

SALLAND OLIE

GEVAT

JUN 2015

#14



IN GESPREK MET...

**RICHARD VAN BREENEN,
LENNART MASTENBROEK
EN VANESSA NIEMAN**

PRODUCT

TRANSPARANT ALS GTL

LINKSOM ÉN RECHTSOM

Doelen stellen en doelen bereiken; de uitdaging van elke organisatie. In een economie die schoorvoetend uit de startblokken komt. En waarin het milieu – terecht – steeds meer een rol speelt.

Wij zien in toenemende mate dat zowel onze b2b-klanten alsook onze b2c-klanten het steeds meer waarderen dat er producten te koop zijn die het milieu sparen en/of minder belasten. In deze GEVAT besteden we - wederom - aandacht aan GTL (Gas To Liquid). Een diesel die aanzienlijk schoner is dan de conventionele diesel. Het geeft veel minder uitstoot en levert veel betere prestaties. Ook de grootste oliemaatschappij van ons land zet grootschalig in op GTL.

Verder kijken wij samen met Texaco naar smeerolieproducten die minder belastend zijn voor het milieu opdat ook onze kinderen en kleinkinderen nog op een normale wijze in ons huidige klimaat kunnen blijven wonen.

Graag verwijs ik u naar de website van de NEa (Nederlandse Emissieautoriteit) waar de prestaties door toevoeging van biobrandstoffen en de herkomst daarvan zeer duidelijk staan vermeld. Ook hiermee kunt u als klant van Salland Olie uw voordeel doen bij inschrijvingen et cetera. De herkomst van biobrandstoffen wordt hier duidelijk weergegeven. (www.emissieautoriteit.nl/documenten/publicatie/2014/12/16/rapportage-per-bedrijf-2013)

Al deze zaken houden ons dagelijks bezig en wij blijven proberen voorop te lopen met innovaties, betere producten en adviezen waarbij uw bedrijfsvoering efficiënter wordt zonder dat u daar echt moeite voor hoeft te doen.

Uw vertegenwoordiger kan u adviseren bij het optimaliseren van uw brandstoffenmix alsmede bij het maken van de keuze voor de juiste brandstofbesparende smeermiddelen.

Het gezegde luidt ‘Er leiden meerdere wegen naar Rome’. Volgens mij kunnen we er anno 2015 in ieder geval twee concreet benoemen: de economische en de milieutechnische. Deze zijn niet meer los van elkaar te zien.

Ik wens u goede zaken!

Peter Groen



OP WEG NAAR DE

BEDRIJFS-AUTORAI 2015

Van dinsdag 20 t/m zaterdag 24 oktober aanstaande vindt de 2015 editie van de BedrijfsautoRAI in Amsterdam plaats. De BedrijfsautoRAI is de grootste nationale vakbeurs voor professionals in wegtransport en logistieke dienstverlening. Behalve de aanwezigheid van vele exposanten op het gebied van zware en lichte bedrijfswagens, carrosserie- en speciaalbouw, is er volop aandacht voor de procesmatige kant van transport en logistiek. En daarmee is de RAI “een perfect uithangbord voor Salland Olie”, aldus Jan Sipke Hulzinga, manager verkoop bij Salland Olie.

Landelijke marktwerking

“Het voornaamste doel van onze deelname aan de BedrijfsautoRAI, is om te laten zien dat we er zijn. Letterlijk. Hiermee willen we Salland Olie profileren als een landelijke speler. En daar hoort een expositie op beurzen met een landelijke dekking bij.

Tijdens deze participatie gaan we uiteenlopende zaken over de Bühne brengen: van onze veelzijdige brandstofkaarten, tot aan de innovatieve TAG en onze nieuwste smeeroliën. Kortom: alle facetten waarin wij landelijk opereren.”

Oplossingsgerichte aanpak

“Met het oog op de doelgroep van de BedrijfsautoRAI, zullen we ons uitsluitend richten op de zakelijke markt. Dat vraagt om een gerichte aanpak. Dit doen we door iets te vertellen over onze producten, maar ook door een concrete oplossing te demonstreren. Bijvoorbeeld op het gebied van brandstofbesparing. Immers, bedrijven zijn continu op zoek naar efficiënte oplossingen. En die bieden wij – en laten wij zien!”

