

SALLAND OLIE

GEVAT



SAMENWERKING

KLM EQUIPMENT SERVICES
EN SALLAND OLIE

IN GESPREK MET...

FAMILIEBEDRIJF
VAN DER SLUIS TRANSPORT

SEPT 2015

#15

TIJD KOPEN

Ondanks de enorme overschotten van dit moment nemen de voorraden olie af. En er komt een tijd dat de bodem wordt bereikt. Energie is altijd nodig, dus we zullen moeten blijven nadenken over hoe om te gaan met onze (energie)toekomst en die van onze nazaten.

De laatste tijd krijgen we veel vragen over de transitie van brandstoffen; van de huidige, uit ruwe olie gewonnen koolwaterstoffen, naar de zogenaamde renewable energies, zoals wind, zonne-energie en energie uit grondstoffen. Biedt deze transitie de oplossing voor het energievraagstuk? Mogelijkheden biedt het sowieso. Echter, door de vrije val van de olieprijs zijn de hoge investeringen, die nodig zijn om deze renewable energies te ontwikkelen, nagenoeg volledig gestaakt. En daardoor stagneert de transitie.

Een mogelijk andere oplossing, zoals de overgang naar elektrisch rijden, zet –met het huidige overheidsbeleid– niet echt zoden aan de dijk. Voor 2020 is het doel gesteld om 2,5% van het wagenpark van 8.000.000 auto's elektrisch te laten rijden. Deze doelstelling komt (helaas) niet erg ambitieus en baanbrekend over.

De transportsector en andere energie consumerende machinerieën daarentegen, zijn druk doende om lagere verbruikscijfers te realiseren, en onderzoeken alternatieve energieconsumptie.

Ondertussen leveren wij onze bijdrage door het actief in de markt brengen van CNG, LNG en GTL. Daarnaast bekijken we op dit moment de haalbaarheid om op onze stations –vanzelfsprekend onder veilige condities– waterstof aan te bieden.

Zijn deze voorbeelden van anders denken en anders doen dé oplossing? Wij denken van niet. Maar we kopen er wel tijd mee. Tijd die ons de kans geeft om, samen met de industrie, het verbruik van koolwaterstoffen drastisch terug te dringen. Zodat we de komende decennia de gelegenheid krijgen om aan dé oplossing te werken, opdat er een leefbare wereld achterblijft voor degenen die na ons de aarde mogen lenen.

Peter Groen

N.B. De samenstelling van de bioproducten die wij handelen en bijmengen bij onze brandstoffen, zijn altijd openbaar te vinden op: bit.ly/1NUsqFh



VOORBEREIDINGEN VOOR
DE BEDRIJFSAUTORAI 2015

EENDUIDIGHEID TROEF

Met, op moment van publiceren, nog slechts een maand te gaan voordat de BedrijfsautoRAI editie 2015 van start gaat, zijn de voorbereidingen voor wat betreft Salland Olie's deelname aan de nationale vakbeurs in volle gang. Gerlien Valk, event coördinator, kijkt uit naar wat een 'interessant evenement' belooft te worden.

Netwerk(t)

Van dinsdag 20 t/m zaterdag 24 oktober a.s. opent de RAI in Amsterdam haar deuren voor belangstellenden op het gebied van wegtransport en logistieke dienstverlening.

Salland Olie is voornemens een prominente rol te spelen in genoemde sectoren door het bieden van maatwerkoplossingen. Dit valt of staat uiteraard met een sterke propositie tijdens de beurs. "Om te beginnen willen we bezoekers laten kennismaken met ons netwerk, dat inmiddels verder reikt dan alleen Nederland. Daarbij komen ook zaken als de unieke TAG-betaalmethode aan bod, alsmede ons ruime assortiment smeeroliën."

Dynamiek op de stand

Met een 10-koppig team, dat bestaat uit zeven vertegenwoordigers en drie ondersteunende krachten, is Gerlien voornemens de aandacht voor zich op te eisen tijdens de RAI. "Belangrijkste is dat we worden gezien als een herkenbare, eenduidige speler, die landelijk opereert én faciliteert, en zelfs daarbuiten: in België."

Dat groeiambitie wel degelijk samen kan met een persoonlijke aanpak, staat volgens Gerlien onomstotelijk vast. "We blijven het net zo belangrijk vinden voor een bepaalde mate van dynamiek op de stand te zorgen. Ontspannen, informele klantencontacten horen daar zeker bij. Het zijn de dingen die onze organisatie typeren, en dat zal ook altijd zo blijven." ♦

BedrijfsautoRAI
2015 DINSDAG 20 - ZATERDAG 24 OKTOBER



UITBREIDING KAARTACCEPTATIE REIKT VERDER DAN NEDERLAND

Grensoverschrijdend

Een uitbreiding van Salland Olie's dienstenpakket leidt tot forse uitbreiding van het aantal buitenlandse tankstations waar u met uw tankpas terecht kunt.

