

SALLAND OLIE

GEVAT

JUN 2016

#18

IN GESPREK MET...

VAN WERVEN
(INFRA & RECYCLING)

NIEUWS

TANKSTATION VENLO
UNIEK IN NEDERLAND



VAN HARTE WELKOM!

Op het moment dat ik deze column schrijf, wordt er volop gewerkt aan de integratie van Salland Olie en Nijol. De Nijol klanten ontvangen het magazine GEVAT voor het eerst. Ik heet u van harte welkom!

Voor u als Nijol klant verandert er in de basis niets. De entiteit Nijol blijft bestaan, uw contactpersonen blijven zo veel mogelijk dezelfde en de service die u gewend bent, blijft.

Zoals u zult zien in deze GEVAT zijn de buitendiensten van beide bedrijven samengevoegd, net zoals de binnendiensten en de transportafdelingen. Dit alles om u, waar ook in Nederland, nog beter van dienst te zijn.

Onze buitendienst kan al uw vragen beantwoorden aangaande:

- thuisleveranties voor brandstoffen, smeermiddelen, tankpassen voor Texaco in Nederland, België, Luxemburg en Frankrijk;
- tankpassen voor Nijol en Salland Olie voor zowel Benelux als Duitsland en Oostenrijk;
- alle andere technische vragen en ondersteuning.

Dit uiteraard onder de bezielende leiding van Manager Verkoop Jan Sipke Hulzinga, die tevens de binnendienst aanstuurt. Kortom, hij coördineert alle zaken aangaande onze relaties.

Onze buitendienst bezoekt u de komende tijd regelmatig om u op de hoogte te houden van de laatste stand van zaken omtrent de integratie. En mochten er plooiën zijn, dan zullen zij die gladstrijken.

Ik wens alle lezers, waaronder nu dus ook de klanten van Nijol, veel plezier met de nieuwste uitgave van GEVAT. Al kunt u ze ook lezen op onze website, desgewenst sturen we u voorgaande edities na.

Ik wens u goede zaken.

Peter Groen
Directeur



TANKSTATION IN VENLO

TRADEPORT WEST - DÉ MAINPORT



De stations van Texaco hebben een naam hoog te houden als het om uitstraling en service gaat. Maar zoals wel vaker, kan er maar één de grootste, de veelzijdigste, kortom: de beste zijn. Het station in Venlo, gelegen aan de A67 afrit 39, is dé mainport voor transport naar het buitenland.

Michiel Wessels, Area

Sales Manager COCO Benelux van EFR Nederland, spreekt daarbij van 'het meest toegankelijke en veiligste station van Nederland'.

32 opstelplaatsen, 150 parkeerplaatsen

Met zijn achtergrond (o.a. Hotelschool Maastricht), behoort gastvrijheid en service tot de tweede natuur van Michiel.

En laat dat nu net datgene zijn wat het station in Venlo zo speciaal maakt. "Wij zijn letterlijk én figuurlijk de grootste van het land. Hier bedienen we 24/7 een aanzienlijk deel van onze klandizie. Het is een fors terrein met 32 opstelplaatsen en 150 'drie slotjes' beveiligde parkeerplaatsen; ideaal voor vrachtwagenchauffeurs die er de nacht willen doorbrengen.

Logistiek gezien is het station centraal gepositioneerd ten opzichte van het



vrachtverkeer dat vanaf Rotterdam of Antwerpen, via de A67 richting het Ruhrgebied en vice versa rijdt. Een van de drukste routes voor wegtransport van ons land. Dit maakt het tot een interessant knooppunt om service te verlenen.”

Gesloten circuit

Deze service zit hem onder andere in de beveiliging van de parkeerplaatsen. “Het terrein is een zogeheten ‘gesloten circuit’. Dat betekent dat de toegankelijkheid goed is voor klanten, terwijl ‘ongenode gasten’ zoveel mogelijk buiten worden gehouden. Dit hebben we onder andere bereikt door allerlei technische barrières toe te passen: van geavanceerde toegangssystemen tot aan hekwerken.

Daarnaast leveren wij een extra dienst in de vorm van non-stop toezicht tegen een geringe vergoeding van een euro per uur, met een maximum tarief van € 15,- per nacht. Voor dit bedrag profiteren onze klanten van 24/7 video surveillance. Besteed je het verschuldigde bedrag in onze winkel, dan is het parkeren zelfs helemaal gratis. Het eerste uur is in ieder geval altijd voor onze rekening.”