In de september editie van GEVAT (#15) leest u meer over Salland Olie's deelname aan de BedrijfsautoRAI. ♦

BedrijfsautoRAI
2015 DINSDAG 20 - ZATERDAG 24 OKTOBER



SALLAND OLIE IMPLEMENTEERT ‘TOP’-SOFTWARE

Planmatig faciliteren

Vrijwel iedere hedendaagse onderneming heeft er mee te maken: de permanente zoektocht naar meer efficiency. Het is essentieel voor eenieders business om aan de klantwensen te kunnen (blijven) voldoen, door zaken steeds beter en sneller in te richten. En dat voor een concurrerende prijs. Kortom: zo efficiënt mogelijk. Martin Pastink, manager expeditie bij Salland Olie, legt uit hoe de nieuwe planningssoftware van Salland Olie, genaamd Transvision Oil Planner (TOP), zal bijdragen aan de efficiency binnen de klantenkring.

Van handmatig naar automatisch

“De specifieke auto, gekoppeld aan de bijbehorende chauffeur, met een vastgesteld gebied en het transport naar een bepaald aantal klantenlocaties; het betroffen allemaal gegevens die handmatig werden ingevoerd...

Tot nu! Waar we namelijk naartoe gaan is dat dergelijke zaken geautomatiseerd worden. Zodat met één druk op de knop inzichtelijk wordt welke auto's en chauffeurs er de betreffende dag beschikbaar zijn, voor welke klanten, en inclusief alle bijbehorende restricties. Vervolgens komen er, aan de hand van alle parameters, automatisch de routes uit rollen.”

Complexe omrekenmodule

“We zijn circa zeven jaar bezig geweest om de geschikte software te vinden. Software die aan al onze wensen en eisen voldoet. Albert Bisschop (hoofd planning brandstoffen, red.) is bij dit hele proces zeer nadrukkelijk betrokken geweest. De grootste uitdaging zat in het vinden van de goede omrekenmodule, waarbij



♦ Martin Pastink (links) & Albert Bisschop (rechts)

het systeem rekening moet houden met tussentijdse wijzigingen die kunnen plaatsvinden. Zo kan nu een route makkelijk worden aangepast indien er onverwacht brandstof bij een andere klant moet worden afgeleverd.

Echter, dit zou automatisch betekenen dat de volgende klant een kleinere hoeveelheid brandstof van ons ontvangt. Dan is het opnieuw plannen noodzakelijk. En al hebben we daar specialisten voor in huis, een computer kan – wanneer het programma klopt – sneller alle gevolgen doorrekenen en met een nieuwe planning komen.”

Just In Time

“En er zijn meer voordelen die de klant geniet. Zo kan de webportal van ‘Mijn Salland Olie’ straks worden gekoppeld aan het plannings-systeem, zodat voor iedereen ‘real time’ te zien is wanneer de bestelling wordt geleverd.

Daarnaast wordt er middels de ‘forecast module’ zoveel mogelijk aan de ‘Just In Time’ wens voldaan. Hierbij wordt aan de hand van historie, actuele voorraad en beschikbare capaciteit gekeken welke klanten op welk moment geleverd dienen te krijgen.”

Finetunen TOP-techniek

“Met Transvision Oil Planner lopen we voorop in de markt. De functie van de planner blijft bovendien gehandhaafd, en wordt zelfs aantrekkelijker, aangezien deze mensen de uitdagende taak krijgen het geavanceerde systeem verder te finetunen. Dat kun je alleen als je kennis van zaken hebt. Met als direct resultaat: een optimale planning en een zo efficiënt mogelijk verlopende distributie, waarbij de kosten in de hand worden gehouden en er zo snel mogelijk wordt geleverd aan onze klanten.”

Martin besluit met gepaste trots: “Met deze TOP-techniek zetten we een volgende stap in het optimaal faciliteren van onze klanten!” ♦

SALLAND OLIE PREMIUM SPONSOR DELTION COLLEGE

MEEDRAAIEN IN DE TOP(SPORT)



Met de autobranche als belangrijke afnemer van de producten van Salland Olie, en een management en personeelsbestand met een bovengemiddelde interesse voor auto's, lijken er voldoende raakvlakken tussen Salland Olie en het Zwolse Deltion College. Tel daarbij het ondernemerschap en een gezonde dosis ambitie op, en de samenwerking met de internationaal georiënteerde onderwijsinstelling zorgt zonder twijfel voor een uitzonderlijk succesvolle mix.

'Hier wil ik werken!'