800x tijdwinst

"Sinds de uitbreiding bestaat het netwerk dat de Salland Olie tankpas en de Texaco Card accepteert uit 800 strategisch gelegen stations in de Benelux", verklaart Jan Sipke Hulzinga, manager verkoop bij Salland Olie. "België heeft een sterk aandeel in dit gegroeide netwerk. Zodoende is er voor de pasgebruiker van Salland Olie altijd wel een punt waar hij/zij terecht kan. Ook wanneer tijdens een rit de grens wordt overschreden.

Bovendien zijn de desbetreffende stations nabij snelwegen gevestigd, waardoor transporteurs die op doorreis zijn, niet of nauwelijks hoeven om te rijden. Vanzelfsprekend levert dit een enorme tijdwinst op. Tijd die hand in hand gaat met kostenbesparing."

Gespecificeerde condities

Maar er zijn meer voordelen als gevolg van de uitbreiding. "De specifieke condities omtrent het tanken op de route van

de chauffeurs, worden in overleg met de vertegenwoordiger volledig op maat gemaakt. Hierdoor kan de transporteur het optimale uit de door ons aangeboden diensten en services halen. Het terugvragen van de BTW voor de Nederlandse transporteur die in België tankt, is daar een mooi voorbeeld van."

'De zorg eromheen van grote relevantie'

"Het is dan ook niet alleen het assortiment aan brandstoffen en smeermiddelen, maar juist de zorg eromheen die van grote relevantie is bij het zo goed mogelijk faciliteren van onze klanten", besluit Jan Sipke. "De sterke groei en vele ontwikkelingen die Salland Olie momenteel realiseert, dragen daar zonder meer aan bij. In mijn ogen een goede zaak." ♦

"Sinds de uitbreiding bestaat het netwerk dat de Salland Olie tankpas en de Texaco Card accepteert, uit 800 strategisch gelegen stations in de Benelux"



♦ Tankstation Kruike in België

GDF SUEZ EN SALLAND OLIE BIEDEN LNG-PERSPECTIEF

TWEE VERANTWOORDELIJKHEDEN, ÉÉN DOEL

In een veranderende wereld, waar bedrijven en instellingen volledig zouden moeten openstaan voor verandering, maar dit niet altijd doen, kan het lastig opereren zijn. Dat niets onmogelijk is daarentegen, bewijst de samenwerking tussen GDF SUEZ en Salland Olie. Terwijl de rest van de wereld erover praat, en het daar vaak bij laat, bieden genoemde partijen juist een concrete oplossing: LNG.

'Serieuze plek in de brandstofmix'

Jan-Joris van Dijk, directeur bij GDF SUEZ, is een geboren Brabander, wonend in Friesland, en een fervent racefietser. Dit jaar is Jan-Joris 12,5 jaar in dienst van GDF SUEZ. Daar voert hij de dagelijkse leiding over het bedrijf LNG Solutions, waarin de installatie- en energiediensten van GDF SUEZ samenwerken.

"LNG Solutions is een afzonderlijke entiteit binnen GDF SUEZ. Drie jaar geleden werd besloten dit bedrijf op te richten, met als doel LNG (Liquefied Natural Gas) een serieuze plek in de toekomstige mix van brandstoffen te geven. Via twee divisies van GDF SUEZ zijn we met het product in de markt gestapt: het dienstenbedrijf (Cofely) en de energieproducent (GDF SUEZ Energie Nederland – voorheen opererend onder de naam Electrabel). Samen met mijn collega Jon van Oostrom, die afkomstig is vanuit de energietak, geef ik leiding aan dit bedrijf."

Eigen koers, missie & focus

"Omdat de wereld van brandstoffen toch totaal iets nieuws is voor GDF SUEZ, hebben we er bewust voor gekozen om LNG Solutions los te koppelen van de andere afdelingen. Op die manier kunnen we een eigen koers varen, sneller schakelen en ons focussen op één duidelijke missie. LNG Solutions is een zelfstandige B.V., maar nog wel onderdeel van de grote 'GDF SUEZ-familie', waardoor we een sterke basis hebben voor ons bedrijf."

Van Zwolle, via Doesburg naar Duiven

Salland Olie en GDF SUEZ vonden elkaar in Duiven. "We hadden ons eerste LNG-station gevestigd in Zwolle, waarna we werden gebeld door een bestuurder van de provincie Gelderland. Of Salland Olie interesse had in het bouwen van een station in Duiven", legt Fred Evers, manager algemene zaken van Salland Olie, uit.

