

SALLAND OLIE

GEVAT

JULI 2017

#22



IN GESPREK MET...

**TIELBEKE: TRANSPORT,
DISTRIBUTIE EN WARE-
HOUSING BINNEN 24UUR**

NETWERK

**PEULWIJK:
EXCELLEREN IN
GASTVRIJHEID**

ANDERS DENKEN. ANDERS KIJKEN. ANDERS DOEN.

Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg.

De wereld van olie en smeermiddelen oogt vanaf de buitenkant vaak traditioneel. Ondanks de vele innovaties om de producten steeds beter te maken.

Als onderdeel van EFR Group bekijken we ontwikkelingen op Europees niveau, maar leren we ook graag van andere branches op de lokale markt. Dat inspireert onze mensen die op hun beurt onze klanten weer kunnen inspireren.

Zo was onze verkoopstaf onlangs te gast bij winkelketen voor mannenkleding 'Only for Men'. Commercieel Directeur Arthur Feenstra heeft ons uit de doeken gedaan waarom zij doen wat ze doen. En hoe zij het doen. Only for Men is er voor mannen en zeer succesvol. Hun onderscheid in de markt komt door de beleving die zij hun gasten bieden. En ja, onder aan de streep verkopen ze ook. Aan mannen...

100% beleving

Beleving was er op zaterdag 17 juni in Oss ook tijdens de Dakardag van Nijol. Gasten keken hun ogen uit naar de imposante, ronkende trucks. En degenen die een rit mee durfden te maken, weten nu hoe het voelt om met 1.100 pk een berg te nemen. Een bijzondere ervaring die hen nog lang zal heugen. Vanaf die dag kijken ze heel anders naar de beelden op tv van de Dakar Rally.

Tanken is beleven

Ook het gloednieuwe Texaco station Peulwijk speelt in op de behoefte van haar gasten. Frank Krapels licht toe hoe zijn team dat aanpakt.

'In gesprek met... Tielbeke' geeft inzicht in de keuzes die zij hebben gemaakt. En wat hen drijft om de klanten elke dag weer de beste service te verlenen.

We leven in een wereld die zoveel mogelijkheden biedt. De vraag is of we die zien en wat eenieder met die mogelijkheden doet.

Niek Roessink
Manager B2B, C&I & Lubricants



Een succes- vol antwoord

Veranderingen en veranderen. Wie heeft er niet mee te maken?

Waar we nog niet zo heel lang geleden met name met lokale veranderingen te maken hadden, leven we steeds meer in een wereldeconomie. Een beleidswijziging van een bedrijf in China zou zomaar invloed kunnen hebben op het functioneren van een Nederlandse onderneming. En die moet hier dan op reageren.



De Texaco GO shops (links) en winkelketen Only for Men (rechts) hebben deels een overeenkomstige shopformule: beleving staat centraal. Niet alleen een grote selectie producten en een aantrekkelijke presentatie zijn hierbij essentieel, ook een uitstekende service van gemotiveerd en getraind personeel staat aan de basis van de veeleisende consument anno 2017.

Het bijzondere is dat elke stroming weer een nieuwe reactie oproept. En daarmee evolueren diverse markten. De ene wat sneller, de andere wat langzamer. Inspelen op veranderingen en de veranderende eisen van zijn klanten bracht ondernemer Arthur Feenstra samen met zijn vader ertoe om het roer om te gooien. En niet zonder succes!

What's in a name?

Wat ooit begon als de winkel 'Outlet for Men', groeide uit tot een keten van 15 winkels onder de naam 'Only for Men'. Waar beleving bijna belangrijker lijkt dan de verkoop... De vestigingen zijn tactisch verspreid door Nederland. De formule komt er kortweg op neer dat 'de man' er makkelijk heen kan: aangepaste openingstijden en voor de deur parkeren. Een plek waar hij typische mannendingen zoals een barbier kan ervaren en waar hij sportuitzendingen kan bekijken. Een plek waar hij zich thuis voelt.

