

GEVAT

EG
Group

CNG

21

OKT 2018

#27

IN GESPREK MET...

Dejap: 24/7
bereikbaar & bemind

BRANDSTOFFEN

HVO: beter & altijd
beschikbaar

NIEUWS

DELO product-
assortiment

DIT GEEFT ENERGIE!

Laatst hoorde ik een vrouw aan de man naast haar vragen: “Wat gééft je energie en wat kóst je energie?” Was het omdat ik bij EG Group werk dat ik die vraag opving? De man noemde een paar dingen op die hem energie kostten en een paar dingen die hem energie gaven.

Zij: “Als iets je energie kost, past dat niet bij jou. Als het je energie gééft, dan past het bij jou en zit je in je kracht.” Dat gaf hem wellicht stof tot nadenken.

Ik heb die vraag ook aan mijzelf gesteld. Om het bij het zakelijke te houden: wat wij nu aan het doen zijn, geeft energie. Het geeft energie als we doelen benoemen. Al zijn ze soms ver weg, we weten waar we heen willen. Het geeft energie als we nieuwe plannen maken. Net zoals het een energieboost geeft als we over de toekomst brainstormen.

In de samenwerking met collega's is voelbaar dat we aan het bouwen zijn. Ondanks of juist dankzij de verschillen in leeftijd, ervaring en nationaliteit zijn we een goed team. Natuurlijk komen we op weg naar onze doelen ook hobbels tegen. Die nemen we samen. Of we gaan eromheen. Zo blijven we in de juiste richting bewegen.

Je zou de conclusie kunnen trekken dat EG Group op vele vlakken energie levert. Ik hoop dat dit ook voor u geldt bij het lezen van GEVAT #27!

Hartelijke groet,

JULIEN HUISINGA
EG BUSINESS
PART OF EG GROUP



PREMIUM BRANDS & PREMIUM SUPPORT

Ondersteuning 3.0

‘Snel reageren, adequaat adviseren en waar mogelijk inspireren’. De klant van vandaag vraagt het en krijgt het. Met de komst van John, Eelco en Mennon is de ondersteuning van klanten een volgende fase ingegaan. Hierbij stellen zij zich graag aan u voor.

JOHN BIJL
HEAD B2B FUELS & LUBES SALES

‘WAT ER OOK GEBEURT, WIJ ZIJN ERBIJ’

Een waterklier is de schakel tussen de wal en het schip. Hij verbindt en zorgt ervoor dat processen goed verlopen en dat alle betrokkenen optimaal bediend worden. Laat dit nu het begin van de loopbaan van John zijn geweest.

“Sinds mijn eerste baan in de branche van brandstoffen en smeermiddelen in 1992 ben ik in die wereld werkzaam gebleven. Ik had verschillende banen en verschillende rollen, maar altijd dezelfde drive: verbinden en verkopen. Heldere afspraken vormen wat mij betreft daarvoor de basis. Dat geldt dus ook voor de rol die ik sinds februari dit jaar bij EG Group vervul.”

GEWOON DOEN

“Als je een nieuwe uitdaging aangaat, kun je niet alles vooraf weten. Dat gold ook voor mij bij deze nieuwe job. Dan is het een kwestie van risico's inschatten, keuzes maken, erop uit gaan en veel gewoon doen. Gaandeweg ondervinden, leren en aanpassen. Mijn motto: ‘als je iets niet weet, gewoon vragen en bijleren’. Dat is voor mij dé manier om vooruit te komen. Als ik zie en ervaar hoe het verkoopteam bij EG Group opereert, dan voelt dat goed. Met elkaar de schouders eronder en nooit ‘nee’ verkopen. Afspraken nakomen, hoe dan ook.”



John Bijl

VERTROUWEN WINNEN

“Een goede buitendienst kan niet zonder een goede binnendienst en dito distributie. Samen maken zij het verschil. Elke transactie goed afhandelen betekent het vertrouwen winnen van de klant. Niet alleen de eerste order, maar elke order opnieuw.

De wereld van brandstoffen is een dynamische. Op dit moment is er een energietransitie gaande. De overheid stelt milieudoelstellingen en CO₂ ambities. Onze industrie moet daarop reageren. De doelstellingen zijn duidelijk, over de weg ernaartoe is de overheid niet altijd even duidelijk. Dat maakt het lastig én fascinerend. In dat krachtenveld ondersteunen wij onze klanten zo optimaal mogelijk door alle ontwikkelingen te volgen en daarop in te spelen. Achteroverleunen past daar niet bij, dus wij zitten nooit stil.”