"Wat volgde waren gesprekken met een transporteur in Doesburg. Want om een LNG-station te kunnen laten renderen, dienden er voldoende LNG-aangedreven trucks gebruik van te maken. Naar aanleiding van deze gesprekken werd besloten de ruimte in Duiven ter beschikking te stellen, met als voorwaarde dat Salland Olie een

belangrijke stem had in de keuze voor de partner. GDF SUEZ bleek in dit geval de beste papieren te hebben. Dit heeft onder andere te maken met de kwaliteit van de installatie en de aanlevering van het product. GDF SUEZ is een wereldwijde speler op het gebied van LNG, hetgeen belangrijk is voor de continuïteit. Dit gegeven sluit overigens naadloos aan op het beleid van Salland Olie: een zo breed mogelijk scala aan producten aanbieden, om op die manier de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. Daarvoor hebben we uiteraard de juiste partners nodig. En bovendien was er meteen sprake van een intermenselijke 'klik'. We hebben beide een passie voor racefietsen. Dat scheidt een band", aldus Fred met een knipoog.

'Elkaar hard nodig'

De partijen zijn erg te spreken over hun samenwerking. "De rollen zijn duidelijk verdeeld", verklaart Jan-Joris. "Salland Olie is voor ons de 'vergunninghouder'. Zij stemmen hun 'pakket' af met de gemeente, terwijl wij ons meer bezighouden met de installatietechniek en de levering van de brandstof aan het station. Zodoende hebben we ieder een eigen verantwoordelijkheid binnen dit proces. Er waren aanvankelijk wat hobbels die genomen moesten worden met de gemeentes inzake de vergunningen, aangezien zij de materie veelal nog niet beheersen. Hierdoor moesten we als het ware samen het wiel opnieuw uitvinden. Dat is goed gelukt."

Fred: "De manier waarop de betreffende gemeente in het project staat, bepaalt voor een groot deel het verloop van het project. De risicobepaling en technische kennis zijn veelal doorslaggevend



• Fred Evers

• Jan-Joris van Dijk

"Het is een kwestie van tijd voordat LNG zich breed verspreidt"

voor een gemeente of ze wel of niet met ons 'meegaan'. Het ligt er maar net aan hoe een gemeente zich wil profileren en hoeveel support je vervolgens krijgt bij de implementatie van het project. Hoe dan ook, GDF SUEZ en Salland Olie hebben elkaar hard nodig."

De voordelen & uitdagingen

"Het is een kwestie van tijd voordat LNG zich breed verspreidt", verklaart Jan-Joris. "LNG heeft als primaire voordeel dat het veel schoner verbrandt, waardoor het een sleutelrol heeft in de reductie van luchtvervuiling. Daar is het allemaal om te doen. De concentraties van fijnstof, zwavel en stikstof zijn vele malen lager dan bij diesel. Daarnaast levert het ook een belangrijk geluidsvoordeel op: tot wel 50%. In Nederland zijn we daarnaast heel erg CO₂-georiënteerd. LNG stoot 15 tot 20% minder CO₂ uit; mooie waarden." Dan is er nog een andere uitdaging: de financiën. "Het product is relatief goedkoop, maar de stations zijn erg kostbaar", licht Fred toe. "Het betreft dus een zeer bewuste overweging wanneer een gemeente ervoor kiest het project (gedeeltelijk) te subsidiëren. Om het vervoer in de eigen gemeente te kunnen laten voldoen aan de wettelijk gestelde eisen, stimuleert de gemeente bedrijven en transporteurs om voor een alternatieve brandstof te kiezen. Dat kan echter alleen wanneer passende brandstoffen worden aangeboden. Daarin is de gemeente zelf de doorslaggevende factor. En dus is de cirkel weer rond."

Beter presteren op de CO₂-prestatieladder

In het commerciële vervoer nam Albert Heijn reeds het voortouw, door als eerste hun transporteurs op LNG te laten rijden. Jan-Joris: "Momenteel zien we dat grote partijen als Friesland Campina, Unilever en IKEA volgen, om zo hun 'groene', duurzame ambities te kunnen waarmaken. En hun interne doelstellingen te behalen."

Fred bevestigt: "LNG helpt dit soort bedrijven een positieve stap te zetten op hun CO₂-prestatieladder. Vanzelfsprekend dient de investering dermate interessant te zijn dat ondernemers

ook op financieel vlak een groot voordeel zien. Om dit te kunnen bewerkstelligen is uitbreiding van het aantal LNG-stations voor de hand liggend, zodat het product op de meest relevante locaties verkrijgbaar is. Tevens behoort het voertuig aan de nieuwe Euro 6 normen te voldoen om op LNG te kunnen rijden. Dit vraagt om een verversing van de modelrange van verscheidene fabrikanten."