Per jaar organiseert Only for Men zo'n 100 tot de verbeelding sprekende events. Die logischerwijze gericht zijn op mannen. Op initiatief van Hans van Kessel (vertegenwoordiger van Salland Olie/ Nijol) hebben hij en zijn collega's onlangs een bezoek gebracht aan de Only for Men vestiging in Doesburg. Hans: "Ik ken Arthur als een bevlogen ondernemer die zeker wat te vertellen heeft. Omdat wij elke dag contact met klanten

hebben, stelde ik voor om ons reguliere verkoopoverleg eens buiten de deur te doen. Arthur weet als geen ander over te brengen hoe je op een natuurlijke wijze de relatie met je doelgroep tot stand brengt en uitbouwt."

Verbeelding

"De locatie van zijn presentatie, een winkel in Doesburg, is op zich al een ervaring. Laagdrempelig en tot de verbeelding sprekend. Dat luistert makkelijk. De beelden sluiten naadloos aan op zijn verhaal. Wat zo aanspreekt, is dat Arthur en zijn team elke dag weer nagaan of de klant zich goed voelt. Want dan komt hij terug. Die klanten kunnen natuurlijk overal hun kleding kopen. Only for Men spreekt dermate aan dat haar klanten steeds weer terugkomen. Dat komt natuurlijk ook door de nieuwe concepten die continu bedacht en uitgevoerd worden. En dat alles wordt met een grote glimlach gepresenteerd. Wat je noemt een win-win situatie. Kleding kopen wordt van een noodzakelijke activiteit een prettige beleving."

Leermomenten

De mannen van Salland Olie/ Nijol zijn met plezier afgereisd naar Doesburg. En met plezier vertalen ze de leermomenten naar hun eigen praktijk. Dat betekent nog meer beleving bij de producten en diensten die we in de markt leveren. ♦

FONKELNIEUWE TEXACO LOCATIE TUSSEN DELFT EN DEN HAAG

Niemand kan voorbij aan Peulwijk-West

Er waren letterlijk aanlooppromblemen: de fonkelnieuwe Texaco locatie tussen Delft en Den Haag ligt ook enigszins verrassend. Als potentiële klant moest je opletten, anders reed je er zo langs. Rijkswaterstaat heeft dat onderkend en de bewegwijzering aangepast. Geen weggebruiker kan nu meer voorbij aan Peulwijk-West. En dat slaat op zowel de locatie als het serviceniveau. Wie het station heeft bezocht weet het; dát is een locatie om terug te komen.

Frank Krapels (30) is sinds de opening van deze prachtige Texaco locatie begin april Station Manager en aanvoerder van het verkoop- en serviceteam. Frank: "Ik heb mijn ervaring in de retail onder andere mogen opdoen bij Albert Heijn. Dat is een zeer goede leerschool geweest. Op enig moment ben ik door een headhunter benaderd voor deze functie in Peulwijk. Het is prachtig om - samen met het team - eerst de gasten voor ons te winnen door ze een service te verlenen die ze bijblijft. Opdat ze die ervaring doorvertellen. Dan groeit het aantal bezoekers als vanzelf."

Overtreffende trap gastvrijheid

Brandstof tanken is mogelijk op veel locaties. Daar kun je naast brandstoffen ook producten kopen. Maar gasten een beleving bieden die zodanig is dat ze met plezier terugkomen, dát is een ander verhaal.

Frank: "We willen hier de overtreffende trap van gastvrijheid bieden. Dat begint al bij de aanblik van het station en de omgeving; die moet gewoon goed zijn. Om dat door de dag heen zo te houden, lopen we elke twee uur het buitenterrein op om zo nodig zwerfvuil op te ruimen. Dan controleren we meteen ook de brandstofpompen. De toiletgroep binnen inspecteren we eveneens iedere twee uur en maken die direct schoon. In onze visie verdient elke gast het om een optimale beleving te hebben. Op welk tijdstip van de dag deze ook komt. Zelfs bij grote drukte."

