

GEVAT

SEPT 2012

#3



SALLAND OLIE



SAMENWERKING

OPENING DE HESSENPOORT

IN GESPREK MET...

ROBBERT VERSCHUUR & NORBERT FAESSEN

INNOVATIE

HAVOLINE WORKSHOP PROGRAMMA

AAN DE (LEES)TAFEL

De derde GEVAT: een mijlpaal en weer vol nieuwe en opmerkelijke zaken.

In de voorgaande nummers schreef ik over de samenvoeging van onze drie bedrijven en de zorgelijke tijden waarin bedrijven in het algemeen verkeren. Terwijl ik dit schrijf zijn de verkiezingen nog enkele dagen van ons verwijderd. Echter, de uitslag daarvan zal ons als ondernemers niet helpen met het oplossen van onze problemen.

Zolang de consument geen duidelijkheid krijgt over zijn of haar financiële uitgangspunten handelt deze zeer voorzichtig. En volgens mij terecht. De consequentie hiervan is dat de consument minder besteedt, waardoor bedrijven uiteindelijk minder winst kunnen maken en dus ook minder kunnen investeren. En zo belanden we met elkaar in de welbekende vicieuze cirkel. Toch houdt iedere crisis ook weer een keer op en zullen bedrijven die deze dip hebben overleefd sterker naar voren komen.

Naast actie om door deze crisis te komen is dit ook de tijd om na te denken over de toekomst. Hoe uw bedrijf klaar te stomen voor de tijden ná de crisis? Hoe straks de toestroom van oude én nieuwe klanten aan te kunnen?

Vooruitlopend op die positieve ontwikkeling openden wij daarom op woensdag 5 september 2012 het eerste LNG-station voor openbaar gebruik.

We zijn van mening dat we met dit initiatief wederom meedoen aan de discussie over energietransitie. Wij leveren of faciliteren nagenoeg elke alternatieve brandstof en doen hier ervaring mee op om te kijken hoe de markt hier op reageert zonder 'de kip en het ei discussie' te lang te voeren.

Innovatie, durf en daadkracht is datgene wat van ons allen verlangd wordt. We zullen allemaal nieuwe wegen moeten vinden om nieuwe markten aan te boren, want het verleden komt nooit meer terug.

Veel plezier met het lezen van deze nieuwe GEVAT!

Peter Groen
Directeur



IN HET VAT

3. **Nieuws**
Maasvlakte 2 geopend, DGV Olie blijft stand-by
3. **Fotomoment van Laurent Vrolijk** op rally in een 2CV door Togo
4. **Innovatie**
Nieuw Leenautoplan slaat aan, Texaco Workshop voor vertegenwoordigers: meer kennis leidt tot meer tevreden klanten
6. **In gesprek met...**
Robbert Verschuur van Greenib Car (Hyundai) en Norbert Faessen van DGV Olie
8. **Samenwerking**
LNG-vulstation De Hessenpoort officieel geopend



ZEEWERING GESLOTEN, MAAR BRANDSTOFLEVERANTIES GAAN DOOR

MAASVLAKTE 2 DICT EN OP WEG NAAR 2014

Op woensdag 11 juli 2012 gaf koningin Beatrix het startsein voor het sluiten van de zeekering van Maasvlakte 2 (MV2). In het eerste nummer van GEVAT, dat verscheen in maart van dit jaar, kwamen Richard Bogerd, inkoopcoördinator van Project Uitbreiding Maasvlakte (PUMA) en Vanessa Nieman, vertegenwoordiger bij DGV Olie, aan het woord over het onderwerp MV2. Sindsdien is er veel werk verricht én is er veel veranderd.

Zeekering dicht, maar het werk gaat door

In totaal kreeg Nederland er na 3,5 jaar hard werken 2.000 hectare land bij; Rotterdams havengebied waar het in 2014 moet gonzen van de activiteit. Voor het zo ver is zal er nog hard gewerkt moeten worden om alle containerterminals voor die tijd gereed te krijgen. Wat de reden was dat GEVAT nummer 1 aandacht besteedde aan de Maasvlakte? DGV Olie was op de Maasvlakte verantwoordelijk



voor alle brandstofleveranties voor al het varende en rijdende materieel. En hoewel de zeekering nu aan één stuk gesloten is en de zee geen vat meer heeft op het land, zullen aanleg en bouw in gelijk tempo doorgaan. En inderdaad... de brandstof die nodig is voor de shovels, de hijskranen en de schepen die daarbij actief zijn, komt van DGV Olie.