Aan het hoofd van het inmiddels 14.000 leerlingen en 1.200 medewerkers tellende opleidingscentrum staat Marc Otto, Algemeen Directeur bij Deltion College. Marc is een geboren Fries, getogen Groninger en woonachtig in Utrecht. Na 10 jaar in het adviesvak te hebben gewerkt bij een accountantsbureau, kwam hij in het onderwijs terecht. Er was dat telefoontje van Deltion; "Of ik interesse had in de functie van Financieel Directeur", aldus Marc. "Na de eerste kennismaking hier op locatie in Zwolle was ik direct overtuigd. Ik dacht: 'Wát een waanzinnig gave school. Hier wil ik werken!' En zo geschiedde. Een jaar later promoveerde ik tot Algemeen Directeur."

De rallysport als vak

Imo Hundertmark is één van de 900 leerkrachten binnen Deltion College. Als voormalig inwoner van Oost-Duitsland, kwam hij in 1992 naar Nederland om werk te zoeken. Dit lukte. "Ik heb 15 jaar lang bij een garage als automonteur gewerkt. Totdat ik op 30-jarige leeftijd besloot een studie op te pakken; een lerarenopleiding. Net toen ik deze succesvol had afgerond was er een functie in mijn nieuwe vakgebied vrij bij Deltion. Ik solliciteerde, werd aangenomen en ben nooit meer weggegaan..."

Imo kreeg de kans zijn droom te verwezenlijken, door zijn rol binnen de instelling grotendeels zelf vorm te geven. "Toen ik hier acht jaar geleden begon, stond er al een rallyauto. Echter, deze was niet van Deltion zelf, maar van een plaatselijke dealer. Daar werd in een hobbymatige sfeer aan gesleuteld. Mijn voorstel was om dit professioneel aan te pakken. Na het akkoord hiervoor zijn we aan de slag gegaan. Dit project leid ik nu samen met collega Gerald Plezier. Inmiddels besteden we een groot deel van onze (vrije) tijd aan de rallysport hier op school. En met zeer veel plezier!"

In het bloed

Plezier in auto's; iets waar Marc ook over kan meepraten. "Ik ben buitengewoon gek op auto's. Die voorliefde voor auto's zit simpelweg in het bloed; mijn overgrootvader was één van de eerste auto-importeurs in Nederland. Auto's zijn altijd belangrijk geweest binnen mijn familie. Sterker: het zit zelfs in de naam", knipoogt hij, refererend aan de befaamde Ottomotor. "Daarbij houd ik ervan als onderwijsteams net een stapje extra zetten binnen hun vakgebied. Zoals dat bij deze opleiding gebeurt."



♦ Marc Otto



♦ De leerlingen van het rallyteam



♦ Imo Hundertmark

Het competitieve aspect

"Het grootste verschil met de andere interne opleidingen zit hem niet zozeer in de specifieke kennis van de techniek, maar vooral in het in de praktijk brengen van die kennis", licht Imo toe. "Immers, wanneer je een bougie van een proefauto foutief monteert, gebeurt er verder weinig mee, omdat het voertuig toch stilstaat. Doe je dat echter bij onze rallyauto, dan heeft dat gelijk consequenties voor het hele team. De leerlingen die in het rallyteam zitten zijn zich goed bewust van hun verantwoordelijkheid. Ze weten dat elke schakel belangrijk is."

"De rallyauto is een perfect middel om een sterk team te smeden"

State-of-the-art

Dit team verandert overigens ieder jaar van samenstelling. "In principe kan iedereen zich aanmelden voor het rallyteam. Het imago van het team zorgt ervoor dat de belangstelling altijd groter is dan het aantal plekken. De selectie van het team wordt daarom gedaan op basis van kernwaarden als houding en gedrag, maar ook wordt er gekeken naar technische kennis en kunde. Hiermee staat het fundament van een succesvol team", verklaart Marc.

En natuurlijk hoort de auto daar ook bij. "Het zal geen verrassing zijn dat de rallyauto een kostbare investering is. Gelukkig hebben we de nodige sponsors weten aan te trekken, die dit alles mogelijk maken. Waaronder het Ministerie van Defensie als hoofdsponsor." Imo: "Wat deze organisatie zoekt zijn technisch vakkundige en jonge mensen, die met state-of-the-art materiaal kunnen werken, in teamverband, onder tijdsdruk en onder extreme omstandigheden. Wij leiden dit type mensen op."

