

GEVAT

JUNI 2014

#10

Boverhoff
SLOOPWERKEN
HEERDE 0578 - 693136

IN GESPREK MET...

**RIJK BOVERHOFF,
MARTIJN NIJHOF
EN ERIK ZWERVER**

ONTWIKKELING

**CO₂-REDUCTIEPROGRAMMA
NAAR NIVEAU 5**

WE GAAN DOOR!

Voor u ligt GEVAT #10. Een nummer met weer veel nieuwe zaken en een inzicht in bijzondere bedrijven en organisaties.

Deze tijd vraagt om innovatie en leiderschap. We kunnen allemaal praten over crisis en wat dies meer zij, maar uiteindelijk komt het in deze tijd erop neer dat we iets anders moeten gaan doen dan dat we in het verleden deden. Het verleden komt niet meer terug, de groeicijfers uit het verleden zijn verleden tijd. We zullen ons moeten instellen op de nieuwe werkelijkheid.

In deze nieuwe werkelijkheid gaat het er naar mijn bescheiden mening om welk onderscheid een bedrijf, een ondernemer of een werknemer kan maken in de grote boze buitenwereld. Het leveren van producten is nagenoeg volledig transparant geworden. Het verschil zit hem in het leveren van toegevoegde waarde in de keten; levert een bedrijf, een ondernemer of een werknemer onvoldoende toegevoegde waarde in die keten, dan zal dat bedrijf of die persoon overbodig worden en geen bestaansrecht meer hebben. Om dat te voorkomen moeten de bakens dus verzet worden.

Wij hebben ons - als gezamenlijke bedrijven- ook tegen het licht gehouden en vervolgens een pakket van maatregelen en kansen geformuleerd waarmee wij denken in de toekomst onze klanten beter te kunnen bedienen.

Zo zal medio dit jaar een klantenportal operationeel worden. Dit portal geeft u individueel inzicht in uw tankingen op tankpassen nagenoeg real time, uw facturen, uw bestellingen en leveranties (onderweg). Daarnaast kunt u uw bestellingen hier real time op plaatsen en dan direct respons verkrijgen over de fysieke levertijd. Dit alles om uw administratieve handelingen tot een minimum te beperken en toch de garantie te verkrijgen dat u altijd voorzien zult zijn van de juiste goederen op de juiste tijd. Zodat onnodig voorraad aanhouden -en het daarbij behorende kapitaalsbeslag- tot het verleden behoort.

Verder hebben wij ons ten doel gesteld om in 2015 de hoogste milieunorm inzake de CO₂-Prestatieladder, niveau 5, te behalen. Wij willen dit aan onze klanten aanbieden opdat zij dit in hun prestatieladder kunnen verwerken.

Deze aanpak toont onze ambitie om uw preferred supplier te worden, te zijn en te blijven; zelfs in deze uitdagende tijden.

Ik wens u goede zaken en alvast een goede vakantie!

Peter Groen



Salland Olie organiseert Open Dag

November 2011. Salland Olie schrijft geschiedenis. Het resultaat van een vier jaar durende voorbereiding en een bouwperiode van exact een jaar was een feit. Voor het eerst sinds lange tijd werd een depot van een dergelijk formaat – dat geheel in eigen beheer is van een onafhankelijke partij- op Nederlands grondgebied gebouwd. Nu, zo'n 2,5 jaar later, deelt Salland Olie dit stukje geschiedenis graag met haar klanten. Inmiddels wordt er hard gewerkt aan een Open Dag, die op zaterdag 13 september a.s. gaat plaatsvinden. Een dag om in de agenda alvast vrij te houden!

Nieuwsgierigheid

Gerlien Valk, event coördinator, legt uit hoe het idee is ontstaan om een Open Dag te organiseren: “De afgelopen tijd is gebleken dat een aantal van onze klanten nieuwsgierig is naar ons depot. Die klanten hebben onze vertegenwoordigers gevraagd welke mogelijkheden er zijn om een bezoek aan Kampen te brengen. Echter, het depot is hermetisch afgesloten omwille van veiligheidsredenen. Er kunnen dus niet zomaar mensen het terrein op.”

Gerlien vervolgt: “Het is ondenkbaar om op basis van losse afspraken bezichtigingen in te plannen. Daarop is het depot gewoonweg niet ingericht. Zodoende hebben we besloten een

“Door het organiseren van een open dag geven we een ‘kijkje achter de schermen.’”

Open Dag te organiseren voor iedereen die geïnteresseerd is in een ‘kijkje achter de schermen.’

Rondleiding

Aan de opzet van de Open Dag wordt veel aandacht besteed. “De bezoekers kunnen rekenen op een zeer uitvoerige rondleiding. Tevens zullen we uitgebreid uitleg geven over het depot en worden de kantoordeuren geopend om een zo compleet mogelijk inzicht te geven in onze dagelijkse werkzaamheden”, aldus Gerlien.

“Het programma van de Open Dag van Salland Olie begint 's ochtends en eindigt 's middags. Exacte tijden en invullingen worden later bekendgemaakt. We geven nu alvast de datum door, zodat geïnteresseerden deze dag kunnen vrijhouden.” ♦

OPEN DAG SALLAND OLIE

zaterdag 13 september 2014

Programma: 10.00 tot 15.00 uur
Locatie: Salland Olie Maatschappij B.V., Genuakade 4, 8263 CG Kampen

Meld u aan voor deze bijzondere dag door een mail te sturen naar opendag@sallandolie.nl met uw gegevens en het aantal personen.