‘De veiligste van Nederland’

Op de vraag of Michiel door de toegepaste maatregelen 100% veiligheid kan garanderen, antwoordt hij realistisch: “Dat is helaas niet mogelijk. Maar we komen een heel eind. In de afgelopen twee jaar is er nul keer ingebroken. Dat zegt heel wat!

De hoge bezettingsgraad heeft hier eveneens een belangrijk aandeel in gehad”, aldus Michiel. “Hierdoor is er veel sociale controle onder de chauffeurs. Dit alles maakt het station enorm veilig. Of beter (en ik durf de stelling wel aan): het veiligste van Nederland!”

Go Fresh

Het is dan ook deze bezettingsgraad die Tradeport te danken heeft aan de positieve verhalen die rondgaan. “Mond-tot-mondreclame werkt wat dat betreft erg goed.

En dat komt niet alleen door de hoge mate van beveiliging. Zo hebben we speciale werk- en verblijfsplekken gecreëerd en is er een opfrisgelegenheid voor wie blijft overnachten. Bovendien doet de uitstraling heel veel. Bij ons is het altijd schoon en netjes; dit werkt stimulerend om het zo te houden, waardoor de overzichtelijkheid wordt gewaarborgd.

Daarnaast kunnen alle klanten gebruikmaken van onze Go Fresh bakery, met een breed assortiment van verse etenswaren. Aan ons de uitdaging om een deel daarvan zo goed mogelijk af te stemmen op de wensen en eisen van de trucker; die wijken namelijk op best een aantal punten af van die van de gemiddelde weggebruiker.”

Focus ook op particulieren

“De grootste uitdaging zit hem echter in de omvang van de shop”, vervolgt Michiel. “Met name in het begin werd gezegd dat onze winkel te groot zou zijn voor de klandizie die we hebben. Maar wat nou als we het omdraaien en we meer traffic weten te genereren? Bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat er, behalve truckers, ook steeds meer particulieren de weg naar ons station weten te vinden? Vanuit die invalshoek zou ik het willen benaderen. Wedden dat we het nóg drukker krijgen?! U bent van harte welkom. Ook met uw Salland Olie tankpas!” ♦

“U bent van harte welkom. Ook met uw Salland Olie tankpas”

– MICHIEL WESSELS

Op pagina 10 vindt u een overzichtskaart met alle 271 stations in de Benelux.



INTEGRATIE SALLAND OLIE & NIJOL

BUNDELING VAN KRACHTEN

De integratie van Salland Olie en Nijol is in volle gang. Dit heeft voor de zakelijke relaties onder andere het voordeel dat de producten en diensten van beide partijen makkelijker en tevens landelijk verkrijgbaar zijn. De buitendiensten van de bedrijven zijn samengevoegd en werken onder leiding van Jan Sipke Hulzinga, Manager Verkoop. De focus op een hoge servicegraad blijft onverminderd groot.



Jan Sipke over de achterliggende filosofie: “Wij merken dat er bij onze klanten blijvende behoefte is aan een goed advies. Door een bezoek te brengen aan deze klanten, maken we het advies en het contact persoonlijk. Niet alleen zijn ze dit van ons gewend, we willen hiermee ook het verschil blijven maken ten opzichte van concurrenten. Vandaar de bewuste keuze om de buitendienst van Salland Olie en Nijol zoveel mogelijk intact te houden.

Investeren in relaties

“Juist in de huidige maatschappij, waarin alles draait om snelheid, efficiency en digitalisering, mag het persoonlijke karakter niet worden vergeten. Wij doen immers zaken met mensen, niet met machines. Onze relaties zijn gebaseerd op wederzijds vertrouwen. Willen we dat deze relaties standhouden, dan moeten we ervoor zorgdragen dat het vertrouwen blijft, door erin te investeren.”

Vertrouwde gezichten

“Dit is precies de reden waarom bijna alle klanten dezelfde vertegenwoordiger - en dus hetzelfde aanspreekpunt houden. Ook na de integratie van de bedrijven. Zodoende wordt er

voortgeborduurd op de relatie die zij met elkaar hebben opgebouwd. De vertegenwoordigers kunnen op hun beurt leunen op de knowhow van een grotere achterban. En die vervolgens weer delen met hun klanten.”