EELCO SPAAK
SENIOR LUBES MANAGER BNL

DE AFSPRAKEN LOPEN GESMEERD

Eelco Spaak wist het al toen hij nog op de lagere school zat; hij wilde iets met auto's en verkoop gaan doen. “Een advertentie in 1987 in het lokale dagblad voor een verkoopfunctie in de oliewereld van de automotive markt was mij op het lijf geschreven. Ik was direct verkocht. Het gevoel aan de andere kant van de tafel was ook zo, want ik kreeg mijn favoriete baan. Vanaf dat moment voelde ik me als een vis in het water.” Eelco is vanaf '87 in de branche werkzaam gebleven mét dat goede gevoel. Sinds april dit jaar staat er Senior Lubes Manager BNL op zijn visitekaartje. Met de Benelux als zijn werkterrein is de in- en verkoop van smeerolie bij hem in vertrouwde handen.



Eelco Spaak

AMBITIE EG GROUP

“Wat mij aantrekt in EG Group is haar ambitie om te groeien met premium brands. Daar ligt de focus op. Met een dusdanig kwalitatief hoogstaand aanbod is het voor potentiële klanten zeer aantrekkelijk om met ons zaken te doen. Aan ons de taak om ervoor te zorgen dat ze dat ook blijven doen. Want een klant maken is één, een klant tevreden houden is iets heel anders. In mijn visie moet je de klant te allen tijde optimaal bedienen. Het mooie is dat we als verkoopteam dezelfde insteek hebben. En als er toch eens een keer een kink in de kabel komt dan pakken we dat direct op. Klanten geven aan dat ze dat zeer op prijs stellen.”

EIGEN BEHEER

“EG Group heeft wat de distributie van smeermiddelen betreft alles in eigen huis en in eigen beheer: van depot tot en met transport. Dat betekent dat wij de optimale service kunnen bieden die de klant nodig heeft om zijn business goed te doen. Digitale media vormen hierbij een mooi hulpmiddel, maar de rode draad bij zakendoen is wat mij betreft het persoonlijke contact. Smeerolie is mensenwerk. We gaan voor groei en 100% tevreden klanten!”

..... EG Group in beeld

EEN KIJKJE ACHTER DE SCHERMEN?
Ga naar <https://bit.ly/2xiXGMe>



Mennon Bihari

MENNON BIHARI
ACCOUNTMANAGER LUBES & FUEL

‘HANDS ON’

“Eigenlijk kun je wel zeggen dat ik al mijn hele werkzame leven een drive heb om te scoren. Nooit ten koste van anderen, maar juist mét anderen. Dat was zo bij mijn voorgaande werkgevers en nu ook bij EG Group. Hier ben ik in augustus in dienst getreden in de functie van Accountmanager Lubes & Fuel met als voornaamste focus Truck & Transport. Het voelt gewoon goed om voortdurend samen het optimale eruit te halen. Privé hebben mijn vrouw, dochter en zoon trouwens dezelfde drive. In huize Bihari vormen we een dynamisch geheel.”

IN HET WERKVELD

“In het verleden was ik veel op reis om distributeurs te ondersteunen. Een verschil met nu, want nu zit ik veel meer met de eindgebruiker aan tafel. Kijken waar en hoe we samen kunnen groeien in een zakenwereld die zo snel verandert. Ieder bedrijf heeft met die veranderingen te maken en zal daarop moeten reageren. De eerste gesprekken zijn gevoerd en leveren veel energie en nieuwe kansen op!”

CONTACT ONDERHOUDEN

“Al in een vroeg stadium heb ik de digitale wereld omarmd. Wat deze echter niet kan overnemen, is persoonlijk contact. In zakendoen gaat het om vertrouwen; dat win je niet met fraaie plaatjes en een mooie tekst op een site. Daar hoort in mijn optiek een gezicht bij. Ik laat met veel plezier mijn gezicht aan tafel zien bij onze truck & transport klanten. Ook als er iets minder goed verloopt dan voorzien. ‘Wegduiken’ in dat soort situaties past niet bij mij. Direct oplossen wel. Op die manier blijven we verbonden.” **Afspraak maken? Bel 088 - 0123 650. ■**

PRAKTISCHE TOTAALAANPAK

Advies op maximum peil



Onno Dijkstra (Chevron)

Een professionele producent met kwalitatief hoogstaande producten en goed getrainde accountmanagers bij de distributeur: wat wil je als klant nog meer? EG Group heeft al jaren Texaco-producten van Chevron in haar assortiment. De productkennis van Chevron wordt via trainingen door zeer bevlogen productspecialisten overgebracht op de accountmanagers van EG Group.

Technical Product Specialist Onno Dijkstra adviseert al 20 jaar rondom Texaco-producten. Texaco is in Europa de 'Masterbrand' voor brandstoffen, smeermiddelen, koelvloeistoffen, vetten en brandstofsysteemreinigers. "Chevron kent een lange historie en produceert sinds jaar en dag kwalitatief zeer hoogwaardige olieproducten. Onze kennis brengen we in trainingen over op de accountmanagers van EG Group. Dat doen we op twee manieren: enerzijds door diverse trainingen online beschikbaar te stellen en anderzijds door middel van face-to-face trainingen."