FIREZONE BREIDT KOMENDE MAANDEN VIER KEER UIT

In de komende maanden breidt Firezone haar netwerk uit met maar liefst vier tankstations. De openingen van de Firezonestations worden traditiegetrouw verzorgd door hét gezicht van Firezone: Piet Paulusma.

“Piet Paulusma gaat tijdens de opening een uur lang met klanten dobbelen met mega-dobbelstenen”, aldus Yvonne Logtenberg, (medewerker Firezone) bij Salland Olie. “Op deze manier kunnen deelnemers een gooi doen naar de winst: een gratis tank brandstof. Verder zijn er een aantal promotiemedewerkers aanwezig en kunnen klanten en andere aanwezigen met Piet op de foto. Deze foto's worden vervolgens op onze Facebookpagina geplaatst.” Degene die de meeste likes op zijn/haar foto binnenhaalt, wint een tankpas!

Yvonne: “Op deze manier proberen we zoveel mogelijk reuring te creëren omtrent de nieuwe Firezonestations. Mensen willen namelijk graag meedoen aan acties en Piet Paulusma in levende lijve ontmoeten.”

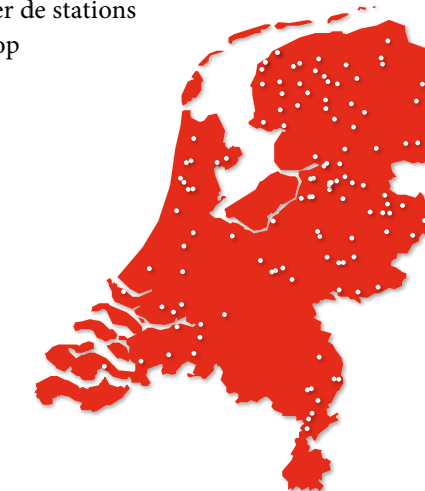
Lichtkarren en huis-aan-huisbladen

Maar voordat het zover is, worden klanten, omwonenden en andere geïnteresseerden ruim van tevoren op de hoogte gesteld: “De aankondiging van de openingen vindt onder andere plaats op de website www.firezone.nl, via social media (Facebook en Twitter) en bij het tankstation zelf.”

“Het duurt één à twee weken voordat een bestaand tankstation is omgebouwd naar een volwaardig Firezonestation. Gedurende deze ombouwperiode worden de tankstations onder de aandacht gebracht door middel van grote aanhangers en/of lichtkarren waarop het project genoemd staat en waarop tevens staat op welke datum Piet Paulusma de officiële opening verzorgt.”

En er is meer: “Bovendien wordt in de week dat het Firezonestation officieel wordt geopend een advertentie geplaatst in de huis-aan-huisbladen. Een week na afloop doen we dat nogmaals, zodat het heuglijke feit langere tijd onder de aandacht blijft.”

Voor meer informatie over de stations en de openingen, kijkt u op www.firezone.nl. ♦



OP WEG NAAR NIVEAU 5

Koolstofdioxide, kortweg CO₂, is steeds meer bepalend voor onze business. ‘Less’ is in dit geval echt ‘more’, want hoe minder CO₂-uitstoot, des te groter de kans op goede verkoopresultaten. Salland Olie speelt zoveel mogelijk in op deze veranderende wereld. Sterker, ze neemt graag het voortouw.

Los van het feit dat Salland Olie het belangrijk vindt om haar steentje bij te dragen aan de verbetering van de luchtkwaliteit, is een groot deel van de afnemers gebaat bij een besparing op de hoeveelheid CO₂-uitstoot. Dit heeft simpelweg te maken met de emissie afhankelijke premies en subsidies die momenteel door de overheid worden gehanteerd. Neem bijvoorbeeld de autofabrikanten: het succes van een nieuw model wordt in Nederland voor het grootste deel bepaald door de bijtellingscategorie waarin de betreffende auto valt. Oftewel: door de emissie.

Rol van de oliemaatschappij

Eén van de manieren waarop het terugdringen van CO₂ bewerkstelligd kan worden is door de (verplichte) inzet van biobrandstoffen. We zien echter dat de klimaatwinst die Nederland op dit moment realiseert met deze milieuvriendelijke brandstoffen in het wegtransport tegenvalt. Bij sommige oliemaatschappijen is er zelfs niet of nauwelijks sprake van CO₂-reductie.

De duurzaamheid van biobrandstoffen verschilt opvallend sterk per oliemaatschappij. Dit blijkt uit een ranglijst van oliemaatschappijen die Natuur & Milieu heeft opgesteld op basis van een onderzoek van CE Delft. Hierop zijn de gemiddelde CO₂-besparingen af te lezen (ten opzichte van benzine en diesel) die verkocht worden op de Nederlandse markt. De ranglijst ziet u hiernaast.

Ambitieuze streven

Doordat 6% van de dieselbrandstoffen van Salland Olie bestaat uit biodiesel, en deze een CO₂-besparing oplevert van maar liefst 72%, komt de totale CO₂-reductie van Salland Olie diesel op 4%.

