

GEVAT

EG
Group

NOV 2019

#31

IN GESPREK MET...

Het vooruitstrevende
Bottomline

EG GROUP

Partnership
WEX

CHEVRON

Distributie-
overeenkomst

Groei

Voorheen kwam dit voorwoord van de hand van George Roberts. Vanaf heden zal dit voorwoord worden overgenomen door mij, Jurgén Artz, de nieuwe Managing Director voor EG Fuel - Europe.

George Roberts heeft zijn horizon verbreed en is, na 4 jaar werkzaam te zijn geweest bij EG Group, met zijn gezin naar een ander continent vertrokken om daar zijn carrière voort te zetten buiten de EG Group.

Bij zijn afscheid heeft George nog een boodschap voor ons achter gelaten:

‘Stay safe, look after yourself and each other and always remember to look forward on what you can control. You can and should always strive to make tomorrow better than today.’

Op deze boodschap zou ik graag willen voortborduren door enkele recente ontwikkelingen in onze snel groeiende organisatie onder uw aandacht te brengen.

De groei die we doormaken kunnen we inderdaad alleen maar in goede banen leiden als we samenwerken en elkaar ondersteunen. Dit geldt voor zowel de interne als de externe organisatie.

Zo hebben wij de afgelopen maand diverse nieuwe collega's mogen begroeten; op pagina 3 stellen zij zich graag aan u voor. Wij wensen hen veel succes toe in hun nieuwe functie.

Extern zijn wij channel partner geworden van Neste- onze leverancier van HVO - waardoor wij nu een officiële Neste MY distributeur in Nederland zijn. Daarnaast is er met Bottomline een planningovereenkomst gesloten met betrekking tot de planning van onze tankwagens.

In België is ons tankstation netwerk uitgebreid met 2 nieuwe locaties van de firma Umans in Hamont. De eerste stappen in de smeerolie zijn ook gezet door een leveringsovereenkomst te sluiten met de VAG/ Audi/ Skoda-dealergroep Verellen in Antwerpen.

De bouw van een eigen Adblue faciliteit in Kampen nadert zijn voltooiing en zal naar verwachting eind november operationeel zijn. Ook is bij onze joint venture de Petroleum Products Storage Transport (PPST) terminal in Luik een nieuwe losarm in gebruik genomen die uniek is op binnenlandse locaties.

De groei binnen EG Group zet zich -zoals u leest- op alle gebieden voort en is alleen mogelijk door samen de schouders eronder te zetten en alles in goede banen te leiden.

Hiermee sluit ik mijn eerste column af, graag tot de volgende editie.

Met vriendelijke groet,

JURGEN ARTZ
MANAGING DIRECTOR EG FUEL - EUROPE



"Ik ben een echte petrolhead te noemen"

— **JAAP MENSINK**
AREA SALES MANAGER DODO



“Afkomstig uit de autowereld en met HTS Autotechniek als achtergrond ben ik een echte petrolhead te noemen. Ik ben 43 jaar, 18 jaar werkzaam in de autobranche en inmiddels woonachtig met mijn familie in Overpelt (België).

Voor zowel Mercedes-Benz Nederland, Pon's Automobielhandel als Mitsubishi Europe ben ik werkzaam geweest binnen de After Sales. Daarbij was mijn voornaamste taak het ondersteunen van de retail organisatie vanuit de importeur en fabrikant. Klanttevredenheid en een commerciële blik op de business staan bij mij voorop en ik ga dan ook voor mijn klanten door het vuur.

De nodige kennis van smeermiddelen en brandstoffen heb ik opgedaan in de auto branche, maar in mijn nieuwe rol als Area Sales Manager voor onze Retailers gaat voor mij een nieuwe wereld open. Ik kijk er naar uit kennis te maken en samen de weg te bepalen om onze mooie merken en bedrijven verder te laten groeien.”