ANTWOORD AAN TAFEL

"De online trainingen op onze Lubricants University kunnen te allen tijde gevolgd worden. De permanente beschikbaarheid geeft de deelnemers de mogelijkheid om de informatie later nog eens terug te kijken. Op hetzelfde platform zijn ook alle productspecificaties terug te vinden. In de praktijk helpt dit de accountmanagers wanneer zij bij de klant zitten en er productspecifieke vragen zijn."

DIRECT ADVIES

"Met de face-to-face trainingen dragen we aan kleine groepen kennis over. Het mooie aan deze trainingen is dat we ook interactief actuele vraagstukken van de deelnemers behandelen, al dan niet indirect ingegeven door klantspecifieke wensen of uitdagingen. Als producent kunnen we nooit alles in de afzetmarkt overzien; door gericht met vraagstukken uit de praktijk om te gaan, komen we samen altijd tot een passende oplossing. Na de training zijn de deelnemers op de hoogte van de laatste

ontwikkelingen op het gebied van smeermiddelen en kunnen zij deze kennis delen met hun klanten. Dat geldt overigens ook voor de collega's op de binnendienst van EG Group. Met actuele en parate kennis kunnen ook zij klanten direct adviseren bij telefonische bestellingen of vragen."

ENERGIEBESPARENDE OLIE

"Een belangrijk vraagstuk van deze tijd: hoe kunnen we bedrijven helpen hun CO₂-uitstoot terug te dringen? Er zijn natuurlijk meerdere wegen die naar Rome leiden, maar olie kan daarbij een belangrijke rol spelen. Chevron levert hoogwaardige en energiebesparende oliën die zijn goedgekeurd door fabrikanten van voertuigen en machines. Dat zorgt ervoor dat we altijd de juiste aanbeveling kunnen doen zodat het materieel optimaal wordt gesmeerd."

PERMANENTE DOORONTWIKKELING

Onno is zelf begonnen in de scheepvaart als stuurman en machinist. Bij Chevron is hij onderdeel van een technical support team met een variëteit aan technische kennis die voor de technische ondersteuning zorgt voor distributeurs in Europa. Hij besluit: "De cursisten weten al veel door hun praktijkervaring. Om goed te kunnen blijven inspelen op de snelle ontwikkelingen in de markt, kunnen de vertegenwoordigers bij ons een cursus volgen om hun kennis up-to-date te houden. Wij benadrukken in ons cursusaanbod dat een totaalbenadering van het vraagstuk van de klant van belang is. Het doel is altijd om met praktische en kostenbesparende oplossingen te komen." Met EG Group bent u zeker van maatwerkadvis en een premium productaanbod. ■

ALS HET MILIEU U AAN HET HART GAAT

HVO: BETER & ALTIJD BESCHIKBAAR

Meer dan ooit zijn we ons ervan bewust een positieve invloed op de milieubelasting te kunnen uitoefenen door zelf aan de juiste knoppen te draaien. Met als gevolg dat de vraag naar brandstoffen die het milieu minder belasten toeneemt. De brandstof HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) is zo'n product dat lijkt in te spelen op de veranderende vraag. Maar is dat wel zo?

Harmen Huiskens
(Head of Supply)Marc Lobèl
(Terminal Manager Kampen)

Marc Lobèl (Terminal Manager Kampen) en Harmen Huiskens (Head of Supply) van EG Group vertellen hoe de vork in de steel zit.

NIKS NIEUWS?

Harmen: "HVO, ook bekend als 'Renewable diesel', is een product dat eigenlijk al lang bestond, maar nu pas meer in de schijnwerpers is komen te staan. Logisch, omdat door gebruik te maken van HVO de CO₂ uitstoot tot het minimum wordt teruggebracht; een wens c.q. eis van steeds meer overheden en bedrijven. Met mijn team van vier man werken we elke dag aan de bevoorrading van ons depot in Kampen. Met de juiste producten tegen de scherpste inkoopprijs, zoals HVO. Samen zijn we eveneens verantwoordelijk voor de bevoorrading van depots in België, Luxemburg en Frankrijk."

AUTONOME DISTRIBUTIE

Marc: "De bevoorrading van het depot wordt met eigen schepen hoofdzakelijk vanuit Amsterdam en Rotterdam gedaan. Zeker in tijden van droogte - zoals afgelopen zomer - is dat een groot voordeel, omdat deze schepen niet over de Rijn hoeven en altijd volgeladen naar Kampen kunnen varen. Het risico dat wij droogvallen is hiermee tot een minimum beperkt."

