

SALLAND OLIE

# GEVAT

DEC 2015

# #16



IN GESPREK MET...

VINCENT REINDERS  
VAN REKO RAALTE  
EN VINCENT VOLKER

PRODUCT

ANDERE MOTOREN,  
ANDERE EISEN



# #16

Voor u ligt alweer het 16<sup>e</sup> nummer van onze kwartaaluitgave **GEVAT**, die gezien de reacties goed ontvangen wordt.

Toen we in 2012 het eerste nummer van **GEVAT** uitbrachten, konden we niet vermoeden dat we nu zo trots zouden zijn op deze uitgaven. Met name op de samenwerking voor redactionele artikelen met onze relaties, zoals in dit nummer met Vincent Reinders van **REKO RAALTE**.

We vinden het heel bijzonder dat klanten ons een inkijk willen geven in hun bedrijf en dat willen delen met onze relaties. Voor deze samenwerking wil ik de betreffende bedrijven en de medewerkers hartelijk danken.

Vanaf de eerste uitgave hebben we voor ogen gehad dat het de lezer inzicht moest geven in de veelzijdigheid van ons bedrijf, de samenwerking die we hebben met onze relaties en zeker niet in de laatste plaats de mensen van ons bedrijf. We realiseren ons elke dag dat deze drie componenten van groot belang zijn voor onze continuïteit.

Met **GEVAT** hebben we u geïnformeerd over het samengaan van de bedrijven **Salland Olie**, **De Groot Verschuur**, **Post Oliemaatschappij** en **Schreurs Oliemaatschappij**. Hierdoor hebben we onze serviceverlening tot een hoger niveau kunnen brengen met behoud van een passende prijsstelling.

Ook in 2016 zullen we deze opzet van **GEVAT** voortzetten.

Voor nu wens ik u fijne feestdagen en een gezond en voorspoedig 2016!

Peter Groen

**“Wellicht wilt u van de mogelijkheid gebruik maken om de lezers van **GEVAT** kennis te laten maken met uw bedrijf en uw visie. Laat het uw vertegenwoordiger van **Salland Olie** weten.”**



## SUCCESSVOLLE DEELNAME BEDRIJFSAUTORAI 2015

# KLASSIEKE SETTING, NIEUWE ERVARING

Op dinsdag 20 oktober jl. beleefde **Salland Olie** een primeur, door voor het eerst deel te nemen aan een vakbeurs op nationaal niveau: de **BedrijfsautoRAI** editie 2015. Vijf dagen lang fungeerde de **Amsterdamse beursvloer** als belangrijke ontmoetingsplaats voor iedereen die met logistieke dienstverlening en wegtransport te maken heeft. Een vloer die overigens op de stand van **Salland Olie** onbekleed bleef. “Een opvallende en bewuste keuze”, aldus **Jan Sipke Hulzinga**, manager verkoop.

### Opvallend aangeklede stand

“Het was de eerste keer dat **Salland Olie** deel uitmaakte van zo'n groot evenement. Dit maakte het extra spannend en tegelijkertijd ook lastiger om van tevoren te kunnen bepalen wat we precies konden verwachten. Door middel van een opvallend aangeklede stand hadden we als doel zoveel mogelijk aandacht te genereren. Dat is gelukt. Het achterwege laten van een vloerbedekking, in combinatie met de plaatsing van vaten en klassieke **Texaco** pompen, versterkte de herkenning voor bezoekers. Het bleek een verrassend goede zet.”

### Veelbelovende gesprekken

Inmiddels is ook duidelijk geworden dat het team van vertegenwoordigers -die elkaar gedurende het evenement regelmatig aflossen- zeer tevreden mag zijn met het resultaat. “We hebben met veel leads contact weten te leggen. De genoemde setting, geholpen door andere eyecatchers als de klassieke **Volkswagen Transporter** en dito **Airstream Travel Trailer**, hebben hier zeker aan bijgedragen.

Bezoekers kwamen als vanzelf naar ons toe, ontmoetingen waaruit veelbelovende gesprekken zijn voortgekomen. Onder andere de eveneens getoonde **TAG**-betaalautomaat was een belangrijk gespreksonderwerp. Op basis van de gesprekken durf ik wel te stellen dat de investering die is gedaan, zich in de toekomst zal terugbetalen. Een verwachting waar we als team trots op mogen zijn!” ♦



DE ZOEKTOCHT NAAR EEN 'LEEFBARE' MIX MET

# Biobijmenging



♦ Niek Roessink

**Elk jaar wordt meer biodiesel bij gewone diesel gemengd. Een trend die grotendeels wordt ingegeven door overheidsbeleid, met oog op een duurzamere leefomgeving. Door de huidige olieprijsen, wordt de verhouding diesel en biodiesel prijstechnisch minder interessant en lijkt een trend-breuk onvermijdelijk. Of toch niet? Niek Roessink, Manager Depot en Smeermiddelen, over deze opvallende ontwikkeling.**

“Diesel is de laatste jaren steeds voordeliger geworden. De fossiele brandstof is zelfs voordeliger dan biodiesel. Omdat de verplichte bijmengpercentages omhoog gaan en dus een groter gedeelte bestaat uit duurzame producten, zullen we dat steeds meer terug zien in de prijs. De tarieven van biodiesel ten opzichte van gewone diesel zullen dus stijgen. Een ontwikkeling die de wens voor een duurzamere toekomst in de weg staat.”