Lange termijn gedachte

“Kijkt u naar onderstaande teamfoto, dan kijkt u naar een team van binnen- en buitendienstmedewerkers dat zich verplaatst in de klant. Een team dat gaat voor de lange termijn gedachte: samen bouwen aan een vruchtbare toekomst, waarbij rekening wordt gehouden met mens én milieu. Dat is waar we voor staan. Dat is wat we doen. En natuurlijk horen daar ook concurrerende prijzen bij. Het gaat immers om het ‘totaalplaatje.’” ♦

Wij stellen u graag voor aan ons klantenteam:

v.l.n.r.: Hans Fritzsche, Richard Compagner, Gerwin Hilhorst, Marco Holthof, Jan Hulshof, Arjan Buur, Peter Happel, Gilbert Pastink, Debby Verschueren, Rob Wemekamp, Vincent Volker, Norbert Faessen, Jan Sipke Hulzinga, Paula de Groot, Erwin van de Kamp, Hans van Kessel, René van Bergen, Laurent Vrolijk, Paul Olde Dubbelink, Enne-Jacob Wierda, Julien Huisinga.



“Kan niet” bestaat niet

‘70 jaar ervaring in duurzame oplossingen’, prijkt er op de – zeker voor een bedrijf in deze branche – fraai vormgegeven website van de gebroeders Van Werven. De term duurzaam in combinatie met groot materieel, zoals grondverzetmachines, mobiele kranen en containers; kán dat eigenlijk wel? Absoluut! Zo blijkt uit een gesprek met Wilfred van Werven (Managing Director) en Cor van Werven (Technisch Directeur): twee van de drie broers die aan de basis staan van Van Werven – Infra & Recycling. Een internationaal (groeïend) bedrijf dat zo’n 500 medewerkers telt. Van de kant van Salland Olie is vertegenwoordiger Gerwin Hilhorst bij het interview aanwezig.

‘Een jongensdroom die uitkomt’

Wilfred over hoe hij en zijn tweelingbroers Cor en Herbert ‘verzeild’ zijn geraakt in de familiefirma: “De keuze om in te stappen én te blijven in ons vaders bedrijf is geen bewuste geweest. Het enige waarvoor wij bewust hebben gekozen, is om niet wat anders te gaan doen. Wij zijn hier geboren, opgegroeid en nooit meer weggegaan. Je moet je voorstellen dat wanneer je jong bent en je meegroeit met het bedrijf dat letterlijk naast je ouderlijk huis gevestigd is en vaak als ‘speelplaats’ dienst deed, je dit ervaart als een jongensdroom die uitkomt.”

Andere tijden

“Na schooltijd gingen we meteen door naar de zaak. We mochten er alles doen; regels en eisen zoals die nu gelden waren er niet of nauwelijks. Hoe anders is dat nu. Eerlijkheid gebiedt te zeggen dat we het ons ook niet kunnen voorstellen, dat ons nageslacht actief is in het bedrijf op een manier zoals wij destijds waren. En dat bedoel ik vooral positief. Alles is vele malen veiliger geworden. Anderzijds ben ik ook van mening dat we hier en daar zijn doorgeslagen in de regelgeving, die is ontstaan uit extreme praktijksituaties in het

verleden. Politieke beslissingen maken ons werk er niet bepaald gemakkelijker op. Wel uitdagender.”

Een typerende opmerking die door elk van de drie broers gemaakt kan worden. Er is geen uitdaging die uit de weg wordt gegaan. Ze pakten ook de handschoen op toen in 2001 hun vader plotseling overleed; het moment dat de nieuwe generatie Van Werven er ineens ‘alleen’ voor kwam te staan. Hoewel, ‘alleen’... Wilfred: “We werden omgeven door mensen die ons steunden. Ook in het bedrijf, want daar waren we toen alle drie al werkzaam. Door dit verlies – dat tot op de dag van vandaag nog voelbaar is – raakte ons ‘leertraject’ in een stroomversnelling. Van geleidelijk inwerken was geen sprake meer. Voordat we het wisten, hadden we een onderneming te runnen.”

Elkaar aanvullen

De één haalt zijn energie uit het ‘managen’, de ander uit ‘techniek’. De verschillen tussen Wilfred en Cor zijn er altijd geweest, maar hebben elkaar nooit in de weg gezeten. Sterker: de twee wisten en weten hun talenten perfect te combineren. Zo ook in hun gedeelde passie: de motorcross.