"Commercie is mij met de paplepel ingegoten"

— **GERARD MULDER,**
B2B ACCOUNT MANAGER FUEL & LUBES



“Ik ben Gerard Mulder, 48 jaar en woonachtig in Dinteloord (West-Brabant). Als zoon uit een ondernemersgezin is commercie mij met de paplepel ingegoten. Na mijn periode als beroepsmilitair bij het Korps Mariniers ben ik in diverse functies werkzaam geweest binnen het bank- en verzekeringswezen. Zo ben ik onder andere als Verzekeringsconsulent werkzaam geweest bij AMEV en Kantoormanager voor vestigingen van ING.

Ik kan mijzelf het beste omschrijven als een goed luisterende, commerciële en accurate Accountmanager die met veel verantwoordelijkheidsgevoel op de winkel past. Dat doe ik in een stijl die zich kenmerkt als slagvaardig en doelgericht kansen omzetten in goede resultaten. Met de kwaliteiten: sterk in relatiebeheer, communicatie, klantgericht en energiek, completeer ik de persoon die ik ben.”

Bottomline supply-chain partner EG

'Onder aan de streep gaat het maar om één ding'

Vanaf november draagt Bottomline zorg voor de brandstof planning van EG Group. Graag stellen wij de gezichten achter Bottomline aan u voor.

De kernwaarden van het Bottomline van vandaag zijn vanaf de dag van de oprichting van toepassing. Ze waren alleen nog niet benoemd. Op enig reflectiemoment vallen de stukken -zo blijkt in het geval van Léon van Rijswijk-naadloos in elkaar.

Léon (1967) - oprichter en CEO van Bottomline- is een man van vooruit kijken. Dat blijkt uit het bijzondere project waar hij leiding aan geeft en wat gepland is om begin 2021 uitgerold te worden. Daarover straks meer. Eerst terug naar de aanloop.

Léon: "In de laatste fase van mijn studie Econometrie ben ik stage gaan lopen bij Esso Benelux in Breda. Ik kreeg daar de vraag een softwareprogramma te schrijven om het transport van binnenvaartschepen te optimaliseren. Met mijn programma BDO kon Esso de tijdige en efficiënte bevoorrading van depots realiseren. Na afronding van mijn studie ben ik bij Esso in dienst getreden en gaan werken aan de bouw van het softwareprogramma AOG dat voor alle tankstations in de Benelux berekende op welke dag er hoeveel van welk product nodig was. Mijn werk viel op bij de moeder ExxonMobil die mij vroeg in een internationaal projectteam te gaan werken. Met als opdracht om samen met een geselecteerde softwareleverancier uit Philadelphia een planningspakket te bouwen dat wereldwijd binnen ExxonMobil geïmplementeerd zou gaan worden."

Dit succes, gekoppeld aan de diepgewortelde wens van Leon om eigen ondernemer te worden, resulteerde op zijn 30^e in de oprichting van Bottomline.



Jack Jansen, Dorien Meeuwssen en Jordy van de Griend

Leon: "Wat we toen deden en nog steeds doen is het optimaliseren van logistieke processen door inzet van eigen slimme software met een team van logistieke specialisten. Wij bieden een complete dienstverlening aan waarbij onze klanten advies, planning, software of transport bij ons kunnen afnemen. We realiseren ons elke dag weer dat het efficiëntieresultaat ons bestaansrecht is."

Begonnen op de spreekwoordelijke zolderkamer is Bottomline uitgegroeid tot een organisatie met 50 medewerkers. Operationeel in 14 Europese landen met in totaal 40 oliemaatschappijen als klant.

IK WENS U...

...veel personeel. Een gezegde wat een negatieve klank heeft. Tevens een dilemma: de startende ondernemer is succesvol en heeft - om aan de groeiende vraag te voldoen - personeel nodig. Ook binnen Bottomline zijn er in de begin personeelwisselingen geweest. Het zwaarder aanzetten van het aannemen van de juiste mensen -door strengere selectie op analytische en communicatieve vaardigheden- wierp zijn vruchten af: het team dat er nu al jaren zit, heeft veel 'vlieguren' en kent elkaar door en door.

