

# GEVAT

JUNI 2013

# #6



NIEUWS

## BSP'S IN EMMEN, HAPERT & MOERDIJK

IN GESPREK MET...

## ANNE BAKKER EN ROB WEMEKAMP

SAMENWERKING

## HANDELSONDERNEMING KAAAN, YERSEKE

# ÉÉN ZWALUW...

Op het moment dat ik deze column schrijf zijn er een aantal zonnige dagen met redelijke temperaturen achter de rug. De zon doet ons de somberheid van de crisis en de koude eerste maanden van het jaar vergeten. De mensen zijn wat vrolijker en gaan weer zaken ondernemen; daardoor kan de economie mogelijk een lichte boost krijgen.

Ook wij zien dat er iets van licht aan het eind van de tunnel komt. De transportmarkt trekt schoorvoetend aan en de consument gaat wat meer met zijn auto op stap. De door ons nieuw geïntroduceerde dieselbrandstof GTL vindt, nadat wij die ook bij RTL transportwereld (televisie) en op de Carrosserie Vakdagen in Hardenberg onder de aandacht hebben gebracht, inmiddels gretig aftrek. Zowel op onze tankstations als op de thuislocaties bij onze klanten. Ook zijn we er in geslaagd diverse gemeenten, provincies en waterschappen te overtuigen van de voordelen van minder uitstoot van fijnstof en aromaten. Diverse transportondernemers hebben positief gereageerd op deze ontwikkeling.

Naast deze zaken is onder ons eigen merk Firezone een nieuwe smeermiddelenlijn geïntroduceerd die zowel voor BtoB als via onze eigen webshop ([www.firezone.nl](http://www.firezone.nl)) voor BtoC beschikbaar is.

Alvorens ik deze column afsluit wil ik nog van de gelegenheid gebruik maken om de nieuwe locaties die gereed of in aanbouw zijn onder uw aandacht te brengen. In Emmen is ons nieuwe tankstation op 16 mei feestelijk geopend door Piet Paulusma. Ook in Hapert (nabij de A67 industrieterrein KLC) is onlangs een BSP geopend. In Moerdijk (nabij restaurant Kanters op het snijpunt van de A16 en de A17) en Houten (nabij Hotel Van der Valk) zijn nieuwe tankstations in aanbouw of wordt binnenkort gestart met de bouw er van. Tenslotte zal op korte termijn in Noordscheschut een Firezonestation ons netwerk aanvullen.

Zoals u ziet is onze organisatie volop in beweging en staan we klaar voor de toekomst.

Ik wens u een zonnige, succesvolle zomer toe!

Peter Groen  
Directeur



## IN HET VAT

3. **Nieuws**  
3 nieuwe BSP's  
Emmen, Hapert en Moerdijk
4. **Samenwerking**  
Handelsonderneming Kaan en Salland Olie volwaardige handelspartners
6. **In gesprek met...**  
Anne Bakker van Bakker Transport & Warehousing B.V. en Rob Wemekamp van Post Oliemaatschappij
8. **De strip**  
Digitaal factureren vanaf nu mogelijk



## LANDELIJKE DEK- KING NOG DICHTER- BIJ: MEER BSP'S

Bedrijven Service Punten (BSP's) van Salland Olie, Post en DGV Olie staan voor efficiëntie, tankgemak, schoon, snel, scherpe brandstofprijzen, en beschikbaarheid van fossiele en niet-fossiele brandstoffen.

De populariteit en het succes van de BSP's zijn inmiddels duidelijk aangetoond. Klanten spreken hun waardering er voor uit. Daarom staan er meer BSP's 'op de rolf'. Dit jaar zijn er al twee nieuwe servicepunten geopend: in Emmen en in Hapert. Nummer drie, in Moerdijk, volgt later dit jaar. Nederland here we come!

De BSP Finder App geeft u direct inzicht waar de dichtstbijzijnde BSP is en welke brandstoffen u er kunt tanken. En er zijn veel BSP's! U kunt op ruim 200 locaties terecht om uw voordeel te halen.