♦ V.l.n.r.: Cor van Werven, Ton Mouris (planner/uitvoerder), Gerwin Hilhorst, Tjaco Naaktgeboren (Financieel Directeur) en Wilfred van Werven



♦ Cor van Werven



♦ Gerwin Hilhorst



♦ Wilfred van Werven

“Wilfred heeft bewezen de snellere te zijn van ons tweeën, terwijl ik meer voldoening haal uit het sleutelen”, aldus Cor. “De rolverdeling stond daarmee al gauw vast: hij is de coureur en ik zijn ‘vaste’ monteur. Deze verdeling zet zich als het ware voort op de werkvloer. We vullen elkaars kwaliteiten aan. Dat is een natuurlijk proces.”

De ‘coöperatieve gedachte’

“Van origine is Van Werven een dienstverlenend bedrijf. Wij helpen opdrachtgevers bij het vinden van een passende oplossing voor ieder vraagstuk. En waar mogelijk enigszins gesegmenteerd.

Opa Willem is dit bedrijf gestart in de jaren 1945 in de agrarische sector. Vanuit de coöperatieve gedachte om trekkers te verhuren aan boeren die niet genoeg financiële dekking hadden om zelf een trekker aan te schaffen. Het stukje risico van bijvoorbeeld afschrijving, was dan voor onze rekening. Dit principe is eigenlijk altijd hetzelfde gebleven. Het zijn nu alleen andere tijden. Zo bestaat onze klantenkring tegenwoordig hoofdzakelijk uit wegenbouwers, aannemers en bouwbedrijven. Wij investeren in het materiaal en de kennis, daartegenover staat een vergoeding wanneer van deze producten, diensten en kennis voor bepaalde tijd gebruik gemaakt wordt.”

Het ontstaan van een recycle economie

Wilfred: “In de beginjaren was het nog zo, dat we het afval dat destijds bij werk vrijkwam, als dienstverlener naar de stortplaats brachten. De recycle economie was er nog niet. In de jaren 70 werd dat anders: we moesten het afval gaan scheiden. In eerste instantie

vonden we het maar een gedoe, maar toen een opdrachtgever ons vroeg dit ook voor hen op te lossen, hebben we het als bedrijf omarmt. En niet meer losgelaten.

Door verdere aanscherpingen in de wetgeving hebben wij deze activiteit geprofessionaliseerd. Zo wordt het storten van afval steeds verder ontmoedigd door stortbelastingen. Onze ‘geen nee verkopen’ mentaliteit en ‘kan niet bestaat niet’ instelling heeft ons zodoende gebracht tot wie we nu zijn: dienstverlener in infra en recycling. Gedreven door oprechte interesse in de opdrachtgever en vooral ook: heel veel plezier in het werk!”

“Alles wat wij doen is ontstaan uit empathie voor de behoefte die er op dat moment heerst.

Onze werkzaamheden houden rechtstreeks verband met de maatschappelijke relevantie.”

– WILFRED VAN WERVEN

Risico's durven nemen

“Het zijn tevens genoemde werkzaamheden die ervoor hebben gezorgd dat we ons op een gegeven moment zijn gaan richten op biomassa; in de volksmond ook wel ‘groenafval’ genoemd. Alles wat wij doen, is dus als het ware ontstaan in de tijd. Niet direct uit visie, maar uit empathie voor de behoefte die er op dat moment heerst.

De Van Werven cultuur houdt rechtstreeks verband met de maatschappelijke relevantie. Het is de snelste manier om te innoveren, omdat je ‘meegroeit’ met de vraag uit de markt. Daarbij moet je durven risico's te nemen en fouten durven te maken. Anders raak je verkrampt in je eigen werkzaamheden en ‘bevries’ je als onderneming zijnde. Bovendien, van fouten leer je. Zoals onze vader altijd zei: ‘Wat het aan geld kost, krijg je aan verstand erbij.’”

Lees verder op pagina 8.

Vervolg van pagina 7.

Op zoek naar landelijke dekking

Het verstand werd dan ook zeker gebruikt op het moment dat de levering van brandstoffen opnieuw tegen het licht werd gehouden. “Onze vorige leverancier was niet landelijk dekkend. Bovendien leek het ons op den duur goed om te kijken of de (prijs)afspraken hieromtrent nog marktconform waren. We nodigden daarom verschillende brandstofleveranciers uit om een voorstel te doen.