LAGE ACCIJNSTARIEF KOMT TE VERVALLEN

Door een wijziging in de wet wordt vanaf 1 januari 2013 het lage accijnstarief voor rode gasolie afgeschaft. Dit houdt in dat tractoren, maar ook apparaten voor verwarmingsdoeleinden niet meer onder de accijnsvrijstelling vallen en het hoge accijnstarief betaald moet gaan worden. Het houdt ook in dat het voorhanden hebben van rode gasolie vanaf 1 januari 2013 verboden is. Er komt tot 30 juni 2013 een overgangstermijn, omdat de herkenningmiddelen enige tijd nodig hebben om uit het systeem te raken. Meer informatie hierover volgt in de decembereditie van GEVAT.



FOTOMOMENT VAN: LAURENT VROLIJK

'Thuis weg van huis', daar staat deze foto voor. De foto is genomen tijdens een zware en vermoeiende rally met 37 Citroëns 2CV's, in het kleine dorpje Sokode-Okou in Togo. Na dagen rijden op stoffige wegen was er ineens dit Texaco-tankstation. De rally was voor Laurent een persoonlijke overwinning.

Wilt u ook een foto insturen? Mail dan voor donderdag 1 november 2012 naar redactie@sallandolie.nl

SALLAND OLIE, POST EN DGV OLIE OOK VOOR UW LEENAUTO'S

Nieuw Leenauto-plan slaat aan

Je ziet ze hier en daar al rijden. Compacte Peugeots 107 personenwagens, metallic zwart met logo's van Salland Olie, Post, DGV Olie, Texaco én van het autobedrijf dat deze leenauto's in beheer heeft. Jan Hulshof, vertegenwoordiger non-retail en motor achter het nieuwe Leenautoplan, weet er meer van..

Behoeft

"We hebben het concept *Leenautoplan* genoemd", vertelt Jan Hulshof. "In onze samenwerking met autobedrijven zagen wij dat er in de markt behoefte was aan een efficiënt en betaalbaar leenautoplan. Ik heb daar een plan voor gemaakt en aan onze directie voorgelegd. Samen met een leasemaatschappij hebben wij dit plan uitgewerkt."

Het leenautoplan werkt als volgt: voor een maandelijkse leaseprijs van €149,- wordt onder full operational lease een nieuwe Peugeot 107, 1.0, 5-deurs aan klanten geleverd. Het autobedrijf leent op zijn beurt de auto – betaald (of als zij daarvoor kiezen onbetaald) – uit aan hun klanten die tijdelijk hun auto wegens reparatie of keuring moeten missen. Jan Hulshof: "Motorkap en voorportieren van de auto worden voorzien van het logo en de bedrijfsnaam van het autobedrijf. Op de achterportieren en op de achterkant van de auto staan de logo's. Netjes en niet schreeuwend. Voor een zeer vriendelijke prijs heeft onze klant zo één of meerdere fraaie leenauto's in zijn wagenpark waarmee hij de servicegraad naar zijn klanten toe aanzienlijk verhoogt."

Service instrument

Hoe kan het dat deze leenauto's zo voordelig kunnen worden aangeboden? Jan Hulshof: "Het is de combinatie tussen een scherpe deal die wij met de leasemaatschappij hebben gemaakt en een deel eigen bijdrage als vergoeding voor de vermelding van onze logo's op de auto." Als voorbeeld van het succes neemt Jan ons mee naar zijn klant Autobedrijf Langwerden in Wichmond bij Zutphen. Mede-eigenaar Rob Langwerden is enthousiast over het Leenautoplan. "Wij zetten de auto bijna

dagelijks in en onze klanten zien het geringe bedrag dat wij voor dit service instrument rekenen, als zeer klantvriendelijk", aldus Rob.

