

GEVAT

DEC 2013

#8



NIEUWS

BSP MOERDIJK VOOR KERST OPEN

IN GESPREK MET...

**AALT, KAREL, BRAM DE JONGE,
WIM ODINK EN PAUL OLDE DUBBELINK**

ENERGIETRANSITIE

Er zijn momenteel veel ontwikkelingen aangaande de zogenaamde energietransitie. En daarbij rijzen vragen als: gaan we in de toekomst op LNG (Liquid Natural Gas), CNG (Compressed Natural Gas), elektriciteit, diesel, benzine, hernieuwbare brandstoffen 1^e, 2^e of 3^e generatie of waterstof onszelf en onze goederen transporteren?

Op dit moment lopen er zeer veel studies o.a. bij de Rijksuniversiteit Groningen over de verkrijgbaarheid en het wel of niet overschakelen op LNG. En zo ja, wat zijn dan de rendementen? Het is duidelijk dat nog niemand weet waar het precies heen gaat, maar wij trachten op alle vlakken mee te gaan. We hebben twee weken geleden ons 2^e LNG station geopend in Duiven en zijn nieuwe locaties aan het ontwikkelen voor LNG in Leeuwarden, Heerenveen, Moerdijk en Apeldoorn. Daarnaast hebben wij reeds op meer dan 60 locaties GTL, hetgeen zorgt voor lagere uitstoot en – volgens TNO – bij Euro6 motoren zelfs voor lagere verbruiksnormen.

Op 7 van onze locaties is al elektriciteit te tanken en de eerste verkenningen voor het gebruik van waterstof zijn opgestart. Wij zijn dus zeer innovatief aan het onderzoeken waar deze markt naar toe zal gaan en hoe wij u daarin het beste kunnen bedienen.

Nu terug naar de huidige tijd waarbij onze overheid denkt dat Nederland een eiland is zonder buurlanden. De aanstaande accijnsverhoging zal voor onze klanten een zeer slechte invloed hebben op hun rendement. Voor klanten die tanken in Duitsland, België of Luxemburg hebben wij een uitgebreid portfolio van stations die met de Salland Olie Kredietkaart, Post of DGV-tankpas en de Texaco kaart prima en concurrerend te bedienen zijn zodat u nog steeds met één leverancier al uw transacties kunt afwerken. Want wij willen u ondanks deze moeilijke tijden toch graag als klant behouden.

Rest mij u een goede jaarwisseling te wensen en een goed 2014 zowel privé als zakelijk!

Peter Groen



IN HET VAT

3. **Nieuws**
Nu ook LNG in Duiven
3. **Fotomoment**
Marco en Laurens trots op 'hun' Fiat 500
4. **Ontwikkeling**
Verandering in het (inter)nationale betalingsverkeer: SEPA
6. **In gesprek met...**
De mannen van De Jonge en Salland Olie
8. **Sponsoring**
De brute krachten tijdens de 31^e Salland Olie indoor tractor pulling



'STATIONAIRE' ONTWIKKELINGEN

LNG NU OOK BESCHIKBAAR OP DE ROELOFSHOEVEWEG IN DUIVEN

Ruim een jaar geleden is het hele proces gestart. En op 4 november jl. tekenden Henk Zomerdijk (burgemeester van Duiven), Jon van Oostrom (directeur van GDF SUEZ LNG Solutions) en Peter Groen (directeur van Salland Olie) voor de officiële ingebruikname van de LNG installatie. Fred Evers (Manager algemene zaken van Salland Olie) was vanaf de start bij het project betrokken en licht het toe.