Eén druk op de knop en de App helpt u de weg naar het gewenste station te vinden. Gemak dient de mens.

Onze afdeling verkoop is altijd druk doende om alle geïnteresseerde zakelijke rijders, zoals transportondernemers en andere vrachtvervoerders, op de hoogte te stellen van nieuwe BSP's. Want laten we eerlijk zijn... hoe comfortabel en voordelig kunt u het uzelf maken als professioneel weggebruiker?

U bent van harte welkom in Emmen en Hapert en later dit jaar in Moerdijk en natuurlijk bij alle andere BSP's!



## FOTOMOMENT VAN: GERLIEN VALK

Afgelopen winter heb ik een geweldige reis door het midden, westen en zuiden van Australië gemaakt. Op de foto hierboven Sandfire Roadhouse in West-Australië. Het plaatsje ligt tussen Broome en Port Hedland. Die steden liggen 650 kilometer uit elkaar. Er ligt geen enkel ander dorp tussen... Het volgende tankstation is pas over 350 kilometer!

Kilometers lang rijden zonder tegenliggers, automobilisten die naar elkaar zwaaien en roadtrains (vrachtwagens met minimaal drie en maximaal zes opleggers). "Rustig aan", oftewel "No worries" zoals ze in Australië zeggen. Wilt u ook een foto insturen? Mail dan vóór donderdag 1 augustus 2013 naar [redactie@sallandolie.nl](mailto:redactie@sallandolie.nl).

# KAAN STAAT Z'N MANNETJE!

Handelsonderneming Kaan in het Zeeuwse Yerseke is helemaal klaar voor de toekomst. Huib Kaan, directeur en ondernemer, kent als oud-visser zijn doel en stevent daar rechtstreeks op af. Hoe de wind ook waait daar aan de kust van de Oosterschelde...

## Mosselvisser

Toen Huib Kaan (1965) zijn vrouw Sylvia trouwde, zat zijn schoonvader 'in de olie en smeermiddelen'. Huib: "Hij werkte in Oldenzaal bij Vlutters Kaptein en verkocht Firezone olie en smeermiddelen. Ik zat in die tijd in de mosselvisserij; eigenlijk zoals alle jongens hier in Yerseke. Maar omdat mijn schoonvader met pensioen ging, zochten ze een opvolger. Toen werd mij gevraagd of het iets voor mij was. Ik had er wel oren naar", vertelt Huib.

## Door één deur

Huib begon, samen met Vlutters Kaptein, in een grote garagebox in Yerseke een opslagdepot. "Je moet het zien als een soort agentschap destijds. Met de smeermiddelen en olie van Firezone. Die leverde ik aan de hele zuid-westhoek hier.

En toen kwam Salland Olie ten tonele. Dat zal ongeveer zo'n 13 jaar geleden zijn. Nou, ik was daar in het begin niet zo blij mee, kan ik je vertellen. Salland Olie was tot die tijd altijd een concurrent voor mij geweest en de contacten over en weer liepen vrij stroef, om het zachtjes te zeggen. Maar goed, wilde ik door met mijn handelsonderneming, dan moesten we natuurlijk wel door één deur. En ik kan je zeggen dat Salland Olie en wij nu uitstekend door die éne deur kunnen!"

## Smeermiddelen voor zuid-west

Huib steekt – terugkijkend op de overname van Vlutters Kaptein door Salland Olie destijds – zijn enthousiasme niet onder stoelen of banken. "Met de komst van mannen als Peter Groen en Niek Roessink zijn onze contacten al meer dan 10 jaar bijzonder goed. We werken als volwaardige handelspartners met elkaar samen en gunnen elkaar de business. Ik krijg goede prijzen, de wekelijkse leveringen vanuit het depot IJsselstein verlopen stipt



Staannd v.l.n.r.: Santine, Alexander, Huib en Sylvia Kaan. Zittend: Robin Kaan.