Maandelijks worden er gemiddeld 2.400 tankwagens gevuld om klanten te bevoorraden. Een steeds groter volume wordt ingenomen door alternatieve brandstoffen, zoals GTL

(Gas To Liquid). En nu dan ook HVO. Overigens lijken GTL en HVO op elkaar, zeker qua zuiverheid; GTL is echter nog wel een fossiele brandstof, in tegenstelling tot het hernieuwbare HVO."

VAN FRITUURVET TOT HOUTPULP

Harmen: "HVO is 100% synthetisch en kent als basis heel verschillende en vastgestelde bronnen: van frituurvet tot houtpulp. Onze leverancier is constant bezig nieuwe bronnen te ontdekken om kwalitatief en milieutechnisch de meest verantwoorde brandstof aan te kunnen bieden."

Belangrijk bij dit alles is dat het hele productieproces zorgvuldig plaatsvindt en dat het eindproduct te allen tijde aan de juiste specificaties voldoet. De Europese regelgeving schrijft voor dat alleen dan het certificaat EN15940 voor het eindproduct afgegeven mag worden. Duidelijk mag zijn dat wij als EG Group onze klanten alleen die gecertificeerde producten aanbieden."



HVO op basis van hernieuwbare grondstoffen zoals houtpulp (foto links) verbrandt zeer schoon. Linker verbranding betreft conventionele diesel, rechts betreft HVO.

GROEN LICHT

HVO bevat minder water, het verbrandt schoner en de brandstof is zuiverder. HVO vormt hiermee op dit moment een wel zeer fraaie milieuvriendelijke oplossing. Marc: "Truckfabrikanten hebben aangegeven dat het tanken van HVO veilig is en in principe geen risico's oplevert voor de motor of het onderhoud.* Er hoeven geen aanpassingen aan de voertuigen te worden gedaan. Groen licht dus! HVO leveren we op aanvraag, vanuit eigen voorraad, binnen 24 uur en binnen de mogelijkheden aan huis of op een station in de buurt." HVO, anders nog iets? ■

**Wilt u zeker weten of u risicovrij HVO kunt tanken of wilt u meer informatie over HVO? Neem contact met ons op!*

AAN U DE KEUZE

If you want it all

De nieuwe GO tankpas oogt fraai. “Een opvallende pas met een strakke vormgeving. Ook de website, de app en andere materialen rondom de pas zien er in mijn ogen goed uit. Maar vorm en uiting zijn niet het belangrijkste” zegt Bob Houpst, Brand Coördinator van EG Group. “Onze klanten gaat het om wat de pas biedt, wat ze ermee kunnen doen.” Julien Huisinga, verantwoordelijk voor het Nederlandse salesteam van EG Business, beaamt dit en benoemt enkele wapenfeiten.



SOLIDE NETWERK

Julien: “Het netwerk waarop de tankpassen van EG Group worden aanvaard is de laatste maanden zeer fors gegroeid. Dat geldt voor Nederland en het buitenland en voor zowel de fleet- als de truckstations. Met meer dan 1.000 stations die geschikt zijn voor gewone (bestel)auto's en 400 voor trucks en bussen, biedt EG Group één van de grootste netwerken van Nederland aan. Dankzij de sterke basis van de eigen stations en de partnerships met andere A-merken, is dit een buitengewoon solide netwerk.

Voor de (transport)ondernemer is het van groot belang dat ritten zo efficiënt mogelijk worden uitgevoerd. Planners gebruiken alle mogelijkheden die er zijn om dit voor elkaar te krijgen; ze hebben diverse knoppen waar ze aan kunnen draaien. Een belangrijke ‘knop’ of parameter is de rittenplanning. Daartoe behoort natuurlijk ook het tanken zonder omrijden tegen een zo scherp mogelijke brandstofprijs.

Als ik ons aanbod met het aantal stations van nu vergelijk met de situatie van een jaar geleden, dan is omrijden steeds minder nodig. Die honderden extra tankstations maken een substantieel verschil.”

INTERNATIONAAL

Met de GO tankpas van EG Group rijd je met je (bestel)auto bovendien met een gerust gevoel de grens over. De 1.200 stations in België, 70 in Luxemburg en 1.000 in Frankrijk bieden een zeer goede dekking; er is altijd wel een station in de buurt.

Ook truckers kunnen bij een uitgebreider netwerk dan ooit tevoren terecht. Met 150 stations in België, 17 in Luxemburg, 400 in Frankrijk – waar net een groot trucknetwerk is toegevoegd – en met 530 stations in Duitsland, is een tankstop snel gevonden. Om het helemaal eenvoudig te vinden ga je naar onze ‘station finder’ op de website of nog beter: download de (gratis) GO tankpas app. Zo heb je altijd een actueel overzicht bij de hand en navigeer je gemakkelijk naar het dichtstbijzijnde station.”