• Foto: Babet Hogervorst Fotografie

Fred: "Eigenlijk is deze ontwikkeling in gang gezet door Henk Zomerdijk. De milieuregels geven aan dat de CO₂ uitstoot van o.a. de transportsector lager moet. En rijden op LNG in plaats van diesel is daarvoor een passende maatregel. Henk Zomerdijk heeft de telefoon gepakt en

is gaan rondbellen om te horen of truckbedrijven er oren naar hadden om hieraan mee te werken. De subsidies die voor dergelijke projecten beschikbaar zijn, hebben een truckconsortium over de streep getrokken om mee te doen. Zonder subsidies is het nagenoeg niet te doen. Immers, de investering voor de ombouw van de vrachtwagens om te kunnen rijden op niet traditionele brandstoffen is in deze tijd niet vanzelfsprekend." Bij de BSP Duiven kunnen diesel, AdBlue, GTL en nu dus ook LNG getankt worden.

En zeer binnenkort: station Moerdijk open

Vlak voor de kerst wordt BSP Moerdijk geopend. Deze ligt bij knooppunt Klaverpolder, naast wegrestaurant Kanters. Hier kunnen de volgende brandstoffen getankt worden: AdBlue, diesel, benzines en GTL.



• BSP Moerdijk in aanbouw



FOTOMOMENT VAN: MARCO HOLTHOF EN LAURENS VENDERBOS

Marco Holthof en Laurens Venderbos (allebei werkzaam bij Verkoop smeermiddelen Salland Olie, Post en DGV Olie) gaan helemaal los als ze het over 'hun' auto hebben. Marco: "Deze Fiat 500 is uit 1964. En is onze rijdende reclame voor de 'Classic Oil' lijn van Firezone. Het ontwerp van de bestickering klopt tot in de details. Toen we hem voor het eerst zo zagen was het echt wat je noemt een WOW-moment." Laurens: "De man die de auto heeft gewrapped, heeft een super klus gedaan. Het lijkt wel of deze wagen gespoten is." Marco: "Met deze promotiewagen gaan we naar classic car rally's. Hoe klein de Fiat ook is, het is een eye catcher van formaat. Deelnemers aan de rally komen als vanzelf een praatje maken over de auto en natuurlijk over onze olie."

Laurens: "Voor de promotie van de hedendaagse Firezone tankstations wordt gebruik gemaakt van de moderne Fiat 500. In het verlengde van die keuze kun je dus zeggen dat de klassieke Fiat 500 uitstekend past bij onze Classic Oil lijn." De getoonde Fiat 500 is bijna 50 jaar: Marco en Laurens zijn samen 50 jaar. Toeval?

Wilt u ook een foto insturen? Mail dan vóór maandag 3 februari 2014 naar redactie@sallandolie.nl.

VAN LP NAAR SPOTIFY, VAN NATIONAAL NAAR EUROPEES

Veranderingen horen bij het (bedrijfs)leven



• V.l.n.r.: Klaas Jan Meersma, Henk Brand, Dennis Kok en Rob Reuvers

Veranderingen zijn overal om ons heen. Een herkenbaar voorbeeld daarvan is te vinden in de muziekwereld. We zijn gegaan van LP naar cassettebandjes, van cassettebandjes naar CD, van CD naar iPod en van iPod naar Spotify. En dan kan het zomaar zijn dat er nóg een ontwikkeling tussen heeft gezeten. En die ontwikkelingen gaan gewoon door. Met andere woorden: van een bonte verzameling muziekdragers, naar een digitale – en nagenoeg onbeperkte – beschikbaarheid van muziek.

Een ander voorbeeld van verandering is ons koopgedrag. Kochten we vroeger alles in de winkel in het dorp, tegenwoordig kopen we via internet bij bijvoorbeeld Bol.com en gaan we bij een Albert Heijn pick-up point de bestelde boodschappen ophalen. Of we laten het thuis bezorgen. Door al die ontwikkelingen moeten winkeliers zichzelf de vraag stellen: “Hoe gaan wij hiermee om? Blijven we hetzelfde doen wat we deden, dan zien we het aantal klanten in de winkel vanzelf teruglopen. Veranderen we niet mee, dan kunnen we vroeg of laat de winkel sluiten.”