Ondersteunen

Het Leenautoplan van Salland Olie, Post en DGV Olie zal als het aan Jan Hulshof ligt, zeker verder worden uitgerold. "Het enthousiasme van de klanten die nu in dit concept met ons meedoen, maakt mij en mijn collega's nog enthousiaster om meer van deze leenauto's op de weg te krijgen. Hoewel het natuurlijk nooit ons primaire doel zal zijn om een leenautobedrijf te worden, is het een uitstekend serviceverhogend middel waarmee wij onze smeermiddelen- en brandstofklanten graag ondersteunen."



♦ Rob Langwerden (links) en Jan Hulshof (rechts)



TEXACO ZET HAVOLINE IN DE SCHIJNWERPERS

HAVOLINE WORKSHOP PROGRAMMA: BASIS VOOR VERDERE PROFESSIONALISERING

De producten die Texaco onder de merknaam Havoline op de markt brengt, kennen een grote en groeiende populariteit. Het assortiment smeermiddelen, antivries- en koelvloeistoffen van dit A-merk werd onlangs uitgebreid. Reden voor Salland Olie, Post en DGV Olie om een door Chevron/Texaco georganiseerde workshop bij te wonen om Havoline nog beter te kunnen presenteren op de markt.

Het bewerken van de markt

Onlangs namen 24 vertegenwoordigers deel aan het Havoline Workshop Programma dat plaatsvond op het TT-circuit in Assen. Het workshopprogramma is een onderdeel van de totale voorlichting en promotie die oliegi-gigant Chevron pleegt voor haar merk Texaco. Tijdens de workshop werd uiteengezet welke voordelen de Havoline producten bieden aan de gebruikers van dit topmerk. Met name zijn dat mensen die een personenauto bezitten en bij hun garagebedrijf of elders een keuze maken voor een smeermiddel, een antivriesmiddel en/of een koelvloeistof. Uiteraard werd er tijdens de workshop ook uitgebreid ingegaan op het bewerken van de professionele afzetmarkt zoals garagebedrijven en merkdealers.

Vertrouwen

Dat Havoline een merk is met een grote verkooppotentie, werd de aanwezigen tijdens de workshop wel duidelijk. Met name het complete productenprogramma en de wetenschappelijk aangetoonde productkwaliteiten, vormen stevige fundamenten om nog meer omzet te maken in de toekomst. Goed kijken

naar de behoeften van je afnemers en kijken hoe je daarop met Havoline kunt inspelen, was één van de adviezen die de trainers van de workshop meegaven aan hun toehoorders. Schep bij je klanten het vertrouwen dat zij met Havoline het beste in handen hebben. En die boodschap kwam over.

Startschot

In september is er een zogenaamde terugkomdag. Tijdens deze dag zullen de vertegenwoordigers van Salland Olie, Post en DGV Olie dieper ingaan op de kansen die dit merk hen biedt. In die zin is met het Havoline Workshop Programma het startschot gegeven voor een toenemend succes van dit wereldmerk waarvan wij de exclusieve distributie verzorgen.

René Huting, Area Business Manager North West Europe bij Chevron:

"Chevron ondersteunt haar partners maximaal met spraakmakende programma's en training."

DGV OLIE VOORZIET HYUNDAI-DEALERS VAN MOTOROLIE

“OLIE IS HET BLOED VAN EEN DEALERORGANISATIE”

Samen met de Nederlandse Hyundai-dealerorganisatie en de Hyundai-Erkende Repareteur zorgt Greenib Car in Sassenheim voor de verkoop en service van Hyundai personenauto's en bedrijfsauto's in Nederland. Hyundai, momenteel één van de grootste autofabrikanten van de wereld, wil zich onderscheiden door kwalitatief uitstekende auto's te bouwen. Deze moeten qua comfort, gebruiksgemak én vormgeving top zijn. En laat DGV Olie daar nu een mooie bijdrage aan mogen leveren...

Inkoop van motorolie en smeermiddelen

Greenib Car maakt deel uit van AutoBinck Holding, een belangrijke speler op de Europese automarkt. Op het hoofdkantoor van Greenib Car in Sassenheim ontmoeten we Robbert Verschuur, coördinator Product Development Parts & Accessories. Robbert is samen met zijn collega Frans Ruijter binnen Hyundai o.a. verantwoordelijk voor alles wat met de inkoop van smeermiddelen te maken heeft.