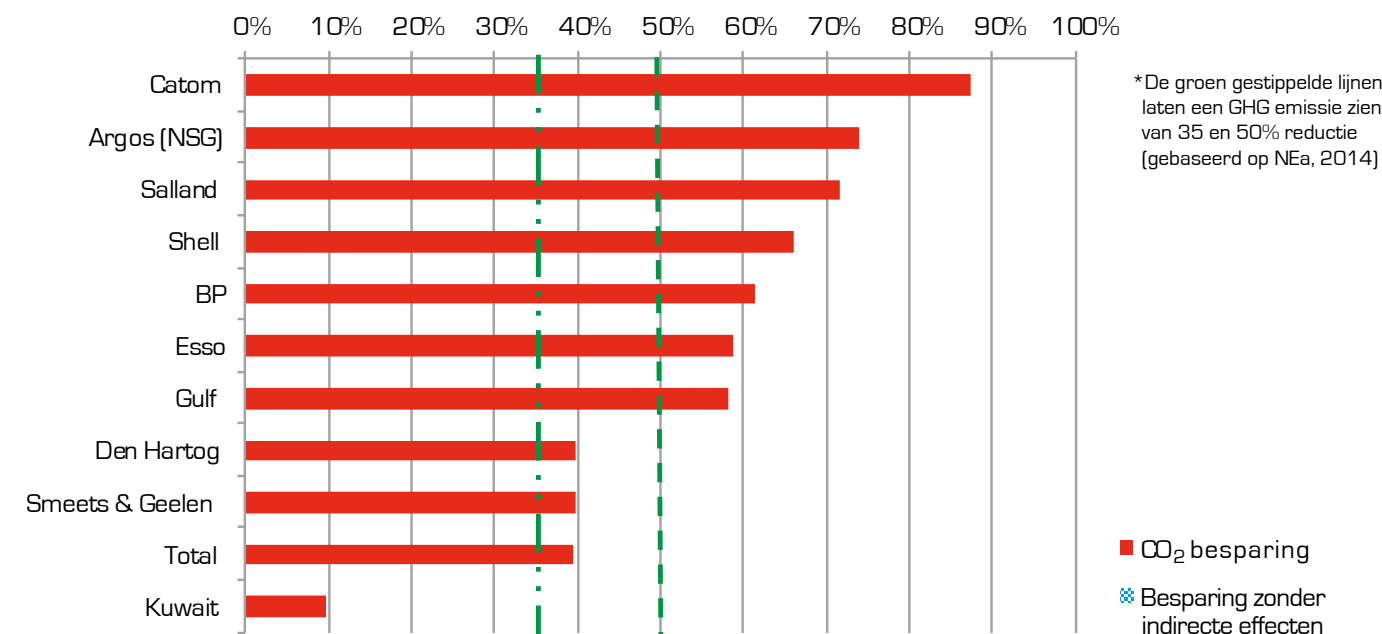
Dat de ambities van Salland Olie op het gebied van duurzaamheid verder gaan, blijkt uit het feit dat ze het certificeringsschema van de CO₂-Prestatieladder uiterst serieus neemt. De certificering bestaat uit vijf niveaus. Momenteel bevindt Salland Olie zich op niveau 4. Echter, er wordt op dit ogenblik hard aan gewerkt om in 2015 de top te bereiken van de CO₂-Prestatieladder. Zodra niveau 5 behaald is, wordt dit uiteraard vermeld in GEVAT. De exacte inhoud van de verschillende niveaus treft u hiernaast.

“Hoe minder CO₂-uitstoot, des te groter de kans op goede verkoopresultaten.”

RANGLIJST OLIEMAATSCHAPPIJEN OP KLIMAATWINST BIOBRANDSTOFFEN

De duurzaamheid van biobrandstoffen verschilt sterk per oliemaatschappij. Dit blijkt uit een ranglijst van oliemaatschappijen die natuur en milieu heeft opgesteld op basis van een onderzoek van CE Delft.

Ranglijst van de verschillende oliemaatschappijen op basis van de gemiddelde CO₂-besparing van biobrandstoffen (ten opzichte van benzine en diesel) die verkocht worden op de Nederlandse markt in 2012.



CO₂-Prestatieladder Certificeringsschema

Niveau

- 1 Het bedrijf heeft haar energiestromen kwalitatief in kaart gebracht. Het bedrijf kent potentiële opties voor energiebesparing en duurzame energie. Het bedrijf communiceert intern en extern op ad hoc basis over haar beleid m.b.t. energiebesparing en duurzame energie. Het bedrijf is op de hoogte van sector- en keteninitiatieven op het gebied van CO₂-reductie.
- 2 Het bedrijf heeft haar energiestromen kwantitatief in kaart gebracht. Het bedrijf heeft een kwalitatieve doelstelling geformuleerd op het gebied van energiebesparing en duurzame energie. Het bedrijf communiceert intern structureel over haar energiebeleid en reductiedoelstellingen. Het bedrijf neemt passief deel aan tenminste één sector- en keteninitiatief op het gebied van CO₂-reductie.
- 3 Het bedrijf beschikt over een actueel CO₂-emissie-inventaris voor haar eigen CO₂-uitstoot (scope 1 en 2) dat volgens de ISO standaard is opgesteld en eventueel door een onafhankelijke instelling is geverifieerd. Het bedrijf beschikt over kwantitatieve doelstellingen voor haar eigen (scope 1 en 2) CO₂-uitstoot. Het bedrijf communiceert structureel intern en extern over haar CO₂-footprint en kwantitatieve reductiedoelstellingen. Het bedrijf neemt actief deel aan tenminste één sector- en keteninitiatief op het gebied van CO₂-reductie.
- 4 De ketenemissies (scope 3) zijn op hoofdlijnen in kaart gebracht en voor twee relevante ketens zijn ketenanalyses uitgevoerd. Het bedrijf beschikt over kwantitatieve doelstellingen voor haar ketenemissies (scope 3). Het bedrijf onderhoudt een dialoog met belanghebbenden. Het bedrijf kan aantonen dat zij initiatiefnemer is van een sector- en keteninitiatief op het gebied van CO₂-reductie.
- 5 Het bedrijf beschikt over een CO₂-emissie-inventaris van haar A-leveranciers. Het bedrijf toont aan dat de geformuleerde doelstellingen op niveau 3 en 4 worden gerealiseerd. Het bedrijf committeert zich publiekelijk aan een CO₂-reductieprogramma van overheid of maatschappelijke organisatie. Het bedrijf kan aantonen dat het een relevante bijdrage levert aan een innovatief CO₂-reductieprogramma.