## EU2020: het speerpunt

Ondertussen groeit het aandeel van verplichte biobijmenging gestaag. “En dat moet ook zo blijven”, is Niek van mening. “Dit gegeven is immers op Europees niveau vastgesteld aan de hand van de EU2020 regel.” Hij legt uit: “De regelgeving is in het leven geroepen met als doel de CO<sub>2</sub>-uitstoot te reduceren. Om dit te bewerkstelligen zal onze wereld duurzamer gemaakt moeten worden. Het speerpunt is duidelijk: de opwarming van de aarde tegengaan. En daarvoor is CO<sub>2</sub>-reductie nodig; de stof die onder andere vrijkomt bij het verbranden van fossiele brandstoffen. Dit vraagt om een alternatieve manier van denken en doen. Met biobijmenging, bijvoorbeeld.”

## Vicieuze cirkel

“Een uitdaging binnen dit proces, is het bepalen van de juiste balans tussen het kunnen vervullen van de actuele behoeften van onze afnemers tegen concurrerende prijzen, en het toekomstgericht handelen, ten behoeve van ons nageslacht. Dit is een continu proces. Enerzijds doet Salland Olie er alles aan om voorop te lopen in duurzaamheid. En anderzijds willen we onverminderd kunnen inspelen op de vraag die momenteel heerst. Het is dus de vooruitstrevendheid versus de betaalbaarheid. Immers, zolang de kostprijs van biodiesel relatief hoog blijft, zal de vraag ernaar achterblijven. Met alle gevolgen voor het klimaat. Kortom: het is een vicieuze cirkel waarin we zitten.”

## ‘Salland Olie is er klaar voor’

“De autoriteiten proberen door middel van hun beleid deze cirkel te doorbreken. Echter, verwacht wordt dat ondanks de overheidsinvloeden het aanbod en de afname van alternatieve brandstoffen de komende jaren onze branche niet zullen domineren. Voorlopig zal er sprake blijven van een mix van fossiele- en alternatieve brandstoffen. Feit is wel, dat we met laatstgenoemde in de toekomst steeds meer te maken gaan krijgen. Het goede nieuws is dan ook: wanneer de stijgende lijn van biobijmenging zich voortzet, is Salland Olie er klaar voor.” ♦

## Biobijmenging: hoe verhoudt zich dat eigenlijk?

Biobrandstoffen bestaan uit energie die wordt opgewekt uit biomassa; een verzamelnaam voor plantaardig en dierlijk materiaal. Kijken we naar de productie ervan, dan laat deze (alternatieve) brandstof zich het beste omschrijven als ‘hernieuwbare energie’.

In 2020 dient ten minste 10% van het brandstofvolume van Salland Olie te bestaan uit hernieuwbare brandstoffen. Oftewel: van iedere 100 liter brandstof, zal 10 liter hernieuwbaar zijn.

Salland Olie past biobijmenging toe door middel van biodiesel (voor diesel) en ethanol (voor benzine). Het verhoudingspercentage gaat elk jaar stapsgewijs omhoog; was dat in 2015 nog 6,25%, in 2016 zal dit 7% zijn. De prijs voor hernieuwbare energie ligt op dit moment aanmerkelijk hoger dan die van fossiele brandstoffen. Een toename in het aandeel van hernieuwbare energie zal daardoor een impact hebben op de totale prijs van de door Salland Olie geleverde brandstoffen.

SALLAND OLIE SPEELT OP 'SAFE'

# VEILIGHEID: GÉÉN UITZONDERING OP DE REGEL

**Strikte regelgeving in een zuivere handelsomgeving; dat lijkt vragen om problemen. Of toch niet? Salland Olie is ervan overtuigd dat het één niet zonder het ander kan. Vooral wanneer het om veiligheid gaat.**

'Regels vormen geen hindernissen, maar staan aan de basis van oplossingen', luidt het motto. De drie veiligheidsadviseurs van Salland Olie weten het gevoel van 'moeten' dan ook nadrukkelijk om te zetten in 'willen'.