Betalingsverkeer

In het betalingsverkeer zijn ook veranderingen gaande, waar we allemaal mee te maken hebben. Betaalden we (heel) vroeger contant, tegenwoordig is het betalingsverkeer niet meer te doen zonder internet. Een verandering die in het betaalverkeer per 1 februari 2014 Europees wordt doorgevoerd, is het nieuwe systeem van betalen en incasseren: SEPA. Zie voor meer inhoudelijke informatie over SEPA pagina 5.

De redactie van GEVAT vroeg de verantwoordelijke mensen voor invoering van SEPA binnen Salland Olie, Post en DGV Olie (Rob Reuvers – Manager Accounting, Henk Brand en Klaas Jan Meersma – beiden debiteurenbeheer) én hun contactpersoon bij huisbankier ABN AMRO, Dennis Kok, om enkele ervaringen. **Dennis:** “Formeel gezien is SEPA al sinds 2008 operationeel.

Toch waren er in het begin maar weinig bedrijven die er gebruik van maakten. Naarmate de datum van 1 februari a.s. nadert, zie je de inhaalslag die wordt gemaakt. Nederland is in het algemeen goed doorontwikkeld wat betreft het betaal- en incassoverkeer en heeft dus een goede basis om de overgang naar SEPA te realiseren. Er moest wel enigszins worden aangezet omdat het format waaraan de softwareprogramma's voor SEPA moeten voldoen relatief laat beschikbaar kwam.”

Rob: “Wij zijn sinds april dit jaar begonnen om onze softwaresystemen SEPA-proof te maken. Hiervoor zijn er meer stamgegevens van klanten nodig die vastgelegd moeten worden. Vandaar dat wij hen formulieren hebben toegestuurd met het verzoek die in te vullen en te retourneren. De respons daarop is goed.”

Harde deadline

Dennis: “De Nederlandse grootbanken liggen goed op schema met de voorbereiding van SEPA. Het bedrijfsleven komt nu op stoom. De datum van 1 februari 2014 is ons opgelegd. Het is nu nationale wetgeving waaraan we niets kunnen veranderen.”

Henk: “De meeste van onze klanten zijn bedrijven. Omdat die met hún klanten ook de SEPA overeenkomst hebben, weten ze dat duidelijkheid het grote voordeel van dit systeem is. Zowel voor afnemer als toeleverancier.” Klaas Jan onderschrijft deze opmerking.

Henk vervolgt: “Er zijn klanten die alleen nationaal betalingsverkeer hebben. Die zien niet direct het voordeel van deze uniformering en vereenvoudiging van de Europese betaalmarkt. Maar, het is net als bij elke verandering: er zijn snelle aanhakers en minder snelle.”

Rob: “We weten dat veel klanten zelf al SEPA-proof zijn. Wij gaan nog voor het eind van het jaar, in samenwerking met onze bank, een test uitvoeren. Als er al kinderziekten in zitten, dan hebben we nog tijd genoeg om die, voor de invoerdatum van 1 februari a.s., op te lossen.”

Dennis: “Mochten mensen meer informatie willen over SEPA, dan adviseer ik ze om contact op te nemen met hun eigen bank.”

SEPA*

Europa is onderweg naar één grote betaalmarkt: de Single Euro Payments Area. Nationale verwerkers en aanbieders van betalingsverkeer zijn niet langer afgeschermd van buitenlandse concurrentie. Dat verhoogt de efficiency.

Wat is de Single Euro Payments Area (SEPA)?