BOVERHOFF SLOOPWERKEN B.V.

OPGEBOUWD WEGENS SLOOPLIEFHEBBERIJ

Van een bescheiden verbruik van 23 liter gasolie over een periode van ongeveer twee maanden, tot een indrukwekkend groot aantal liters op jaarbasis. De immense stijging in brandstofverbruik van Boverhoff hangt nauw samen met de groei die het bedrijf uit Heerde doormaakte. Sinds 1986 mag Salland Olie zichzelf getuige noemen van deze groei en van de wijziging van werkzaamheden: van bouwer tot sloper.

Aan tafel met oprichter en Directeur Rijk Boverhoff, mede-eigenaar Martijn Nijhof (Directeur en statutair bestuurder) en Erik Zwerver (Commercieel manager) en Gerwin Hillhorst (vertegenwoordiger Salland Olie) leren we hoe een goede bouwer een nog betere sloper werd. En wel een sloper van formaat.

“Op 1 januari 1980 heb ik me ingeschreven bij de KvK, simpelweg omdat een aantal grote aannemers mij niet betaalde wegens het ontbreken van BTW-nummer”, luidt het nuchtere antwoord van Rijk Boverhoff op de vraag hoe zijn bedrijf is ontstaan. Na driekwart jaar gestart te zijn met mijn eigen onderneming werd ik dus eindelijk betaald. Er was echter nog geen sprake van sloopwerkzaamheden. Bij ons in de familie hadden we betonboeren, zagers, koppensnellers en sleuvenfrezers waarvoor ik materieel vervoerde met Volkswagenbusjes. Zo heb ik mijn eerste kapitaal opgebouwd. Kapitaal dat hard nodig was voor de aanschaf van sloopmaterieel.”

Precies het omgekeerde

De wens van Rijk om een eigen sloopbedrijf te starten komt natuurlijk wel ergens vandaan. “Ik had altijd al iets met vrachtauto's en kranen ten behoeve van sloopwerkzaamheden.

Iets goed kunnen bouwen vind ik mooi, maar slopen geniet toch mijn voorkeur. Je doet eigenlijk precies het omgekeerde. Een goede sloper weet dan ook precies hoe je iets goed in elkaar zet.”

Rijk was er vroeg bij om de fijne kneepjes van het vak te leren. “Toen ik een jaar of 17 was, werkte ik in dienst van een sloopbedrijf. De 62-jarige eigenaar nam mij mee om naar opdrachten te kijken en deed schattingen van hoeveel tijd deze in beslag zouden nemen. Ik pakte één en ander gauw op en ging op den duur zelfs het personeel aansturen – bestaande uit mannen uit een veel hogere leeftijdscategorie – met als doel de opdracht zo goed en zo snel mogelijk te realiseren. Het was mijn baas die naar aanleiding hiervan opperde dat ik voor mezelf moest beginnen. En dat deed ik.”

In '86 maakte Rijk voor het eerst kennis met de diensten van de oliemaatschappij uit Hasselt. “Het onderhoud aan de bedrijfsauto's die ik destijds had voerden we zelf uit. Voor de compressor die we hiervoor gebruikten hadden we gasolie nodig. Aangezien rode gasolie goedkoper was dan blanke gasolie, besloten we een olietank aan te schaffen van 500 liter. Daarnaast kochten we een vat smeerolie van 60 liter. Allemaal via Salland Olie.”

♦ Gerwin Hillhorst (foto links) en Rijk Boverhoff (foto rechts)



De concurrentie een slag voor

Met behulp van het geld dat Rijk verdiende met vervoerwerkzaamheden en het nodige starterskrediet dat hij ontving via de bank, investeerde hij enkele jaren later in een eigen sloopmachine. Gestaag breidde hij uit en ging hij van één naar twee machines, van twee naar drie enzovoort. Het aantal medewerkers liep gelijk op. “Mijn personeel stond van begin af aan altijd klaar, vooral ook in tijden van drukte. Zo kon ik me steeds meer richten op de klanten en het binnenhalen van nieuwe opdrachten. Vroeger was ik de enige die het werk aannam, maar in de loop der tijd heeft Martijn dit van mij overgenomen. Hij doet nu samen met een team de voorbereiding en calculatie en haalt het werk binnen.”

Martijn kwam op 17-jarige leeftijd bij Boverhoff te werken als stagiair voor de boekhouding, met de ambitie om accountant te worden. Rijk: “Na zijn stage van zes weken kwam hij terug, met de vraag of er niet nog meer te doen was. ‘Maar ik ga niet meer de boekhouding doen. Ik wil hetzelfde doen als jij’, voegde hij daaraan toe. Ik nam Martijn in dienst in een tijd dat we nog helemaal geen computers hadden. Ik zei altijd: ‘Daar hebben we hier nog nooit geld mee verdiend, dus dat gaan we nu ook niet doen.’ Maar ze kwamen er wel, op aanraden van Martijn.”