## Even voorstellen

Als Wagenparkbeheerder is Henk Bouwmeester (sinds 2000 werkzaam voor Salland Olie) verantwoordelijk voor alles waar wielen onder zitten. Met zijn diploma Veiligheidsadviseur zorgt hij er bovendien voor dat de activiteiten binnen zijn tak van sport zo verantwoord en secuur mogelijk verlopen. "Hier komt nogal wat bij kijken. Daarom is het prettig dat ik me, als voormalig tankwagenchauffeur, extra goed kan inleven in de situatie."

Fred de Wit (inmiddels 30 jaar actief binnen Salland Olie) is Veiligheidsdeskundige. Dit betekent dat alles wat met veiligheid te maken heeft – van het transport tot en met het smeermiddelenmagazijn in IJsselstein en het kantoor en het depot in Kampen – onder zijn regime valt. "Net als Henk en Arjan, ben ik bij Salland Olie begonnen als chauffeur op de tankauto. Via verschillende functies ben ik naar mijn huidige positie gegroeid. En daar beleef ik nog steeds erg veel plezier aan."

Arjan van Keulen is sinds de opening van het depot in Kampen Operator bij Salland Olie. Daarvoor reed hij zeven jaar op de tankwagen. Naast zijn dagelijkse taken als operator houdt Arjan zich bezig met de veiligheid op het depot. "Er zijn heel veel regels, dus dat maakt deze functie een grote uitdaging. Daar houd ik wel van."

## Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers (VCA)

Over chauffeurs gesproken: "Tegenwoordig beschikken alle chauffeurs van Salland Olie over een zogeheten VCA-certificaat", aldus Henk. "VCA staat voor Veiligheid, Gezondheid en Milieu Checklist Aannemers. VCA is ervoor bedoeld om werknemers – die werkzaamheden uitvoeren met een verhoogd risico en/of in een risicovolle omgeving – veilig te laten werken, en de kans op ongevallen te minimaliseren."

## Bewustwording

ADR (regelgeving voor vervoer van gevaarlijke stoffen over de weg) maakt deel uit van de internationale regelgeving. De betrokken landen hebben een verdrag getekend waarin staat vermeld dat ze de gemaakte veiligheidsafspraken binnen Europa te allen tijde zullen naleven. Toch betekent de ADR-certificering voor Salland Olie veel meer dan het 'houden aan strikte regels'. Henk: "Het belangrijkste is dat er een zeker bewustzijn heerst."

Hij legt uit: "Om te kunnen voldoen aan de vastgestelde veiligheidseisen is regelmatig scholing nodig. Daar hoort onder andere rijvaardigheidstraining bij. Zouden de chauffeurs deze training uitsluitend volgen omdat het hen wordt 'opgedragen' in plaats van zich bewust te zijn van de (mogelijk levensgevaarlijke) consequenties, dan loop je de kans dat de opgedane kennis alweer is verdwenen nog voordat de inkt van het ADR-certificaat is opgedroogd. In dat geval is er wel een papiertje, maar in essentie voegt het weinig toe. De vijfjaarlijkse herhaling van ADR draagt bij aan het op peil houden van het kennisniveau. Van groter belang is echter hoe ermee wordt omgegaan in de tussenliggende periode."

## Tijd & ruimte

"Naast bewustwording, is de beschikbare tijd voor de chauffeurs



♦ Henk Bouwmeester



♦ Fred de Wit



♦ Arjan van Keulen





ook relevant om hun werk zo goed mogelijk, volgens de opgegeven veiligheidsvoorschriften te kunnen uitvoeren. Bij ons krijgen ze alle gelegenheid om hun verplichtingen na te komen. Stressvolle situaties, met onoplettendheid als mogelijk gevolg, worden zoveel mogelijk vermeden. De ter beschikking gestelde tijd komt vervolgens ook weer ten goede aan de ruimte voor bewustwording; en dat is van levensbelang.”

### De ruimte en de middelen

“Er is een vaste procedure voor bijvoorbeeld de voertuiginspectie die de chauffeurs standaard vóór vertrek dienen uit te voeren”, aldus Henk. “Maar daar hebben we onze ‘bewustwording’ uiteraard nog niet mee gedekt. Een groot deel ligt dan ook in de houding en het gedrag van onze chauffeurs zelf. Het rijden met gevaarlijke stoffen brengt een grote verantwoordelijkheid met zich mee. Onze medewerkers beseffen dit maar al te goed. Het is iets wat ons team typeert; we zien allemaal de noodzaak ervan in om onze verantwoordelijkheden te nemen.”

“Om deze mentaliteit te blijven voeden, krijgt eenieder binnen Salland Olie de ruimte en de gelegenheid om zijn of haar taak volgens de regels uit te voeren”, voegt Henk daaraan toe. “Vragen worden zo snel mogelijk beantwoord en middelen worden op verzoek ter beschikking gesteld. We hebben de ruimte en we hebben de middelen, dus waarom zouden we er geen gebruik van maken?”

