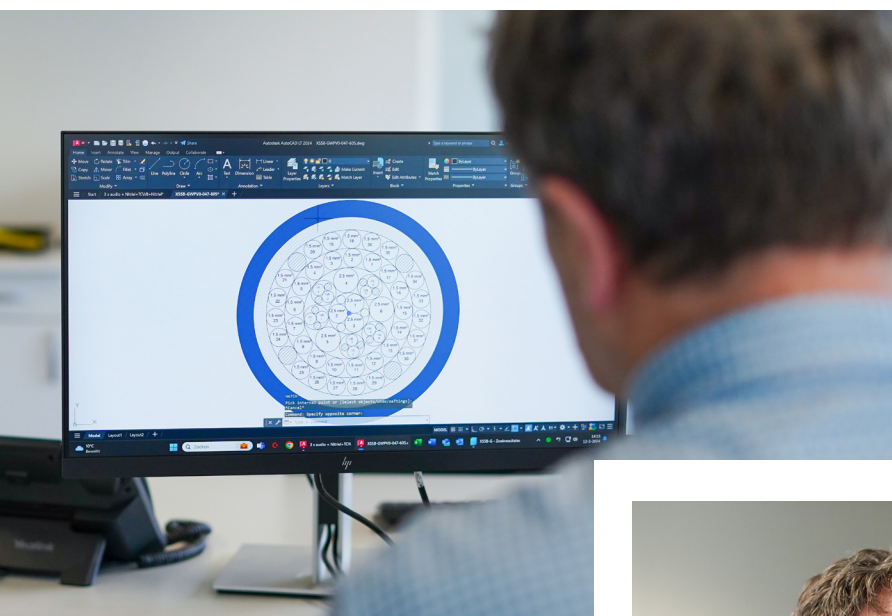
DE KWALITEIT VAN DE PRODUCTEN IS HOOG,
JUIST DOORDAT ONZE MENSEN BEREID ZIJN
OM EEN STAPJE EXTRA TE ZETTEN

Sterspelers, achter de schermen

Kabels zijn de levensaders voor menig bedrijf. De aders waardoor alles doet wat het moet doen. Sterspelers, maar wél achter de schermen. Ze zitten in ziekenhuisapparatuur, in de matrixborden boven de snelwegen, achter plafondplaten en in hightech beveiligingsapparatuur. Niet gek dus dat door de fabriek een stevige vernieuwingswind waait. Want ook bekabeling innoveert, net als de machines en apparaten waar de bekabeling voor bedoeld is. Kees: “Neem bekabeling voor windmolens op zee die we maken. Die moeten bestand zijn tegen allerlei invloeden, zoals extreem veel zout.”

Door de jarenlange ervaring is HOF Kabelfabriek de partij waar bedrijven vol vertrouwen hun bekabeling bestellen. Maar hoeveel er ook verandert, de kernwaarden van het bedrijf zijn al negentig jaar hetzelfde. Mellanie: “We moeten het sámen doen. Iemand kan zichzelf wel heel belangrijk vinden, maar als er niemand in de fabriek staat, gebeurt er weinig. Dat wisten mijn opa en overgrootvader al. En dat is nu nog steeds een belangrijke pijler in onze organisatie.”

“ Het ambacht en de trots op wat we doen en maken. Dat is wat ons hier, in de fabriek, verbindt.



Peter Konijn Technical manager HOF Kabelfabriek





Kees van Hassel Directeur HOF Kabelfabriek

Hard én fijn werken

Kees: “Het ambacht en de trots op wat we doen en maken. Dat is wat ons hier, in de fabriek, verbindt.” Ter illustratie vertelt hij over een jonge medewerker, die met zijn vriendin naar Brussel ging. “Hij zei dat hij daar met de metro reisde. Ik begreep eerst niet goed wat daar bijzonder aan was. Maar hij keek me aan en toen kwam het: ‘Die kabels hebben wij hier gemaakt.’ Dat wilde hij heel graag aan zijn vriendin laten zien. Omdat hij zo trots is op zijn werk.”