Al gauw zag ook Rijk hier de voordelen van in. “Martijn kwam met het idee om naast onze eigen scherp gecalculeerde kostprijs ook de inschrijfprijzen van concurrenten in de computer in te voeren, zodat we daar een beter beeld van kregen. Dit resulteerde erin dat wij bij een aanbesteding een goede inschatting hadden voor welk bedrag het bij vergelijkbare projecten wegging nadat wij inzicht hadden gekregen welke partijen er mee deden. Op deze manier waren wij vaak de laagste inschrijver, zo goed werkte dit model. Daarna was het slechts een kwestie van ervoor zorgen dat onze organisatie ook de hoeveelheid werk aankon. Zodoende hebben we nu in totaal 19 grote kranen.”

Veranderingen & invloeden

De inzet van computers en uitbreiding van het aantal medewerkers en machines betroffen slechts enkele van de vele veranderingen waarmee Boverhoff te maken kreeg in de loop der jaren. Sommige werden ervaren als prettig, andere niet. Desondanks wist Rijk onder alle omstandigheden het beste ervan te maken. “Alles wat je bedenkt dat je in dit leven wilt, kun je realiseren. Ongeacht wat het is. Als ik tot de conclusie kwam dat we vier weken nodig hadden om een opdracht uit te voeren, terwijl er maar geld was voor drie, dan nam ik de opdracht aan en zorgde ik ervoor dat het toch lukte binnen die drie weken. Linksom of rechtsom.”





Vervolg van pagina 7.

Deze manier van werken is één van de redenen waarom Rijk minder te spreken is over de toename van het aantal regeltes waarmee hij dagelijks te maken heeft. “Tegenwoordig moet alles op papier en in een contract. Ik zie dat als een belemmering om plezierig mijn werk te kunnen doen.” Het mag dan ook geen toeval heten dat zijn collega's Erik en Martijn hem op dit gebied goed weten te ondersteunen. Erik: “Samen met Martijn sta ik voor de nieuwe generatie met kennis van alle nieuwe reglementen. Het voordeel van een duidelijke regelgeving is dat er minder discussie hoeft te worden gevoerd, omdat alles vaststaat. En Rijk heeft de kennis en ervaring in het slopen met groot materieel. We vullen elkaar daardoor goed aan.” Erik is acht jaar geleden gestart bij Boverhoff en heeft er het online tijdperk ingeluid. “Hij struint het hele land af om alle ontwikkelingen tot in detail uit te zoeken”, aldus Rijk. “Over een aantal jaar doen we alles via de computer, er komen steeds minder klantbezoeken aan te pas. Immers, de wereld verandert, dus onze business ook.”

Martijn kan dit beamen: “Doordat steeds meer via internet gaat, worden grenzen verlegd en werken we landelijker. Dat is uiteraard een voordeel, maar het heeft ook een nadeel, omdat je meer concurrentie hebt. Wij reden als één van de eersten door het hele land. Nu doet iedereen dat. We moeten daarom blijven streven naar pure klanttevredenheid, om ons te kunnen blijven onderscheiden.”

Kwaliteit & duurzaamheid

Vooral nog gaat dat onderscheiden Boverhoff goed af. Het bedrijf is inmiddels uitgegroeid tot een toonaangevende sloopspecialist met een vast personeelsbestand van maar liefst 100 medewerkers. Door de vele werkzaamheden werden in afgelopen jaar ook nog eens 80 mensen tijdelijk ingehuurd. “Daarbij maken wij geen gebruik van goedkope buitenlandse inleenkrachten”, legt Martijn uit. “Sommige concurrenten doen dat wel. Maar daar wordt niet altijd positief over gesproken. Klanten vragen dan ook van tevoren of we gebruik maken van onderaannemers en of dit buitenlandse aannemers zijn. Het werkt in je voordeel wanneer je kunt zeggen dat dat niet het geval is.” Rijk vult aan: “Bovendien is het inzetten van krachten die een andere taal spreken gevaarlijk. In de sloop is het van belang dat je goed op elkaar let, in verband met de veiligheid van jezelf en die van een ander. Vandaar dat het noodzakelijk is dat je elkaar verstaat en direct begrijpt.” De kwaliteit die Boverhoff nastreeft komt niet alleen tot uiting in

de mankracht, maar ook in de manier van werken. Kernwaarden als nuchterheid en duurzaamheid spelen daarin een belangrijke rol. Rijk: “Het is belangrijk buiten waar te maken wat je binnen belooft. Bijvoorbeeld: we hebben in Amsterdam een opdracht uitgevoerd voor de sloop van een gebouw op een bedrijventerrein, direct naast een monumentaal pand van een notaris. Voortijdig was er veel gedoe over eventuele schadeposten. Na het slopen van het pand was er welgeteld één dakpan gebroken. Kosten: 7 euro. We werken dus erg zorgvuldig, maar daarnaast ook milieuvriendelijk. Bij ons blijft puin namelijk geen puin. Alles wordt gerecycled.”

