

SALLAND OLIE

GEVAT

MRT 2016
#17

IN GESPREK MET...

**NIELS AANRAAD (CEVA LOGISTICS),
KAREL VERHEUL (TEREX AWP) &
LAURENT VROLIJK (SALLAND OLIE)**

ONTWIKKELING

CO₂ REDUCTIE

SAMENWERKINGEN DIE U VERDER HELPEN

Hoewel net begonnen, is 2016 nu al een roerig jaar te noemen. Enerzijds zien we een opleving in de economie, terwijl aan de andere kant het aantal faillissementen blijft toenemen. Dit betekent dat we, hoe goed transacties op het eerste oog soms ook lijken, zekerder dan ooit moeten zijn alvorens we een beslissing nemen. Elkaar scherp houden in deze tijden is een absoluut vereiste, willen we de gezondheid van onze bedrijven en de banen van onze medewerkers in stand houden.

Onlangs is de samenwerking met EFR (European Forecourt Retail Group - in de Benelux verantwoordelijk voor het Texaco merk) een nieuwe fase ingegaan. Door de totale organisatie meer als groep aan te sturen en de netwerken samen te voegen, trachten we meer synergie te realiseren. Een voordeel voor u is dat u via onze buitendienst medewerkers toegang krijgt tot het gehele netwerk van Texaco, Salland Olie en Firezone. Het is dan ook deze transparantie die u extra zekerheid biedt in turbulente tijden.

Verder zijn wij een volledige samenwerking aangegaan met Nijol in Nijmegen. Dit houdt in dat ook dit bedrijf wordt samengevoegd met onze organisatie. Logistiek, smeerolie, verkoop en exploitatie zullen compleet worden geïntegreerd, met als gevolg dat we vanaf heden als één team in Nederland gaan opereren. Om u – waar mogelijk – van persoonlijke ondersteuning te kunnen voorzien, is er voor gekozen om het team vertegenwoordigers op volle sterkte te houden.

Al zijn we qua omzet niet de grootste, **in december 2015 werd bekend dat we qua netwerk in Nederland wél de grootste zijn.** Daarnaast bieden wij, met één en dezelfde pas, mogelijkheden voor tanken in België, Luxemburg, Frankrijk, Duitsland en mogelijk binnenkort ook in Engeland.

Wij groeien, maar zijn ons er elke dag van bewust dat dit zonder u als klant, niet mogelijk is. Ik spreek daarom de hoop uit dat u deel blijft uitmaken van onze klantenkring.

Samen op weg naar succes!
Ik wens u goede zaken.

Peter Groen



GO FRESH CONCEPT VAN
TEXACO VERDER UITGEROLD

SMAAKMAKERS OP A-LOCATIES

Go Fresh, het shopconcept dat twee jaar geleden langs de A2 in Beesd werd geïntroduceerd – en van daaruit getest én doorontwikkeld is – begint inmiddels zijn weg te vinden naar andere Texaco stations. Eén van de meest recente wapenfeiten hieromtrent is de transformatie van de locatie aan de A1 bij Amersfoort (Texaco Neerduist). Het gaat bij dit alles veel verder dan een aangepaste huisstijl; het gaat om een totaal ander concept. ‘Verandering van spijs doet eten’; Go Fresh is hét bewijs.

“De nieuwe Texaco ‘look & feel’ komt tot uiting door de toepassing van andere kleurstellingen, het type schappen en de schapindelingen”, aldus Zouhair Kharkhour. Hij is binnen EFR Nederland medeverantwoordelijk voor al deze ontwikkelingen. “Bij binnenkomst is er direct contact met onze medewerkers van achter de ‘bakery’; de servicebalie met verse broodjes, die recht tegenover de ingang staat. Afrekenen voor zowel etenswaren als brandstof gebeurt bij deze bakery. Met uitzondering van de periode tussen 21.00 uur en 6.00 uur.

Dan kunnen klanten – net als voorheen – afrekenen bij de beveiligde kassa's. Om veiligheidsredenen is ieder tankstation verplicht deze werkwijze te hanteren.”

EUROTOLL SERVICE VOOR
VIAPASS KILOMETERHEFFING

GEMAK DIENT DE MENS

Per 1 april 2016 wordt in België het satellietgestuurde Viapass tolsysteem ingevoerd: een nieuwe vorm van kilometerheffing voor nationaal en internationaal vrachtwagenvervoer, als vervanger van de welbekende Eurovignetten. De verandering in tolninning heeft de nodige consequenties voor transporteurs uit binnen- en buitenland. Met name op het gebied van administratie. Om het beheer hiervan zo efficiënt mogelijk te laten verlopen, biedt Salland Olie de Eurotoll service aan voor al haar cardhouders die goederentransport verzorgen.