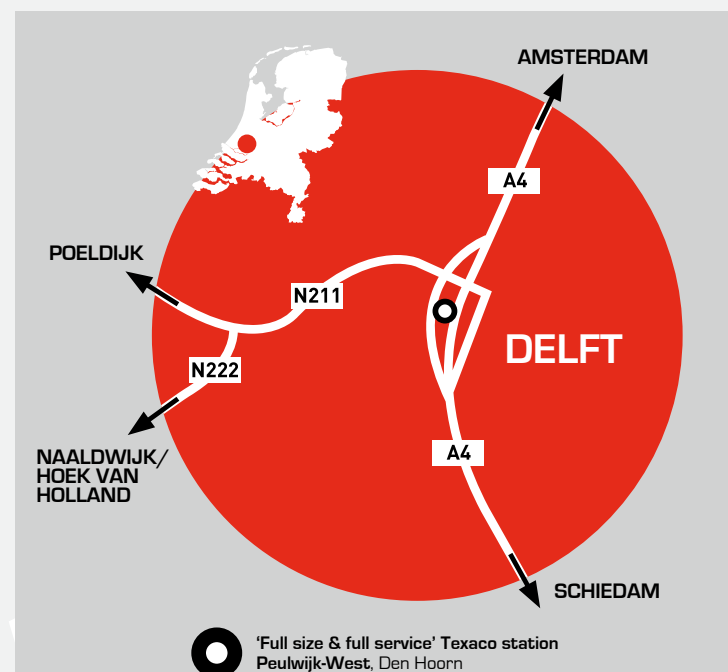
Cliché, maar o zo waar

Hoe fraai de aanblik van het station ook is, hoe aantrekkelijk de producten ook worden gepresenteerd, de mensen van het station zijn de essentiële game changers. Zij maken het onderscheid.

Frank: "De servicegerichte collega's die hier werken zijn top. Dat is de reden dat ze hier werken! Individueel en als team realiseren we ons elke dag weer dat onze klanten GASTEN zijn. Tijdens ons werkoverleg delen we ervaringen en leren we van elkaar. Het klinkt cliché, maar het is o zo waar: de mensen maken samen het verschil."

The Big Five van Peulwijk

Afrika heeft The Big Five. Frank en zijn team hebben er een variatie op: The Big Five van Peulwijk. Het zijn de 5 pijlers waarmee Peulwijk-West zich in de branche weet te onderscheiden. De pijlers zijn: 1) alles moet schoon zijn, 2) de producten moeten vers zijn, 3) de schappen moeten vol zijn, 4) het eten moet lekker zijn, en 5) dit alles wordt de gasten met een glimlach aangeboden. Full stop! Wie kan daar nog aan voorbij?" ♦



"Gasten een beleving bieden die zodanig is dat ze met plezier terugkomen [...]. We willen hier de overtreffende trap van gastvrijheid bieden."