ALLES IN HUIS

XS, S, M, L, XL, XXL... EG Group heeft een tankpasoplossing voor ieder type bedrijf. Julien geeft aan dat ze bij EG Group voor zowel de ZZP-ers, MKB-ers, fleetklanten als truckklanten gerichte aanbiedingen en oplossingen hebben. “Zo hebben we bijvoorbeeld specifieke services als tol- of BTW- en accijnsterughaaalservice voor truckklanten. Dit bieden we samen met branche-experts aan.”

Illustratie: Een overzicht van het huidige netwerk met het aantal stations voor 'Fleet' (personenauto's, bestelauto's en bestelbussen) en voor 'Truck' (vrachtwagens en bussen).



IEDERE CENT TELT

So far so good, maar uiteindelijk komt de zeer relevante vraag ‘wat kost dat nu allemaal?’ Julien: “In onze business is iedere cent belangrijk. We zien dat andere aanbieders vaak hoge paskosten of zelfs verborgen kosten - zoals transactiekosten - hanteren. Dat is niet onze stijl. We hebben een heel sterk aanbod met een scherpe en duidelijke prijszetting.

Onze paskosten zijn uiterst laag, nog geen 50 cent per pas per maand en er zijn geen verborgen service-, transactie- of facturatiekosten. Bovendien geeft de periodieke factuur met specificaties een helder inzicht in de tankbeurten en kosten. Kortom, er wordt direct bespaard op administratiekosten. Omdat voor de pas geen opzegtermijn geldt, geeft dit maximale vrijheid en flexibiliteit.”

DRUKKE AGENDA

“Het wordt de komende maanden nog behoorlijk druk. Samen met onze collega's van EG Fuel hebben we onze eerste stations met HVO (Hydrotreated Vegetable Oil) bevoorraadt. Hierdoor kunnen we inspelen op de vraag naar een CO₂ reducerende brandstof. De komende maanden gaan we dit alternatief voor diesel op steeds meer stations introduceren en uiteraard kan dit ook met de GO tankpas betaald worden. De gebruiker van de pas kan dus op steeds meer nationale en internationale plaatsen steeds meer producten afnemen. Wanneer de ontwikkelingen in de markt daarom vragen zullen we ook daar direct op inspelen.”

In 1989 had de legendarische popgroep Queen een grote hit met ‘I want it all’ (and I want it now). Dat klinkt misschien wat hebbertig, maar waarom zou je op het gebied van tankpassen met minder genoegen nemen? ■

Aankondiging

ZIEN WE U DAAR?

TANKSTATION VAKBEURS 2018
Woensdag 21 en dondag 22 november, Expo Houten

Met woensdag 21 november het **Nationaal Tankstation Congres**
Alles over de brandstofmix van de toekomst.



Sofie Desnoeck (Dejap)



Piet De Jans (Dejap)



Viviane Van Hoeck (EG Group)

TEXACO DISTRIBUTEUR DEJAP

24/7 BEREIKBAAR EN BEMIND

DeJaP mag dan een rechtstreekse verwijzing zijn naar Piet De Jans, het bedrijf hangt aan meer dan aan één persoon. Piet De Jans (1970) en zijn vrouw Sofie Desnoeck (1979) zijn al 20 jaar samen. Al bijna even lang zijn ze businesspartners met een sterke visie. In 2017 verhandelden ze als 'verdelers' maar liefst 44 miljoen liter brandstoffen; het onbemande tankstation groeit nog ieder jaar. Het einde van de groei is echter nog lang niet in zicht. Wat maakt hen zo'n gouden koppel?

VERZOT OP TANKWAGENS

In 1995 begon Piet zijn loopbaan. In tegenstelling tot gas, was gasolie (diesel-red.) helemaal zijn ding. "Mijn vader was vroeger een lokale verdeler van gasflessen. Ik heb altijd geambieerd om te groeien met het bedrijf door te investeren, maar mijn vader was terughoudend. Daarbij komt dat ik verzot was op tankwagens. Ik zei dan tegen mijn vader: gebruik je centen nou eens om een vrachtwagen te kopen, dan kunnen we uitbreiden." Niet Piet, maar zijn broer Stijn nam uiteindelijk het bedrijf van zijn vader over. Hij heeft het succes verder uitgebouwd. Toch heeft Piet geen spijt van zijn keuze om onderweg een andere afslag te kiezen: die van de brandstoffen. "Voor mij is er maar één weg en dat is de weg vooruit. Ik heb altijd hard gewerkt en weinig geslapen om mijn doelen te bereiken. Ik ben super positief, commercieel ingesteld en heb veel geïnvesteerd. Dit heeft mij gebracht tot waar ik nu ben."