In het eurogebied betalen we elkaar met euro's, zowel contant als giraal via de betaalrekening. Contant kunnen we overal met dezelfde op Europese leest geschoeide munten en bankbiljetten terecht. Giraal hebben we echter nog vooral op nationale leest geschoeide betaalmiddelen die alleen in eigen land te gebruiken zijn. Dat verandert! Straks gebruiken we het rekeningnummer IBAN zowel voor binnenlandse als grensoverschrijdende eurobetalingen. En er zijn nu ook girale betaalmiddelen die in het hele eurogebied te gebruiken zijn, omdat ze op dezelfde, Europese, standaarden geschoeid zijn: overschrijvingen en incasso's. Ook de bankpassen krijgen een groot Europees bereik. Voor de inwoners en bedrijven van de eurolanden zijn er over een paar jaar geen verschillen meer tussen betalen in eigen land en in en naar de andere eurolanden. We zijn onderweg naar één grote Europese betaalmarkt: de Single Euro Payments Area, kortweg SEPA. Daartoe moeten die nationale betaalproducten plaats maken voor die Europese.

SEPA bevordert de Interne Markt

Al sinds de jaren '90 roept de Europese Unie banken op tot de vorming van één gezamenlijke Europese betaalmarkt, als belangrijk onderdeel van de Interne Markt. De grote Europese commerciële banken hebben zich verenigd in de European Payments Council (EPC). Deze heeft regels, standaarden en afspraken gemaakt die de basis zijn voor de Europese standaarden voor overschrijvingen en incasso's. De Europese politiek heeft een wettelijk kader gemaakt om wetgeving in de EU voor euro en niet-euro betalingen te harmoniseren. Deze 'Payment Services Directive' regelt de rechten en plichten voor gebruikers en aanbieders van betaalproducten. De Nederlandse banken hebben hun voorwaarden aan de nieuwe regels aangepast. Om de concurrentie te bevorderen is een nieuwe categorie dienstverleners gecreëerd: de betaalinstellingen. DNB is toezichthouder in Nederland.

Verplichte migratie op 1 februari 2014

Met uniforme regels en gemeenschappelijke betaalstandaarden in Europa is de weg vrij voor die gemeenschappelijke betaalmarkt. Om die overgang te stimuleren zijn de Europese Raad en het Europese Parlement begin 2012 met een Europese Verordening gekomen om banken, bedrijven en consumenten te verplichten betalingen in euro's overal in Europa alleen nog met Europese standaarden te doen. Geld overmaken op basis van de huidige standaarden en rekeningnummers kan nu nog maar tot 1 februari 2014. Vanaf 1 februari 2014 werken we alleen nog maar met Europese standaarden en de IBAN.

Doel en voordelen SEPA

Gemeenschappelijke standaarden en producten zijn niet het einddoel, maar wel voorwaarden voor een concurrerende en innovatieve Europese betaalmarkt. In die markt zijn nationale verwerkers en aanbieders van betalingsverkeer niet langer afgeschermd van buitenlandse concurrentie. Meer concurrentie leidt tot betere producten, meer efficiency en lagere kosten.

Grensoverschrijdende fusies van verwerkers van betalingsverkeer in Europa kunnen de kosten verlagen door schaafeffecten en verdergaande standaardisatie. Voldoende concurrentie is ook van belang om te zorgen dat de voordelen bij alle marktpartijen terecht komen. Dan kan op langere termijn de geïntegreerde betaalmarkt het welvaartsniveau in Europa en ook in Nederland verhogen. Bedrijven kunnen met de Europese standaarden via één enkele rekening gelden ontvangen van en overmaken naar relaties in binnen- en buitenland.

*Bron: De Nederlandsche Bank

“Duidelijkheid is het grote voordeel van het SEPA systeem”

MAAI- EN GROENONDERHOUD A. DE JONGE

Supergezond met twee benen óp en ín de grond

Vraag iemand om spontaan te zeggen waar Sint Jans klooster ligt en je krijgt verschillende antwoorden. Van Limburg tot Noord-Holland tot, en dat is 'm, Overijssel.