Rolmodel

Leren van anderen versnelt de weg naar de top. Dat kan natuurlijk op school maar ook in de praktijk. Rolmodellen zijn hierbij van wezenlijk belang. De mannen van het rallyteam grepen dan ook de kans met beide handen aan toen ze van Salland Olie een VIP behandeling aangeboden kregen tijdens de TT van Assen.

De wereldtop aan het werk zien, al is het in een andere tak van sport, wakkerde de toch al hoge ambities nog meer aan.

Dromen over Dakar

Deltion is met haar rallyteam uniek in Europa en misschien zelfs wel in de hele wereld. "Onze leerlingen krijgen de kans om mee te draaien in de absolute top." De uiterst competitieve Nissan 350Z zorgt daarbij voor een solide basis. "We hebben met elkaar afgesproken: als we meedoen, dan doen we ook mee voor de winst."

Met inmiddels twee nummer één noteringen in het kampioenschap in 2012 en 2014, en eenmaal vicekampioen te zijn geworden in 2013, kan gerust worden gezegd dat dat doel meer dan bereikt is. Toch zijn er ook nog dromen: "Dakar. Dat is iets dat we ooit nog gedaan willen hebben. Het is het ultieme binnen de rallysport." Gedreven en toch bescheiden als de heren van Deltion zijn, doen Marc en Imo alvast een voorzichtige voorspelling: "2017/2018; dan moet het gaan gebeuren..."

Partner met passie

Het succes en de ambitie van team Deltion zijn ook premium sponsor Salland Olie niet ontgaan. "De samenwerking met Salland Olie gaat al vele jaren terug", aldus Imo. "Met Niek Roessink (manager depot en smeermiddelen – red.) werd destijds het eerste contact gelegd. Het bedrijf begon met een bescheiden bijdrage. Sindsdien zijn ze steeds met ons meegegroeid.

De lijnen zijn kort, de relatie is sterk en de doelstelling kristalhelder: door middel van de sponsorbijdrage en het ter beschikking stellen van relevante kennis laat Salland Olie de leerlingen al in een vroeg stadium kennismaken met haar producten en diensten. Het bedrijf laat hiermee zien dat het zich op een goede manier bezig houdt met Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO)."

Marc besluit: "De onderlinge samenwerking verloopt altijd zeer plezierig. Bovendien profiteren wij van de beste smeeroliën en brandstoffen. Dat stimuleert ook alle betrokkenen op onze opleiding om ook het beste uit zichzelf te halen. Salland Olie is een bijzonder enthousiaste partner, met veel passie en toewijding voor de autosport. Wat dat betreft lopen onze interesses naadloos in elkaar over." ♦

HELDERE BLIK

Transparant als GTL

“Schoon, zuinig en milieuvriendelijk.” De broers Arnold en Freddy Veenema van Veenema Olie uit Sneek sommen enkele van de vele unieke producteigenschappen van GTL (Gas To Liquid) op. Met hun passie voor het ondernemerschap, een gezonde dosis ambitie en heldere kijk op de toekomst, maken zij dan ook gretig gebruik van de ‘groene’ brandstof. Dit jaar werkt hun firma al 10 jaar met Salland Olie. Samen met Vincent Volker, vertegenwoordiger bij Salland Olie, bekijken de gebroeders het product GTL vanuit een andere invalshoek: die van de watersport.

Drie broers met een duidelijke rolverdeling

“Veenema Olie is een echt familiebedrijf, waarbij ieder van ons een eigen divisie in zijn beheer heeft”, legt Arnold uit. “Freddy houdt zich met tankstations bezig, onze andere broer, Harold, is verantwoordelijk voor de chemische taken en ik ben verantwoordelijk voor de olie.”

Met deze rolverdeling streeft Veenema ernaar de uiteenlopende doelgroepen van het bedrijf optimaal te bedienen, zonder daarbij in elkaars vaarwater te zitten. “Naast de exploitatie van tankstations – waarvan een aantal onder de Texaco vlag – en onze levering aan diverse doelgroepen, hebben we een prachtig hoofdkantoor aan de drukke Houkesloot te Sneek met een watersport tankstation en een watersportwinkel. Dit was ook het eerste watersportverkooppunt dat GTL verkocht. Alles bij elkaar een unieke combinatie in de oliehandel”, zo laat hij weten.

En dit alles onder de slogan ‘De jongens van Veenema’. “Een typisch Friese kreet, onder het mom van: ‘Wij gaan het voor je regelen’. Altijd direct betrokken bij alle activiteiten.”