Waar Léon zich momenteel meer op de toekomst richt, geeft Jordy van de Griend als Manager Operations leiding aan het team van planners dat elke dag de klant zo goed mogelijk probeert te servicen. Een team waarin een belangrijke rol is weggelegd voor Dorien Meeuwssen en Jack Jansen.

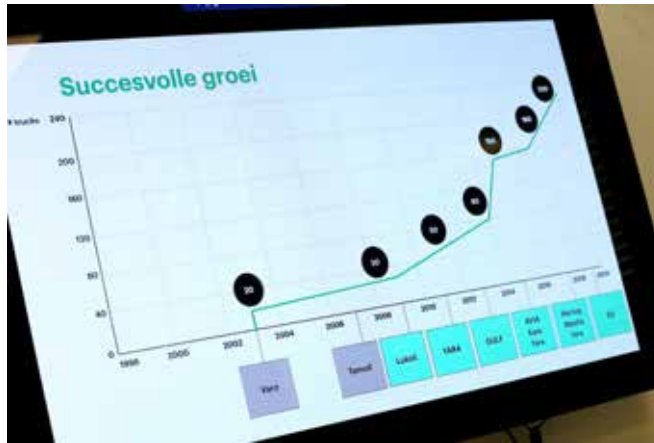
Dorien (1981): "Ik werk nu bijna 13 jaar bij Bottomline. Omdat ik als Belgische zowel Nederlands, Vlaams als Frans spreek werkt dat goed met onze klanten in de Benelux.

Lees verder op pagina 6



'Nooit droogvallen'

— DORIEN MEEUWSEN



Want hoe goed de software ook meewerkt, de menselijke factor is bij onze klanten vaak doorslaggevend bij het maken van hun keuze. Letterlijk elkaars taal spreken helpt daar natuurlijk bij.”

Jack Jansen (1966) onderstreept die gedachte: “Ruim 5 jaar geleden ben ik -na 7 jaar EG- overgestapt naar Bottomline. Nu we als Bottomline voor EG werken en ik het eerste aanspreekpunt voor de EG vragen ben, hoor ik vaak de vrolijk verbaasde opmerking ‘Ben jij die Jack van 5 jaar geleden?!’; dat voelt zeer goed.”

Jordy (1992): “Naast de goede contacten met de opdrachtgevers, is de samenwerking intern belangrijk om de hele operatie goed te laten verlopen. We weten wat we aan elkaar hebben. En staan open voor kritische opmerkingen onderling. Volgens mij is dat de manier om te kunnen groeien.”

CHAUFFEURS

Intern dus alles voor elkaar. Alles erop gericht om verschillende type Retail en B2B klanten te bedienen. Om het logistieke proces in de praktijk optimaal te kunnen laten verlopen, is het volgens alle 3 de gesprekpartners van essentieel belang dat een externe partij zijn inbreng geeft, namelijk de chauffeur.

Jordy: “De chauffeurs zijn over het algemeen zeer ervaren en weten precies waar de haken en ogen zitten. Ze kennen letterlijk elke situatie. Het is de kunst om die kennis te vertalen naar (nog) betere logistieke oplossingen.”

Dorien: “Door regelmatig met de chauffeurs in gesprek te gaan, horen we de lokale ontwikkelingen. Als de chauffeurs later ervaren dat hun opmerkingen hebben geleid tot een betere oplossing, dan versterkt dat de band.”

Jack: “Het succes zit in de samenwerking. De chauffeurs houden zich aan de planning en vertellen ons wat er in hun ogen anders kan. Dat vertellen ze als we bijkomsten hebben op de terminals of tijdens een rit. Want regelmatig in het veld meegaan houdt ons ook scherp.”