• Paul Olde Dubbelink

De route naar Barsbeek 62 in Sint Jans klooster voert langs prachtige natuurgebieden, waar zomaar een hert de weg over kan schieten. Het is daar, waar sinds jaar en dag De Jonge is gevestigd. Aan tafel met de mannen achter De Jonge: Aalt, Bram en Karel de Jonge en Wim Odink. Van de kant van Salland Olie is vertegenwoordiger Paul Olde Dubbelink aangeschoven.

De start

Aalt de Jonge (1948) is oprichter en eigenaar van dit familiebedrijf, maar langzaam draagt hij dit over aan zijn twee zoons Bram (1974) en Karel (1972) en schoonzoon Wim (1968). Het bedrijf, voluit Maai- en Groenonderhoud A. de Jonge, is gespecialiseerd in het aanleggen en het verzorgen van groen. En dat in de breedste zin des woords. Begon Aalt ooit alleen met zijn vrouw Marijntje, het bedrijf is inmiddels uitgegroeid tot een speler van formaat met 30 vaste medewerkers en -voornamelijk in de zomer- met tientallen oproepkrachten. Het machinepark ging van twee naar 380 machines en/of aanbouwwerktuigen.

Aalt: "Ik heb altijd in het riet gewerkt. Dat riet werd gebruikt voor dakbedekking. Tot zo'n 30 jaar geleden: het riet lag plat en was ongeschikt. Ik had daarom ineens geen inkomsten meer. Stilzitten was geen optie. Er moest geld op de plank komen. Toen ben ik de polder ingetrokken met een neefje van me. Ik had een frontmaaier voor het riet en een bosmaaier. Het was de tijd dat de polder in opkomst was. Gemeente Lelystad was letterlijk mijn eerste klant. In het begin hadden we alleen nog maar frontmaaiers en werd de brandstof bij Pit in Steenwijk gehaald. Toen er een paar jaar later

vervolgens ook trekkers aan te pas kwamen en het bedrijf groeide, werd het voordeliger om de olie en de brandstof bij één leverancier af te nemen; dat was Salland Olie. En Salland Olie is het altijd gebleven."

Als vanzelf

Waren aanvankelijk alleen Aalt (buiten) en Marijntje (binnen) werkzaam in het bedrijf, hun voorbeeld vond navolging. Karel: "Als we uit school kwamen, moesten we meestal nog wel wat voor school doen, maar de schooltas belandde toch vaak in de hoek. Dan deden Bram en ik de oude kleren aan en was het wegwezen, aan het werk. We werden ook niet afgeleid door televisie of computers: de hele middag naar het testbeeld van de televisie kijken was geen optie."

De taakverdeling binnen De Jonge is helder. Bram: "Een ieder heeft hier zo zijn eigen taak. Aalt heeft veel verstand van het werken in natuurgebieden en vervoer over water. Karel is de werkplaats ingelopen en is daar gebleven. Hij weet ook het meeste van werkplaatsonderhoud en smeermiddelen. Logisch dat de aanschaf van machines en het onderhoud van het machinepark onder hem vallen. Wim heeft, gezien zijn achtergrond, veel kennis van beplantingen en tuinaanleg en ik zit op kantoor en verzorg de boekhouding. En zo af en toe overleggen we wat met elkaar. Zo simpel werkt dat hier. We kennen een open cultuur, kennen geen vergaderingen die onnodig zijn. Onze werkwijze hebben we wel vastgelegd, omdat we ISO, VCA**, DOB en Groenkeur gecertificeerd zijn. Opdrachtgevers vragen dat."

Wim is weliswaar geen 'De Jonge', hij hééft wel iets met een De Jonge: in 1996 liep dochter Lammie stage bij het bedrijf in Zwolle waar Wim op dat moment ook werkte. Wim is van de one-liners: "Je weet hoe dat gaat". Zo is het... In 1999 sloot hij zich aan bij het bedrijf: "Ik ben begonnen met halve dagen hier te werken. En heb mij gericht op tuinaanleg en -onderhoud voor particulieren. Dit is langzaam uitgebouwd tot wat het nu is. Door de mond-tot-mond reclame groeien we door."