Compagnons in business

Een stevige prestatie, gezien de omvang die het bedrijf inmiddels heeft aangenomen. Vincent heeft de groei van dichtbij meegemaakt. “Ik ken Veenema nu drie jaar. In die periode heb ik ze enorm zien ontwikkelen. We zijn compagnons in business, we respecteren elkaar en streven hetzelfde doel na: het merk Texaco in Friesland zo groot en zo breed mogelijk uitstralen. Veenema is met name op watersport-gebied een belangrijke relatie voor Salland Olie”, aldus Vincent.

GTL en de watersport

“In de jaren 90 was de watersport één van de gebieden waarmee wij ons konden onderscheiden van de concurrenten”, legt Arnold uit. “Inmiddels hebben we 50 watersportverkooppunten in Noord-Nederland. GTL bleek een uitstekend product voor de watersportdivisie.

“De brandstof heeft namelijk als groot voordeel dat er geen bio-componenten in zitten, waardoor er geen bacterievorming ontstaat ”

Bovendien is de uitstoot van schadelijke stoffen, alsmede het verbruik, aanzienlijk minder. Doordat de verbranding zo schoon is, hebben de motoren weinig onderhoud nodig. Bijkomend voordeel is dat je de brandstof kunt gebruiken in je bestaande dieseltank, waardoor je niets hoeft om te bouwen.”

De concurrentie een stap voor

“Met GTL zijn we de concurrenten duidelijk een stap voor”, vervolgt hij. “Middels persberichten en interviews, maar ook door middel van sponsoring van bekende watersportfestiviteiten als de Sneekweek, hebben we in samenwerking met Salland Olie het product goed onder de aandacht weten te brengen. Ik ben dan ook van mening dat je de marketing goed voor elkaar moet hebben, wil je het verschil maken in deze branche. En dat is iets waar we met Salland Olie hard aan werken.”

Mee in de toekomst

Het resultaat is er: GTL slaat zeer goed aan. “Een stukje bewustwording van de consument speelt daarin een belangrijke rol”, weet Freddy. “Het feit dat de regelgeving van de overheid steeds strenger wordt en gemeentes de brandstof beginnen te promoten, helpt ons allemaal uiteraard wel mee. Wij zijn van mening dat GTL de toekomst is; dat staat voor ons als een paal boven water.” ♦

♦ Arnold Veenema

♦ Freddy Veenema

♦ Vincent Volker



DE FEITEN OP EEN RIJ

- GTL levert volgens gebruikers minstens hetzelfde motorvermogen als gewone diesel
- GTL rekent af met de dieseltank
- GTL reduceert lokale uitstoot van stikstofoxiden (minus 8.9%) en zwaveloxiden (minus 74%) en draagt bij aan een schonere mobiliteit in steden en dorpen én op het water
- GTL heeft een schonere verbranding, wat een motorbesparende werking heeft
- GTL wordt geleverd via bestaande infrastructuur (geen extra investeringen)
- GTL kan gebruikt worden in nieuwe en oudere dieselmotoren
- GTL vermindert motorlawaai (3 dBA stiller)
- GTL produceert minder fijnstof en roetstof (minus 20.7%)
- GTL vermindert het brandstofgebruik door betere verbranding (minus 3.6%)
- GTL vermindert de CO₂-uitstoot (minus 3.6%)
- GTL vermindert de verkoling van injectoren, klepstoters en cilinderwanden
- GTL is de ultra schone brandstof van de toekomst (maar wel nu al verkrijgbaar!)
- GTL reduceert uw CO₂-footprint!

FOCUS – VERSTERKEN – EXPANSIE

BOSKALIS DREDGING & MARINE EXPERTS

Koninklijke Boskalis Westminster NV is een van oorsprong Nederlandse baggeraar met maar liefst 105 jaar ervaring.

Op 1 januari 1910 startte het bedrijf, onder leiding van drie heren, met baggerwerken in Terneuzen, Lemmer en Delfzijl. Gedurende de jaren breidde het bedrijf haar vloot en dienstverlening gestaag uit en stak het al gauw de grens over. De organisatie heeft wereldwijd ca. 14.000 medewerkers in dienst. Met een omzet in 2014 van meer dan 3 miljard euro is het één van de grootste baggermaatschappijen ter wereld.