‘Onze klanten het zo makkelijk mogelijk maken’
Vrachtwagens met een toelaatbaar totaalgewicht van boven de 3,5 ton kunnen er letterlijk en figuurlijk niet omheen:



Van klant naar gast

“Ons doel van het nieuwe concept is om de mensen die onderweg stoppen, zo goed mogelijk van dienst te zijn. De primaire behoefte van deze groep is en blijft natuurlijk brandstof, maar we proberen ook dat er steeds meer vraag is naar andere producten. De Go Fresh Texaco stations spelen hier op in, door – behalve als brandstof-leverancier te fungeren – ook de horecavoorziening aan te pakken.

Met dit format is er extra aandacht voor kwaliteit van producten en services. Dit is bijvoorbeeld terug te zien in de separate koffiehoeke en in de bakery met verse producten, waaraan de naam ‘Go Fresh’ refereert. Volgens onze klanten onderscheiden we ons hiermee duidelijk van de gebruikelijke tankstations. De hoge servicegraad en de ongedwongen sfeer dragen bij aan een ander soort belevingswereld bij deze nieuwe Texaco tankstations;



◆ De gastrijke medewerkers van Texaco Neerduist

een beleving die vergelijkbaar is met die in horecagelegenheden. Daarom is de klant bij ons ook geen klant, maar een gast.”

Gewenning

“Het Go Fresh concept is nieuw. Logisch dat mensen eerst moeten wennen. In plaats van rechtsaf te slaan richting de ‘normale’ kassa, kunnen gasten na hun entree meteen rechtdoor lopen naar de bakery. De uitdaging is om hen daarin de komende tijd zo goed mogelijk te begeleiden, zodat ze niet hoeven te zoeken. Daarnaast moet herkenning ervoor zorgen dat ze bij een tweede bezoek aan ons nieuwe type tankstation, onmiddellijk weten waar ze terecht kunnen. Het is een proces dat tijd kost, maar met een beetje hulp gaat dat zeker lukken. Onze medewerkers weten dat zij daarin een belangrijke rol spelen.” ♦

Feiten op een rij

Welke brandstoffen tank ik bij Texaco Neerduist (A1 Amersfoort)?

Euro95 / Diesel / LPG / Diesel XL / Euro XL / AdBlue

Met welke betaalmiddelen kan ik bij Texaco Neerduist terecht?

Salland Olie tankpas / Texaco Card / Reguliere bankpassen

Welke locaties hebben reeds het Go Fresh concept?

A1 Amersfoort / A2 Beesd / A2 Bostel (Liempde) beide zijden /
A13 Delft / A15 Hardinxveld / A27 Dorst / A50 Arnhem (de Slenk) /
A67 Venlo Tradeport

kilometerheffing. ‘Maar als er dan toch betaald moet worden, dan kunnen we het onze klanten maar beter zo eenvoudig mogelijk maken’, zo luidt de visie van Salland Olie. De service van Eurotoll biedt uitkomst, nu Viapass zijn intrede doet in België.

Van tijd- naar trajectgebonden

Bij de meeste Europese landen is kilometerheffing voor zwaar goederenvervoer al jaren van kracht. Onder andere Nederland en buurlanden Duitsland en België hanteren dit systeem voor het in rekening brengen van tol. In Nederland en België past men een tolafrekening toe middels de zogeheten ‘tijdgebonden’ Eurovignetten. Per 1 april a.s. komt er in België echter officieel een einde aan deze vorm van kilometerheffing. Vanaf deze datum schrijft een verandering in de Belgische wetgeving voor, dat de tolninning in de regio's Vlaanderen, Wallonië en Brussel via het ‘trajectgebonden’ Viapass systeem verloopt: een door satellieten ondersteunde kilometerheffing.

Geen omkijken naar

Eurotoll is Europese marktleider in tol services. Door middel van de zogeheten Eurotoll webportal, is het eenvoudig alle ‘zwaar transport’ voertuigen te beheren. De portal is 24 uur per dag,

7 dagen per week beschikbaar. De techniek van Eurotoll communiceert met de in de vrachtwagen geïntegreerde On Board Unit (OBU). Deze unit is vereist in geval van Viapass; door middel van satellieten brengt de OBU het traject en de daarbij behorende tol in kaart. Facturatie van de tolkosten verloopt vervolgens via het Eurotoll facturatiesysteem. Dat gebeurt volledig automatisch, waardoor de gebruiker er geen omkijken naar heeft. Bovendien zijn de facturen zeer gedetailleerd. Op deze manier blijft het overzicht in transportkosten gehandhaafd en ondervindt de transporteur zo min mogelijk hinder van de Belgische reglementswijzigingen. Al met al een middel dat van wezenlijk belang is in een wereld waar tijd regelrecht in verband staat met geld.