Trouwe partner

Met een jaarlijks indrukwekkend groot brandstofverbruik en een samenwerkingsverband dat al 28 jaar voortduurt, mag het duidelijk zijn dat Boverhoff niet zomaar een afnemer is van Salland Olie. Zo geeft ook Gerwin aan: “Boverhoff is een mooie, diverse klant. Ze maken gebruik van zowel onze brandstoffen als onze smeermiddelen, met daarbij alle facetten die Salland Olie te bieden heeft. Waaronder tankpassen, onderweg storten en thuislevering. Uiteraard wordt voor dat totaalpakket een reële prijs betaald.”

Naast die passende prijs, is Boverhoff ook goed te spreken over de algehele werkwijze van de leverende partij. Rijk: “Olie is voor ons een koud product, om het even waar het vandaan komt. Gerwin verkoopt het met hand en tand, met kwaliteit en leveringsbetrouwbaarheid. En daar zit wat in, want als wij met al die machines stil komen te staan... Wij vergeten ook wel eens wat, maar dan staat er de volgende morgen toch mooi weer een nieuwe voorraad. Die flexibiliteit is er. Wij zijn er niet bang voor dat we niet bevoorrad worden. Ze leveren niet alleen een product, maar ook de bijbehorende service.”

Daarnaast ziet Rijk raakvlakken met zijn eigen bedrijf: “Net als Salland Olie hechten wij waarde aan lange termijn relaties. Helaas zien we dat bij onze klanten steeds minder worden. Er wordt meer geswicht en er is minder loyaliteit. Elk jaar bespreken we de nieuwe prijzen met onze leveranciers. We hoeven niet de laagste, maar wel een concurrerende prijs. Wij garanderen zelf ook een scherpe prijs en daar houden we ons aan. Onderaan de streep gaat om het totaalpakket. Gerwin biedt een concurrerende prijs met sterke distributie. Bovendien is hij een trouwe partner: we kunnen op hem bouwen.” ♦

Havoline® Keeping it cool



In de vorige uitgave van GEVAT toonden we een overzicht van de activiteiten van Chevron®. Dit keer besteden we aandacht aan twee Chevron-merken: Texaco Havoline® en Techron®. Texaco levert binnen het Havoline-productaanbod een complete serie motoroliën met een lange lijst specificaties. Dat betekent dat er voor vrijwel alle benzine- en dieselmotoren van zeer uiteenlopende merken een Havoline-motorolie beschikbaar is. Zowel in de Texaco shop als bij garages.

Havoline Ultra High Performance

De ontwikkeling van nieuwe smeermiddelen verloopt op basis van de nieuwste standaarden, in nauw overleg met de autofabrikanten. De samenstelling van de olie verschilt naar gelang de eisen van de motorfabrikanten. Eén van de nieuwe ontwikkelingen op dit moment is de groeiende vraag binnen Europa naar smeermiddelen in de 0W-XX viscositeitsklasse. Chevron verwacht dat de 0W-XX-olie steeds vaker gebruikt zal worden in moderne motoren, en dat de vraag naar 10W-40 en 15W-40 – dankzij verjonging van het wagenpark – geleidelijk afneemt. Daarom ontwikkelde Chevron twee nieuwe producten met brandstofbesparende kenmerken:

- Havoline Ultra 0W-30: een Ultra High Performance synthetische motorolie voor personenwagens op benzine en diesel en lichte dieselbestelwagens. De samenstelling zorgt voor een lager brandstofverbruik, een betere bescherming van de motor bij lage temperaturen en een langere standtijd van de olie.
- Havoline Ultra 0W-20: een Ultra High Performance synthetische olie voor benzineauto's van vooral Japanse automerken. Deze olie is specifiek ontwikkeld voor het verlengen van de levensduur van uitlaatgas nabehandelingssystemen, de bescherming van de turbo's en voor een nog betere bescherming bij koude starts.

De kracht van Techron

Moderne motoren hebben kleinere ontwerptoleranties en zijn uitgerust met complexere brandstofinspuitsystemen waarvoor strengere ontwerpeisen gelden. Daarnaast heeft de strengere emissiewetgeving geleid tot het gebruik van nabehandelingssystemen voor uitlaatgassen en filters. Het resultaat is de invoering van een brandstof met een laag zwavelgehalte en biodiesel. Brandstoffen met weinig of geen zwavel zijn minder goed in staat om de vuildeeltjes in oplossing te houden. Bovendien kan de biocomponent in de brandstof extra vervuiling in de motor veroorzaken, waardoor prestaties afnemen en het brandstofverbruik toeneemt. Door Techron regelmatig toe te passen, blijven de motoren schoon en de prestaties optimaal. Techron is beschikbaar voor zowel benzine- als dieselmotoren en is verkrijgbaar bij de officiële Texaco distributeurs (zie www.Techron.com).

Havoline XLC

Havoline koelvloeistof is toe te passen in personenauto's, trucks, bussen en stationaire motoren. Havoline XLC zorgt, naast een optimale koeling, voor langdurige bescherming van de motor tegen roestvorming. Zo kan Havoline XLC in trucks worden gebruikt met een verversingsinterval van maar liefst 650.000 kilometer. Voor personenauto's is dat ca. 250.000 kilometer. Bij een gebruikte mix van 50% koelvloeistof en 50% water, beschermt Havoline XLC tot wel -40°C. Ook laat Havoline XLC zich prima combineren met andere ethyleenglycol-gebaseerde koelvloeistoffen. ♦