Eén van hen was Salland Olie; we waren met deze organisatie in aanraking gekomen tijdens een Tractor Pulling evenement. Daar spraken we Gerwin (Hilhorst – red.). Naar aanleiding van onze aanbesteding, deed Salland Olie een aantrekkelijk (prijs)voorstel. En natuurlijk keken we verder dan dat; ook de achtergrond, betrouwbaarheid en continuïteit van de onderneming spraken ons aan. Het belangrijkste voor ons is dat een leverancier zich waarmaakt. Wij moeten er simpelweg geen omkijken naar hebben. Letterlijk ‘ontzorgd’ worden. Inmiddels verzorgt Salland Olie niet alleen onze brandstoffen, maar ook de smeermiddelen in de werkplaats.”

Gerwin: “Het klinkt mogelijk als een cliché, maar dat waarmaken is ook waar het om gaat. De samenwerking is wat je noemt recht door zee, waardoor iedereen weet waar hij aan toe is.”

Toekomstplannen

De Van Werven broers geven aan tevreden te zijn met hun partner. Van gezapigheid is echter geen sprake. Er zijn nog kansen om de relatie extra glans te geven. “Wij zouden graag zien dat we nog een stap extra maken in het ‘samenwerken’”, verklaart Wilfred. “Door bijvoorbeeld te leunen op elkaars netwerk en letterlijk ‘samen’ naar oplossingen toe te werken. Want dat is de toekomst.”

Aan toekomstperspectief geen gebrek bij Van Werven, blijkt ook uit hun ambitie om over vijf jaar energieneutraal te zijn. Een doel wederom ontstaan uit de maatschappelijke relevantie. “We moeten en zullen anders omgaan met het milieu om te voorkomen dat de wal het schip keert.” En met deze waarheid als een koe, bevestigen de Van Wervens dat ze met beide benen op de grond staan. ♦

VAN WERVEN GAAT ONDERGRONDS IN AMSTERDAM

In het zoeken naar oplossingen voor de parkeerproblemen in Amsterdam kwam een oude gedachte tot leven: een parkeergarage onder de (Boerenwetering) gracht. Eén van de bijzondere projecten waar Van Werven aan meewerkt.

Een technisch hoogstandje waar alle betrokken partijen optimaal met elkaar moeten samenwerken. Nadat de damwand en de (overdwars liggende) stempels geplaatst waren, kon Van Werven aan het ontgraven beginnen. Een precisie werk rondom de stempels. Na het uitgraven, waarbij een maximale tolerantie van 10 centimeter is toegestaan, volgt het onder water storten van de vloer. Om uiteindelijk een droge kuip op te leveren.



Artist impression:
ZJA Zwarts &
Jansma Architecten

GEZOND BOERENVERSTAND

Herbert van Werven, broer van Cor en Wilfred, is als Directeur Biomassa verantwoordelijk voor het biologisch afbreekbare deel van afval dat wordt gebruikt voor energieopwekking. Collega Ton van der Giessen, Managing Director Van Werven Plastic Recycling, heeft de kunststofrecycling tak onder zijn hoede. Ton noemt zichzelf gekserend 'al 36 jaar vuilnismen' en is een gelukkig mens in 'één van de snelst groeiende branches van dit moment'.

Anders denken, anders doen

"Ik denk dat onze branche nu in de puberteitsfase zit", aldus Ton. "Volwassen zijn we, als we het grootste deel van alle (plastic) afvalstoffen (kunnen) hergebruiken. Het is dit potentieel dat mij zo trekt in deze branche. Bovendien ben ik de visie achter recycling steeds meer gaan ondersteunen. Willen we de volgende generaties ook een 'leefbare' toekomst kunnen bieden, dan moeten we aan de slag. Het anders doen dan dat we het in het verleden deden. Ik zie het als een missie om deze boodschap breed uit te dragen."

Een tweede leven

Het credo van alle Van Werven divisies luidt: 'samen werken aan échte oplossingen'. Afval een tweede leven geven is zo'n oplossing. En dat is ook wat beide heren drijft. Dit kan natuurlijk op verschillende manieren. Herbert concentreert zich op de energie die hij er letterlijk en figuurlijk uit kan halen. "Restanten gebruiken voor biomassa, dat is wat mij voldoening geeft." Ton concentreert zich op het hergebruik van plastic afvalstoffen. "Hiermee stellen we het toekomstige tekort aan olie zo lang mogelijk uit."

Wanneer de mannen een rondleiding geven op de vestiging in Biddinghuizen, vallen vier dingen op: 1) de grootte van de locatie, 2) het logistiek strak en vernuftig georganiseerde geheel, 3) de bedrijvigheid en 4) er wordt gewerkt met heel veel plezier. De energie spat er als het ware van af. Om alle grondstoffen op de juiste manier te verwerken, is er een dosis kennis nodig. Een scheikundige wil Ton zich daarentegen niet noemen. "Wat je in deze branche nodig hebt om succesvol te zijn, is een praktische denkwijze en een gezond boerenverstand. Daarnaast is het belangrijk commercieel ingesteld te zijn om de continuïteit van de onderneming te kunnen waarborgen."

