

Totaaloplossingen voor industriële klanten

Oliehandel Salland Olie Maatschappij uit Kampen bedient industriële klanten in de Eemsdelta-regio met smeermiddelen en brandstoffen. Het bedrijf onderscheidt zich in de markt met zijn leverings snelheid en innovatiekracht, zo leggen René Auwema en Hans Fritzsche van Salland Olie uit:



Hans Fritzsche (l) en René Auwema

Het Texaco-tankstation aan de Schildweg in de Eemshaven is niet alleen een verkooppunt, maar vormt ook een prima uithangbord voor de smeermiddelen en brandstoffen die oliehandelaar Salland Olie aanbiedt. De meeste klanten van Salland Olie in de Eemsdelta zijn afkomstig uit de industriële sector. Daarnaast levert de oliehandelaar ook aan bedrijven uit de automotive branche. Het bedrijf bedient in het gebied enkele klanten van naam.

LANDELIJKE DISTRIBUTEUR

Salland Olie heeft zich ten doel gesteld te groeien in de Eemsdelta-regio, een ambitie waar vertegenwoordiger René Auwema een belangrijke rol in speelt. Hij is actief in Groningen en Drenthe, de regio waar hij zelf ook woonachtig is. "Salland Olie is een landelijke speler met regionale dekking", karakteriseert hij de oliehandelaar. "Onder het merk Texaco bieden wij smeermiddelen en brandstoffen aan. Wij zijn de enige landelijke distributeur van Texaco-producten in Nederland." Salland Olie heeft honderdzwintig mensen in dienst en beschikt over dertig eigen tankautos. Vanuit het depot in Kampen levert zij brandstoffen aan haar afnemers. De terminal biedt ruimte voor de opslag van twintig miljoen liter brandstoffen, zoals benzine, diesel, ethanol, GTL en biodiesel.

SMEERMIDDELENMAGAZIJN

Daarnaast heeft Salland Olie de beschikking over een centraal gelegen magazijn voor smeermiddelen in IJsselstein. Auwema: "Hier kunnen wij driehonderdduizend liter smeermiddelen in bulkopslag kwijt. De locatie beschikt over een volautomatisch systeem, waarmee de smeermiddelen in de gewenste hoeveelheden kunnen worden verpakt. Dit doen wij custom made: wij bieden verpakkingen variërend van twintig tot tweehonderd liter. Vanuit IJsselstein leveren onze trucks dagelijks smeermiddelen aan onze afnemers. Wij kunnen binnen 48 uur leveren, maar in geval van nood is het mogelijk binnen twee uur te bevoorraden." Technisch adviseur Hans Fritzsche vult aan: "Een dergelijke leverings-snelheid wordt door niemand geëvenaard. Wij hebben altijd wel product liggen in ons smeermiddelmagazijn. Vooral voor industriële klanten is het belangrijk dat wij snel kunnen leveren." Fritzsche ondersteunt de vijftien man sterke buitendienst van Salland Olie. Hij is het aanspreekpunt voor technische vragen en informeert klanten vanuit een technische invalshoek. "Vaak ben ik samen met vertegenwoordiger René op stap en bieden wij gezamenlijk op deze manier toegevoegde waarde."

GTL

"Een van de sterke punten van Salland Olie is dat wij alles in eigen beheer hebben, van het vullen tot en met het leveren", verklaart Auwema. "Verder beschikken wij over een mooi dekkend netwerk van ongeveer tweehonderd tankstations in Nederland. Met onze tankpas kunnen vrachtwagens, personenwagens en transporteurs voordelig bij onze tankstations tanken. Al met al kunnen wij dus een mooi compleet pakket bieden." Tot de brandstoffen die Salland Olie aanbiedt, behoort GTL, een relatief nieuwe en zeer schone brandstof die uit aardgas wordt gewonnen. Fritzsche: "Wij staan voortdu-

rend open voor nieuwe initiatieven en GTL is er daar een van. Het is een honderd procent natuurlijk product, een soort diesel die door middel van gas-to-liquid (GTL)-technologie uit aardgas wordt gemaakt. Wij verkopen het bij 55 tankstations, waaronder ons station in de Eemshaven. Daarnaast kunnen wij GTL op locatie leveren, zodat bijvoorbeeld heftrucks erop kunnen rijden. Binnen de brandstoffensector geldt wij met initiatieven als deze als een absolute koploper."

MEEDENKEN

"Wij zijn in staat totaaloplossingen te bedenken voor specifieke industriële klanten", gaat Fritzsche verder. "Neem een klant als Avebe, die volledig door ons wordt bediend. Voor negentig procent doen wij dit met Texaco-producten. Omdat is vereist dat voor het smeren van de transformatoren andere producten worden gebruikt, leveren wij deze ook. Tot slot zetten we zogenaamde foodgrade producten in. Deze olietypen zijn geschikt om - incidenteel - in aankleding te komen met voedselverwerking in productieprocessen."

"Wij kunnen binnen 48 uur leveren, maar in geval van nood is het mogelijk binnen twee uur te bevoorraden"

"Onze kracht is ook met klanten mee te denken over het vervoer en transport van smeermiddelen", vindt Auwema. "Eigenlijk zijn wij een soort onderaannemers binnen het logistieke proces. Wij weten dat bedrijven zo min mogelijk voorraad willen hebben. Dat is immers dood kapitaal. De logistiek moet echter zodanig doordacht zijn dat er toch altijd voldoende op voorraad is. Het hiermee meedenken met klanten is een erg leuk aspect aan dit vak."

NAAMSBEKENDHEID

Fritzsche karakteriseert het Eemsdelta-gebied als specifiek, met een hoge onderlinge verbondenheid. "Er is een aantal zeer hechte ondernemersverenigingen, die behoorlijk actief zijn. Ik vind het boeiend dat bedrijven in het gebied elkaar uitnodigen voor bedrijfsbezoeken. Heel interessant en ook leuk om je daarmee bezig te houden." Auwema: "Het is een groot gebied, waar het veel inspanning vergt om nieuwe klanten binnen te halen. Voor ons is de grootste uitdaging er nadrukkelijker aanwezig te zijn om zo de naamsbekendheid te verhogen. Dit doen wij onder andere door intensief te netwerken. Zo zijn wij lid van netwerkorganisatie Eemshaven.info. Een andere manier om te groeien, is voortdurend kwaliteit te leveren aan onze klanten, die voor ons een goede referentie vormen. Door dit samenspel van factoren ben ik ervan overtuigd dat wij op korte termijn de groei zullen realiseren zoals wij die voor ogen hebben." ■