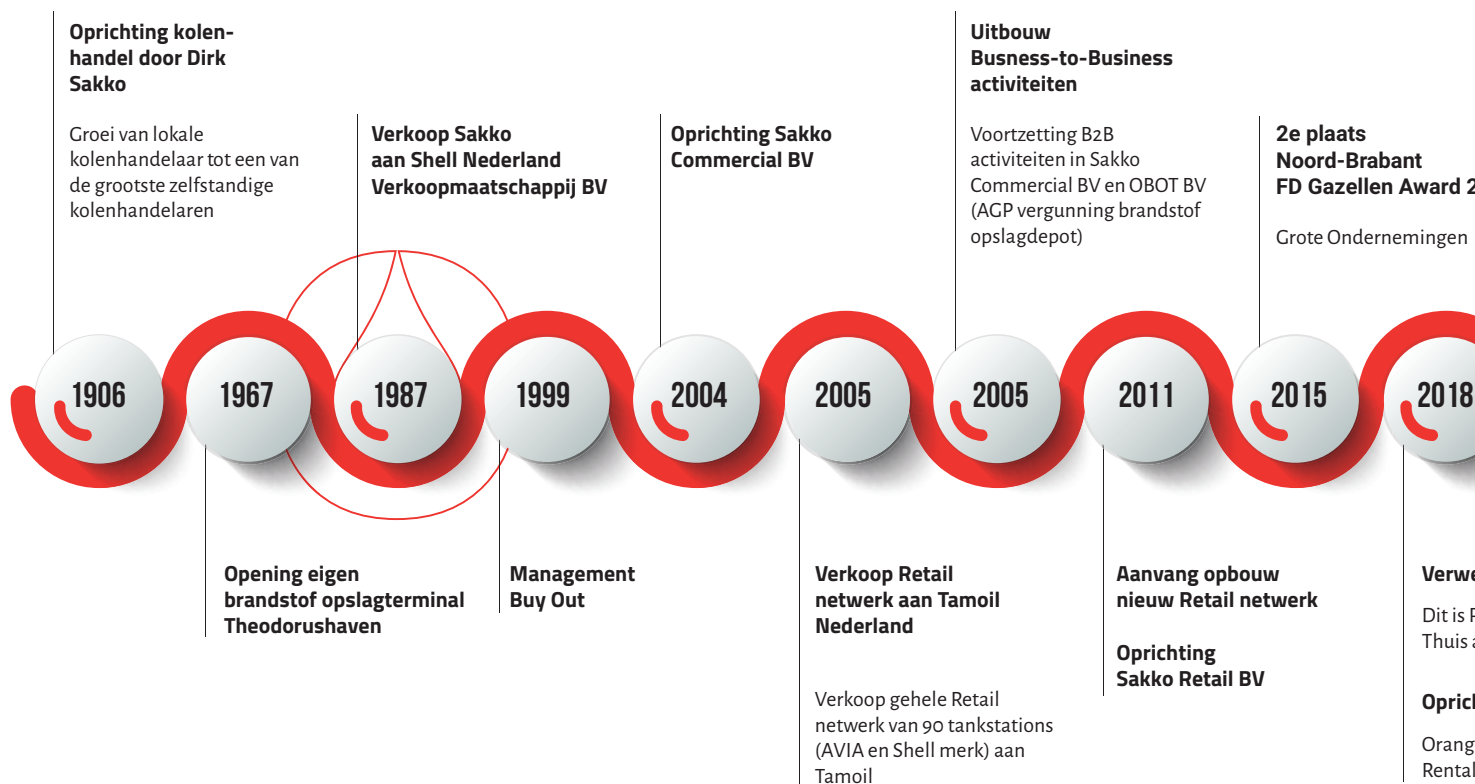


Wim Heijblom Accountmanager HOF Kabelfabriek

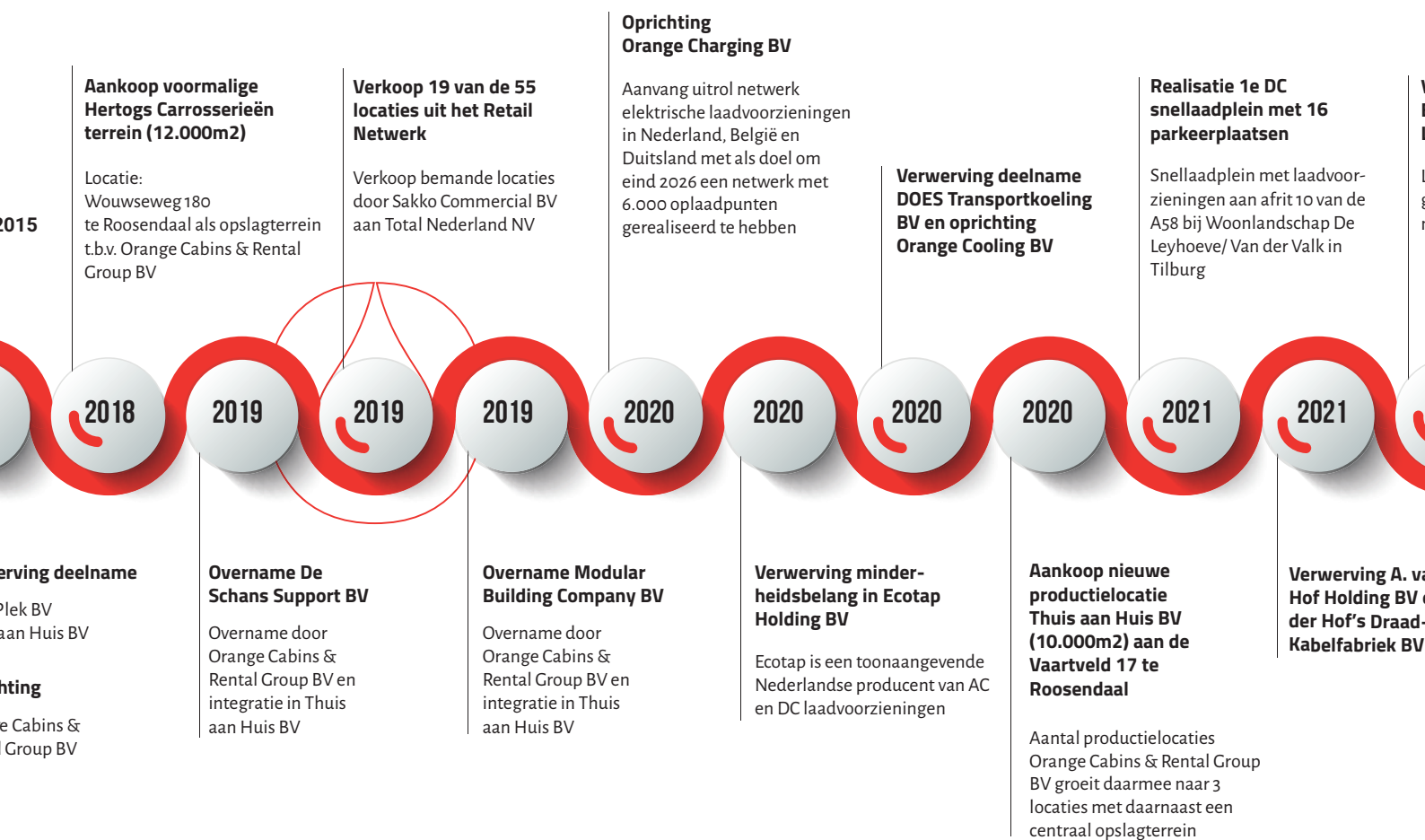
Kees wijst op een grote scheidingswand, midden in de productiehal. “Op grote foto’s zie je straks wat we hier maken. Dat is mooi om te tonen tijdens rondleidingen. Maar het is ook prettig voor onze mensen, wanneer ze er tijdens het werk langslopen. Ik hoop dat ze zo nu en dan bij zo’n beeld stilstaan en denken: dát die windmolen überhaupt kan draaien, daar heb ik aan meegewerkt.” De mensen van de kabelfabriek maken samen kabels van de beste kwaliteit. Er wordt hard gewerkt, in een fijne werksfeer. Kees: “Want uiteindelijk komt dat iedereen ten goede. De klant merkt dat ook. De kwaliteit van de producten is hoog, juist doordat onze mensen bereid zijn om een stapje extra te zetten.” Mellanie: “Met alle stappen die we nu zetten, zijn we klaar voor de toekomst. Op naar de volgende negentig jaar!”