**“We werken als volwaardige handelspartners met elkaar samen en gunnen elkaar de business”**

en de producten van Firezone zijn top. Wat wil je nog meer? Ik denk dat Firezone ongeveer 65% van onze omzet uitmaakt. De rest wordt gemaakt door overige producten en materialen zoals gereedschappen, bedrijfskleding, werkplaatsuitrusting en aanverwante zaken. Dat verkopen we allemaal vanuit ons eigen pand dat we 3,5 jaar geleden lieten bouwen.”

## Het Firezone Men Team

Handelsonderneming Kaan in Yerseke mag dan compact van omvang zijn, het enthousiasme en de gedrevenheid bij Huib en zijn vrouw Sylvia - die meehelpt in het bedrijf - zijn alom aanwezig. "Onze oudste zoon Alexander komt per 1 juli ons bedrijf versterken. En wie weet gebeurt dat ook met onze tweede zoon Robin die de HAVO doet. Ook mooi om te vertellen is, dat onze dochter Santine, die 20 jaar is en een verstandelijke beperking heeft, dol is op paardrijden. We hebben twee eigen paarden en daarmee rijdt Santine regelmatig in de manege hier. We menen ook met die paarden en ons team heet het Firezone Men Team, zo staat in koeienletters op onze paardentrailer.”



Richard Compagner



Elleke Duinkerken



Paula de Groot



Marco Holthof



Yvonne Logtenberg



Gerlien Valk



Laurens Venderbos

VERKOOP BINNENDIENST LOST HET OP

## ALS DE NOOD HET HOOGST IS, IS DE VERKOOP BINNENDIENST OP Z'N BEST!

**Zeven mensen in getal. Jong en dynamisch. Allemaal met hart voor de zaak. En voor hun klanten. Want voor hen zijn zij er tenslotte. De Verkoop Binnendienst van Salland Olie, Post en DGV Olie presenteert zich.**

### Werk aan de winkel

Vier vrouwen en drie mannen sterk, dat is de Verkoop Binnendienst aan de Genuakade in Kampen. Dat wil zeggen: Paula is als enige gestationeerd in IJsselstein. De rest van het team zit klaar bij de telefoon in Kampen. Want als die gaat, is het – tien tegen één – een klant van Salland Olie, Post of DGV Olie die smeermiddelen wil bestellen of brandstof nodig heeft. Of anderszins. Met andere woorden: bij de Verkoop Binnendienst is er altijd werk aan de winkel!

### Uiteenlopende taakgebieden

Elleke en Paula (we stellen het hele team bovenaan deze pagina aan u voor) behartigen de belangen van non-retailklanten voor de brandstofproducten van Salland Olie, Post en DGV Olie, terwijl Yvonne zich met de retailklanten van Firezone bezighoudt. Voor die relaties doet zij overigens ook de communicatie en verzorgt zij de organisatie van evenementen en promoties. Gerlien op haar beurt, completeert het dameskwartet binnen het totale team en is de spil als er beurzen, evenementen en ballonvaarten worden georganiseerd. Ook verzorgt zij al het drukwerk. Maar hoezeer de taakgebieden van deze 'pittige tantes'

uiteenlopen, stuk voor stuk kunnen de teamleden op elkaar terugvallen als het nodig is. Is er ergens een extra handje nodig, dan toont dit damesteam zich op haar sterkst.

### Persoonlijke band

In de verkoop voor de smeermiddelen zijn het de mannen Richard, Marco en Laurens die hun mannetje staan in het dagelijkse contact met de klant.

En hoewel zij echt niet alle klanten van het totale bestand van enkele duizenden relaties persoonlijk bij naam en toenaam kennen, rekenen zij het wel tot hun taak om altijd te proberen een persoonlijke band op te bouwen met de relaties die zij telefonisch adviseren en aan wie zij hun smeermiddelen verkopen. Geen sinecure, als je weet dat 'dit smeermiddelenteam' een gamma van circa 5 á 6.000 producten in de catalogus heeft. Ga er maar aan staan!