Herbert vult aan: "Passie voor het vak en open staan voor (de meest verschillende) ideeën zijn een absoluut vereiste. Wij doen veel vanuit ons onderbuikgevoel. Dat zie je een scheikundige niet doen; daardoor zal die ook eerder geneigd zijn in problemen te denken in plaats van in oplossingen."

De juiste man op de juiste plek

Niet voor niets is de (internationale) belangstelling in Van Werven

Biomassa & Plastic Recycling groot en weten klanten en partners het familiebedrijf blindelings te vinden.

Ton: "Ik denk dat de wijze waarop we in de markt staan, aanspreekt. We blijven namelijk dicht bij onszelf."

Herbert kan dit beamen. "Behalve nuchter, zijn we ook eerlijk, slagvaardig, betrokken en puur. Deze kernwaarden stralen we zowel intern als extern naar onze klanten uit. Ze zijn mijns inziens dan ook nodig om samen tot een oplossing te komen."



♦ Ton van der Giessen (links) en Herbert van Werven

"Mijn missie? De volgende generatie een leefbare toekomst bieden"

– TON VAN DER GIESSEN

Een stukje realisme en zelfkennis kunnen daaraan worden toegevoegd. Herbert: "We zijn een echt familiebedrijf, maar kunnen niet alles zelf. Ton zijn kracht ligt in de kunststofrecycling. Voor ons is hij de juiste man op de juiste plaats. En dat is wat telt binnen Van Werven. Dat maakt wie we nu zijn." ♦



BENELUX

NETWERK SALLAND OLIE

Weten welke stations u in ons netwerk vindt
en welke services en energiebronnen u op een
locatie kunt verwachten?

Download de BSP-finder app en vind altijd
het dichtstbijzijnde station.

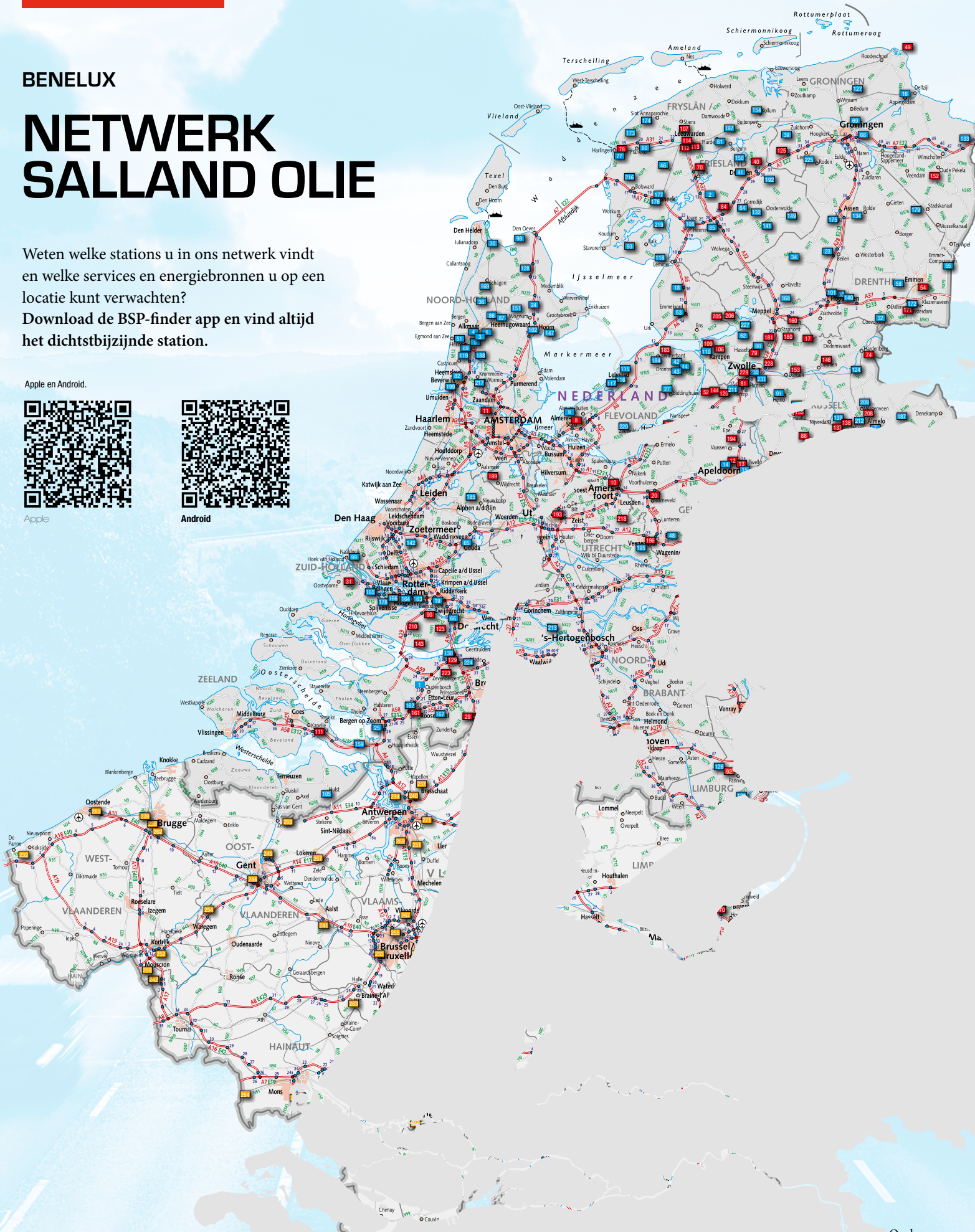
Apple en Android.