24/7 DIENSTBAAR

Tegenwoordig is een totaal van drie tankwagens met ieder een eigen chauffeur en een volume van 44 miljoen liter op jaarbasis onder de vlag van Texaco een feit. Tot de afnemers behoren particuliere eindgebruikers, de landbouw, tuinbouw, evenementen- en transportsector, alsmede enkele kleine handelaren. "De samenwerking met een andere brandstofproducent liep in 2012 stuk; ik was simpelweg te groot geworden voor het merk. Dat er zoveel vraag is naar onze producten, komt mede door de service die ik altijd heb geleverd, ook in de weekenden en tijdens feestdagen. Bovendien ben ik dag en nacht bereikbaar als iemand mij nodig heeft."

ONVOORWAARDELIJKE STEUN

Volgens Sofie heeft Piet er altijd met hart en ziel ingestaan. "Zolang als ik hem ken is hij erg gedreven. Ik steun hem daar volledig in. We staan er samen achter." Sofie komt eveneens uit een ondernemersgezin, ze weet dus niet beter dan dat het bedrijf een belangrijk deel van het leven is. "Mijn ouders hadden een kippenkraam. Het hele gezin maakte hier – direct of indirect – deel van uit. Zondags gingen we bijvoorbeeld mee naar de markt. Ik ook, als enige dochter."

Datzelfde zien we nu gebeuren bij onze kinderen: ze zijn betrokken bij het bedrijf en komen graag op kantoor. Met ouders die allebei een fulltime job hebben en dus vaak van huis zijn, is dat natuurlijk super fijn."

"Dat er zoveel vraag is naar onze producten, komt mede door de service die ik altijd heb geleverd, ook in de weekenden en tijdens feestdagen."

RELATIEBOUWER

Piet en Sofie hebben de dagelijkse leiding in handen en weten alles van elkaar. Als stel én als zakenpartners. "Dat moet ook wel, als je samen een business runt", verklaart Piet. Naast een open boek, is Piet een netwerker pur sang. Hij weet als geen ander hoe een relatie op te bouwen. "Ik denk dat we momenteel nog steeds 90% van de brandstoffen verkopen zonder prijs. Al deze klanten kopen bij ons op goed vertrouwen. De afspraak is dat ik lever naar hun wensen, de prijs komen we later wel uit." Hiermee bewijst Piet naast een gedreven én bedreven leverancier, ook een echt mensenmens te zijn.

STERKE VROUW NAAST EEN STERKE MAN

Toen Sofie zo'n 20 jaar geleden in contact kwam met Piet, was er nog niets. "Alles was nog weiland." Op het moment dat de zus van Piet na enige tijd werken voor het bedrijf met zwangerschapsverlof ging, trad Sofie op als haar vervangster. Om vervolgens nooit meer weg te gaan. Viviane Van Hoeck, Senior B2B Accountmanager bij EG Group, begrijpt het wel: "Naast elke sterke man hoort een sterke vrouw te staan."

Een goede balans tussen werk en privé vraagt continu om aandacht als je als bedrijf 24/7 klanten bedient. "Zodra we thuis zijn, gaat het niet meer over de zaak. Dit is een soort ongeschreven regel", legt Sofie uit. En het werkt...

Lees verder op de volgende pagina

Vervolg van vorige pagina

BEREIKBAAR EN BRANDSCHOON

Dejap heeft het station in Kruishoutem gelegen langs de E17 – een belangrijke verbindingsweg tussen Gent en Kortrijk – zes jaar in gebruik. De kantoren zijn twee jaar jong. En dat is te zien. Alles ziet er als nieuw uit. Een heus visitekaartje voor Texaco.

“De locatie heeft een groot aandeel in ons volume”, vertelt Piet. “Veel internationaal vrachtverkeer dat richting Frankrijk of Nederland rijdt, komt hier langs. De omvang van het terrein is 10.000 vierkante meter en uit de hand gekocht van de vorige eigenaar. Er is dus geen tussenpersoon bij betrokken geweest. Of dit genoeg is voor onze groeiambities? Laat ik het zo zeggen: we hebben nog een mogelijkheid om 5.000 vierkante meter extra grond bij te kopen.”

GROOT AANPASSINGSVERMOGEN

Het is eerder al genoemd: Piet is een ster in netwerken. Binnen én buiten het bedrijf. “Mijn vrouw, Viviane en ik weten elkaar altijd blindelings te vinden. Dit komt doordat we ons makkelijk aan elkaar aanpassen. Net zoals dat ik me makkelijk aanpas aan mijn klanten; Fransen, Nederlanders, het maakt mij niet uit: ik pas me aan aan de persoon die ik tegenover mij heb. Dit komt vooral goed van pas als ik naar handelsbijeenkomsten ga.”

Onderhandelen is hard nodig. “De concurrentie neemt alsnog verder toe. Daarnaast hebben we te maken met veranderingen in de markt: bijvoorbeeld de toenemende vraag naar aardgas en de elektrificatie van voertuigen. Met aanvullende producten zoals AdBlue proberen we een zo breed mogelijke doelgroep van dienst te blijven. Mijns inziens is groei de enige mogelijkheid om over 15 tot 20 jaar nog te kunnen bestaan. We moeten daarom slim blijven investeren.”