Solide relatie

Zoals aangegeven, de relatie De Jonge - Salland Olie begon lang geleden. Terugkijken op circa 25 jaar succesvol samenwerken is één, kijken naar de toekomst is wat anders. Paul: "Ik werk nu 2,5 jaar voor Salland Olie en kom een paar keer per jaar bij De Jonge. De relatie met de mensen van De Jonge bevalt erg goed. Ze zijn open en direct. Natuurlijk hebben we samen ook te maken met bepalingen van de overheid, zoals de accijnsverhogingen. Dan staan we voor



• V.l.n.r.: Bram en Aalt de Jonge

"Is er wat, dan gooien we dat in de groep. Zodra je signalen ontvangt, moet je er wat mee doen en waar nodig veranderen."



• V.l.n.r.: Karel de Jonge en Wim Odink



de gemeenschappelijke uitdaging om het zo op te lossen dat we met elkaar verder kunnen."

Ook van de kant van De Jonge is helder hoe zij de samenwerking zien. Karel: "Is er wat, dan gooien we dat in de groep. Zodra je signalen opvangt, moet je er wat mee doen en waar nodig veranderen. Wat betreft machines zijn we niet merkvast. We moeten namelijk bij alle werkzaamheden de juiste machines gebruiken, ongeacht wat het merk is. Bij aanschaf van een nieuwe machine bellen we wel altijd eerst Paul, om te checken welke olie moet worden toegepast. Je hoeft maar een verkeerde soort olie te gebruiken, of je loopt het risico dat de hele motor met alle draaiende onderdelen vastloopt. Alles omtrent het onderhoud wordt na al die jaren nog steeds gewoon vastgelegd in een boek." Bram voegt toe: "Ook met de voorganger van Paul hadden we een goed contact. Al was hij slecht in tellen... (hij bracht namelijk voor de kerstdagen altijd maar één agenda). Vandaag de dag zien we daar nog

steeds de humor van in. Het typeert tegelijkertijd de samenwerking tussen Salland Olie en ons. Natuurlijk is de prijs belangrijk, maar het gaat ook om afspraken maken en samenwerken. Daar moet een grap ook bij kunnen. Je moet open naar elkaar kunnen zijn en kritieken kunnen verdragen. En het leuk houden." Karel: "De prijs is goed, de verstandhouding is goed. Wat kun je er nog meer van maken? Als er door de jaren heen wat was, dan werd er altijd op een goede manier mee omgegaan. Natuurlijk doen wij ook wel eens aan prijsvergelijking, maar als de prijs/kwaliteit goed is dan hebben wij geen reden om iets aan deze samenwerking te veranderen. Ook niet nu de wereld steeds meer verhard."

Trots?

Het laatste woord is aan de man die aan de basis stond van wat nu een prachtig bedrijf is. Een bedrijf waar je met recht trots op mag zijn. Aalt: "Trots is niet helemaal de juiste omschrijving voor hetgeen we bereikt hebben met dit bedrijf. Ik ben vooral erg dankbaar."

Salland Olie 'pulled' haar klanten naar tractorgeweld

Op zaterdag 25 januari 2014 vindt de 31^e editie van de Salland Olie indoor tractor pulling plaats. IJsselhallen Zwolle wordt hiervoor omgetoverd tot Europa's langste indoor tractor pulling baan. Fans uit heel Europa zullen slechts enkele meters verwijderd zijn van de volumineuze krachtpatsers. Het deelnemersveld bestaat uit een mix van de beste Nederlandse tractoren en een aantal buitenlandse toppers.

De naam van dit bijzondere evenement zegt het al: Salland Olie zal ook in 2014 uitkomen als hoofdsponsor. En dat al sinds 2003. Al lijkt het de 25^e januari te gaan om brute kracht, het gaat hier niet alleen om pk's; ook de prachtige opbouwen trekken de aandacht. Achter elke machine huist een verhaal dat de makers met groot plezier delen met geïnteresseerden. Met recht kun je zeggen dat het hier om kunstige creaties gaat.