Als leverancier van brandstoffen en smeermiddelen, speelt Salland Olie een belangrijke rol in de nationale divisie van Boskalis. Gedurende de jaren is de samenwerking tussen de ondernemingen meegegroeid met de uitbreidingen van Boskalis Nederland. Op het terrein van het project 'Hoogwatergeul Veessen- Wapenveld' in Heerde, lichten Richard van Breenen (manager inkoop bij Boskalis Nederland), Lennart Mastenbroek (uitvoerder bij Boskalis Nederland) en Vanessa Nieman (vertegenwoordiger bij Salland Olie) het succes achter de intensieve samenwerking met veel enthousiasme toe.

'Intensieve samenwerking steeds belangrijker'

Overnames en centralisering waren aanleiding voor Boskalis Nederland om opnieuw in gesprek te gaan met verschillende

leveranciers. "Salland Olie was op dat moment reeds bekend bij een deel van de huidige organisatie en één van de partijen die we hebben benaderd", aldus Richard. "Op basis van het complete plaatje; de kwaliteit, de prijs en de goede ervaringen uit het verleden, besloten we met deze organisatie in zee te gaan.

Salland Olie denkt goed mee, ook als zich uitzonderlijke vraagstellingen voordoen. Er wordt altijd actief meegewerkt aan een juiste oplossing voor het vraagstuk. Dat ervaren wij als zeer prettig. Zeker omdat de projecten alsmaar groter en complexer worden. Ook vanwege de steeds strenger wordende regelgeving, is een intensieve samenwerking meer dan welkom. Sterker nog: het wordt steeds belangrijker."

Cultuurmatch

Salland Olie levert brandstoffen en smeermiddelen. Mogelijkheden omtrent duurzame brandstoffen, zoals GTL, worden voor de lange termijn eveneens bekeken. Vanessa licht toe: "Het prettige aan Boskalis is dat het bedrijf qua cultuur matcht met Salland Olie; de medewerkers hebben een sterke no-nonsense mentaliteit en werken hard om hun doelen te bereiken.

We gebruiken onze expertise op het gebied van actuele projecten en problematieken om onze dienstverlening zo goed mogelijk af te stemmen op de wensen en voorwaarden van Boskalis."

De grenzen opzoeken

Als uitvoerder is Lennart verantwoordelijk voor het project 'Hoogwatergeul Veessen- Wapenveld'. "Zelf woon ik dichtbij de Rotterdamse haven. Water heeft me altijd geïnteresseerd. Het is de interactie tussen water en land die ik het mooiste vind. Niet iedereen kan dit teweegbrengen. Er zijn slechts enkele bedrijven die over een dergelijk specialisme beschikken."

Complexiteit & maatwerk

"Ons huidige project bijvoorbeeld, waarbij we hoofdzakelijk zand verplaatsen, is een jaar geleden begonnen en duurt tot juli 2017", vervolgt Lennart. "Onderweg kom

je dan weleens wat tegen. Beschermde diersoorten bijvoorbeeld. Op dit soort momenten wordt ons werk linea recta onderbroken. Wat volgt zijn contacten met een ecooloog, waarna er verschillende mogelijkheden worden besproken, zoals het overslaan van een stuk grond. Dat zijn omstandigheden, die kun je onmogelijk van tevoren incalculeren. En toch weet je dat je ermee te maken krijgt."

Richard kan dit beamen: "Elk project is weer een op zichzelf staande uitdaging, aangezien er altijd factoren zijn die afwijken van alle andere. Bovendien word je door een opdrachtgever tegenwoordig ook beoordeeld op alle andere activiteiten die je voor een project ontplooit, alsmede de wijze waarop je je werk aanpakt. Daarbij is met name een stukje ontzorging belangrijk, zoals minder overlast creëren voor de omgeving. Dit soort punten wordt steeds vaker meegenomen tijdens de aanbesteding. Dit maakt het complex, maar het is dan ook nagenoeg altijd maatwerk."

"Op basis van het complete plaatje, hebben we besloten met Salland Olie in zee te gaan"

– RICHARD VAN BREENEN

Processen bewaken

"En juist dit maakt ons werk natuurlijk leuk", geeft Vanessa aan. "Je hebt continu te maken met andere situaties. Van het aanleggen van dijken tot aan asfaltverhardingen. Daarbij is het essentieel dat er zo min mogelijk tijd verloren gaat aan onvoorziene randzaken. Immers, stilstand betekent in deze branche automatisch dat de kosten omhoog schieten. En dus is het aan ons de taak om de brandstoffen op tijd te leveren, zodat de werkzaamheden niet onderbroken hoeven te worden."