Van 10 naar 40 stations

"Het is een mooi traject waarin we zitten. Voor Salland Olie staat het dan ook onomstotelijk vast: we móeten en gáán mee in deze veranderingen. Het is de enige manier om onze klanten optimaal te (blijven) faciliteren. Nu én in de toekomst!"

Samen met een groep belanghebbenden zijn we in gesprek met de overheid om te kijken welke hobbels er verder nog genomen dienen te worden om LNG te laten slagen. Als dit lukt, verwacht ik dat er over vijf jaar 40 LNG-stations in Nederland zijn. De vergunning ligt klaar al voor Heerenveen, binnenkort gevolgd door Apeldoorn." ♦

GDF SUEZ wordt ENGIE

GDF SUEZ heeft onlangs een naamsverandering ondergaan; in de toekomst zal het bedrijf onder de naam ENGIE naar buiten treden. Verwacht wordt dat LNG Solutions meegaat in deze verandering. De wijziging benadrukt het internationale karakter, alsmede de visie van het bedrijf: gerichte oplossingen bieden op het gebied van de noodzakelijke energietransitie. Bovendien is het een uiting van de gedachte: 'one company, one brand'.



SAMENWERKING 'OP GROTE HOOGTE'

Trots!

Sinds ruim een jaar is Salland Olie officieel partner van KES: KLM Equipment Services op Schiphol. Als exclusief brandstofleverancier voor alle grondondersteuning, draagt Salland Olie een grote verantwoordelijkheid in het indrukwekkende luchtvaartproces van de Koninklijke Luchtvaart Maatschappij. “En daar zijn we best trots op”, bekent Johan Hulshof, vertegenwoordiger bij Salland Olie. Samen aan tafel met Sjon van Doorn, Team Manager KES, blijkt dit gevoel van ‘trots’ wederzijds te zijn.

Startbaan

Sjon werkt inmiddels 10 jaar bij KES. Zijn carrière begon feitelijk in de showroom van een autobedrijf met Amerikaanse pick-ups; de plek waar Sjon –onder leiding van een goede vriend– voorheen werkzaam was.

“Op een dag kwam er een klant binnen voor een auto. Gaandeweg het gesprek, vertelde hij me dat hij in dienst was van KES. Een prachtig bedrijf om voor te werken, zo leek me, en dus bood ik hem mijn expertise aan, voor het geval zich een kans zou voordoen. Die kans kwam er. En nu zit ik hier, met veel plezier, al 10 jaar!”

Weten waarover je praat

Gedurende de jaren is het ‘blauwe bloed’ steeds enthousiaster door zijn aderen gaan stromen. “Ik ben begonnen als Runner; iemand die voertuigen haalt, brengt en sleept. Van daaruit groeide ik stapsgewijs door naar (Senior) Receptionist, Team Leider en Team Manager; mijn huidige functie. Het grote voordeel van het doorlopen van de verschillende stappen binnen een organisatie vind ik dat ik daardoor weet waarover ik praat. En dat op elk niveau. Ik ben een echte helper. Daar beleef ik het meeste plezier aan.”

Dat helpen begint 's ochtends vroeg al. “Ik vang de dag standaard om 6.00 uur aan met de opening van de receptie; de medewerkers daar maken iedere dag zoveel mee. Voordat ik de hele dag druk met andere werkzaamheden bezig ga, wil ik ze graag de gelegenheid geven hun belevenissen te ventileren. Ontladen noem ik dat. Na een uur praten weet ik precies wat er reilt en zeilt op de afdeling. Eigenlijk voer ik dus iedere dag een soort functioneringsgesprek. Dit houdt ons scherp.”

Spin in het web

Sjon is dus een echte ‘mensenmens’, iemand die van aanpakken houdt, 24 uur per dag bereikbaar is en bovendien als ultieme ‘spin in het web’ een grote verantwoordelijkheid draagt.

“Als onze afdeling niet functioneert, wordt er niet meer getankt; de grondvoertuigen worden niet langer van brandstof voorzien en ook de grondtanks worden niet meer aangevuld. Brandstof vormt

een essentieel onderdeel binnen onze divisie. Wanneer we hier niet over beschikken, ligt alle ondersteuning rondom het vliegtuig stil, met als resultaat dat er zware vertraging optreedt in de luchtvaart. Kortom: Schiphol ligt plat.”

Vijf zeer waardevolle minuten

De importantie van de grondondersteuning vertaalt KES, behalve in de kwaliteit van de mensen, ook in de kwaliteit van de producten, alsmede in die van de leverancier. Hier wordt het bruggetje naar Salland Olie geslagen: KES's huidige ‘brandstofpartner’. “Ik leerde Sjon anderhalf jaar geleden kennen in de aanloop naar het tot stand komen van onze deal”, legt Johan uit.