50 SAKKO TIJDLIJN

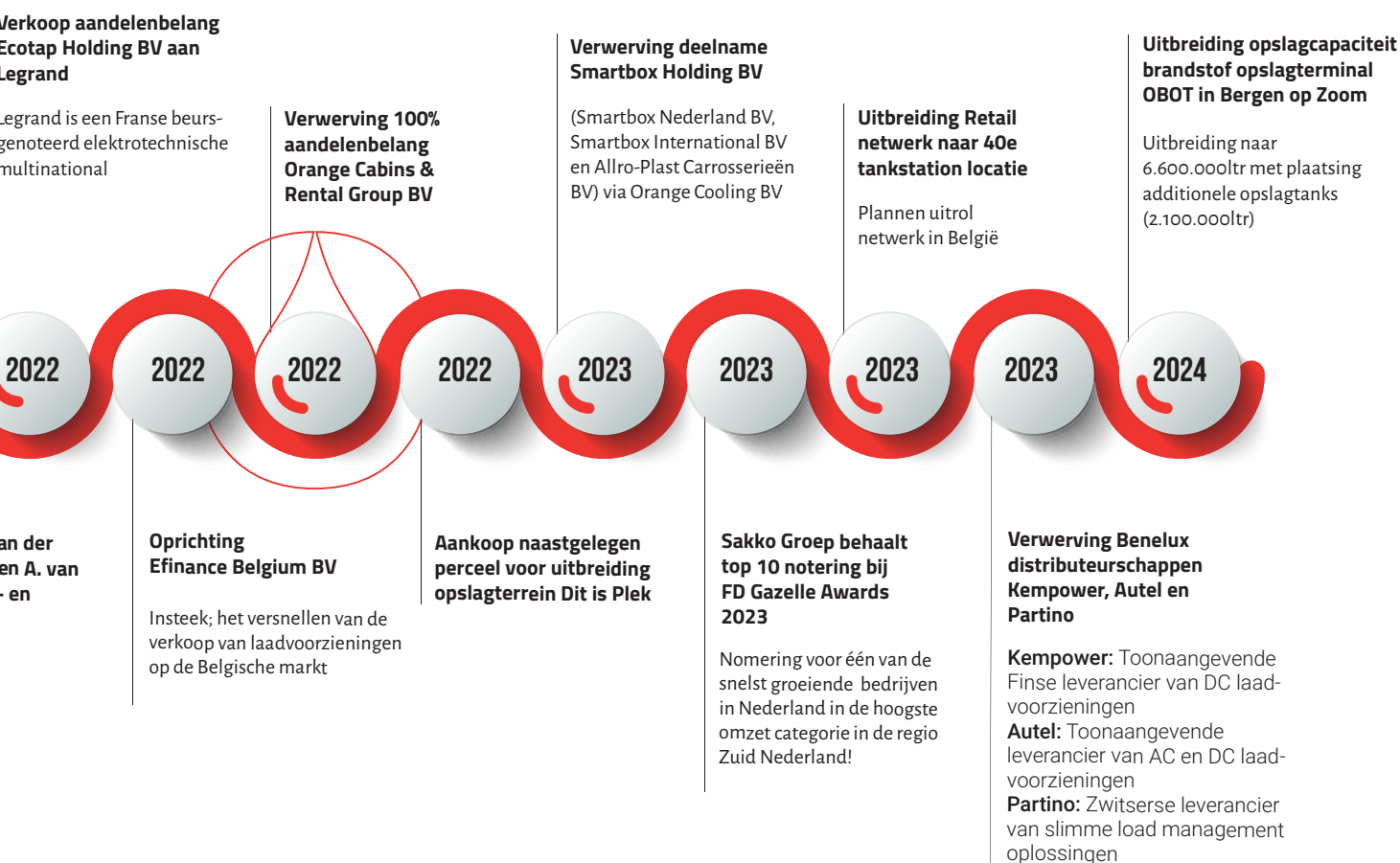
VANAF 1906



SAKKO HEEFT ALS FAMILIEBEDRIJF EEN LANGE TERMIJN VISIE MET EEN HOGE MATE VAN BETROKKENHEID BIJ DE ONDERNEMINGEN WAARIN GEPARTICIPEERD WORDT. PARTICIPATIES BETREFFEN ZOWEL MINDERHEIDS- ALS 100% DEELNEMINGEN IN ONDERNEMINGEN



“ Een breed spectrum aan bedrijven, met een lange termijn visie: vanuit de stevige basis van vandaag werken aan een stabiele toekomst voor morgen.





Energizing today!
Building tomorrow!

www.sakkogroep.nl