### Van de hoed en de rand

Terwijl de telefoon onafgebroken rinkelt binnen de twee kantoorruimten waarin het zevental, eh... pardon zestal, gevestigd is, is de sfeer relaxed. Want hoewel Paula als enig teamlid van de Verkoop Binnendienst fysiek op een andere plek huist, is het qua communicatie en overleg alsof zij gewoon in Kampen werkzaam is. Paula: "Klanten weten vaak niet eens dat ik in IJsselstein de telefoon aanneem. En als ik iets moet overleggen met mijn collega's in Kampen, gaat dat alsof we bij elkaar zitten, zo gemakkelijk. Als team weten we van de hoed en de rand."



### HET MOOISTE VAN WERKEN OP DE VERKOOP BINNENDIENST?

Richard weet het wel: "Acute problemen oplossen. Zorgen dat je klant zijn smeermiddelen bij wijze van spreken gisteren krijgt, terwijl hij ze vandaag nodig heeft. Als de nood het hoogst is, kunnen wij vaak de redding zijn. En dat is mooi."

# Twée vooruitdenkers uit het Hoge Noorden

**Voluit heten ze Bakker Transport & Warehousing B.V. Nu zo'n 15 jaar gevestigd op het industrieterrein de Kavels in Heerenveen. Ooit begonnen in een slaapkamer, maar o zo wakker als het om innoveren gaat...**

## Vroegtijdig besluiten nemen

Zo'n twintig jaar geleden begon Anne Bakker zijn 'handel in vrachten'. Op een slaapkamer boven in zijn toenmalige eigen woning in Heerenveen. Met een telefoon, een fax en een balpen moest hij het rooien. En het lukte hem wonderwel. Bakker verzorgde vrachtdiensten voor klanten waarbij hij gebruik maakte van collega-transportbedrijven. Al na drie maanden werd het slaapkamerkantoor te klein en besloot Bakker een nieuwe woning te laten bouwen. Ook in Heerenveen. In dat nieuwe woonhuis annex kantoorpand ging het hem allemaal voor de wind. Bakker Transport & Warehousing groeide als kool. En zelfs in de huidige tijd, waarin andere transportondernemers nog wel eens klagen, schrijven ze bij Bakker mooie cijfers. "Kwestie van vroegtijdig besluiten nemen die voor de lange termijn belangrijk zijn," zegt algemeen directeur Anne Bakker.

## Connectie

Onder het genot van een kop verse koffie, zitten we bijeen in het kantoor van Anne (1953) in het bedrijfspand van Bakker aan de Venus 8 in Heerenveen. Rob Wemekamp (1985), vertegenwoordiger van Post Oliemaatschappij aan de éne kant, Anne aan de andere. Als de heren maar even de kans krijgen, voeren ze hun gesprek in rap Fries. Maar zij beseffen dat een overschakeling naar het Nederlands noodzakelijk is, willen ze dat er straks nog een fatsoenlijk verhaal op

papier gezet wordt door de meeluisterende redacteur van GEVAT. "We zijn dat Fries praten gewoon zo gewend", zegt Rob. "Ik ken de heer Bakker en zijn zoon Nic al heel lang. Nic is ongeveer net zo oud als ik. Toen ik als F-je voetbalde bij Heerenveense Boys, kwamen wij elkaar al tegen. We speelden in een shirtje dat gesponsord was door Bakker. Eigenlijk hadden we toen al een connectie."