Jordy: “Bij het plannen zijn er veel parameters waar we - naast de lokale omstandigheden - rekening mee houden. Van historie, vakantie (verkeer), seizoenen, weer, stakingen, tijdsverschillen tot en met accijnsverschillen. Allemaal factoren die direct van invloed zijn op het logistieke proces. Hoe meer we die in de hand hebben, hoe meer handen we vrij hebben als we moeten reageren op een onverwachte gebeurtenis.”

Dorien: “Een tank laten droogvallen is natuurlijk het laatste wat we willen. Alles is erop gericht om dat te voorkomen.”

PROJECT BX

Binnen Bottomline zijn er 3 kernwaarden geformuleerd: Agile (flexibel), Capable (capabel) en Reliable (betrouwbaar). Waarden waar de medewerkers zich aan houden, waarden waar de klant op mag (blijven) rekenen.

Léon: “Die formulering is een vastlegging van de werkwijze die we vanaf het begin hebben gehanteerd. Het is ook een belofte naar binnen en buiten. Zo werken we. En zo spelen we in op de ontwikkelingen in de markt.”

Léon heeft de operatie van Bottomline Scheduling in handen gegeven van Jordy om het merendeel van zijn tijd te besteden aan de ontwikkeling van BX. Een nieuw innovatief logistiek software platform dat Bottomline ook toekomstbestendig houdt. Met BX kunnen we - naast de brandstofklanten - ook andere markten gaan bedienen. Denk daarbij aan het vervoer van veevoer of het vervoer van industriële gassen.

‘De planner wordt controller’

Léon: “De wereld van brandstoffen verandert in een hoog tempo. Zoals de groei van het aantal elektrische auto’s. Dat heeft dus consequenties voor de tankstations. En voor ons. Daarom zijn we 3 jaar geleden met de bouw van BX gestart. Het is een automatisch real time scheduling programma. Een programma dat geheel zelfstandig ritten plant, 7x24, zonder tussenkomst van planners. Onze huidige planners zullen - nadat het programma naar verwachting begin 2021 beschikbaar is - een controller functie gaan krijgen. Zij zullen het nieuwe systeem controleren en ervoor zorg blijven dragen dat alle partijen in de supply chain optimaal samenwerken. Want ons vak is mensenwerk en dat blijft. Gekoppeld aan een geavanceerde vorm van continue optimalisatie.” ■

BRANDSTOFBESTELLING

✉ brandstofbestelling@eurogarages.com

📞 073- 747 06 66
(bereikbaar van 07.30-17.30 uur)

(De voormalige bestellijijn wordt automatisch doorgeschakeld)

Optimale ondersteuning door partnership

De tankpasactiviteiten van EG Group zijn op 1 juli jongstleden overgenomen door WEX, één van de grootste fleet service organisaties ter wereld. Het is niet de eerste keer dat WEX een dergelijke overname heeft gedaan. Tal van brandstofmerken van over de hele wereld hebben inmiddels de activiteiten rond hun tankpassen aan WEX toevertrouwd omdat ze expertise in huis hebben, klantgericht werken, kwaliteit leveren en voortdurend innoveren.

De tankpassen o.a. GO tankpas, GO ‘The easy way’, Nijol tankpas en Salland tankpas blijven werken zoals gewoonlijk.

Marc Wouters, Juliën Husinga en Koen Vroman lichten deze ontwikkeling toe.

TERUG IN DE TIJD

Marc (Head of Sales Europe WEX) “Bij de start van EG Group is heel bewust gekozen voor een structuur die rustte op 3 pijlers cq business units: EG Retail (met de focus op retail), EG Fuel (verantwoordelijk voor aankoop, opslag, distributie en verkoop van ‘alternatieve’ brandstoffen en smeermiddelen) en EG Business (waar met name alles met en rondom de tankpassen werd verzorgd).