Lees verder op de volgende pagina.



• V.l.n.r.: Lennart Mastenbroek, Vanessa Nieman & Richard van Breenen



♦ Vanessa Nieman

♦ Lennart Mastenbroek

♦ Richard van Breenen

“Om het verschil te maken ten opzichte van de concurrent, moet je vooruitstrevend zijn”

– LENNART MASTENBROEK

Vervolg van pagina 9.

Behalve van Boskalis en Salland Olie, is de planning van het project van meerdere toeleveranciers afhankelijk. “In dit project zijn het met name de aanvoerders van zand die dienen te werken op basis van de vastgestelde deadlines”, verklaart Lennart. “Dergelijke processen moeten goed bewaakt worden, willen we ons werk efficiënt kunnen uitvoeren.”

Lerend vermogen

Het is dan ook juist deze manier van werken waar Vanessa zoveel bewondering voor heeft. “Het pure ondernemerschap van Boskalis zien we op elk niveau binnen het bedrijf terugkomen. Dat is geweldig om te zien.”

Voor de heren van Boskalis is het daarentegen niet meer dan een vanzelfsprekendheid. “Naast ondernemerschap, hechten we ook veel waarde aan een stukje collegialiteit”, bekrachtigt Lennart. “We doen het immers samen, dus moeten we elkaar ook helpen op weg naar het behalen van onze doelen. Dit realiseren we onder andere door kennis te delen, maar ook door ernaar te vragen. Zie het als het ‘lerend vermogen’, om jezelf en dus ook het bedrijf verder vooruit te helpen. Schroom niet om de kennis weg te halen bij de mensen die het hebben. Want om het verschil te maken

ten opzichte van de concurrent, moet je vooruitstrevend zijn en ze steeds een stap voor blijven.”

Trots

Deze open houding is een tweede natuur voor de Boskalis werknemers. Het hoort bij hen. Net als trots zijn op hun werk; iets dat ze niet onder stoelen of banken steken. “Tijdens Koningsdag varen we met twee schepen mee voor de Koning”, aldus Richard. “Op deze wijze laten we zien wie Boskalis is. We worden hier vaak op een leuke manier op aangesproken. Werk je bij Boskalis, dan word je automatisch met dit fenomeen in verband gebracht.”

Van een hooghartige houding is er – ondanks genoemde wapenfeiten – volgens Vanessa allerm minst sprake. “Bij welk project je ook komt, er heerst hier een natuurlijke hiërarchie. Juist omdat iedereen hier duidelijk dezelfde, gemeenschappelijke doelen nastreeft. De medewerkers laten met veel liefde en enthousiasme het hele project zien, omdat ze gewoonweg trots zijn op wat ze doen. Dat maakt het in mijn ogen een succesvol bedrijf. En omdat ik op veel plaatsen kom binnen de organisatie, doe ik veel kennis op van het bedrijf en voelt het ook echt alsof ik onderdeel uitmaak van Boskalis. Met recht een samenwerking in de meest pure vorm.” ♦

Chevron: ontwikkelpartner koelvloeistoffen



Chevron onderscheidt zich in de markt als volledig geïntegreerde smeermiddelenleverancier. Basisoliën, additieven en koelvloeistoffen worden volledig in eigen beheer ontwikkeld. Hierdoor biedt Chevron een ongekeerde bron van kennis en ervaring aan producenten en gebruikers van voertuigen en industriële installaties. Vandaar ook dat Chevron voor een groot aantal OEM's (Original Equipment Manufacturer) een ontwikkelpartner is.

Koelvloeistoffen zorgen -samen met smeermiddelen- voor het behoud en de efficiënte werking van de motor. Chevron Technology in Gent (België) ontwikkelt koelvloeistoffen voor personenauto's, zware bedrijfswagens, scheepsmotoren en stationaire motoren. De koelvloeistoffen worden wereldwijd verkocht.

In de Coolants productlijn zijn meerdere nieuwe producten geïntroduceerd. Ook zijn de namen van enkele bestaande producten aangepast. De naam van Havoline® XLC wordt gewijzigd in Havoline Xtended Life Coolant (verkrijgbaar als Concentrate, 50/50- en 40/60 mix). Daarnaast introduceert Chevron Antifreeze/Coolant. Dit product vervangt de Antifreeze and Summer Coolant en Havoline AFC. Voor toepassingen in motoren van Volkswagen AG is er Havoline QFC. Voor gasmotoren is er tenslotte de HDAX® ELC Premixed 50/50.