— FRANK KRAPELS



♦ 'Full size & full service' Texaco station Peulwijk-West

Dakar Event

ZATERDAG 17 JUNI 2017 - MOTORCLUB OSS

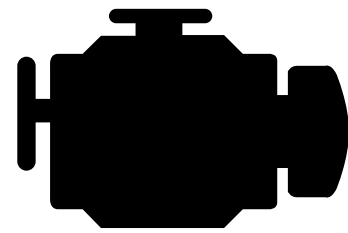
132 264

UITGEVOERDE RITTEN

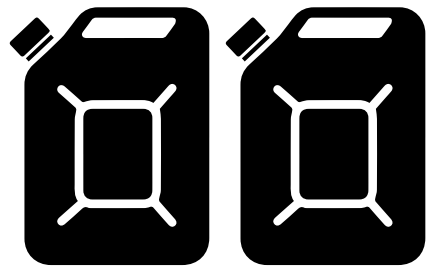
VERVOERDE GASTEN



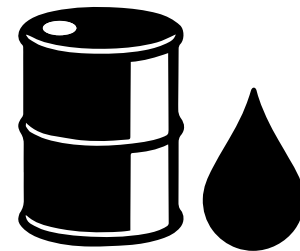
1.754 METER
PARCOURS



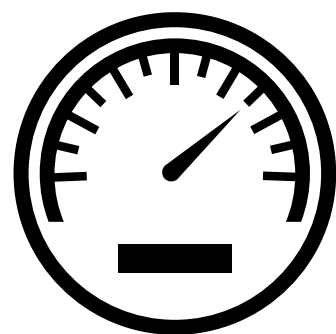
1.100 PK
VERMOGEN



1.600 LITER
BRANDSTOFCAPACITEIT



3 LITER/KM
VERBRUIK OP VOL VERMOGEN



150 KM/H
BEGRENSEDE TOPSNELHEID



“Uniek. Je ziet hem niet alleen van binnen. Je ervaart echt hoe het is om de zwaarste rally ter wereld te rijden. Je waant je even in de Dakar Rally.”

“BBQ, trucks, gezelschap, het was allemaal top. In één woord GENIETEN.”



1 GASTVROUW EN 10 GASTEREN
VAN SALLAND OLIE / NIJOL

TIELBEKE LOGISTIEK B.V.

In Lemelerveld sluiten ze geen verstandshuwelijken

LEMELERVELD, 04.00 UUR. De redactie van GEVAT wordt welkom geheten in het distributiecentrum van Tielbeke Logistiek. Juist op dit vroege uur om niet alleen een kijkje in de keuken te krijgen, maar om de dynamiek van de organisatie te ervaren. Chauffeurs komen aan, vrachtwagens staan klaar, heftrucks rijden behendig door elkaar in het collecteren van de juiste goederen en beladen de vrachtwagens. Wat een energie gaat er uit van deze bedrijvigheid!

‘Transport, distributie en opslag’ is wat Tielbeke doet. Wat heet... deze takken van sport doet Tielbeke heel bijzonder. Al zullen ze dat over zichzelf niet snel zeggen. We gaan in gesprek met twee mannen achter Tielbeke, Algemeen Directeur Robert Tielbeke en Manager Sales en New Business Peter Korpershoek. Van de kant van Salland Olie is Manager B2B, C&I & Lubricants Niek Roessink aangeschoven.



• Peter Korpershoek



TIELBEKE LOGISTIEK opereert vanuit het hoofdkantoor in Lemelerveld waar o.a. de kantoor- en overslagactiviteiten plaatsvinden. Daarnaast heeft Tielbeke in Zwolle een groot warehouse van 25.000m² waar klanten gebruik maken van opslag- en fulfilment diensten.

De mentaliteit binnen het bedrijf is typisch Sallands. Met andere woorden: een man een man, een woord een woord.

35.000m² warehousing
in Zwolle en Lemelerveld

12,5m vrije hoogte
in Zwolle

2.000 pallets overslag
per nacht

4.000 colli stukgoed overslag
per nacht

260 wagens
in duurzaam wagenpark

400 medewerkers
allen gedreven en goed getraind

Doen wat je zegt

Robert: “Kort gezegd komt ons werk erop neer dat we goederen centraal verzamelen en sorteren. Vervolgens beladen we vrachtwagens. Het laatste deel van ons werk is het transport naar de eindbestemming. En dat alles binnen 24 uur in de Benelux.

We zitten bij Tielbeke bovenop de organisatie. Alleen door het zo te doen, kun je tijdig problemen voorkomen en desnoods oplossen. Dat betekent dat we ook open met elkaar communiceren. Alles in het belang van de 24 uurslevering. Een klant verwacht van ons logistieke oplossingen en zit niet te wachten op problemen. Logisch, want onze klanten hebben ook weer (toeleverings)afspraken met hun klanten.