Waar komt de betrokkenheid van Salland Olie voor deze happening vandaan? Gerlien Valk, Event Coördinator bij Salland Olie, licht toe: "Het komt voort uit het verleden. Zwolle is namelijk het oorspronkelijke werkgebied van Salland Olie. Vroeger leverden we brandstoffen en olie bij de boeren aan huis. We waren destijds meer op de landbouw gericht. De motoren die de deelnemers gebruiken voor deze competitie



verbruiken natuurlijk een overvloed aan olie én brandstof. Deze wereld kan simpelweg niet zonder olie- en brandstofsponsors." En dus ligt deze sponsoring misschien wel meer voor de hand dan we zouden denken. Gerlien: "Onze klanten zijn dol op dit evenement. Omdat er een beperkt

aantal toegangskaarten beschikbaar is moeten onze vertegenwoordigers regelmatig 'nee' verkopen aan klanten."

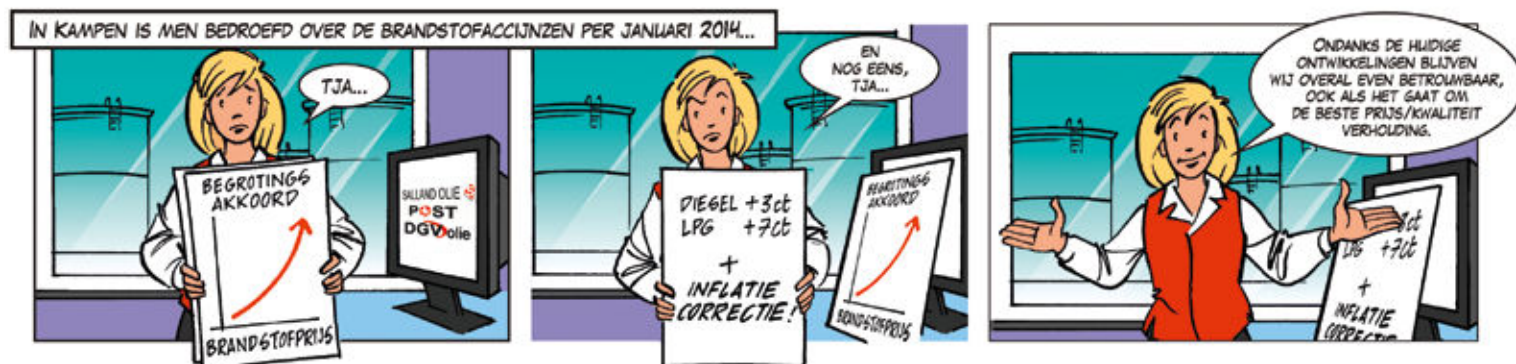
De 'Lambada'

Misschien wel de mooiste machine op de banen in Nederland én daarbuiten: de Lambada, die natuurlijk op de 25^e januari aan de start verschijnt. En laat die nu net (mede) gesponsord worden door Salland Olie. Gert Dingerink, de zoon van de man die in 1990 de eerste

schreden zette op de tractorpullbanen: "Wij starten nu in de vrije klasse. Zowel in de 3500 als de 4500 kilo klasse. En dat met een V8 motor. De passie die wij voor auto's hebben (Dingerink is een universeel autogarage in Zwolle -red.) zie je terug in de tractorpulling. We zijn doeners en onze passie voor techniek is wat uit de hand gelopen." 'Zwolle' kan zijn borst natmaken.

Voor meer informatie:
www.teamlambada.nl en www.indoortractorpulling.nl

GEVAT



colofon

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

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of op enigerlei wijze openbaar gemaakt, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Salland Olie Maatschappij B.V.



100% gerecycled papier