Gewoonweg voordeliger uit

Robbert: “De samenwerking tussen DGV Olie en Greenib Car is in 2005 gestart. Wij als auto-importeur hadden destijds behoefte aan een betrouwbare partner die onze dealers motorolie en smeermiddelen kon leveren. De dealers kunnen deze inzetten na wat wij de ‘first fill’ noemen. Dat zijn motorolie en smeermiddelen die in de fabriek in Korea voor de Hyundai's gebruikt worden. De meeste dealers hadden voorheen zelf afspraken gemaakt met oliemaatschappijen, dus er was veel versnippering. En dat wil je als importeur natuurlijk niet. Met een gecentraliseerde inkoop ben je gewoonweg voordeliger uit en bieden we onze dealers één adres voor alle after sales behoeftes, *one stop shopping* dus.”

Antwoord op de vragen

Accountmanager van het eerste uur namens DGV Olie was Gertjan Zevenbergen. Hij vertrok onlangs bij DGV Olie en Norbert Faessen, heeft het stokje van hem overgenomen. Norbert is blij met zijn contacten bij Greenib Car. “Ik ben hier recent geïntroduceerd door mijn oud-collega Gertjan en voorgesteld aan Robbert Verschuur en Frans Ruijter. Ik heb recent ook al de drie buitendienstmedewerkers ontmoet en heb een goed beeld van wat hier leeft. Dat is ook belangrijk, want voor Greenib en haar buitendienstmedewerkers ben ik het eerste aanspreekpunt binnen DGV Olie. Is er iets wat een Hyundai-dealer wil weten, dan hoor ik dat als eerste en zorg ik dat er namens DGV Olie

een antwoord komt. Maar het zal nooit zo zijn dat mijn collega's of ikzelf op eigen initiatief met Hyundai-dealers praten of zomaar bij hen langsgaan om zaken buiten Greenib Car om, met hen te bespreken.”

Vijf werkdagen

De motorolie die DGV Olie sinds 2005 rechtstreeks levert aan de Hyundai-dealers, zijn bulkleveranties. Per keer wordt er bij een Hyundai-dealer ongeveer 1.000 liter motorolie van het merk Texaco geleverd. De olie gaat rechtstreeks van de tankauto van DGV Olie in de bulktank die elke dealer in zijn garage heeft staan. In sommige gevallen levert DGV Olie ook andersoortige oliën en smeermiddelen.

“Ons streven is centralisatie en standaardisatie. Daarin schuilt voordeel voor alle partijen.”

Robbert Verschuur: “Motorolie mag dan op het eerste oog vrij ‘low interest’ lijken, het is wel zo dat een dealer geen servicebeurt kan uitvoeren als zijn olietank leeg is. Dat mag dus nooit gebeuren! Vandaar dat één van de belangrijkste zaken is – naast de prijs natuurlijk – dat er op tijd wordt geleverd. Wij hebben met DGV Olie in het contract afgesproken dat zij na bestelling, maximaal vijf werkdagen de tijd heeft om te leveren. Dat lukt altijd. Met die wetenschap koopt onze dealer in. We hebben zo'n 135 dealers in Nederland en daarvan krijgt ongeveer een derde zijn Texaco-motorolie rechtstreeks van DGV Olie. De rest van de dealers heeft elders afspraken gemaakt. Al houden wij altijd wel scherp in de gaten wie wat en waar inkoop. Ons streven is centralisatie en standaardisatie. Daarin schuilt voordeel voor alle partijen.”

Motorolie bestellen

“Hoe het feitelijk werkt?”, stelt Robbert ons de retorische vraag. “Een Hyundai-dealer ergens in Nederland bestelt zijn motorolie gewoon in ons systeem. Die bestelling wordt vanuit ons systeem per e-mail aan DGV Olie verstuurd, die in sommige gevallen contact opneemt over de levering. De levering vindt plaats, de dealer tekent de bon, de bon gaat terug naar DGV Olie en DGV Olie factureert aan Greenib Car. En wij factureren de bestelling weer aan de dealer. En zo lang dat hele proces op rolletjes verloopt, hoef ik er niets aan te doen. Dat is simpelweg gezegd het allermooiste van onze samenwerking”, aldus de coördinator Product Development Parts & Accessories.



INSPRINGEN ALS HET NODIG IS...