Dat bovenop de operatie zitten, heeft grote voordelen voor de dagelijkse gang van zaken. Maar het risico was dat er te weinig aan de continuïteit werd gewerkt. We hebben niet alleen afspraken met onze klanten, maar ook een verantwoordelijkheid richting de mensen die bij ons werken. We zijn sterk verbonden met de regio omdat veel van onze medewerkers uit de directe omgeving komen. Vandaar dat operationeel directeur Ernst-Jan Dorgelo en ik zijn gaan zoeken naar een persoon die nieuwe concepten kan binnenbrengen en het netwerken voor zijn rekening zou nemen. Zo is Peter binnengekomen.”

Peter: “Ik was werkzaam bij een multinational. Wat me in de functie bij Tielbeke zo aantrok, was de mate van betrokkenheid. De lijnen zijn veel korter en de manier van communiceren is hier veel directer. Wat natuurlijk ook een verantwoordelijkheid met zich meebrengt. Bij de Sallandse mentaliteit hoort het waarmaken van wat je zegt er gewoon bij. De bescheidenheid is binnen het bedrijf nog steeds een groot goed, maar met het fraaie verhaal vertellen van wat er in het verleden allemaal gerealiseerd is en dagelijks wordt nagestreefd, is volgens mij niets mis.”

Klanten binden

Robert: “Al lukt het nagenoeg altijd, we kunnen geen garantie geven om binnen de 24 uur te leveren. Simpelweg omdat er factoren van buiten zijn die we niet kunnen beïnvloeden. Maar intern voelt het wel zo. Onze hele organisatie is erop ingericht om die 24 uurslevering waar te maken. Daardoor krijgen we veel meer de sfeer van ‘samen bouwen aan succes.’”

Peter: “Toen ik voor het eerst binnenkwam, voelde ik de trots van de medewerkers aan alle kanten. Ze gaan er echt voor. En als iets dan een keer niet lukt, dan wordt er niet gewezen, maar wordt het leerpunt benoemd en wordt ervan geleerd. In het proces van die 24 uurslevering zit niet veel ruimte. Om op tijd te kunnen leveren, moeten alle onderdelen goed op elkaar aansluiten. Wanneer er ergens een opstopping is, dan heeft dat gevolgen in de rest van de keten. De tijd die het kost om die opstopping op te lossen, maak je niet zo maar goed. Dus er is alles aan gelegen om het proces zo soepel mogelijk te laten verlopen. We realiseren ons elke dag weer dat klanten de keuze hebben bij wie ze hun logistiek onderbrengen. Dat houdt ons bij de les.”

De theorie en de praktijk

Sla een willekeurig marketingboek open en je leest hoe je een bedrijf succesvol neerzet.

—Lees verder op pagina 10

“Persoonlijk contact, flexibiliteit en het samen kijken hoe dingen efficiënter en beter kunnen, dat is wat Tielbeke kenmerkt.”

De 5 P's uit de klassieke marketingmix zijn gemeen goed. Die gelden natuurlijk ook bij Tielbeke. Maar hoe onderscheid je je daarmee in de markt?

Robert: "Iedereen kan een vrachtauto kopen. Als je daarna binnen de regels van de wet opereert, dan kun je aan de slag. Wij hebben er echter voor gekozen om verder te gaan: zo hebben we de chauffeursopleiding sinds 2011 in eigen huis. Dat geeft een heel andere betrokkenheid van de mensen. We weten dat onze chauffeurs ons visitekaartje zijn; die komen immers elke dag weer bij de klant. Zitten zij goed in hun vel en hebben ze een glimlach op het gezicht, dan levert dat goodwill op. Omdat de eigen instructeurs regelmatig een dag meegaan, houden we elkaar scherp. Verder hebben we onder andere een schadepreventiecommissie. Ook die draagt bij aan een beter en veiliger werkklimaat. En last but not least: onze IT-systemen moeten dit alles optimaal ondersteunen. Ook daarmee willen we voorop lopen in de markt."