### Grote interne controle

Hoewel de betrokkenheid van de chauffeurs een aanzienlijk aandeel heeft in de realisatie van een veilige werkomgeving, zijn de procedures allerm minst ‘vrijblijvend’. Fred: “Veiligheid maakt standaard deel uit van de interne vergaderingen. Daarnaast vindt er periodiek een inspectie van de tankwagens plaats, zodat ook

hard gemaakt kan worden dat alle regels worden nageleefd. En bovendien, mocht iemand van ons toch een afwijking constateren, dan wijzen we elkaar daar direct op. De onderlinge controle is dus groot, en dat houdt ons scherp. Het is voor ons dé manier om de veiligheid én de kwaliteit te kunnen borgen.”

### Besluit Risico's Zware Ongevallen

Veiligheidsmaatregelen rondom de tankwagens is één, maar om klanten en omgeving te kunnen verzekeren van optimale veiligheid, is meer nodig dan een VCA-certificering voor de chauffeurs. Arjan licht toe: “Bedrijven die grote hoeveelheden gevaarlijke stoffen opslaan, zoals Salland Olie, worden geacht te handelen conform het Besluit Risico's Zware Ongevallen (BRZO). Dit betekent dat we verplicht zijn voor het depot in Kampen over een veiligheidsmanagementsysteem te beschikken, waarin staat welke maatregelen worden getroffen om de veiligheid te waarborgen en onveilige situaties te voorkomen.

### BHV-training

Ook buiten de gevaarlijke stoffen om, richt Salland Olie zich permanent op de interne veiligheid. Waaronder in het magazijn te IJsselstein. “Onze heftrucks, de stellages en de gereedschappen die er worden gebruikt, hebben namelijk evengoed tijdig onderhoud en tussentijdse controle nodig om aan alle veiligheidsstandaarden te kunnen voldoen”, besluit Fred. Ook hier geldt dat de menselijke factor doorslaggevend is in het volbrengen van de veiligheidsmissie: “Door middel van periodieke BHV-trainingen (Bedrijfshulpverlening) blijft het kennisniveau van de BHV'ers up-to-date. Een absoluut vereiste, want als er onverhoopt toch iets misgaat – om wat voor onvoorziene reden dan ook – dient alles in werking te worden gesteld om de eventuele schade tot een minimum te beperken. Al is voorkomen uiteraard beter dan genezen.” ♦

## SMEEROLIE: 'EEN NOODZAKELIJKE GANGMAKER'

# ONZICHTBAAR SUPPLEMENT MET ZICHTBARE GEVOLGEN

**Smeermiddelen: ze zijn als de zuurstof voor de motor. En toch hebben gebruikers vaak de neiging de verkeerde keuze te maken qua type smeermiddel. Het grote aanbod aan oliën kent optisch immers niet of nauwelijks onderscheid. Bovendien is de werking van olie onzichtbaar. Dus waarom investeren in een specifieke soort? Aan tafel met Hans Fritzsche, vertegenwoordiger bij Salland Olie, wordt één ding al gauw duidelijk: de noodzaak van het gebruiken van het juiste type smeermiddel, wordt zwaar onderschat.**

## De vier basisfuncties van smeermiddelen

“Net zoals wij water en voedsel nodig hebben om te kunnen (over)leven, hebben motoren smeermiddelen nodig. Zo belangrijk zijn ze.” Hans had het niet beter kunnen omschrijven. Hij legt uit waarom dit zo is: “Smeermiddelen zijn er op de eerste plaats om te smeren. Maar dat niet alleen. De oliën hebben ook een reinigende en koelende functie, en voorkomen daarnaast roestvorming in de motor. Kortom: ze zijn allesbepalend voor het functioneren én de levensduur van de motor.”

## Belangrijke rol in duurzaamheid

Daarmee heeft Hans de primaire rollen van smeerolie benoemd. En dat is slechts het begin. “Tegenwoordig zien we een trend waarbij de druk op duurzaamheid en de bijbehorende regelgeving steeds groter wordt. Deze ontwikkeling zet fabrikanten ertoe technieken te hanteren die ‘schoner’ zijn. Dit kan uiteraard door het bouwen van milieuvriendelijke motoren, maar ook door gebruik te maken van bepaalde supplementaire middelen, waaronder smeermiddelen. Bovendien, andersom vragen de nieuwe technologieën ook om oliën met andere kwaliteiten, voor een optimale werking. Eigenlijk wordt de keuze van het juiste smeermiddel dus steeds belangrijker.”