Wherever you go...

Viapass mag dan nieuw zijn voor België, de kilometerheffing bij onze zuiderburen is dat allerminst. Tel daarbij op de forse verhoging van dieselaccijns die er per in 1 januari 2016 van kracht is, en het prijsverschil tussen tanken in Nederland en net over de grens, wordt alsmaar geringer. Omrijden voor een tank diesel wordt daardoor steeds minder aantrekkelijk. Echter, wat de keuze van onze cardhouders in de toekomst ook gaat zijn: Salland Olie faciliteert ‘wherever you go...’ ♦

YARA ZIET TOEKOMST IN ADBLUE



Van MUST naar MEERWAARDE

We leven in een wereld waar steeds meer aandacht is voor de kwaliteit van het leefklimaat. Regelgeving die het gebruik van ‘milieuvriendelijke’ producten sterk stimuleert, wordt alsmaar aangescherpt. Het directe gevolg: emissie neutraliserende middelen als AdBlue krijgen met de dag een prominentere positie.

Yara biedt oplossingen voor duurzame landbouw met minder gevolgen voor het milieu. Haar industriële producten en oplossingen zorgen voor een lagere uitstoot, verbeteren de luchtkwaliteit en bevorderen veilige en efficiënte toepassing. Yara is opgericht in 1905 en heeft wereldwijd in 150 landen verkoopactiviteiten. Veiligheid is altijd haar hoogste prioriteit.

AdBlue producent Yara speelt al langere tijd in op deze maatschappelijke ontwikkeling, door haar verantwoordelijkheid te nemen in datgene wat nodig is om de wereld ‘schoner’ te maken. Een onlangs doorgevoerde strategische wijziging bij Yara helpt daarbij: de lijnen van de producent naar de eindgebruiker zijn korter geworden, waardoor er sneller gereageerd kan worden op vragen en ontwikkelingen. Met alle positieve gevolgen van dien.

Alles in eigen beheer

In de nieuwe structuur is Jochem Jansen (Yara) verantwoordelijk voor de verkoop van Air1, de productnaam van Yara's AdBlue, in heel Nederland.

“Sinds deze strategische wijziging hebben we zaken als planning, facturatie, orderverwerking en klantencontacten in eigen beheer. De verandering van interne bedrijfsprocessen staat aan de basis van vele externe ontwikkelingen op het gebied van AdBlue”, legt hij uit.

Bewustwording sleutel tot waardering

“Afgelopen jaren werden we door de markt voornamelijk beschouwd als leverancier van een bijproduct, dat hoofdzakelijk werd toegepast om te kunnen voldoen aan de opgelegde regelgeving en strenger wordende milieueisen. Waar we echter naar streven, is onze afnemers bewust maken van de absolute meerwaarde van AdBlue.

Door een goed contact met klanten (wederverkopers-red.) en eind-gebruikers weten we steeds beter wat er speelt. We trekken lering uit de toenemende feedback die we krijgen en passen die in de praktijk toe om AdBlue de waardering te laten krijgen die het verdient.”

‘Expertise Salland Olie van groot belang’

“De expertise van onze klant Salland Olie speelt hierin een belangrijke rol; dit bedrijf brengt de eindgebruiker en ons als producent dicht bij elkaar.

Dankzij de logistieke dienstverlening van Salland Olie, de kennis die het bedrijf heeft van wat er speelt in de markt en de flexibiliteit waarover de organisatie beschikt, worden vraag en aanbod naadloos op elkaar afgestemd. Het resultaat: permanente beschikbaarheid van AdBlue. En daarmee extra verkoopkansen voor Yara.

De transparante manier van samenwerken met Salland Olie, waarbij we dezelfde doelen nastreven, zorgt ervoor dat Yara volop kansen kan benutten om de ambitieuze groei-doelstelling voor AdBlue verkopen waar te maken.”

“Juist bij diesel aangedreven voertuigen in de land- en wegenbouw is veel winst met AdBlue te halen”

– JOCHEM JANSEN

Meer weten over AdBlue?

Neem contact op met
uw vertegenwoordiger
van Salland Olie.



Groeimarkten: land- en wegenbouw

Maar zoals het altijd gaat, is groei niet zomaar gerealiseerd. De opkomst van alternatieve brandstoffen zou nog wel eens roet in de AdBlue ambities kunnen gooien. “AdBlue wordt niet toegepast in auto’s die rijden op alternatieve brandstoffen als aardgas, LPG, CNG, LNG of elektriciteit. Ons product zal dus niet in alle nieuwe auto’s gebruikt kunnen worden.”