“Eerder al waren we in gesprek met KES, nadat we door hen waren uitgenodigd. Dit liep in eerste instantie op niets uit. Toch zijn we de situatie vanaf de zijlijn blijven volgen, en hebben we het contact warm gehouden. Tot zich een unieke kans voordeed: we werden gebeld met de vraag hoe snel we een tankwagen ter beschikking konden stellen op Schiphol. Binnen vijf minuten was het geregeld. Het bleken vijf zeer waardevolle minuten.”

Wederzijds respect

Nieuwe gesprekken volgden en de partijen konden elkaar vinden in de opgestelde richtlijnen. “Voor KES was het van doorslaggevend belang dat we zeggen wat we doen, en doen wat we zeggen”, verklaart Johan. “In onze samenwerking draait alles om service, kwaliteit, transparantie en praktisch, oplossingsgericht denken. Daar ligt ook de kracht van Salland Olie. En eerlijk gezegd zijn we daar best trots op, net als op het feit dat dit gegeven door KES wordt erkend. Het beklinken van de samenwerking was zonder meer een reden voor een klein feestje.”

Maar al gauw ging men over tot de orde van de dag: het operationele deel. “Onze rol bestaat uit het volcontinu faciliteren en ontzorgen van de organisatie, zodat zij haar taken zo efficiënt mogelijk kan (blijven) vervullen”, vat Johan in het kort samen. Sjon beaamt dit streven, alsmede het bereiken daarvan: “Ik hoef maar ‘dit’ te doen of het wordt geregeld. We hebben een erg goede onderlinge verstandhouding en er is veel wederzijds respect.

“Als onze afdeling niet functioneert, ligt Schiphol plat”

– SJON VAN DOORN



Mede doordat we –behalve in het zakelijke perspectief– ook beide geïnteresseerd zijn in de mens erachter. Bovendien is Johan altijd bereikbaar. Net als ik.”

Sterke reputatie

Terwijl Sjon en Johan hun persoonlijke drive grotendeels uit het menselijke aspect halen, worden de grondvoertuigen –bestaande uit onder andere pushback trucks (de zware voertuigen die de vliegtuigen naar de startbaan duwen) en bagagekarren– aangedreven door diesel. “Alles wat onder de vlag van KLM Equipment Services op het Schiphol-platform rondrijdt, beweegt zich voort op onze dieselolie”, aldus Johan.

“Vanzelfsprekend bevat deze brandstof alle ingrediënten om aan de specifieke veiligheids-, kwaliteits- en milieutechnische eisen van KLM en Schiphol te voldoen. En dat zijn er nogal wat.”

KLM heeft ‘aan de voorkant’ een sterke reputatie hoog te houden. Iets wat alleen mogelijk is met een duurzame en solide basis achter de schermen. En dus wordt er verder gekeken dan ‘alleen’ de actuele regelgeving: “Momenteel zijn we druk aan het testen met GTL als alternatieve brandstof. De eerste resultaten zijn erg positief. Nu is het zaak om te bestuderen hoe we de brandstof in de toekomst kunnen gaan inzetten.” ♦

FAMILIEBEDRIJF VAN DER SLUIS TRANSPORT

OP WEG MET LOGISTIEKE OPLOSSINGEN

Anno 2015 lijken rasechte familiebedrijven steeds minder vaak voor te komen. Zeker in de samenstelling zoals bij Van der Sluis Transport BV het geval is. Al vier generaties lang is het bedrijf dagelijks, nationaal en internationaal, onderweg om klanten van een optimale logistieke dienstverlening te voorzien. Daarbij ligt het accent op transport door middel van vrachtauto's voorzien van autolaadkranen.

In gesprek met Harm van der Sluis (commissaris), zijn zoon Marco (algemeen directeur), neef Herman (technisch directeur) en –namens Salland Olie– Paul Olde Dubbelink (vertegenwoordiger), wordt het no-nonsense, alsmede vooruitstrevende karakter van de onderneming al gauw naar boven 'gehesen'.

De rode draad

Hoewel Van der Sluis een internationale klantenkring heeft, bevindt het gros van deze groep zich nog immer in eigen land: 80% van de klanten deelt de nationaliteit van het transportbedrijf uit Staphorst. Ieder van hen maakt daarbij gebruik van 70 jaar ervaring in de transportbranche.

De 'roots' van Van der Sluis gaan namelijk terug tot rond de oorlogsperiode.

"Mijn opa richtte het bedrijf op in de tijd dat er nog met paard en wagen werd gereden", vertelt Harm. "Na zijn overlijden nam mijn vader het roer al op 13-jarige leeftijd over. Sinds 1947 staat Van der Sluis Transport BV bij de Kamer van Koophandel ingeschreven. Het vormt dus al lange tijd de rode draad door onze familie. Maar afgezien daarvan heb ik dit vak altijd heel leuk gevonden. Zodoende ben ik er, samen met mijn broer Klaas, met veel plezier ingerold."