Om de buitenwereld te laten zien wat we allemaal doen, hebben we onlangs een inspiratiedag verzorgd. Ruim 4.000 bezoekers konden kennismaken met de transportwereld zoals wij die elke dag meemaken. Middels een virtual reality bril kregen de gasten inzicht in een werkdag van een chauffeur van Tielbeke. Het was een groot succes: gasten hadden plezier en kregen extra inzicht in en waardering voor ons bedrijf."

Huwelijk aangaan

Nieuwe klanten: het klinkt zo aantrekkelijk. Toch wordt niet elke offerte een order bij Tielbeke. Peter: "Dat komt met name door de vraag die we ons altijd weer stellen 'Passen we bij elkaar?'. Dat gaat verder dan geld. Het gaat om de relatie in de toekomst. Gaan we plezier beleven aan zaken met elkaar doen? Gaat het operationeel lukken? Vullen we elkaar voldoende aan? Kunnen we onze toegevoegde waarde genoeg tot uiting laten komen? Persoonlijk contact, flexibiliteit en het samen kijken hoe dingen efficiënter en beter kunnen, dat is wat Tielbeke kenmerkt. Je zou kunnen zeggen dat wij geen voorstander zijn van een verstandshuwelijk. Wel van een duurzaam partnership, waarbij partners het beste uit elkaar halen."

Robert: "Er is ons veel aan gelegen om de afspraken in zo'n partnership na te komen. Natuurlijk in de eerste plaats om de klant een optimale oplossing te bieden. Maar het is zeker ook voor onszelf van belang: als we waarmaken wat we zeggen,

opent dat bij potentiële klanten ook de deur. Immers, een goede reputatie doet zijn werk."

Experimenteren en flexibel opstellen

Peter: "Naast het bieden van de 24 uursservice en de aflevering door vakbekwame chauffeurs, kijken we ook naar nieuwe ontwikkelingen in de transportwereld. Wat zijn de (milieu) eisen van de overheid? Welke ontwikkelingen zijn er in omliggende landen waar we van kunnen leren? Wat zijn de huidige eisen van de klant? Wat zijn de ontwikkelingen op het gebied van elektrisch rijden? Hoe kunnen we inspelen op het fenomeen 'truck platooning'? (het geautomatiseerd konvooirijden-red.) Hoe verloopt de distributie in de toekomst in de steeds meer dichtslubbende steden? Deze vraagstukken bespreken we natuurlijk ook met onze klanten die met name in de centrumzones opereren, zoals Albert Heijn en Kruidvat."

We kijken niet alleen naar buiten, binnen wordt ook aan ontwikkeling gewerkt. Met het afleveren van gipsplaten bij de consument thuis met een zogenaamde kooiaap waren we de eerste in Nederland. Of we deze service nu standaard gaan aanbieden aan onze klanten is nog niet besloten. Maar dat we dit experiment hebben gedaan, typeert wel de ondernemersgeest binnen Tielbeke. We durven gebaande paden te verlaten. Natuurlijk houden we bij dit alles ook de investering in de gaten. Er wordt geschreven dat degenen die willen overleven, flexibel moeten zijn en zichzelf kunnen aanpassen: Tielbeke gaat daar voor."

Gemeenschappelijk belang

De relatie tussen Tielbeke en Salland Olie dateert van circa vijf jaar geleden. Niek: "Wij zochten een transporteur die smeermiddelen van ons oliedepot in IJsselstein naar derden kon verzorgen. We zijn bij Tielbeke uitgekomen. Op dat moment hadden ze nog een contract voor hun brandstoffen bij een derde partij. Toen dat afliep zijn we rond de tafel gegaan en waren we er snel uit. We spreken dezelfde taal en hebben dezelfde mentaliteit. Er is wederzijds respect en begrip. Met deze klant hebben we dus een wederkerige relatie, een echt partnership zoals wij die beiden zoeken. Onze samenwerking zie ik dan ook duidelijk als een win-win situatie voor beide partijen."