Toch is er nog genoeg potentie volgens Jochem. “Er zijn legio diesel aangedreven voertuigen die ‘schoner’ worden door het gebruik van AdBlue. We zien met name in de land- en wegenbouw dat daar steeds meer wordt gekeken naar AdBlue. Deels is die interesse te verklaren door – wederom – de regelgeving zoals bij aanbestedingen, maar ook deels omdat gebruikers zich bewust zijn van hun maatschappelijke verantwoordelijkheid.

En als wij dan als Yara het verschil met andere AdBlue aanbieders kunnen maken door de kwaliteit van het product en de zekerheid van leveren van het afgesproken volume op de lange termijn te waarborgen, dan gaan de handen op elkaar.”

‘De hele keten klopt’

“Wij zijn de grootste producent van AdBlue en de productie van dit specifieke product rekenen wij tot onze ‘core business’. We blijven het product ontwikkelen én dragen er zorg voor dat elke levering voldoet aan de kwaliteitseisen. Die garantie kunnen wij geven, doordat de hele keten klopt: van het productieproces tot aan de kwaliteit en traceerbaarheid van levering. De productkwaliteit af-fabriek correspondeert met de productkwaliteit bij de eindgebruiker. Samen met partner Salland Olie staan we daar garant voor.” ♦

AdBlue: wat is het en hoe werkt het?

AdBlue is een middel dat in verschillende gemotoriseerde voertuigen kan worden toegepast, waaronder trucks en auto’s. AdBlue wordt in de hete uitlaatgassen van de verbrandingsmotor ingespoten, voordat deze gassen in een speciale katalysator terecht komen. De bij de verbranding gevormde stikstofoxiden worden hierdoor omgezet in elementair stikstof en water, waardoor de uitstoot van schadelijke stoffen tot een minimum wordt beperkt.

Yara: multinational met mondaine visie

Yara is ’s werelds grootste gewasvoedingsstoffenleverancier en actief in meer dan 150 landen. Daarnaast heeft ze een sterke positie in diverse nichemarkten. Onder de naam Air1 levert Yara haar eigen AdBlue-producten. De hoge kwaliteit, betrouwbaarheid en permanente beschikbaarheid hebben ertoe bijgedragen dat Yara ’s werelds nummer één producent van AdBlue is geworden.

INTERESSANTE ONTWIKKELINGEN OMTRENT **DUURZAAMHEID**

In het voorwoord van GEVAT #15 verwoordde ik “dat we tijd nodig hebben 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.”

De verwoording is één, oog hebben voor ontwikkelingen hieromtrent hoort daar wat mij betreft logischerwijs bij.

En het goede nieuws is dat er veel ontwikkelingen zijn. Onlangs werd mij een programma over dit onderwerp gepresenteerd. Het gaat hier om een initiatief waar het weg- en watertransport baat bij kunnen hebben.

Op de pagina hiernaast ziet u, al is het compact weer- gegeven, een totaalaanpak bestaande uit 6 onderdelen.

De mensen achter deze integrale aanpak geven aan dat het bijdraagt aan een vermindering van de belasting van het milieu. En dat het de operationele kosten reduceert, waardoor het bedrijfsresultaat verbetert. Een win-win situatie.

Het is goed dat dergelijke initiatieven er zijn; hoe meer we vanuit verschillende invalshoeken kijken naar de probleemstelling, hoe meer creativiteit er loskomt. Het nauwkeurig volgen van de (test) resultaten van dergelijke programma's levert informatie op waardoor we steeds meer richting dé oplossing komen.

Peter Groen



1. RIJSTIJLANALYSE

- Brandstofbesparing 5-10%
- Veiliger rijden
- Lagere verzekeringspremie
- Minder fijnstof
- Onderhoudsplanning

2. BRANDSTOF-VERSTERKER

- Brandstofbesparing 5-8%
- Minder uitstoot CO₂, NO_x en DPM
- Meer vermogen en schonere motor
- Officieel Lean & Green Tool

3. MOTORSTABILISATOR

- Langere levensduur materiaal
- Lost koolstof afzetting op
- Lagere uitstoot NO_x en DPM

4. BANDENSPANINGS-MEETSYSTEEM

- Real-time bandenspanning
- Brandstofbesparing 3,5%
- Gebruiksvriendelijk
- Lagere R.O.B.

5. CERTIFICERING

- Behalen CO₂ Prestatieladder
- Behalen Lean & Green Award
- Tendervoordeel

6. ACCREDITERING

- Inzicht footprint waardeketen
- Tendervoordeel

Optimale driehoeksverhouding

Wij horen u denken: ‘Een optimale driehoeksverhouding? Bestaat die?’ Inderdaad, in de praktijk staat een samenwerking tussen drie verschillende organisaties doorgaans gelijk aan evenveel verschillende belangen. Met als mogelijk gevolg dat er voortdurend concessies gedaan moeten worden om elkaar te kunnen blijven vinden. Echter, er zijn uitzonderingen. Zoals in het geval van CEVA Roosendaal, Terex AWP en Salland Olie.