SERVICE MAAKT HET VERSCHIL

Dejap besteedt weinig aan adverteren. “Klanten komen bij ons om wie wij zijn, wat we doen en hoe we het doen. De nieuwe generatie is veel vluchtiger geworden en alles gaat via het internet. Maar wie levert er nu uiteindelijk de producten volgens afspraak, wij of het internet? Onze klanten zijn loyaal aan Dejap en dat is niet vanwege de prijs; die is namelijk niet scherper dan elders. Dus moet het de service zijn die hen aanspreekt en ons bindt.”

"Klanten komen bij ons om wie wij zijn, wat we doen en hoe we het doen."

EG GROUP 'DE JUISTE WEG INGESLAGEN'

“De laatste jaren zijn er meerdere wisselingen van de wacht geweest aan de top en in het management van EG Group. Ook is de merkvoering geëvolueerd. In de huidige benadering, waarbij groei en vrijheid in ondernemen bij verdelers (distributeurs-red.) wordt toegejuicht, kunnen wij ons goed vinden.”

Piet licht toe waarom: “Het ene land is het andere niet, je kunt ze moeilijk over één kam scheren. Iets wat in Engeland wél werkt, kan in Nederland en Frankrijk bijvoorbeeld behoorlijk de plank misslaan. Ik denk dat EG Group nu de juiste weg is ingeslagen. Ook wat betreft smeermiddelen: de deur staat open om rechtstreeks bij het merk zelf in te kopen. Extra kansen worden daarmee gegrepen en dat spreekt ons als ondernemers natuurlijk erg aan. Anderzijds zien we nog ruimte voor verbetering van het aankooptraject van de brandstoffen. Dit is bekend en wordt erkend, dus dat is het begin van de oplossing.”

OP NAAR DE 60 MILJOEN

Ondertussen blijft Dejap toekomstgericht te werk gaan. “Mijn motto is: nooit op de rem duwen. We moeten blijven innoveren, mee met de tijd. Wat telt is vandaag en de toekomst. Waar enerzijds iets van de markt wordt afgesnoept, kunnen we op andere vlakken juist meer handel naar ons toetrekken. Maar daar moet je dan wel scherp op zijn. En dat zijn we, zoals met AdBlue en smeermiddelen.”

Mijn grootste uitdaging? Dat er slechts 24 uur in een dag zitten. Ik ben nog te druk met het operationele deel en zou willen dat ik meer tijd had om me bezig te houden met de aankoop. Aan de andere kant, je moet wat te wensen hebben om het voor jezelf boeiend te houden.” Wenselijk alsook realistisch is het behalen van het korte termijn doel: “Naar verwachting halen we in december een jaarvolume van 60 miljoen liter. Enige versterking in transport is daarom welkom.” ■

Aankondiging

IN HET VAT!

DO. 4 OKTOBER

Delo Launch

DAF Experience Center,
Eindhoven

DO. 11 OKTOBER

Ronald McDonald Rally

Zwolle
www.ronaldmcdonaldrally.nl

WOE. 21 EN DO. 22 NOVEMBER

Tankstation Vakbeurs

Expo Houten
www.tankstationvakbeurs.nl

HALLO TRANSPORTSECTOR, LANDBOUW EN GRONDVERZET

HIER IS DELO!

Afgelopen mei is Texaco Delo in Nederland geïntroduceerd. Chevron, dat in Europa onder het hoofdmerk Texaco actief is, brengt onder het productmerk Delo voor het eerst een compleet productassortiment voor de transportsector, de landbouw en het grondverzet op de Europese markt.

DELO IS TOONAANGEVEND

De nieuwe, uitgebreide Delo-productfamilie bestaat voortaan uit motoroliën, aandrijflijnvloeistoffen, vloeistoffen voor eindaandrijvingen, smeervetten en koelvloeistoffen met een langere levensduur. Delo vervangt het zeer succesvolle Ursa-merk en -productportfolio, zodat wereldwijd voortaan één merk toonaangevend is in smeermiddelen voor transport-, landbouw en grondverzet toepassingen: Delo!

INTERNATIONAAL ACTIEF

Bedrijven opereren steeds meer over de grenzen van landen en zelfs continenten heen. Chevron kan met één productmerk voortaan de wereldwijde behoefte aan smeermiddelen van klanten invullen. Voor de introductie kwam Shawn Whitacre, senior staff engineer Heavy Duty Engine Oil Technology bij Chevron Lubricants naar Europa. Shawn is als hoofdingenieur verantwoordelijk voor de nieuwste productontwikkelingen op het gebied van Delo.



Lisa Kelly

Chevron productaanbod, en zijn verwachtingen voor de markt van smeermiddelen. Vanuit zijn positie heeft Shawn een unieke kijk op motor- en machineonderhoud.