## Uit nood geboren

De stap die Anne zo'n twintig jaar geleden nam om voor zichzelf te beginnen, kwam voort uit een bijzondere situatie. "Ik was daarvoor directeur van een samenwerkingsverband van zo'n 30-tal transportbedrijven hier in het noorden. Door de gevolgen van een ernstig auto-ongeluk destijds, werd ik 100% afgekeurd. En was deelname aan het arbeidsproces lange tijd onmogelijk. Na revalidatie en herstel wilde ik toch weer aan de slag. Het liefst dicht bij huis en iets voor mijzelf. Nou ja, toen was die slaapkamer een uitkomst. Je kunt dus zeggen dat dit bedrijf 'uit nood' geboren is. Maar soms kunnen er uit nood hele mooie dingen ontstaan. Vijftien jaar geleden hebben we ons kantoorpand en onze warehousing op industrieterrein de Kavels laten bouwen. We hebben hier drie hectare grond, waarvan 8.000 m<sup>2</sup> bebouwd. Dus we hebben hier nog wel wat plannen."

## De kneep

De focus van Bakker Transport & Warehousing heeft vanaf het begin van de onderneming gelegen op internationale transporten. Waar een ander niet kwam, daar reed Bakker naar toe. Sinaasappels uit Spanje, citroenen uit Portugal, naar de Sahara in Marokko...alles pakten ze aan. Ze stonden soms wel met 20, 30 vrachtwagens aan de Belgische grens, allemaal op weg om Nederland binnen te komen. "En ik thuis op mijn kantoor maar zorgen dat alles goed kwam", zegt Anne. "Vervolgens begonnen we met drie trailers met eigen rijders en in 2004 kochten we ook eigen trekkers, namen chauffeurs aan en zo groeiden wij uit tot een wagenpark van 25 vrachtwagens en 40 medewerkers. Dankzij GPS zien we, met één druk op de knop, op de centimeter nauwkeurig waar de jongens rijden."

Het is duidelijk. Er is veel veranderd in twintig jaar. In de markt, maar ook bij Bakker zelf. En daar zit 'm de kneep.

## Zijn tijd vooruit

Als klant van Post Oliemaatschappij is Bakker Transport & Warehousing een interessante speler en afnemer van een zeer divers brandstofgamma, met onder andere diesel, CNG en AdBlue. Rob Wemekamp: "Post Oliemaatschappij vestigde zich een aantal jaren geleden ook op dit industrieterrein in Heerenveen. Bij Post kenden we Bakker al via de business club van Heerenveen, maar echt zaken deden we nog niet. Zij moesten destijds een internationaal

dekkend netwerk hebben voor de inname van brandstof en dat kon Post ze niet bieden. Toen ze in 2009 hun focus verlegden van buitenland naar binnenland, was Post voor Bakker wél een goede brandstofleverancier. Post Oliemaatschappij biedt hier nu driehonderd meter verderop met het Bedrijven Service Punt (BSP) aan de Pluto, een breed aanbod fossiele en niet-fossiele brandstoffen. Die tanken ze bij Bakker op de Post tankpas. Met name de niet-fossiele, schonere brandstoffen zijn interessant voor een innovatief bedrijf als Bakker. Bakker is, durf ik te zeggen, zijn tijd vooruit met het groene rijden."

## Test met CO<sub>2</sub>

Anne kan dat groene aspect beamen: "Bakker is – net als Post Oliemaatschappij – een bedrijf dat durft te vernieuwen. Elke keer weer. Post gaat binnenkort hier in Heerenveen de eerste proeven doen met LNG waarvoor wij grote interesse hebben. Daarnaast

**“Bakker is - net als Post Oliemaatschappij - een bedrijf dat durft te vernieuwen”**

zijn wij testbedrijf voor ThermoKing Ierland op het gebied van CO<sub>2</sub>-testing. Daarvoor hebben we nu een testtruck rijden die zijn CO<sub>2</sub>, ten behoeve van de koeling, tankt bij de BSP op de Pluto. Een testcase die wij als twee samenwerkende bedrijven hebben opgezet en die tot nu toe naar alle tevredenheid verloopt, toch?" vraagt Anne aan Rob die instemmend knikt. En zo laten Bakker en Post zien dat ze – om in voetbaltermen te spreken – voortdurend aan de bal zijn en altijd vooruit denken. Eigenlijk net zoals vroeger...