Om met de eerste te beginnen: CEVA Roosendaal (voorheen bekend als TNT Logistics) is onderdeel van Ceva Benelux en voor Genie® de Europese hub. Het is onderdeel van een Amerikaans, wereldwijd werkend logistiek- en ketenbeheerbedrijf.

CEVA ontwerpt, implementeert en voert complexe supply chain oplossingen op regionale, nationale en globale schaal voor middelgrote tot grote ondernemingen. Het bedrijf opereert in diverse marktsegmenten zoals de (auto)industrie, banden, hightech, elektronica en consumptiegoederen/detailhandel.

Klant ‘in house’

Niels Aanraad is 6,5 jaar werkzaam bij CEVA Roosendaal. Als Contract Supervisor voert hij een team aan van 30 medewerkers. Niels is een mensenmens met gevoel voor humor en techniek. Een fraaie combinatie die perfect past bij zijn functie. “Ik ben onder andere verantwoordelijk voor de Pre-Delivery Inspection (PDI) op de machines in de werkplaats, de inbound en outbound, deels voor de facility en Human Resource en vooral: de klantencontacten.” Daarmee slaat hij de brug naar Terex AWP. “Mijn klant zit hier letterlijk ‘in house.’”

Terex AWP en het merk Genie®

Genie® is een merk van het Amerikaanse bedrijf Terex Corporation en is wereldwijd marktleider op het gebied van materiaalliften en hoogwerkers voor de bouw en de industrie. Terex AWP is de afdeling van Terex Corporation die Genie® machines produceert



♦ Niels Aanraad (links) & Karel Verheul (rechts)

in verschillende soorten en maten, variërend van zelfrijdend (maximaal 58 meter hoogte) tot aan niet-zelfrijdend, van schaarliften tot aan telescoophoogwerkers.

Terex AWP is één van de grote klanten van CEVA en heeft vestigingen over de hele wereld. Het European Distribution Center van Genie® machines en onderdelen is gevestigd in Roosendaal, onder hetzelfde dak als CEVA.

Logistieke uitdagingen

Karel Verheul is Technical Support Manager bij Terex AWP. Zijn eerste kennismaking met het ‘blauwe hoogwerkersbloed’ stamt uit 1984. “Na mijn studie elektrotechniek, ben ik 16 maanden in militaire dienst gegaan. Daaruit gekomen begon ik bij een dealer van het merk Genie®. Drie jaar later maakte ik de overstap naar de fabrikant zelf, om daar vervolgens nu bijna 30 jaar –in verschillende functies- nog steeds met veel plezier te werken.”

Ontwikkelingen in de carrière van Karel liepen gelijk op met de ontwikkelingen van Terex AWP. “Het bedrijf groeide gestaag en breidde uit tot zes vestigingen. Dit leidde al gauw tot de nodige logistieke uitdagingen. Aangezien onze focus op de machines en de bijkomende services ligt, besloten we op zoek te gaan naar een specialist die over de kennis en ervaring beschikte op het gebied van logistiek. Die zoektocht bracht ons bij een externe partij: CEVA.”

Gemeenschappelijk doel

“Aan CEVA besteden we zaken uit als het transport, de inbound en outbound, het picken en packen van de onderdelen en het voorraadbeheer. Zelfs het contact met onze klanten over het transport van de bestelling, wordt rechtstreeks door het team van Niels verzorgd. Eigenlijk zijn we dus collega's van elkaar. Dat is zo gegroeid. We streven immers één en hetzelfde doel na: de klanten van Terex AWP tevredenstellen én -houden. Onderaan de streep profiteren we daar allebei van.”

Dat dit streven in de praktijk ook goed uitpakt, is mede te danken aan het feit dat Niels zich alleen bezighoudt met zijn klant Terex AWP. “Alle andere klanten worden door collega's van CEVA beheerd. Daardoor staat klant Terex AWP geheel los van de wensen/eisen van andere klanten, en zijn eventuele belangenverstrengelingen uitgesloten.”

“Eigenlijk zijn de medewerkers van CEVA en Terex AWP collega's van elkaar”

– KAREL VERHEUL

‘De klik was er al gauw’

Niels heeft een technische achtergrond. Voordat hij bij CEVA terecht kwam, was hij werkzaam in de bedrijfsautobranche bij een Renault dealer. “Daar kwam ik voor het eerst in contact met Laurent (Vrolijk, vertegenwoordiger bij Salland Olie – red.). Salland Olie was in die tijd onze leverancier van dieselolie voor Renault Trucks. Vanwege de prettige samenwerking met Laurent zijn we elkaar nooit meer uit het oog verloren.”