Deze structuur is inmiddels heel succesvol gebleken. EG Retail omvat nu in Nederland zo’n 600 stations

onder Esso, Texaco of Firezone vlag inclusief de succesvolle activiteiten, zoals Spar, Subway en Go Fresh. Ook EG Fuel is heel succesvol, met als laatste voorbeeld het aanbod van Neste MY.

EG Business heeft ook de eerste successen laten zien. Het is in omvang flink gegroeid door toename van het klantenbestand in de transport en fleet sector en de interne processen zijn enorm vereenvoudigd door naar 1 kaartverwerkingssysteem te gaan voor

Lees verder op pagina 8



Koen Vroman



Marc Wouters



Juliën Huisinga

“Wij zijn warm onthaald door WEX, ik hoop dat onze klanten dit ook ervaren”

alle passen. Ondanks deze successen waren we van oordeel dat EG deze business unit best niet zelf kan verder ontwikkelen. De uitdagingen in deze markt zijn immers immens en verdere specialisatie is hier vereist om te voldoen aan de verwachtingen van de klant.

Om die reden werd er door EG gezocht naar een solide partner. In het zoeken naar die partner, kwam EG uit bij WEX, een Amerikaans bedrijf dat al ruime ervaring had met betaalafhandelingen in Europa, Amerika, Australië en Brazilië.

Op 1 juli hebben we de kaartactiviteiten bij WEX ondergebracht en zijn alle medewerkers die voorheen bij EG Business werkten, gevolgd. Zo kunnen we het nauw contact die we hebben met de klanten behouden.

Met de GO tankpas hebben we een sterke tankpas in huis. En met de expertise van WEX kunnen we een forse sprong voorwaarts maken door zeer snel nieuwe producten en services te gaan aanbieden. We hebben bij het afwegen van de mogelijkheden met name gekeken hoe we de EG groeistrategie voor de business-units overeind konden houden; daar zijn we mijns inziens door de keuze voor WEX te maken, goed in geslaagd.

Het partnership met WEX betekent voor EG dat de verkoop van brandstoffen en de retail activiteiten goed ondersteund worden. Het is voor alle betrokkenen van belang om de samenwerking optimaal te laten verlopen. Waardoor de klanten de beste oplossingen hebben. Want hoe ingewikkeld alles ook is of lijkt, onderaan de streep geldt: de klant

betaalt onze boterham. Dat realiseren we ons elke dag. De klant vooruit helpen en ontzorgen, daar doen we het voor. Onze groei en de getrouwheid van de klant zijn ieder jaar weer onze mooiste beloning.”

MENSENBEDRIJF

Koen (Head of Brand & Communication Europe): “In deze steeds meer digitaliserende wereld zou je het zo kunnen vergeten; klanten zijn mensen. Die willen gehoord, gezien en begrepen worden. Bij WEX staat die menselijke factor en service heel hoog aangeschreven. Niet enkel extern, ook intern. Zo heeft elke medewerker van WEX de mogelijkheid om een paar dagen per jaar ‘iets goeds te doen’ voor zijn of haar directe omgeving. Die dagen wordt het salaris gewoon doorbetaald.

Een ander voorbeeld van het menselijke gezicht van het bedrijf: toen het partnership tussen EG en WEX een feit was, kwam het management van WEX speciaal voor ons vanuit Amerika langs om kennis te maken. En als het management het goede voorbeeld geeft, dan ligt het voor de hand dat de medewerkers vanuit diezelfde visie opereren. Zo is er in Amerika een officieel label ‘Great Place To Work’. Een zeer prestigieuze titel als je die mag voeren. De doorlooptijd naar de titel is normaliter 2-3 jaar. WEX Amerika presteerde het om het binnen 1 jaar voor elkaar te krijgen. Het toont de gedrevenheid binnen het bedrijf.”