Havoline Workshop Programma

Hoge kwaliteit smeeroeliën zijn van wezenlijk belang voor garagebedrijven om vertrouwen van klanten te behouden en omzet te verhogen. Chevron ondersteunt garagebedrijven derhalve bij de positionering en verkoop van de Texaco Havoline-producten. Hiervoor is het Havoline Workshop Programma (HWP) opgezet in nauwe samenwerking met Chevron-distributeurs en autobedrijven. Het resultaat van het ondersteuningsprogramma is dat autobedrijven een aantrekkelijk en overzichtelijk merkaanbod kunnen aanbieden aan hun klanten en prospects. Het programma bevat de volgende pakketten:

- Een volledig assortiment Texaco Havoline-motoroliën en verwante producten
- Havoline-reclameborden, point-of-sale-materiaal (POS), merchandise en service kits
- Deelname aan Havoline-reclame- en marketingcampagnes voor omzetgroei en klantbehoud
- Gebruik van de technische expertise en van de tools voor de aanbeveling van de juiste Texaco-producten
- Verkooptraining en ondersteuning

Het complete smeer- en koelvloeistoffenassortiment zorgt voor een hoge kwaliteitsuitstraling voor aangesloten garagebedrijven. Zij profiteren van het HWP netwerk en de vertrouwde uitstraling van het merk Texaco.

Salland Olie als hoofdsponsor van de Ronald McDonald Rally

‘KLEINE DINGEN MAKEN HET VERSCHIL’



96 vrijwilligers met het hart op de goede plek. Inclusief klussers en tuinmannen. We hebben het over de mensen achter het Ronald McDonald Huis in Zwolle, dat 11 jaar geleden voor het eerst haar deuren opende. Huismanager Lianne Booijink is al sinds de bouw in 2003 nauw betrokken bij de locatie in Zwolle. Ze vertelt ons over het hoe en waarom van het Ronald McDonald Huis, alsmede over de bijzondere samenwerking die met Salland Olie is ontstaan.

Als kinderen ziek zijn, willen ze de ouders het liefst zo dicht mogelijk bij zich hebben. En natuurlijk geldt hetzelfde voor de ouders: zij willen hun kind – vooral in geval van ziekte – het liefst geen moment alleen laten. Het Ronald McDonald Kinderfonds maakt het mogelijk dat ouders binnen een paar minuten bij hun kind kunnen zijn in het ziekenhuis. Met dank aan een vijftiental Ronald McDonald Huizen, verspreid over heel Nederland. Zwolle is er daar één van.

Onder de dagelijkse leiding van Lianne Booijink worden verschillende faciliteiten ter beschikking gesteld aan ouders, maar eventueel ook aan broertjes en/of zusjes van een ziek kind. Het Ronald McDonald Huis in Zwolle bestaat onder andere uit negen gastenkamers inclusief badkamer, een gemeenschappelijke eetkeuken en een woonkamer. Ook is er een speelhoek, een tuin en kan er zelfs gratis gebruik worden gemaakt van leenfietsen.

Verschillende werelden

Lianne komt van oorsprong uit een echt ondernemersgezin, maar koos ervoor haar loopbaan te starten in het ziekenhuis. Ze kreeg hierdoor te maken met twee totaal verschillende werelden, die moeilijk met elkaar te rijmen zijn qua besluitvormingsproces. “In het Ronald McDonald Huis maak ik deel uit van een grotere organisatie waarin bepaalde processen zijn gestandaardiseerd, maar heb ik wel de vrijheid om zelf invulling te geven aan veel zaken. Eigenlijk beleef ik hier dus het beste van twee werelden”, geeft Lianne te kennen. “Samen met alle vrijwilligers hebben wij gezorgd voor een warm huis, waar de mensen zich prettig voelen.”

Hoewel iedere vrijwilliger van harte welkom is, zullen ze niet allemaal even geschikt zijn voor de job, weet ook Lianne. “Alle geïnteresseerden doorlopen een aantal stappen voor ze bij ons aan de slag kunnen. Tijdens gesprekken wordt duidelijk wat het werk

inhoudt en wat hun rol daarin zou kunnen zijn. Aan de hand daarvan bepalen we of er een match is, en of wij kunnen bieden wat zij zoeken en andersom. Om de continuïteit van het team te waarborgen starten we voor een minimale duur van een jaar. We hebben nu nog 20 vrijwilligers van het eerste uur, zij werken hier dus al 11 jaar!”

(On)bewustzijn van een unicum

Behalve vrijwilligers, is het Huis met name ook afhankelijk van donaties, aangezien het initiatief niet wordt gesteund door de Nederlandse overheid. “Als je hier voor het eerst binnenkomt, ben je daar echter totaal niet mee bezig”, legt Lianne uit. “Op dat moment ben je bezig met je kind en staat je wereld stil. Je wordt uit je dagelijkse leven gerukt en je bent ineens aan het overleven. Zo kwamen er gisteren een vader en moeder binnen met hun kind. Ik zag de vrijwilliger met hen praten, terwijl de vader verslagen voor zich uit zat te staren. Hij kreeg er zichtbaar geen woord van mee. Wanneer ze hier langer verblijven en de situatie stabiel wordt, dan zien ze waar je mee bezig bent. Ik loop hier elke dag rond en vind het ook belangrijk om af en toe te laten vallen hoe blij we zijn met dingen die we hebben gekregen. Zo probeer ik ouders er subtiel bewust van te maken dat het niet vanzelf gaat. Veel mensen beseffen zich pas hoe bijzonder dit is als ze weer thuis zijn en hun rust hebben teruggevonden. Niet zelden komen ze dan na een paar weken nog eens terug om hun dank uit te spreken.”