Laurent: “De klik met Niels in zijn Renault tijd was er vanaf het begin. Door de jaren heen hebben we een stevige relatie opgebouwd. Die zorgde ervoor dat, op het moment dat Niels naar CEVA verhuisde, het contact aanhield, waarna we vrij snel om de tafel gingen om te kijken wat we in de nieuwe setting voor elkaar konden betekenen. Een setting met Terex AWP in de hoofdrol.”

Smeermiddelen voor Terex AWP, facturatie via CEVA

Het betekende het begin van wat een langdurig en succesvol partnerschap is gebleken. “Salland Olie levert

CEVA smeermiddelen bestemd voor de machines van Genie®”, licht Laurent toe. “De specificatie van de smeermiddelen wordt direct afgestemd met Karel, maar de facturatie verloopt via Niels. Er is dus sprake van een driehoeksverhouding. We leveren hoofdzakelijk hydrauliekolie. Daarnaast verzorgen we de opslag die voldoet aan de hedendaagse milieuvorschriften en zien we erop toe dat het aanvullen van de olie zo efficiënt mogelijk verloopt. Speciaal daarvoor hebben we in Roosendaal een verrijdbare olie-installatie geplaatst.”

‘Alles onder één dak’

Net als Salland Olie, heeft ook Terex AWP zichtbaar geïnvesteerd in de relatie met CEVA. “Om de samenwerking zo goed mogelijk te laten verlopen, kozen we er zes jaar geleden voor om een kantoor te openen op locatie bij CEVA”, aldus Karel. “Daar worden onder andere de onderdelenvoorraad en de verkochte- en nog niet verkochte machinevoorraad van Genie® beheerd. Tevens is de fysieke nabijheid bevorderlijk voor het bedienen van onze klanten, aangezien alles letterlijk onder één dak zit.

Lees verder op pagina 10.



♦ Niels Aanraad



♦ Karel Verheul



♦ Laurent Vrolijk

Vervolg van pagina 9.

“Wat we in 2009 in een heel jaar deden, doen we nu in één maand” – NIELS AANRAAD

De klanten van Terex AWP zijn met name verhuurders, dealers die verkopen aan verhuurders en aan de industrie. Onze producten vinden hun weg met name naar de bouw en naar de industrie. Hoe meer bedrijvigheid in die branches, hoe meer omzet bij ons. Maar ook wettelijke bepalingen zijn van invloed op ons resultaat. Waar vroeger veel met ladders werd gewerkt is dat nu niet overal meer toegestaan. Denk daarbij bijvoorbeeld aan de glazenwassers. En wanneer er op verschillende plaatsen en hoogten aan een gebouw gewerkt moet worden, dan is een hoogwerker sneller en goedkoper dan het plaatsen van een steiger.”

Kwaliteit prioriteit

“Terex AWP opereert in een omgeving met een gezonde concurrentie”, vervolgt Karel. “Qua volume zijn we op dit moment de grootste. Terex AWP streeft er niet naar de goedkoopste te zijn. In plaats daarvan richten we ons volledig op de kwaliteit van de producten en de services. Een partner als Salland Olie helpt ons de beoogde kwaliteit te waarborgen.”

Geen eenvoudige opgave, afgaande op de enorme hoeveelheid machines die van de benodigde oliën en vloeistoffen moeten worden voorzien. Niels: “Als we kijken naar hoe de situatie was aan het begin van de economische crisis, met een volume van 1.000 tot 1.500 machines per jaar, dan zijn we de afgelopen jaren explosief gegroeid. De hoeveelheid hoogwerkers die we in heel 2009 verwerkten, doen we nu in ongeveer één maand. Dit vraagt om een strakke en doelmatige organisatie. En omdat er geen hoogwerker zonder smeermiddelen kan, is de goede samenwerking met Salland Olie een wezenlijk onderdeel van het succes.”

‘De cirkel is rond’

Roosendaal is dus de plaats waar Salland Olie haar producten voor CEVA/ Terex AWP levert. Maar de ondersteuning vanuit Salland Olie gaat verder. “Wij leveren machines aan klanten over de hele wereld”, aldus Karel. “Ieder land heeft zijn eigen wensen en eisen. In Scandinavië bijvoorbeeld, schrijft de wetgeving voor

dat de machines uitsluitend voorzien mogen worden van bio (biologisch afbreekbare – red.) olie. Salland Olie speelt in op deze voorwaarde en biedt het juiste fabricaat aan met de juiste specificaties, geheel afgestemd op onze klanten daar. In het kort: Terex AWP de Genie® hoogwerkers, CEVA de logistiek en Salland Olie de specifieke smeermiddelen. Een optimaal werkende driehoeksverhouding.”