Juliën (Sales Manager): “Diezelfde gedrevenheid wordt ook ingezet om het de klanten zo goed mogelijk te laten hebben. Door met hen letterlijk aan tafel te gaan kunnen we duidelijk maken wat er allemaal al mogelijk is en wat er nog aan gaat komen. Die tijd voor uitleg is er nu omdat we gebruik kunnen maken van kennis binnen WEX die kennisbronnen in de hele wereld heeft. Wij hoeven het wiel niet meer uit te vinden en kunnen ons focussen op onze kerntaken, het ondersteunen van klanten.

Ik maak aan tafel bij klanten regelmatig de vergelijking met de werkwijze van de tandarts; die verzorgt het gebit. Bijna iedereen krijgt daarvoor een rekening, maar niet van de tandarts zelf. Die heeft dat hele proces uitbesteed, waardoor hij zijn handen vrij heeft om zich volledig op zijn werk te kunnen richten. Mijn ervaring is dat klanten die uitleg begrijpen en op de juiste waarde inschatten. Overigens wil dat niet zeggen dat wij nooit hobbels hebben; dat geldt voor iedereen die snel groeit, dus ook voor ons.”

MEER HANDEN, MEER OPLOSSINGEN

Koen: “Toen we in juli startten met de operatie heeft WEX als eerste aangegeven dat er meer mensen bij de afdeling customer service moesten komen. De nieuwe medewerkers werven en opleiden kost natuurlijk enige tijd, maar onze klanten zullen spoedig merken dat ze steeds sneller en persoonlijker geholpen worden.”

Marc: “We realiseren ons dat klanten scherp willen inkopen. Daarnaast zoeken de beheerders van de fleetkaarten faciliteiten die hen werk uit handen neemt. Als je daar ook nog de schaalvoordelen bij optelt die we als WEX kunnen bedingen en die we doorspelen aan onze klanten, dan denken wij dat we een bijzonder en onderscheidend aanbod hebben.”

OP WEG NAAR

De missie van WEX is om complexe betalingssystemen eenvoudig te maken en zo meer inzichten, extra opportuniteiten en efficiëntie te creëren om de klanten meer controle over hun bedrijf te geven. Voor de tankpasactiviteiten betekent dit dat WEX ten volle focust op het beste netwerk, een uitmuntende klantenservice, slimme en intuïtieve software en een heleboel relevante diensten die zowel bij kleine, middelgrote als grote bedrijven in de smaak zullen vallen. ■

Alle info en contactgegevens te vinden op:
www.GoTankpas.nl

WEX

- Gestart in 1983
- Verleent service aan 10-tallen miljoenen mensen
- Meer dan 3.000 mensen in dienst in 11 landen
- Payment security voor meer dan 11 miljoen voertuigen in Amerika, Europa Australië en Brazilië
- Passie voor continue innovatie en verlenen van service die boven de markt uitstijgt
- Passie voor klanten
- Passie voor de gemeenschap waar we werken

Nieuwe lange termijn distributie-overeenkomst tussen Chevron Netherlands B.V. en EG Retail B.V.

Chevron Lubricants en zijn jarenlange distributiepartner EG Retail B.V. (bekend onder de naam Salland Olie Maatschappij BV) hebben de samenwerking opnieuw bekrachtigd voor lange tijd. EG Retail B.V. is al sinds jaar en dag Chevron Authorised Distributor voor Texaco merksmeermiddelen waaronder de productmerken Texaco Havoline voor personenauto's en Texaco Delo voor trucks en (land)bouwmachines. Bovendien biedt EG professionele, hoge kwaliteitsoplossingen voor elke industriële toepassing. René Huting, managing director Chevron Netherlands B.V. en George Roberts, voormalig managing director EG Fuel, tekenden de overeenkomst 7 augustus jl.

John Bijl, B2B manager EG Retail B.V., zegt over het partnership: “EG is blij met de ondertekening van het contract met Chevron. Hiermee wordt de reeds lang bestaande samenwerking opnieuw bevestigd. EG is ervan overtuigd dat we in samenwerking met Chevron de marktpositie van de Texaco Havoline en Delo smeermiddelenlijnen succesvol zullen uitbreiden in de Benelux.”