Ludieke LEGO-actie

Hoe afhankelijk Lianne ook is van donaties, ze is er stellig van overtuigd dat ze goed haar werk kan blijven uitoefenen zonder hulp van de overheid. “We vragen ouders een bescheiden bijdrage te leveren van 15 euro per overnachting. Stel dat dit een overheidstaak zou zijn, dan zouden wij ook daar weer iemand op moeten zetten, vanwege de administratieve rompslomp die erbij komt kijken.

Zelf denk ik dat het voor de gemiddelde ouder goed haalbaar is een dergelijke bijdrage te betalen. Immers, we hoeven niet alles door de overheid te laten reguleren. Ik heb van huis uit altijd meegekregen dat het verstandig is om – wanneer mogelijk – een potje achter de hand te houden voor noodgevallen. Dit is zo’n geval.”

Echter, op basis van een bescheiden bijdrage van de ouders alleen kan het Ronald McDonald Huis niet blijven bestaan. Sponsoring is dus noodzakelijk om de toekomst van dit mooie initiatief te kunnen veiligstellen. Salland Olie speelt hierin een belangrijke rol. “Wij werken nu drie jaar samen met Salland Olie. De samenwerking ontstond bij de opening van het 100° Firezone tankstation op de Markt in Zwolle.” Een opening waaraan een hoop commotie voorafging, met dank aan de autoluwe binnenstad. Inmiddels weten we dat het om een ludieke actie ging van de oliemaatschappij. Het tankstation bleek bij de opening namelijk van LEGO te zijn... Héél veel LEGO, dat na de opening een goede bestemming diende te krijgen. “Eén van de medewerkers van Salland Olie kende mij. Vanaf daar ging het balletje rollen, waarna uiteindelijk Piet Paulusma bij mij op de stoep stond namens Firezone. Met heel veel LEGO”

Schoolvoorbeeld

Peter Groen (directeur Salland Olie) is deelnemer van de Ronald McDonald Rally van het eerste uur. Na de LEGO-gift aan het Huis in Zwolle, raakte hij in gesprek met Lianne tijdens het Rally-evenement. “Dat was het moment dat Peter voor het eerst hoorde dat het Huis volledig afhankelijk is van donatiegeld en vrijwilligers. Er komt geen cent subsidie aan te pas. Nu wil een ondernemer best doneren, maar dan wil deze wel zelf zien wat er met het geld gebeurt. Bij ons wordt al het geld direct in én voor het Huis gebruikt.” Stapje voor stapje is de samenwerking gegroeid en inmiddels mag Salland Olie zichzelf hoofdsponsor noemen van de Ronald McDonald Rally. “Als bedrijf kan je met kleine dingen een groot verschil maken. Als iedereen dat zou doen, zou de wereld er een stuk aantrekkelijker uitzien!”

In ruil voor de ondersteuning vanuit Salland Olie, maakt Lianne op haar beurt grondig gebruik van haar uitgebreide netwerk om de kernwaarden van het bedrijf voor het voetlicht te brengen. “Salland Olie is voor mij een schoolvoorbeeld van hoe een bedrijf zou moeten opereren. Het is een organisatie die goed is voor haar medewerkers, heel klantgericht te werk gaat en daarnaast veel tijd steekt in mooie projecten, waaronder onze Ronald McDonald Rally. Ik hoop dan ook van harte dat veel mensen in de toekomst het voorbeeld van Salland Olie zullen gaan volgen.”

“Veel mensen beseffen zich pas hoe bijzonder dit is als ze weer thuis zijn. Niet zelden komen ze nog eens terug om hun dank uit te spreken.”



FOTOMOMENT VAN: DE TULPENRALLYE 2014

Laatste dag, zaterdag 10 mei

De rally was op zondag 4 mei gestart en voerde de equipes van Annecy (Frankrijk) naar Noordwijk. Op de foto 2 van de ruim 450 deelnemers aan de Tulpenrallye 2014. Het zijn Frits Wester (parlementair verslaggever voor RTL Nieuws) en Roelof Hemmen (presentator RTL Nieuws en BNR Nieuwsradio). Zij vormden in deze 61^e editie een team in de touringklasse met hun Volvo Amazone uit 1967.

De foto is genomen tijdens de laatste tussenstop van 'de Tulp' in het magazijn van Salland Olie te IJsselstein, dat speciaal voor deze gelegenheid was omgebouwd tot de finish- en lunchlocatie. Na het fotomoment en het in ontvangst nemen van een blik Firezone Classic Oil, konden de deelnemers genieten van de lunch. En natuurlijk ondertussen kennismaken met het magazijn en de mensen die daar dagelijks werken.

Frits en Roelof zijn in hun klasse op de 65^e plaats geëindigd. *Wilt u ook een foto insturen? Mail dan vóór vrijdag 1 augustus 2014 naar redactie@sallandolie.nl.*

In het vat

JUNI

Do 26 t/m za 28 juni
MotoGP
TT Circuit Assen
www.ttcircuit.com

AUGUSTUS

Zo 3 augustus
Gamma Racing day
TT circuit Assen
www.gammaracingday.nl

SEPTEMBER

Di 2 t/m do 4 september
Transport compleet Gorinchem
Beurs

Za 13 september
Open Dag
Depot Kampen
www.sallandolie.nl

Vr 19 t/m zo 21 september
British Superbikes
TT circuit, Assen
www.ttcircuit.com

GEVAT



colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie, Post, DGV Olie en Schreurs 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 vervaelvoudigd, 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