Samenwerking met potentie

Laurent beaamt de stelling van Karel en ziet tevens veel potentie in de voortgang van de samenwerking. “Het partnership met een internationaal opererende samenwerking van CEVA/ Terex AWP, stelt Salland Olie in de gelegenheid om een brede markt te bedienen. Zo leveren we inmiddels ook al smeermiddelen aan de Terex AWP vestiging in Engeland, en zijn er plannen om rechtstreeks aan de Terex AWP fabriek in Italië te leveren.”

Karel verklaart de achterliggende gedachte achter deze ontwikkeling. “Waarom zou de fabriek onze machines eerst moeten voorzien van een standaard olie, om deze vervolgens door ons leeg te laten pompen en opnieuw te laten vullen met Texaco olie, gebaseerd op de eisen van de klant? Dat kan natuurlijk vele malen efficiënter. Een directe levering door Salland Olie aan Terex AWP Italië zou een perfecte oplossing zijn. CEVA heeft hierin een cruciale rol, door als transporteur de olieleverancier, klant én fabrikant letterlijk en figuurlijk bij elkaar te brengen.”

‘Dé manier...’

Deze handelwijze lijkt dé manier om vraag en aanbod naadloos op elkaar af te stemmen, weet ook Niels. “Om in de toekomst te kunnen blijven voldoen aan de verschillende wensen vanuit de markt, en de concurrentie daarin een stap voor te zijn, handelen alle betrokken partijen proactief en blijven we continu met elkaar in overleg. Zoals je ziet gaat dat erg goed”, glimlacht hij. “Inderdaad, je kunt in dit geval met recht spreken van ‘de optimale driehoeksverhouding’. En daar zijn we stiekem best trots op.” ♦



NIEUWE CLARITY SYNTHETIC HYDRAULIC OIL AW VAN CHEVRON DRAAGT BIJ AAN BETERE MACHINEPRESTATIES

De ontwikkelingen in hydraulische oliën staan onder druk. Letterlijk. Al jaren wordt de bijdrage van hydraulische systemen onderzocht om een lager brandstofverbruik van bijvoorbeeld bouw- of grondverzetmachines te genereren. Met succes.

Gedurende de afgelopen periode zijn fabrikanten van dergelijke machines een andere richting ingeslagen: die van kleinere, lichtere apparaten. Koppel dit feit aan de hedendaagse toepassing van een steeds hogere systeemdruk bij steeds hogere systeemtemperaturen, en er ontstaat een complexe uitdaging om hydraulische vloeistoffen optimaal te laten presteren.



Om deze uitdaging het hoofd te bieden, ontwikkelde Chevron Lubricants de nieuwe Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW: een zinkvrije en asloze multigrade hydraulische olie, gebaseerd op synthetische basisoliën.

Minder efficiëntieverlies

Hydraulische systemen zijn van nature uitzonderlijk krachtig, maar tegelijkertijd zijn ze erg inefficiënt. De keuze voor de juiste hydraulische vloeistof kan een grote positieve invloed hebben op de efficiency van systemen. Efficiëntieverlies komt namelijk vaak door kleine lekkages. De toepassing van olie met een hogere viscositeitsindex en grotere filmsterkte (ook bij hoge bedrijfstemperaturen), kan het pomprendement verbeteren, doordat pompverliezen worden gereduceerd.

Een hogere viscositeitsindex zorgt ervoor dat de viscositeit van de olie weinig verandert bij veranderende temperaturen. Hierdoor kan de druk eenvoudig constanter worden gehouden bij een lager motorvermogen. Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW draagt op deze wijze concreet bij aan een lager brandstof- of energieverbruik.

Snelle respons, hogere productiviteit

Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW heeft zich in uitgebreide praktijktesten bewezen. Door deze nieuwe hydraulische vloeistof toe te passen, zijn prestatieverbeteringen van maar liefst 8 procent mogelijk. De QR-code geeft toegang tot een video met een vergelijkende veldtest tussen de nieuwe Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW 46 en een traditionele monograde hydraulische olie 46.

De olie zorgt niet alleen voor betere prestaties bij een koude start. Tijdens gebruik onder hogere temperaturen (>60°C) vermindert de viscositeit minder snel, zodat meer hydrauliekkracht beschikbaar is bij volle belasting. Daarnaast geeft de nieuwe hydraulische olie de machine een snellere respons. Dat vertaalt zich direct in een hogere productiviteit. En dat is goed nieuws voor elk bedrijf.