## Andere motoren, andere eisen

Hans noemt als voorbeeld de alsmaar kleiner wordende motoren. “Autofabrikanten volgen elkaar in een razend tempo op door compactere krachtbronnen te introduceren. Deze hebben ten doel

zowel het brandstofverbruik als de CO<sub>2</sub>-uitstoot te reduceren. Inboeten op kracht en soepelheid is er echter niet bij. De consument mag immers geen nadelige gevolgen ondervinden van deze milieuvriendelijke ontwikkeling; dat zou ten koste gaan van het comfort. Er wordt dus veel gevraagd van deze motoren.

Om maximaal rendement te halen uit de krachtbronnen, is het van belang de motoren zo efficiënt mogelijk hun werk te laten doen. Dit kan onder andere worden bewerkstelligd door de interne wrijving te minimaliseren. Ook handigheden als start-/stopsystemen leveren een bijdrage aan de terugdringing van schadelijke stoffen. De motor slaat dan automatisch af bij stilstand (bijvoorbeeld bij wachten voor een verkeerslicht) en slaat automatisch weer aan bij wegrijden, met als doel te besparen op het gebruik van brandstof.

Al deze innovaties vragen om smeermiddelen met capaciteiten die hierop kunnen inspelen. In de vorm van dunnere oliën, die bovendien direct goed kunnen smeren.”

## Garantiebepalingen en aansprakelijkheid

Nu lijkt het wellicht heel aantrekkelijk om wegens commerciële redenen de voordeligste olie te kopen, maar daarin schuilt een reëel risico. “We hebben te maken met productspecificaties die de fabrikant voorschrijft. Het is van belang deze specificaties te respecteren en op te volgen met het oog op de optimale werking en de levensduur van de motor.



**“Het juiste smeermiddel zorgt voor een langere levensduur; van motoren én klantrelaties”**

Daarnaast zijn er garantiebepalingen van kracht waarmee rekening gehouden dient te worden. Autofabrikanten geven garanties tot wel zeven jaar. Is er sprake van een defect of loopt een motor binnen de garantietermijn vast door verkeerd oliegebruik, dan komt de garantie te vervallen en is de gebruiker zelf aansprakelijk voor de opgelopen schade. Dat wil overigens niet zeggen dat er slechts één merk olie geschikt is. Goedkeuring door de autofabrikant dient er wel te zijn.”

### Levensduur

“Wij zien het als onze verantwoordelijkheid om de beste smeermiddelen voor de betreffende motoren te leveren. Dat komt niet alleen de levensduur van de motor ten goede, maar ook de (levens)duur van de relatie met onze klanten. En daarmee dus de toekomst van onze organisatie. Een goed advies resulteert uiteindelijk in een goede reputatie.” ♦

## De voordelen van een goed geoliede business

### Smeermiddelen:

#### wat heeft de zakelijke markt eraan?

Het realiseren van brandstofbesparing is voor wagenparkbeheerders cruciaal om concurrerend te blijven binnen hun branche. Salland Olie levert motoroliën van Texaco die bijdragen aan deze besparing. Aanvullend op deze motoroliën bieden wij een speciale transmissieolie en brandstofsysteemreiniger (Techron HD) aan, die eveneens een positieve werking hebben op het terugdringen van brandstofverbruik. Ook de koelvloeistof genaamd Havoline XLC draagt op haar beurt bij aan brandstofbesparing omdat het aanslag in het koelsysteem tegen gaat.

#### Wat levert het de ondernemer op, wanneer deze meer spendeert aan een goede smeerolie?

Tot maar liefst 3,5% aan brandstofreductie. Het zogenaamde Reliability based Lubrication (RBL) programma maakt via een online applicatietool dit financieel voordeel gespecificeerd inzichtelijk. Bovendien draagt de brandstofreductie bij aan het verkleinen van de carbon footprint.





DE KRACHT VAN EEN STERKE COMBINATIE

# REKO RAALTE

## van alle markten thuis

Voor de rubriek 'In gesprek met' gaat de redactie van GEVAT eens in de drie maanden rond de tafel met een zeer gewaardeerde Salland Olie relatie. Zo ook nu, samen met vertegenwoordiger Vincent Volker. Hoe vertrouwd dit op het eerste gezicht ook lijkt, toch is er een opmerkelijk verschil in vergelijking met voorgaande interviews. Immers, ditmaal geen gesprek op locatie tussen de kantoorwanden, maar daar waar het écht gebeurt: op de 'werkvloer'. De gesprekspartner in deze editie bevindt zich binnen een straal van zo'n 50 kilometer rondom Raalte; de plaats waar de wegebouwer op dit moment een bijzonder stuk werk realiseert. Maak kennis met REKO RAALTE, in én op de straten van de gemeente Hattem.