Robert: "Die samenwerking verloopt prima. Natuurlijk hebben we nog wel extra wensen, maar die komen vanzelf op tafel." ♦

Techron® houdt motoren schoon



Techron® brandstofsysteemreiniger van Chevron is op steeds meer plekken te koop. De belangrijkste: de Texaco tankstations in de Benelux. Techron reinigt injectoren, kleppen en verbrandingskamers. Het helpt om verloren vermogen en motorprestaties te herstellen en het brandstofverbruik te verbeteren. Techron voorkomt afzettingen in de motor en corrosievorming in het brandstofsysteem, wat bijdraagt aan minder koude-startproblemen en het verminderen van kloppen en pingelen van oudere motoren.

Door regelmatig Techron te gebruiken, kunnen autobezitters de motor van hun auto in topconditie houden en het brandstofverbruik met tot wel zeven procent reduceren. Eenvoudigweg door het juiste concentraat toe te voegen aan een tank benzine of diesel. Dat bespaart consumenten op jaarbasis al snel meer dan 100 euro (bij het gemiddelde van 10.500 km per jaar voor benzine en 23.000 km per jaar voor diesel). Chevron adviseert Techron elke 10.000 km of twee keer per jaar en maximaal twee keer per olieversing te gebruiken.

Oorzaken verslechterd brandstofverbruik

Moderne brandstoffen, motorontwikkelingen en rijstijlen kunnen zorgen voor vervuiling in de motor. Zo gebruiken sommige brandstofleveranciers minder additieven in brandstoffen die zorgen voor optimale verbranding. Ook de toevoeging van bio-ethanol in benzine en biodiesel in fossiele diesel kunnen voor andersoortige afzettingen in de motor zorgen. Daarnaast zijn kleinere motoren meer in zwang geraakt ten gevolge van nieuwe eisen aan de uitstoot van schadelijke stoffen. Deze lichte motoren werken vaak met minimale toleranties en kleinere openingen in onderdelen zoals verstuivers (ter dikte van mensenhaar) zodat zelfs kleinere hoeveelheden afzettingen toch voor nadelige gevolgen kunnen zorgen. De nieuwere motoren werken ook met hogere temperaturen en hogere druk wat kan leiden tot meer afzettingen. Vuilafzetting kan dan snel een nadelig effect hebben op het brandstofverbruik.

Industrietesten

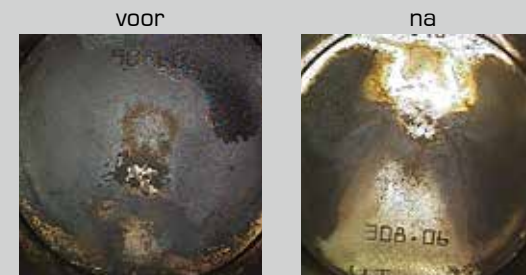
Techron Concentrate Plus voor benzinemotoren en Techron Diesel Concentrate voor dieselmotoren kunnen motorprestaties herstellen. Techron-producten zijn uitgebreid en volgens industriestandaarden getest onder zowel laboratorium- als praktijkomstandigheden. Door zowel Chevron, onafhankelijke testinstanties en verschillende autoproducenten. Daarbij is gebleken dat Techron al binnen één behandeling de cruciale onderdelen van de motor heeft gereinigd, het oorspronkelijke brandstofverbruik kan helpen herstellen en zo de uitstoot van schadelijke uitlaatgassen kan verminderen. De voordelen van het gebruik van Techron-benzinetehnologie zijn in de afgelopen 35 jaar door diverse autoproducenten bevestigd.