Speciaal transport, hoge efficiency

Het bedrijf concentreerde zich aanvankelijk op de agrarische markt in de vorm van veetransport en fouragetransport. Met Harm en Klaas aan het hoofd kwam daar verandering in. "In de jaren die volgden steeg de vraag naar transport vanuit de bouwwereld; met name op het gebied van kozijnen en toebehorende bouwmaterialen. Waar we voorheen ook nog in de verhuishandel zaten, richten we ons tegenwoordig uitsluitend nog op (speciaal) transport. Hiermee bewaken we de continuïteit van ons bedrijf. Inmiddels is het overgrote deel van onze opdrachten aan de bouw gerelateerd. Daarnaast komt een deel uit de industrie."

'Speciaal' is het transport van Van der Sluis dan ook zonder meer. "De bouw heeft het de afgelopen jaren niet makkelijk gehad", licht Marco toe. "Mede daardoor zien we een stijgende lijn in de behoefte naar slimme oplossingen. Deze oplossingen bieden wij in de vorm van laadkranen; de combinatie van horizontaal- en verticaaltransport levert veel efficiencyvoordeel op. Bijvoorbeeld: we bezorgen goederen op een bouwplaats. Terwijl onze wagen blijft staan, leveren we met de kraan alle spullen af op de gewenste verdieping van het desbetreffende gebouw. Aan het einde van de dag nemen we alle emballage weer mee terug in de wagen. Kortom: drie handelingen worden door één bedrijf uitgevoerd."

Snel schakelen

Maar er valt nog meer (tijd)winst te behalen bij Van der Sluis: "Tevens kunnen we, dankzij ons grote netwerk in Nederland, bij iedere opdracht heel snel schakelen", aldus Marco.

"Ik heb er geen moeite mee zaken uit handen te geven, zolang het ons verder op weg helpt"

– HARM VAN DER SLUIS

vrachtwagenrijbewijs, gedurende acht jaar zelf op de vrachtwagen gezeten. Inmiddels voer ik al vijf jaar de dagelijkse leiding binnen het bedrijf voor wat betreft de techniek. Deze afdeling run ik samen met mijn oudere broer (Jurian) en een jongere broer van Marco (Harjan). Natuurlijk is er, ondanks de gescheiden rollen, 'binnenshuis' wel eens sprake van een meningsverschil. Echter, ook deze uitzondering bevestigt de regel; het is een kwestie van geven en nemen."

Korte lijnen

Zowel Herman als Marco heeft contact met hun brandstof- en olieleverancier Salland Olie. "Ik spreek beide heren geregeld", bevestigt Paul. "Afhankelijk van het onderwerp, technisch of niet technisch, gaan de lijnen via één van hen. De start van de samenwerking met Salland Olie stamt overigens uit 1996; het moment dat Van der Sluis verhuisde en een nieuwe tank aanschafte."

Harm beaamt: "We maakten destijds de overweging: óf we blijven bij onze huidige leveranciers, óf we gaan kijken naar alternatieve aanbieders. We hadden voor olie en brandstof twee afzonderlijke leveranciers waar we al jaren mee samenwerkten. Echter, we gaven er de voorkeur aan alles bij één maatschappij onder te brengen. Dit heeft ons ertoe bewogen met Salland Olie in gesprek te gaan. De korte lijnen die we momenteel met Paul hebben, spreken ons in het bijzonder aan."

Met beide benen op de grond

Sinds 4,5 jaar is Paul Olde Dubbelink contactpersoon voor de heren van Van der Sluis. "Vanzelfsprekend ben ik heel blij met deze onderneming als klant. Waar ik persoonlijk veel waarde aan hecht is betrouwbaarheid. Dat zit bij deze klant helemaal goed. Wat ik mooi vind om te zien is dat het bedrijf nog steeds groeit. De heren hebben het zichtbaar goed voor elkaar; het materiaal ligt er altijd strak bij en de sfeer onderling is prettig. Ondertussen blijven ze met beide benen op de grond. Dat zegt veel over het karakter van dit familiebedrijf.

"Juist in de branche waarin wij werkzaam zijn, betekent tijd nu eenmaal (veel) geld. Daarom zijn wij er ook op gebrand om een totaaloplossing te bieden. Dit houdt in dat wij alles met betrekking tot het transport op ons nemen. Inclusief het denkwerk. Zie het als een stukje ontzorging, waardoor onze klanten de gelegenheid krijgen zich te focussen op datgene waar zij goed in zijn."