Jaap Jan Möhlmann, Manager Distributors and Export bij Chevron: “Deze overeenkomst verzekert het doorlopende succes van Texaco smeermiddelen in de markt. Texaco is al sinds begin 1900 een van de leidende merken op de markt voor smeermiddelen. De unieke samenwerking tussen Chevron en EG is een samenwerking tussen een van 's werelds grootste smeermiddelenfabrikanten en één van de grootste onafhankelijke Europese retailers met onder andere tankstations en -shops. De premium Texaco smeermiddelen worden al jaren betrouwbaar gedistribueerd door EG, zowel direct naar de eindgebruiker en via een geautoriseerd netwerk voor verdere fijnmazige verdeling. De energieke samenwerking tussen de bedrijven - én met name tussen de mensen - versterkt het aanbod verder. Dat wordt gewaardeerd door onze klanten.” ■



René Huting (links) - George Roberts

HET DEPOT 3.0

DEPOT KAMPEN KLAAR VOOR DE TOEKOMST



Marc Lobèl

Bij de start in 2011 was menig bezoeker in die tijd al stevig onder de indruk van wat er aan de Genuakade 4 in Kampen was gebouwd. Wanneer de bezoeker van toen, nu nogmaals gaat kijken, zal de nieuwe indruk er niet minder om zijn.

De Terminal Manager Kampen en aanvoerder van het team operators, Marc Lobèl, geeft meer inzicht in zijn achtergrond en relevante ontwikkelingen op en om het depot.

Marc (1969): “Ik heb iets met varen en brandstoffen. Dat begon al toen ik -net 16 jaar- als matroos op een schip aanmonsterde. Buitenstaanders denken daar nogal eens romantisch over; voor mij was het gewoon 5 dagen per week door weer en wind boven- en onderdeks werken. Samen met de kapitein, zijn gezin en nog een andere matroos varen van laadplaats Rotterdam naar depots in plaatsen als Maastricht, Kampen en Geertruidenberg.

Daarna ben ik in 1990 eerst beheerder van een depot in Wageningen geworden, later manager. Als gezin woonden we op hetzelfde terrein als waar het depot gevestigd was. Toen depot Kampen werd gebouwd verhuisde ik letterlijk én van werkgever. Tot op de dag van vandaag een goede keuze.”

ONTWIKKELINGEN: DE ECONOMIE

“Binnen de historisch gezien traditionele oliewereld zijn er zeker de laatste 10 jaar forse veranderingen. Zo is het aantal depots in Nederland fors verminderd. Daarvoor zijn in mijn ogen 2 redenen: het samengaan van leveranciers en de steeds groter wordende -efficiëntere- bevoorradingschepen; die kunnen niet overal aanleggen. Bij ons kunnen schepen tot 135 meter lang aanmeren. Een zeer imponerend gezicht als zo’n schip komt lossen.

Een andere ontwikkeling die impact heeft op onze markt: de automatisering. Veel handelingen en processen zijn geautomatiseerd. Dat is ook een vereiste om in deze 24-uurs economie succesvol te kunnen blijven opereren.”

ONTWIKKELINGEN: HET MILIEU

“Ontwikkelingen van geheel andere aard waar we mee te maken hebben betreffen het milieuvraagstuk. Bijna elke dag wordt er wel over geschreven. Die ontwikkelingen volgen we op de voet. Enerzijds om aan de eisen van de overheid -die altijd meekijkt- te voldoen en anderzijds om aan de wensen van de klanten tegemoet te komen. Hoewel elektrisch rijden wel steeds meer opgang vindt, zijn er nog veel voertuigen die op de traditionele brandstoffen rijden. Bijmengen (‘blenden’) biedt dan de mogelijkheid om al wel een stap richting alternatief te maken. Als per 2030 de verkoop van brandstofauto’s niet meer is toegestaan, zal het nog een aantal jaren duren voor alle brandstofauto’s uit het straatbeeld zijn verdwenen. Met andere woorden: we zullen tot die tijd voortdurend inspelen op de ontwikkelingen. Die traditionele oliewereld wereld is dus volop in beweging.”