Een video van Lisa Kelly is te zien op:
<https://goo.gl/6wioJ4>

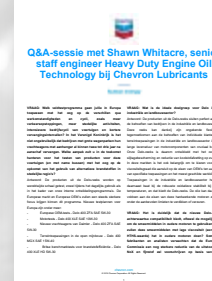
VEILIG GEVOEL

Lisa Kelly is als één van de Ice Road Truckers uit de gelijknamige TV-serie op History Channel, al jaren trouwe gebruiker van Delo. Zij vertrouwde al op Delo voordat ze merkambassadeur werd om haar truck onder de meest barre

Samen met Lisa Kelly, merkambassadeur voor Delo, praatte Shawn de Nederlandse- en Belgische truck- en transportmedia bij over de nieuwste ontwikkelingen in het

omstandigheden optimaal draaiend te houden. Voor Lisa betekent een draaiende motor namelijk letterlijk overleven, want stilvallen op een ijsmeer betekent geen stroom, geen communicatie en geen verwarming. Geen wonder dat Lisa altijd Delo in haar gereedschapskist heeft.

Meer te weten komen over Delo, de merkgeschiedenis en de nieuwe producten kan via:
<https://netherlands.texacodelo.com> ■



Een interview met Shawn Whitacre is te downloaden op:
<http://qr.w69b.com/g/qGQjze8z6>



EG GROUP IS 'AUTHORISED TEXACO LUBRICANT DISTRIBUTOR'

FOTOMOMENT VAN VIVIANE VAN HOECK

Al 45 jaar een droombaan

Ga zonder dat je weet wat ze doet met Viviane Van Hoeck in gesprek en na vijf minuten kun je niets anders concluderen: ze doet of moet iets doen in de energie! Dat is juist. En wel sinds 1973. Na 45 jaar is het nog steeds haar droombaan: in de functie van Senior B2B Accountmanager BELUX klanten oplossingen bieden waar zij vrolijk van worden.

“Op 17 juli 1973 stapte ik als 17 jarige om 09.00 uur bij Texaco binnen in hun kantoor te Brussel. Mijn ervaring met olie was beperkt tot de olie in de mayonaise -en daar ging het bij hen niet om- dus er viel nog wel wat bij te leren. Ik begon bij de administratie, maar schoof relatief snel door naar de commercie. Daar lagen in mijn ogen meer kansen.”

PIONIEREN IN DE JAREN 70

“In de jaren 70 was het beleveren van de tussenhandel nog relatief nieuw. En juist daarin ben ik mij gaan ontwikkelen. Letterlijk door gewoon aan de slag te gaan. Ik kon het grotendeels zelf uitdokteren: veel bellen en contacten leggen. Elke dag was en is nog steeds een uitdaging, die uitdaging zoek ik ook in de vorm van zelfstudie om mezelf te blijven ontwikkelen.



Zeker in de beginfase was ik vaak op kantoor, er kwamen ook veel manuele handelingen kijken bij het werk. Gaandeweg ging ik steeds meer naar buiten, naar de (potentiële) klanten toe. Het persoonlijke contact heeft vanaf het begin van mijn carrière voorop gestaan. In 45 jaar is er veel veranderd, is veel geautomatiseerd en verloopt alles vlotter; maar ook de contacten zijn vluchtiger. Wat in mijn ogen een risicofactor is. Juist de (persoonlijke) contacten verbinden ons als leverancier met de klant.”

KLANTEN VOOR HET LEVEN

“Sommige klanten ken ik al sinds het begin van mijn werkzame leven. Ik denk wel dat ik mag zeggen dat ik hun taal spreek. En wanneer zij hun zaak hebben overgedragen aan hun kinderen, dan zijn dat voor mij bekenden. Want bij het ‘over de vloer komen’ waren die er ook. Je kunt wel zeggen dat het meer dan zakelijke relaties zijn geworden.”

TOEKOMST

“Ik ben wel eens gevraagd voor een andere baan. Maar eerlijk gezegd kan ik me geen leukere baan voorstellen dan die ik nu heb. Nog elke dag ga ik met plezier naar kantoor of naar klanten. Er zijn nog zo veel uitdagingen waar ik me mee kan bezighouden. In België is de pensioengerechtigde leeftijd op dit moment 65 jaar. Over 3 jaar is het dan zover. Maar het kan maar zo zijn dat ik dan gewoon door blijf werken.” 2018: **Mag ze eens langskomen? Ze heeft wat te vertellen! ■**



♦ Illustratie: Rudi Jonker

colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor EG Group. Oplage: 8.750 exemplaren. Coördinatie: Unlimited Communication, Tromplaan 1, 3742 AA Baarn, Nederland. Redactie e-mailadres: gevat@eurogarages.com of telefoonnummer: 088-0123600. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of op enigerlei wijze openbaar gemaakt, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van EG Group.