Twee achtergronden, twee rollen

Marco, al sinds 2003 werkzaam bij Van der Sluis, had zijn HEAO-diploma en een toen nog prille werkervaring (opgedaan bij een stageplaats in Rijssen) op zak voordat hij in het familiebedrijf trad. "Er kwam een plek beschikbaar op de binnendienst en dus greep ik mijn kans. Tegenwoordig is alles dat niet met techniek te maken heeft mijn afdeling. Zo houd ik me bezig met zaken als sales, planning en allerlei andere kantooraangelegenheden. Daarmee hebben we een duidelijke interne rolverdeling: Herman (zoon van Klaas) is technisch directeur, terwijl ik verantwoordelijk ben voor de commercie."

Herman: "Ik ben met het bedrijf opgegroeid. Begonnen als autowasser en heb, na het behalen van mijn





♦ Paul Olde Dubbelink



♦ Marco van der Sluis



♦ Herman van der Sluis

Vervolg van pagina 9.

Wat mij verder opvalt is dat ze altijd rustig blijven. Hoe hectisch het er ook aan toe kan gaan in de transportwereld; de heren van Van der Sluis laten zich niet gek maken. En dat vind ik knap. Zeker als je je bedenkt dat ik nog wel eens een druktemaker kan zijn”, lacht Paul.

De kracht van delegeren

Wat ook veel zegt is de manier waarop de onderneming in ontwikkeling blijft. “Door tijdig ruimte te geven aan een volgende generatie, zet Van der Sluis de deur wagenwijd open voor nieuwe processen. Processen die het bedrijf verder op weg helpen”, aldus Paul.

Harm legt uit: “Ik heb er geen enkele moeite mee bepaalde zaken uit handen te geven. Als je bijvoorbeeld kijkt naar de ontwikkelingen in de automatisering; die gaan zó snel, daar wil ik me helemaal niet mee bemoeien. In zo'n geval is het beter dat daar een generatie mee bezig gaat die ermee is opgegroeid. Dat wil echter niet zeggen dat ik de interne processen volledig loslaat. Nog altijd houd ik een oogje in het zeil. Immers, ook wanneer iets niet goed gaat, moet dat gezegd kunnen worden.”

Milieu & veiligheid

Daar zit uiteraard een gedachte achter. “We vinden het belangrijk goed voor de dag te komen bij onze klanten. Met man én materiaal”, verwoordt Herman. “Onze chauffeurs zijn daarom onder andere in het bezit van de VCA-certificering en een hijsdiploma met hijsfunctie. Daarnaast worden er regelmatig diverse veiligheidstrainingen en vakbekwaamheids cursussen gevolgd. Momenteel bestaat ons wagenpark uit 21 trucks. Het merk maakt ons niet veel uit, zolang het maar kwaliteitsproducten betreffen, die in het verlengde staan van onze dienstverlening. Veel van de trucks voldoen daarom reeds aan de Euro 6-norm.”

Marco: “We hechten dan ook veel waarde aan zaken als de Carbon Footprint en CO₂-prestatieladder. In onze wereld zijn dit soort milieutechnische richtlijnen vooralsnog geen verplichting. Toch maken we er gebruik van omdat we merken dat onze klanten het op prijs stellen. Enerzijds kan het dus ingezet worden als marketing tool, maar aan de andere kant maakt het ons wel degelijk bewust van de hoeveelheid emissies. Tenslotte willen we onze vijfde generatie ook een toekomst kunnen bieden.” ♦

Familie Van der Sluis 'in bedrijf'

Harm van der Sluis behoort tot de derde generatie binnen het bedrijf en is commissaris, samen met zijn broer Klaas van der Sluis. Marco van der Sluis is de zoon van Harm. Hij is algemeen directeur. De zoon van Klaas, Herman van der Sluis, is technisch directeur. Samen met de andere directieleden Jurian van der Sluis (oudere broer van Herman) en Harjan van der Sluis (jongere broer van Marco) vormen zij de vierde generatie binnen Van der Sluis Transport BV.



CHEVRON INDUSTRIËLE MIDDELEN

PRODUCTIVITEIT & PROTECTIE



Op het gebied van motoroliën zijn de kansen en uitdagingen voor leveranciers even transparant als duidelijk: motorolie moet én kan bijdragen aan het rendement, en dus aan het resultaat. Hoe? Door het inperken van brandstofverbruik, uitstoot van schadelijke stoffen en onderhoudsgevoeligheid van motoren.

In de industriële sector zijn deze kansen en uitdagingen echter nagenoeg hetzelfde. De druk op emissiereductie in de productieketen neemt toe; bedrijven zijn steeds vaker op zoek naar mogelijkheden om energie te besparen, door efficiënter of sneller te produceren. Chevron Lubricants speelt hier op in met een reeks moderne hydraulische- en tandwieloliën.