♦ Rob Wemekamp (links) en Anne Bakker (rechts)



# Zaterdag 25 juni 1977 De mooiste dag van zijn leven

De hele tribune zong de Zilvervloot. Hij genoot van elke seconde. En met hem de tienduizenden fans, die hem zojuist de TT van Assen –editie 1977– hadden zien winnen. Het was voor De Witte Reus de mooiste dag van zijn leven.

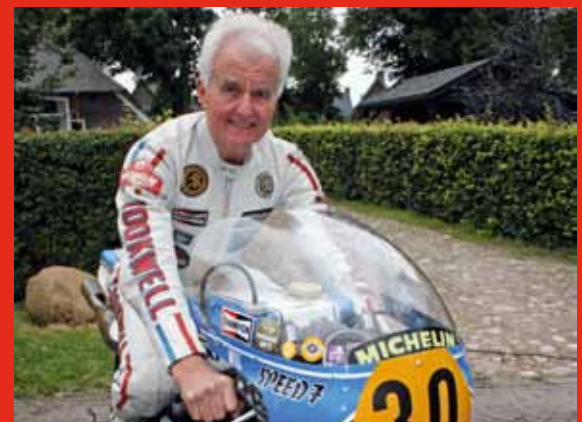
Vraag Wil Hartog (1948) hoe hij ooit begonnen is met motorracen en je krijgt een verhaal als uit een jongensboek. “Snelheid heb ik van huis uit meegekregen. Mijn opa en vader hielden van snelheid. Met harddravers. Dat ik van snelheid hield en houd komt dus niet van een vreemde.”

De liefde van zijn vader voor snelheid, betekende echter niet dat Wil op 16 jarige leeftijd zomaar een bromfiets kon aanschaffen. Dat moest enigszins in het geniep. Toen Wil in 1964 voor het eerst naar de TT in Assen ging en de heroïsche strijd zag in de 250 cc klasse tussen Jim Redman (op Honda) en Phil Read (op Yamaha) was hij helemaal verkocht: er moest een motor komen. Dat werd een 250 cc Suzuki T20. Een jaar later reed hij daar standaard races mee op Zandvoort. Daarna werd begin 1968 –met geleend geld– een echte productieracer gekocht. Een 125 cc Honda CR93. “En dat is denk ik de beste investering van

mijn leven geweest, want daarmee werd ik in 1968 na vijf gewonnen wedstrijden meteen Nederlands Kampioen.”

Wil perfectioneerde zijn techniek. En team Riemersma ondersteunde hem in zijn racecarrière. Vele overwinningen volgden. Net als diverse valpartijen. Die hem er overigens niet van weerhielden om –na genezing– weer op te stappen. Deze gedrevenheid en instelling typeren de sportman Wil Hartog. Al was hij op de dag van de TT in 1977 zo beroerd als wat, hij verscheen aan de start. Wil heeft geleerd dat als je voor spanning zorgt, de adrenaline je doet genezen.

Ook aanstaande TT zal Wil in Assen zijn. En natuurlijk even langskomen in de skybox van Salland Olie, Post en DGV Olie: “Als ik de geluiden van de motoren hoor, dan voel ik weer die gezonde spanning. Dan lijkt het net of ik straks weer zelf ga rijden.” Hoewel Wil op zijn tijd nog wel een wedstrijdje met veteranen rijdt, zullen we hem in juni niet op de baan in actie zien. Maar alleen al het naast deze legende in de skybox staan, geeft een extra dimensie met het bezoek aan de TT.



## GEVAT



### colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie, Post en DGV Olie. Oplage: 10.000 exemplaren. Coördinatie: Unlimited Communication, Tromplaan 1, 3742 AA Baarn, Nederland. Redactie e-mailadres: redactie@sallandolie.nl of telefoonnummer: 088-0123600.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, 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 Salland Olie Maatschappij B.V.



100% gerecycled papier