### Alles onder één dak

REKO RAALTE is een veelzijdig bedrijf dat zich heeft gespecialiseerd in wegebouw, sloop, grond- en asbestsanering, zandwinning, transport, containers en afvalverwerking. "Onze vader is in 1969 gestart met een shovel, een kraan en een vrachtauto", vertelt Vincent Reinders, directeur van REKO RAALTE. "Gedurende de jaren zijn we uitgegroeid tot een modern bedrijf met verschillende disciplines, waarin twee broers van mij en ik ieder een eigen taak beheren.

In de afgelopen 46 jaar is er veel veranderd; zo zijn we drie keer verhuisd naar een grotere locatie. Op onze huidige vestiging hebben we een modern kantoorpand met werkplaats waar we al het onderhoud van zowel personen- als vrachtauto's en grondverzetmachines in eigen beheer uitvoeren. We beschikken



♦ Vincent Reinders

momenteel over 30 vrachtauto's en 25 grondverzetmachines, allemaal in eigendom. Een bewuste keuze; hierdoor zijn we breed inzetbaar met eigen mensen die zeer betrokken zijn bij het bedrijf en het werk."

### Met beide benen op de grond

Met dezelfde flexibiliteit zetten deze 65 medewerkers zich iedere dag in voor REKO. "Het voelt als één grote familie", aldus Vincent Reinders. "Bij ons is er geen sprake van hiërarchie. Het is een platte organisatie met korte lijnen en een transparante werkwijze. We voegen gelijk de daad bij het woord. Iedereen zet zich maximaal in en staat ondertussen met beide benen op de grond. En uiteraard, als er iets te vieren valt, doen we dat evengoed samen. Ik denk dat we ons hiermee sterk onderscheiden in de markt."

"Wij opereren hoofdzakelijk regionaal. Maar onze dienstverlening heeft een zeer breed bereik: van plannen en ontwerpen tot aan uitvoering in sloop, sanering en wegebouw. Daarnaast zijn we actief in zandwinning, afvalverwerking, transport, containers en nog veel meer. Zoals we zelf zeggen: onze kracht zit hem in de sterke combinatie die we te bieden hebben. Zodoende fungeren we als hoofdaannemer tijdens kleine én grootschalige projecten. Bovendien heeft de opdrachtgever in dergelijke gevallen slechts één aanspreekpunt. En dat zijn wij."

### Grote doelgroep & loyaliteit

"In lijn met onze dienstverlening, bestaat onze doelgroep uit uiteenlopende afnemers, waaronder het bedrijfsleven en particulieren. Circa 75% van de wegebouw- en sloopopdrachten komt echter bij (semi-)overheidsinstellingen vandaan. We hebben vele opdrachtgevers die ons vanaf het eerste uur trouw zijn."

Zo trouw als REKO is in het waarmaken van zijn diensten en services, zo loyaal zijn ze naar hun eigen leveranciers. "Wij doen al jarenlang zaken met dezelfde verstrekkers van brandstoffen, smeermiddelen, banden, vrachtauto's en grondverzetmachines. Kortom: wij zijn van de langetermijnrelaties. Ook met Salland Olie. Van onze langdurige partnerschap met de oliemaatschappij, werken wij al 12,5 jaar samen met Vincent (Volker – red.). Het fijne van onze samenwerking is dat we elkaar begrijpen. We spreken dezelfde taal en hebben daardoor aan een half woord genoeg."

Lees verder op pagina 10.



**“Weten waar je zwaktes liggen,  
is net zo belangrijk als weten  
waar je krachten liggen”**

– VINCENT REINDERS







♦ Vincent Reinders

Vervolg van pagina 8.

### Méér dan een leverancier

Vincent Volker kan niet anders dan de woorden van zijn naamgenoot bekrachtigen. “Wij streven dezelfde werkwijze na als REKO. Dat betekent dat we open kaart spelen en doen wat we zeggen. Binnen beide bedrijven is er sprake van een zekere nuchterheid. Het zijn deze raakvlakken die ervoor zorgen dat we elkaar de handel ook gunnen. En is er wat, dan spreken we dat meteen uit. Daarmee houden we ook de scherpte erin.

Ons samenwerkingsverband gaat verder dan ‘alleen’ het leveren van het product; in dit geval brandstoffen en smeermiddelen. We faciliteren REKO waar mogelijk en zoveel mogelijk. Daar hoort ook advies bij: welke olie het beste voor een bepaalde machine is bijvoorbeeld. Alsmede service, zoals levering op locatie.”

### Onderweg naar niveau 5

Naast groei, is er ook sprake van een zekere mate van reductie bij REKO. In positieve zin welteverstaan. “Duurzaam ondernemen is een belangrijk speerpunt van REKO. We investeren in zowel de mens als machines”, verklaart Vincent Reinders. “Behalve dat een goede score op de CO<sub>2</sub>-prestatieladder steeds vaker en zwaarder meeweegt bij het maken van een keuze door een klant, zijn we het ook verplicht aan de wereld waarin we leven. Uiteindelijk heeft iedereen belang bij een schonere leefomgeving. En om dat te kunnen bewerkstelligen, zal iedereen zijn of haar steentje moeten bijdragen.