Hydraulische oliën

Ontwerpen van hydraulische systemen veranderen in hoog tempo. Bedrijfstemperaturen stijgen en de toegepaste systeemdruk neemt toe. Tegelijkertijd verwachten ondernemers dat hun machines duurzaam zijn, en dat de hydraulische vloeistoffen langere tijd optimaal blijven presteren. Met name in off-road toepassingen (graafmachines en grondverzet) is er sprake van steeds strengere emissienormen.

Een efficiënter werkend hydraulieksysteem vraagt minder van de motor, waardoor emissie wordt teruggedrongen. De hydrauliekioliën van Chevron Lubricants hebben zich in de praktijk bewezen. Zo realiseert de zinkvrije Clarity® Synthetic Hydraulic Oil een brandstofbesparing van 8% ten opzichte van klassieke monograde producten. Clarity® is ontwikkeld voor zware, vaste en mobiele hydraulische installaties, en kan zelfs worden toegepast in milieugevoelige situaties. Ook de multigrade hydraulische olie Rando® HDZ behaalt een efficiëntievoordeel van 5%. Rando® is bij uitstek geschikt voor zware toepassingen, bijvoorbeeld situaties met een breed temperatuurbereik en vochtige omgevingen waarin met zeer hoge druk wordt gewerkt.

Industriële tandwielkasten

Ook in de wereld van de transmissies is er een toenemende vraag naar tandwielkastoliën met een hogere Viscositeits Index (VI). Deze hebben als voordeel dat de olie minder snel dunner wordt bij hogere temperaturen, waardoor de smeefilm te allen tijde voldoende bescherming biedt.

Meropa XL bijvoorbeeld, is gebaseerd op Groep II basisoliën van Chevron, en bevat een uitgebalanceerd pakket van moderne additieven. Hierdoor heeft het een hogere VI dan een product dat gebaseerd is op minerale Groep I basisolie. Met als direct gevolg: een goede bescherming tegen micropitting.

Synlube WS is een voorbeeld van een synthetische tandwielkastolie met zeer hoge VI. Naast een goede bescherming tegen micropitting, kunnen synthetische tandwielkastoliën in bepaalde toepassingen 1 tot 7% energiebesparing opleveren.

Kostenbesparing: de juiste keuze!

Door alle verschillende (product)specificaties, wordt het maken van een keuze voor een geschikte olie er niet makkelijker op. Het juiste product kan echter zorgen voor lagere productie- én onderhoudskosten, alsmede een hogere productiviteit over een lange periode. Vraag daarom bij twijfel altijd advies over de toepassing van de betreffende olie! ♦

SALLAND OLIE IS 'AUTHORIZED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR'

ISO 9001 EN 14001!

Ze komen er weer aan: de certificeringen van ISO 9001 en 14001! Enerzijds een keihard vereiste voor sommige klanten, anderzijds een kwalificatie om als organisatie trots op te zijn. Anke Boorsma, ISO-coördinator bij Salland Olie, licht toe: "ISO is in feite een managementsysteem, dat ons bedrijf helpt om de kwaliteit te waarborgen en te beheersen. Daarnaast worden de risico's op het gebied van milieu in kaart gebracht, waarnaar wij preventief dienen te handelen, om de milieubelasting zo laag mogelijk te houden."



"Het hele jaar door wordt gewerkt volgens de vastgestelde afspraken. Eens per jaar houden we een interne audit, en worden de procedures gecheckt of deze goed zijn afgestemd op de huidige norm. Diezelfde controle wordt gedaan door externe ISO-auditors, wanneer ze hier een paar dagen komen meekijken, om te bepalen of we daadwerkelijk aan de beleidsdoelstellingen op het gebied van kwaliteit (9001) en milieu (14001) voldoen. Belangrijk

zijn niet alleen het besef onder het personeel dat ISO bijdraagt aan het optimaal faciliteren van onze klanten, maar ook een actieve rol van alle medewerkers aan het behalen van de certificaten. Mijn taak bestaat dan ook voor een deel uit het overbrengen van deze boodschap aan collega's, zodat men bewust wordt van de noodzaak om grip te verkrijgen op beleidsdoelstellingen. Het feit dat we dit weten waar te maken, ongeacht waar de nadruk op wordt gelegd door de externe ISO-auditors (dat is namelijk altijd weer anders), geeft ons de bevestiging dat wij de professionaliteit beheersen die van ons mag worden verwacht!" ♦

In het vat

Zo 13 september
Old Timer Festival
Blaricum

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

Di 17 november
Tankstation Vakbeurs
Expo Houten

Di 17 t/m do 19 november
Transport Compleet Venray
Evenementenhal Venray

GEVAT



♦ Illustratie: Pudi Jonker

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 vervoerdigd, 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.



SALLAND OLIE



100% gerecycled papier



RECYCLED
Papier gemaakt van gerecycled materiaal
FSC® C017135