Drain en flush

Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW kan probleemloos worden toegevoegd aan een bestaande olie. Echter, voor betere prestaties raden we volledige verversing aan, en voor optimale prestaties adviseren we het systeem eerst te spoelen met een procesolie, zoals Texaco Texpar. Op die manier profiteert de klant maximaal van de kwaliteiten van het product.

Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW is beschikbaar als ISO VG 32, 46 en 68. ♦



De QR-code voor een video met een vergelijkende veldtest tussen de nieuwe Clarity Synthetic Hydraulic Oil AW 46 en een traditionele monograde hydraulische olie 46.

Of kijk op: https://youtu.be/APuV_BitlyO



FOTOMOMENT VAN: GERLIEN VALK

Het zit er weer op: Transport Compleet 2016 te Hardenberg was een groot succes! Ook voor Salland Olie. De opvallende en doeltreffende stand in Texaco stijl, had hier opnieuw een groot aandeel in. Letterlijk en figuurlijk.

“Tijdens het evenement in Hardenberg, dat van dinsdag 15 t/m donderdag 17 maart plaatsvond, gebruikten we een compactere versie van de stand waarmee we in 2015 op de BedrijfsautoRAI groots uitpakten”, aldus Gerlien.

“We hebben de aangepaste stand ontwikkeld, omdat er in Hardenberg minder ruimte beschikbaar was dan op de Amsterdamse beurs. De presentatie was er echter niet minder indrukwekkend om. Integendeel! De Salland Olie bus en Airstream trailer mochten in Hardenberg dan weliswaar ontbreken, de vijf meter hoge achterwand en klassieke pompen, maakten dit meer dan goed! Het geheel zorgde voor dezelfde ‘brand new’

look & feel als op de RAI. Maar hoe vernieuwend ook, de typische Salland Olie uitstraling en persoonlijke aandacht zorgden meteen voor herkenning. Met de gezichten op de stand als ‘vanouds’, en de sfeer gemoedelijk als altijd!

Transport Compleet is heel belangrijk voor Salland Olie. We zien het als dé gelegenheid waar persoonlijk contact wordt gelegd met klanten en prospects; iets dat juist in tijden van digitalisering en prachtige innovaties als de Salland Olie Tag zeer belangrijk is. De menselijke factor mag wat ons betreft nooit vergeten worden. Daarmee maken we graag het verschil. En daarom zeg ik bij deze alvast: tot volgend jaar!” ♦



♦ Fotograaf: Roelof Blokland

In het vat 2016

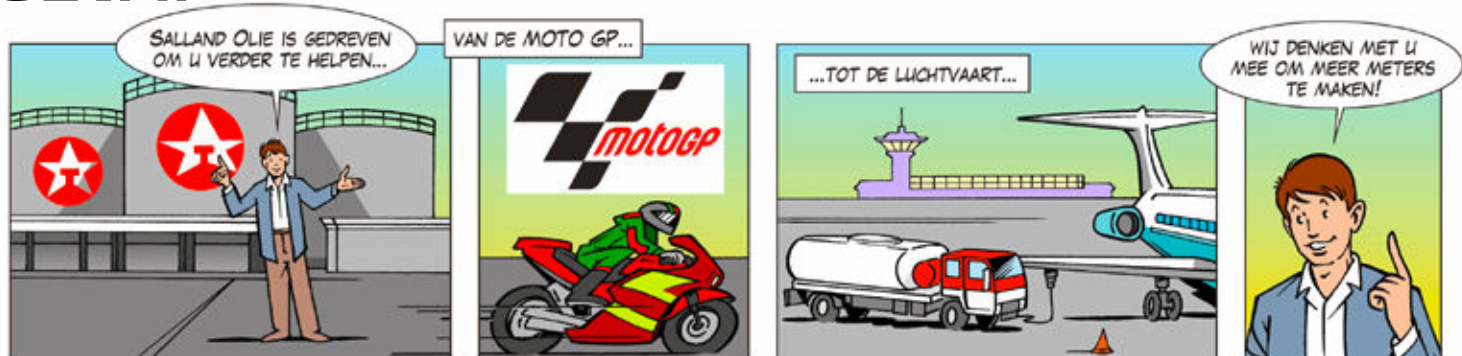
Vr 15 t/m zo 17 april
WK Superbike
TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Za 16 april
Tulpenrallye
Keuring
Athlon Car Lease, Almere
www.tulpenrallye.nl

Zo 1 t/m za 7 mei
Tulpenrallye
Jaarlijkse autorally
Saint-Vincent (Italië) – Noordwijk (Nederland)
www.tulpenrallye.nl

Vr 24 t/m zo 26 juni
MotoGP
TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

GEVAT



♦ Illustratie: Rudi 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 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.



SALLAND OLIE



100% gerecycled papier