Apple



Android



Onder
drukfouten.
kunnen
ontleend.



GEZAMELIJKE DIENSTVERLENING CHEVRON EN SALLAND OLIE HELPT KLANTEN

EEN IDEAAL SMEERPROGRAMMA

Chevron Lubricants is in staat om op basis van premium basisoliën en additieve technologie zeer hoogwaardige smeermiddelen te leveren. Maar smeermiddelen alleen houden de boel niet draaiend. Minstens zo belangrijk is het perfect adviseren van de eindgebruiker.



Op basis van productkennis, industriegegevens én gebruiksgegevens, kan Chevron Lubricants partners als Salland Olie helpen bij de dienstverlening aan klanten.

Supportspecialisten van Chevron staan de vertegenwoordigers van Salland Olie bij in het beantwoorden van complexe klantvragen. Dat kan gaan over voorraadbeheer

– waarvoor ze eventueel gebruikmaken van Electronic Level Controls (ELC's) op afstand – of de begeleiding van personeel en werkplaatsen bij een verandering van product. Om een dergelijke overgang zo soepel mogelijk te laten verlopen, zijn er uitgebreide trainingsmogelijkheden.

Best-in-Class

Gebruikers die willen streven naar een 'Best-in-Class Assessment' kunnen een beroep doen op de Texaco Smeermiddelenspecialist. Samen analyseren ze het huidige smeerprogramma, stellen nieuwe doelen en passen het smeerprogramma aan om eventuele gaten te vullen. Het resultaat? Een jaarlijks te toetsen kwalificatie als 'Best-in-Class' met optimale productkeuzes en -integriteit, een perfect smeerprogramma en -voorraadbeheer en optimale bewaking van de prestaties van leveranciers. Zo bewaken we samen de correcte en veilige toepassing van Texaco smeermiddelen. Iets wat direct bijdraagt aan het bedrijfsresultaat.

LubeWatch

Het kiezen van exact het juiste smeermiddel blijft een nauwkeurig proces. Optimaal inzicht in de kwaliteit van gebruikte middelen, zorgt ervoor dat onze gezamenlijke klanten de conditie van hun materieel kunnen volgen en olieverseringsintervallen – waar mogelijk – verlengen. Chevron heeft hiervoor het Texaco LubeWatch-programma. Binnen dit programma test Chevron oliemonsters van gebruikers en toetst de resultaten aan een zeer omvangrijke, internationale database. De klant krijgt vervolgens een rapportage met documentatie. Bij afwijkende resultaten wordt al binnen 48 uur gerapporteerd en krijgt de klant direct een aanbeveling voor maatregelen. Dit kan zelfs via een smartphone-app.

LubeWatch kent vijf standaard testpakketten (Smering, Diesel-carterolie, Gasmotoroliën, Industriële oliën en turbine-oliën) en diverse specialistische testprocedures. Hieronder valt bijvoorbeeld de deeltjesanalyse voor het opsporen van defecte of versleten onderdelen. Het effect van olie-analyses is ook direct meetbaar. Een benchmarkstudie wees uit dat 86% van de bedrijven die olie-analyses lieten uitvoeren, geld besparen door stilstandtijd te plannen.