VEILIGHEID EN KWALITEIT BOVEN ALLES

“Bij alles wat we doen op het depot staan veiligheid en kwaliteit voorop. Dat begint bij het inkopen bij de juiste maatschappijen.



‘We houden de menselijke factor in de gaten’

— MARC LOBÈL

Het analysecertificaat dat bij de lading hoort, garandeert de samenstelling. Daarnaast voeren we zelf kwaliteitscontroles uit voordat het schip in ons eigen depot in Kampen wordt gelost.

Op het depot zelf gelden strikte afspraken. Zo worden er permanent gasmetingen gedaan bij de laadplekken, de pompkamer, de VRU’s (Vapor Recovery Unit, systeem om emissies te beheersen en te voldoen aan de milieuwetten en -regels- red.) en de benzineputten.

Maar veiligheid wordt niet alleen door systemen gewaarborgd. De menselijke inbreng is essentieel in de keten. Als collega’s onderling houden we elkaar op het depot ook scherp. Zie het als een voortdurend inspireren om -elke dag weer- een topprestatie neer te zetten. Onze 5 operators zijn ervaren mannen die hun sporen in de praktijk meer dan verdiend hebben. Hun vak is een vak dat je met name in de praktijk leert. Met elkaar zijn we ervoor verantwoordelijk dat de klant de kwaliteit krijgt die afgesproken is. In zo’n team is het belangrijk dat je op elkaar kunt vertrouwen. Daarbij is de onderlinge openheid de basis. Elkaar aanspreken is bij ons normaal. Een hoge score halen bij de jaarlijkse audit door externen is de kers op de taart. En als degene die de audit uitvoert, ons -naast de hoge score- complimenteert over de staat van het depot (‘je kunt hier van de vloer eten’), dan kun je je voorstellen wat dat met ons doet.”

DEPOT KAMPEN

- 2 dieseltanks (5.000 m³ per stuk)
- Een HVO tank (900 m³)
- Een fame tank (2.000 m³)
- 2 tanks voor euro 95 (3.000 m³ per stuk)
- Een ethanol tank (1.000 m³)
- Een tank voor euro 98 (3.000 m³)



CHAUFFEURS

“In het contact met de chauffeurs die komen laden bij ons houden we altijd de menselijke factor in het oog. We moeten deze operatie samen met de chauffeurs doen. Ook zij maken deel uit van de (veiligheids)keten. Iedere chauffeur die bij ons komt is bekend met de procedures. Daar wordt strikt de hand aan gehouden. We willen echter ook dat zij zich welkom voelen bij ons: de kop koffie staat altijd klaar en als ze willen douchen dan is dat mogelijk. ”

UITBREIDING

Om aan de groeiende vraag uit de markt te voldoen, wordt in Kampen vanaf december in eigen beheer AdBlue geproduceerd. Marc: “Door het zelf te produceren kunnen we ook voor dit product de levertijd garanderen. Als je dan ook nog weet dat we onlangs een nieuwe tank voor euro 98 in gebruik hebben genomen, dan mag je volgens mij wel zeggen dat we klaar zijn voor de toekomst.” ■

FOTOMOMENT

Lancering Neste MY bij Jan Bakker Transport



Binnenkort verschijnt de GEVAT Special met alles over Neste MY Renewable Diesel

colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor EG Group. Oplage: 7.100 exemplaren. Coördinatie: Unlimited Communication, Tromplaan 1, 3742 AA Baarn, Nederland. Redactie e-mailadres: gevat@eurogarages.com of telefoonnummer: 088 - 0123 600. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, 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.