Robbert Verschuur herinnert zich nog een mooi voorval. “We hadden een dealer en die nam zijn motorolie af van twee leveranciers. Dat was in de loop der jaren zo gegroeid en hij gunde ze beiden een stukje omzet. Totdat de beste man ons op vrijdagochtend opbelde en zei dat hij geen druppel olie meer had, terwijl hij nog wel wat onderhoudsbeurten te doen had. Wij bellen met DGV Olie. Laat die nu net een tankauto hebben rijden op tien minuten van dat dealerbedrijf, met nog extra olie! Gelijk geleverd natuurlijk. Een betere beurt op een beter moment kun je als leverancier niet maken. Die dealer wilde daarna alleen nog maar worden beleverd door DGV Olie.”

FEESTELIJKE OPENING BSP SALLAND OLIE DE HESSENPOORT

TOAST OP EERSTE OPENBARE LNG-INSTALLATIE IN NEDERLAND

Op 5 september 2012 opende demissionair minister Melanie Schultz van Haegen – van Infrastructuur en Milieu – de eerste openbare LNG-tankinstallatie van Nederland. Dit deed zij samen met Peter Groen, directeur van Salland Olie, Post en DGV Olie en de heer Romeo Malizia, COO van Ballast Nedam. Plek van samenkomst: het strategisch gelegen Bedrijven Service Punt (BSP) op bedrijventerrein De Hessenpoort in Zwolle. Toeval dat deze LNG-installatie juist op dit BSP van Salland Olie staat? Geenszins!



Innovatie en duurzaamheid

LNG (liquefied natural gas) is relatief nieuw. Vast staat inmiddels wel dat deze vloeibare gasvariant, geschikt voor vrachtwagens en schepen, 600 keer minder ruimte in beslag neemt dan zijn gasvormige broertjes. Daarnaast is het voordeliger en 90 procent schoner dan diesel. Zie daar de voordelen van deze nieuwkomer op de brandstoffenmarkt.

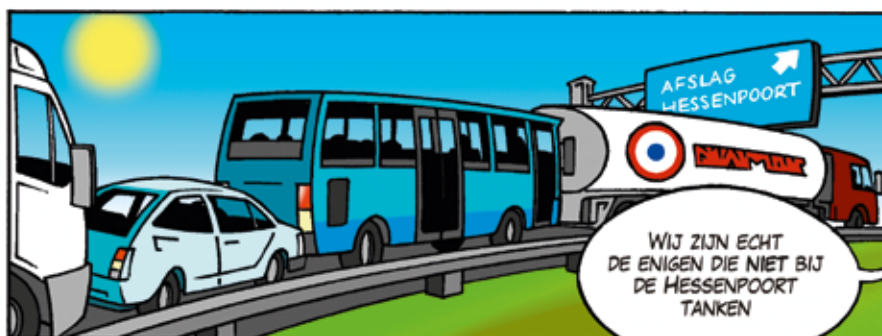
Als oliemaatschappij met een goede neus voor innovatie en duurzaamheid, ziet Salland Olie een grote toekomst voor LNG. Peter Groen en projectmanager Fred Evers zagen dan ook alle redenen tot samenwerking met Ballast Nedam. Een samenwerking die zou leiden tot realisatie van deze unieke LNG-installatie op het BSP De Hessenpoort van Salland Olie. Een samenwerking die zou

leiden tot realisatie van deze unieke LNG-installatie op het BSP De Hessenpoort van Salland Olie. Althans... een nu nog unieke installatie. Want het is de bedoeling dat er op korte termijn meer LNG-vulstations worden geopend in o.a. Amsterdam, Duiven, Rotterdam, Veghel en Venlo. Het doel is om in 2015 minimaal 500 Nederlandse trucks te laten rijden op LNG.

Prachtige stap

In Zwolle werd onder toezicht van zo'n 150 relaties en belangstellenden de eerste LNG-installatie feestelijk onthuld. Volgens Melanie Schultz van Haegen een belangrijke mijlpaal: "Duurzame groei van de Nederlandse transportsector is essentieel. Dit nieuwe tankstation van Salland Olie met een LNG-installatie is een prachtige stap in de goede richting", aldus de demissionair minister.

GEVAT



♦ Illustratie: Rudi Jonker

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