In ons geval vertaalt zich dat in het investeren in nieuwe, milieuvriendelijkere technologieën en brandstoffen (zoals GTL), om op die manier de brandstofbesparing en CO<sub>2</sub>-reductie te optimaliseren. Daarnaast wordt 95% van alles dat wij slopen hergebruikt dankzij onze recyclespecialismen, waardoor er nauwelijks nog sprake is van verspilling. Al deze ontwikkelingen zorgen ervoor dat we opnieuw een sprong gaan maken; we zijn druk bezig om van niveau 3 naar niveau 5 te klimmen op de CO<sub>2</sub>-prestatieladder. Uiteraard heeft Salland Olie een belangrijk



♦ Vincent Volker

aandeel in het behalen van deze prestaties. Wanneer de oliemaatschappij binnen haar vakgebied kansen ziet op het gebied van besparing, spelen wij daarop in. Andersom gebeurt dat ook. Op die manier versterken we elkaar.”

### Kennis en kunde

Op moment van interview, bevindt REKO zich middenin een gemeenteproject in het centrum van Hattem. “We hebben tal van indrukwekkende projecten in het verleden mogen doen, zoals het realiseren van complete nieuwbouwwijken en dergelijke. Echter, we zien deze opdracht in het bijzonder als een bevestiging van het feit dat mensen in onze kennis en kunde geloven. Het betrof namelijk de eerste keer dat de gemeente Hattem ons uitnodigde. Bij de aanbesteding kwamen we als beste naar voren, waarna we ons meteen al mochten richten op het meest centrale punt van de stad: de bestrating rondom het historische kerkplein. Een groot compliment en vooral ook een blijk van vertrouwen.”

Ondanks het getoonde vertrouwen bij onze opdrachtgevers, zeggen we wel eens ‘nee’ tegen een project. “Weten waar je zwaktes liggen, vind ik net zo belangrijk als weten waar je krachten liggen. Je moet doen waar je goed in bent, alleen dan kun je de beloofde kwaliteit waarmaken.”

### Visitekaartje

Kwaliteit die in Hattem overigens zowel zichtbaar als onzichtbaar is. “Vanzelfsprekend dient alles er netjes bij te liggen als we de nieuwe bestrating opleveren. Maar minstens zo belangrijk is wat eronder ligt; in dit geval de riolering. Wat straks met het blote oog niet meer te zien is, wordt tussentijds weldegelijk gecontroleerd door de opdrachtgever. Alles moet dus kloppen. Van onder tot boven.

Bovendien, de belangrijkste reclame die we voor onszelf maken is mond-tot-mondreclame. Als opdrachtgevers tevreden zijn komen ze niet alleen terug, ze vertellen het ook door. Wij zien iedere geklaarde klus daarom als hét visitekaartje van REKO.” ♦





LIVE: THE TEXACO URSA FUEL ECONOMY WEBSITE

# LET'S GO FURTHER!

De nieuwe Texaco Ursa Fuel Economy website [www.texacofueleconomy.com](http://www.texacofueleconomy.com) is online! De website is in het leven geroepen om klanten 'live' te laten zien hoeveel brandstof ze kunnen besparen met de in de praktijk geteste, geavanceerde Texaco Fuel Economy producten.

De nieuwe website bevat uitgebreide informatie met daarbij positieve reacties van Chevron klanten. Daarnaast zijn er artikelen op terug te lezen die gaan over onze geavanceerde producten en brandstofbesparingstesten. Laatstgenoemde zijn in de praktijk uitgevoerd met vrachtwagens, op zowel korte als lange afstanden, en tijdens fijnmazige distributie. Bovendien zijn de testen afgenomen in een setting die het dichtst bij de praktijk ligt: op de weg in plaats van op de rollerbank of via een vaste test-installatie. De resultaten spreken voor zich!

## Minimale stilstand van voertuigen

Het Texaco Ursa Fuel Economy assortiment bestaat uit hoogwaardige producten die voor een duurzame voertuigbescherming en lange verversingsintervallen zorgen. Hierdoor is minder onderhoud vereist en worden de uptime en de betrouwbaarheid verbeterd. Met als gevolg: minimale stilstand van uw voertuigen.

Het geavanceerde assortiment zorgt dan ook voor meer dan alleen een goed geoliede motor. Naast onze vooruitstrevende Ursa Ultra motoroliën, bestaat het aanbod uit moderne koelvloeistoffen, transmissie- en differentieeloliën; stuk voor stuk uiterst verfijnde producten, die zijn samengesteld om bij te dragen aan een reductie van de brandstofkosten. En er is meer: want ook Techron HD maakt deel uit van het veelomvattende, eerste klas Texaco Ursa Fuel Economy pakket.