Productintegriteitsnormen

Olie-analyses leveren belangrijke inzichten op. Zo is gebleken dat 80% van de uitval van materieel te wijten is aan vervuiling; iets dat eenvoudig op te sporen is door olie-analyse. Het voorkomen van verontreinigingen is natuurlijk nog beter. Ook hier kan Chevron helpen. Vertegenwoordigers van Salland Olie helpen – eventueel met ondersteuning van Texaco smeermiddelenspecialisten – bedrijven dagelijks bij het opstellen van productintegriteitsnormen. Deze normen beslaan het hele proces van de ontvangst van het product tot aan het gebruik ervan, en zijn afgestemd op de OEM-aanbevelingen en bedrijfsomstandigheden.

Het zijn dan ook de bedrijfsomstandigheden, OEM-aanbevelingen en onderhoudsvoorzieningen die de basis vormen van een smeerprogramma. Vindt er een wijziging plaats in één van deze aspecten, dan kunnen de vertegenwoordigers van Salland Olie ondersteunen bij het verlengen van de smeerintervallen. Uiteraard horen hier ook trainingen bij. De meest populaire trainingen die Texaco biedt, zijn Basistraining smeermiddelen, Praktijktraining opslag & gebruik, Olie-analyse en de cursussen rond producttoepassingen. ♦

Voor meer informatie over het LubeWatch Oil Analysis Programme, scan de QR code.

Of kijk op: <http://bit.ly/1Xf1BSn>



SALLAND OLIE IS 'AUTHORIZED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR'

FOTOMOMENT VAN WILLEM VAN EIJK

Elk jaar, op de eerste vrijdag van juni, is het Karba circuit in Zwolle in vertrouwde handen van het Deltion College. Het moment dat alles op en om de baan in het teken staat van de jaarlijkse skelterraces.

“Binnen het Deltion College (Zwolle) zijn Arie Koning en ik verantwoordelijk voor de promotie van de opleiding Techniek. Dat doen we onder andere door het verzorgen van (techniek) evenementen, zoals de First Lego League en Girls Day.

Zeven jaar geleden kwamen we op het idee om voor de doelgroep van 12-14 jarigen, die eind leerjaar twee een keuze moeten maken voor hun studierichting, een skelterrace te organiseren.

Bij de start van het project kregen de scholen de beschikking over 'kale' skelters. Het was aan de scholieren om naar eigen inzicht een 'opbouw' te maken en daar vervolgens mee deel te nemen aan de race. Tijdens het skelterevenement komen diverse opdrachten

aan bod. Kortom: een laagdrempelige manier om leerlingen te interesseren voor onze technische opleidingen.

Bij het Deltion college is een groei waarneembaar in de technische opleidingen. Daar zullen ook de door ons georganiseerde techniekevenementen, waaronder de skelterrace, aan bijdragen.”

Wat ooit relatief 'bescheiden' begon met zes deelnemende teams, is inmiddels uitgegroeid tot een evenement. Dit jaar doen er met maar liefst 30 teams mee aan de skelterrace. Tel daarbij op het feit dat 40% van alle deelnemers vrouwelijk is, en er mag gerust worden gesteld dat dit (door Salland Olie aangeklede) techniekevenement een breed publiek aanspreekt. Een schot in de roos! ♦



TEXACO ACADEMY

Medewerkers van de Texaco tankstations krijgen een steeds belangrijker rol. Om hen daarbij optimaal te ondersteunen wordt er door Texaco en het Deltion College een MBO-opleiding ontwikkeld die hospitality, horeca en verkoop voor het voetlicht zal brengen. De planning is om in januari 2017 te starten. Meer informatie volgt.



In het vat '16

Vr 24 t/m zo 26 juni

MotoGP

TT Circuit, Assen

www.ttcircuit.com

Zo 28 augustus

WK Motorcross

TT Circuit, Assen

www.ttcircuit.com

Di 6 t/m do 8 september

Transport Compleet

Evenementenhal, Gorinchem

Zo 2 oktober

British Superbike

TT Circuit, Assen

www.ttcircuit.com

Do 13 oktober

Ronald McDonaldrally

www.ronaldmcdonaldrally.nl

GEVAT



Illustratie: Rudi Jonker

colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie en Nijol. 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