Volkswagen AG

Eén van de OEM's waar Chevron nauw mee samenwerkt is Volkswagen AG, de groep die onder andere bestaat uit de merken Volkswagen, Audi, Seat en Skoda. Het resultaat van de samenwerking is Havoline QFC, een geconcentreerde high-performance koelvloeistof met een lange levensduur. Havoline QFC is speciaal ontwikkeld om tegemoet te komen aan de eisen van Volkswagen AG. Dit betekent dat Havoline QFC nu al in de nieuwste motoren van Volkswagen, Audi, Seat en Skoda wordt gebruikt. Havoline QFC is echter ook geschikt voor oudere motoren uit dezelfde groep.

HDAX ELC Premixed 50/50 voor gasmotoren

Ook op het terrein van stationaire gasmotoren ontwikkelt Chevron koelvloeistoffen met specifieke producteigenschappen. Gasmotoren worden ingezet voor bijvoorbeeld elektriciteitsvoorziening ten behoeve van verlichting en verwarming van kassen in land- en tuinbouw, maar ook in de scheepvaart. Aan gasmotoren worden de laatste jaren zwaardere eisen gesteld als het gaat om vermogen, efficiëntie en lagere emissiewaarden. Deze trends leiden tot nog hogere verbrandingstemperaturen, waardoor de warmteafvoer door middel van de koelvloeistof in de motor nog belangrijker wordt. De koelvloeistof moet niet alleen de motor koelen, maar moet het systeem ook beschermen tegen corrosie. Corrosie heeft namelijk een negatief effect op de overdracht

van warmte, die de efficiëntie van het koelsysteem en uiteindelijk de motorprestaties beïnvloedt. HDAX ELC Premixed 50/50 werd begin 2015 geïntroduceerd en zet een nieuwe norm als het gaat om een optimale warmteoverdracht in gasmotoren. ♦

Nieuwe productnamen

Om de duidelijkheid in het productgamma te vergroten, heeft Chevron ervoor gekozen om de namen van een aantal koelvloeistoffen aan te passen. Chevron streeft naar een assortiment koelvloeistoffen met consistente productnamen.

CONVENTIONELE KOELVLOEISTOF VS HAVOLINE XTENDED LIFE COOLANT

voor



Na 1.200.000 kilometers:
Geen cavitatie of invreting van de cilindervloering

na



Na 225.000 kilometers:
Geen radiatorverstopping



Na 2 jaar:
Geen afschilfering of afzettingen



SALLAND OLIE IS 'AUTHORIZED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR'

FOTOMOMENT VAN: GERLIEN VALK

Op zaterdag 25 april jl. presenteerde Salland Olie haar nieuwste aanwinst tijdens de Keuringsdag van de Tulpenrallye: een uit de Verenigde Staten geïmporteerde Volkswagen Transporter T2, bouwjaar 1972. De klassieke VW bus werd compleet gerestaureerd en voorzien van opvallende Firezone kleuren. Een combinatie die hoge ogen gooide bij de publieke onthulling in Almere.

“Behalve op de plaats van bestemming, hadden we ook onderweg veel bekijks”, aldus een nagenietende Gerlien Valk (Event Coördinator bij Salland Olie), die samen met haar evenzo enthousiaste collega's de show stal, door met de naar eigen zeggen 'heerlijk rijdende T2' te komen voorrijden. “Niet alleen de lak is nieuw. De bus is ook opnieuw getectyleerd en gestoffeerd. Daarnaast is de motor volledig gereviseerd. De belangstellenden waren hierdoor extra blij verrast toen de motorkap open ging.” ♦



In het vat

Do 25 t/m za 27 juni

MotoGP

TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Zo 30 augustus

WK Motorcross

TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Di 1 t/m do 3 september

Transpoot Compleet

Evenementenhal Gorinchem
www.evenementenhal.nl

Vr 18 t/m zo 20 september

British Superbikes

TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Do 15 oktober

Ronald McDonald Rally

www.ronaldmcdonaldrally.nl

Di 20 t/m za 24 oktober

BedrijfsautoRAI 2015

Amsterdam RAI, Amsterdam
www.bedrijfsautorai.nl

GEVAT



colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie. Oplage: 11.000 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 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 Salland Olie Maatschappij B.V.



100% gerecycled papier



SALLAND OLIE