## Een andere manier van brandstofbesparing

Techron HD is een premium performance reiniger voor dieselbrandstofverstuivers, die gebaseerd is op een exclusieve, innovatieve en tevens gepatenteerde technologie. De reiniger is bestemd voor de behandeling én reiniging van verstuivers in dieselmotoren in onder andere vrachtwagens, bussen en landbouw- en grondverzetmachines.

Techron HD is ontwikkeld voor continu gebruik in zowel de nieuwste common rail-motoren als in oudere dieselmotoren. De reiniger is samengesteld ten behoeve van de verwijdering van gangbare vuilafzettingen, alsmede van afzettingen in de diesilverstuiver zelf (IDID), in motoren die op minerale diesel en biodiesel draaien.

## Prestaties waar u op kunt rekenen

De combinatie van geavanceerde technologie en innovatieve, gepatenteerde producten is kenmerkend voor het Texaco Ursa Fuel Economy assortiment. Het is dan ook de focus op een toonaangevende, wetenschappelijke selectie, gekoppeld aan deskundige beoordelingen en praktijktests, die heeft geleid tot bewezen prestaties. Om de mogelijke kostenbesparingen voor uw klanten inzichtelijk te maken, bevat de Texaco Ursa Fuel Economy website een brandstofbesparingscalculator waarmee de totale brandstofbesparing eenvoudig berekend kan worden.

## Testen uitgevoerd door deskundigen

Met deze handige calculator zijn de potentiële kostenbesparingen in no-time uit te rekenen. Zo wordt al gauw duidelijk wat de toegevoegde waarde is van praktijktesten door middel van onze gecontroleerde testmethoden en komt het hele verhaal achter brandstofbesparing aan het licht. Scan onderstaande QR-code voor een korte demo van de calculator.

Voor onze testen hebben we samen met ervaren testengineers praktijktestmethoden ontwikkeld en verder verbeterd. De klant-ervaringen en resultaten van deze testen zijn eveneens terug te lezen op de nieuwe website: [www.texacofueleconomy.com](http://www.texacofueleconomy.com). We helpen u graag verder op weg! ♦



Scan onderstaande QR-code voor een korte demo van de brandstofbesparingscalculator



SALLAND OLIE IS 'AUTHORIZED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR'

# FOTOMOMENT VAN: LIANNE BOOIJINK

“Elk Ronald McDonald Huis is geheel afhankelijk van giften. Zo ook ons huis in Zwolle. Wij zijn dan ook blij met iedere schenking. Groot én klein. De waardecheque op deze foto toont duidelijk een bedrag van de eerste categorie. Voor ons betekent dit een geweldige bijdrage aan het Ronald McDonald Huis in Zwolle, waarmee wij veel, heel veel gezinnen kunnen helpen om dichtbij hun zieke of te vroeggeboren kind te kunnen zijn door hen een tijdelijk en veilig thuis te bieden.”

De cheque werd overhandigd na afloop van de 5<sup>e</sup> Ronald McDonald Rally op donderdag 15 oktober jl. waaraan 88 equipes - een recordaantal - hebben deelgenomen. “De deelnemers komen natuurlijk voor de rally, maar ze staan ook vierkant achter het doel van deze rally: het met elkaar bijeenbrengen van een zo hoog mogelijk bedrag voor het goede doel.

Naast bijdragen van de deelnemers zijn er ook inkomsten van sponsors, zoals Firezone. Zij zorgen er met elkaar ook nog eens voor dat de rally ‘leeft als nooit tevoren’. En als je dan ook nog weet dat de rally voor een groot deel steunt op de hulp van allemaal vrijwilligers van het Ronald McDonald Huis Zwolle, dan mag je van mij aannemen dat dit fotomoment er een met kippenvel is!” ♦



♦ Lianne Booijink, manager Ronald McDonald Huis Zwolle

## In het vat 2016

Za 23 januari  
**Salland Olie Indoor  
 Tractor Pulling**  
 IJsselhallen, Zwolle  
[www.indoortractorpulling.nl](http://www.indoortractorpulling.nl)

Di 15 t/m do 17 maart  
**Transport Compleet**  
 Evenementenhal, Hardenberg  
[www.evenementenhal.nl](http://www.evenementenhal.nl)

## GEVAT



♦ Illustratie: Pudi Jonker

### colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie. Oplage: 11.000 exemplaren.  
 Coördinatie: Unlimited Communication, Tromplaan 1, 3742 AA Baarn, Nederland. Redactie e-mailadres: [redactie@sallandolie.nl](mailto:redactie@sallandolie.nl)  
 of telefoonnummer: 088-0123600. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden vervoerd, 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