Onderhoud en omzet

Techron wordt inmiddels zelfs al door een aantal grote autofabrikanten (soms als OEM-product) geadviseerd als preventief onderhoud. Voor garagebedrijven betekent Techron dus meer dan een eenmalige service. Het kan doorlopend zesmaandelijks worden aangeboden aan klanten en biedt grote kansen voor extra service. Voor het product is daarom een mooie baliedisplay beschikbaar. ♦

TECHRON WORKS™

BRANDSTOFSYSTEEMREINIGER



Afzettingen in de verbrandingskamer op de kop van de zuiger - 1



Benzine injectoren - 2



Diesel injectoren - 3

1. Boroscoopbeelden van testen met Europese benzinemotoren en Europese brandstof (2012)
2. Directe brandstofinspuiting
3. Afbeeldingen van testen met Europese motoren en Europese brandstof (2012)

MEER INFORMATIE:
<http://netherlands.techronworks.com>



SALLAND OLIE IS 'AUTHORIZED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR'



• Robert Tielbeke en Niek Roessink (achtergrond)

FRED EVERS MET PENSIOEN

Drive & Discipline als tweede natuur

Bij hoge uitzondering wordt in GEVAT een medewerker van Salland Olie / EFR in het middelpunt gezet. Dat is niet zonder reden...

Onze zeer gewaardeerde medewerker Fred Evers is met ingang van juli 2017 met pensioen. Op zijn laatste visitekaartje staat de functie 'Manager Algemene Zaken' van Salland Olie/ EFR. Daar ging wel wat aan vooraf. De lijst van zijn activiteiten, studies en werkzaamheden is lang.

Fred: "Ik ben geboren in het hotel van mijn ouders. Die wereld was niet de mijne. Mijn affiniteit lag meer bij de autowereld. Eerst werd ik monteur en later verkoper. Daarnaast had ik een bijbaan als DJ. Mijn liefde voor muziek is altijd gebleven. Niet in de laatste plaats omdat ik door die baan Coby ontmoette, met wie ik later trouwde. Het ging in de jaren 80 slecht in de autowereld, daarom verruilde ik deze voor de oliewereld van Kapteins Oliehandel, totdat Salland Olie dit bedrijf overnam."

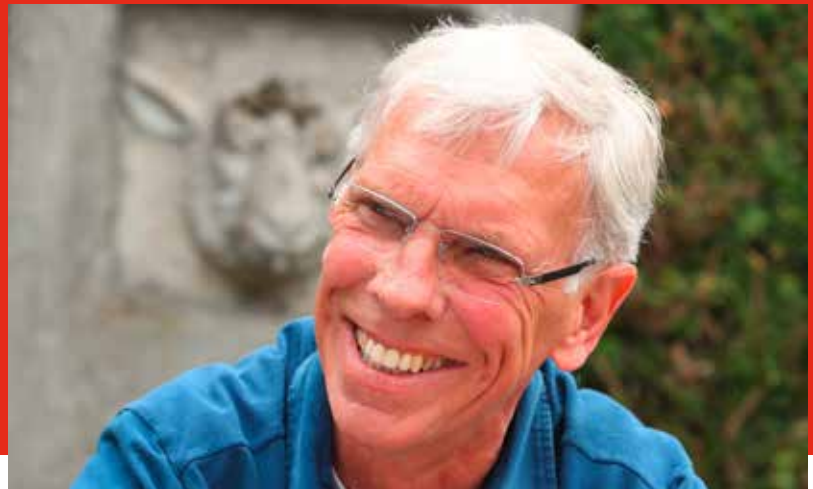
Transitie past bij mij

"De oliewereld maakt nu -na lang zeer conservatief te zijn geweest- een forse transitie mee. Stilzitten is er niet meer bij. En juist die ontwikkeling past mij. Bezig zijn met innovaties, met verbeteringen. Het kiezen van bouwplaatsen voor stations, het hele goedkeuringsproces, het overleggen met de overheid, efficiëntieslagen maken; dat alles is mij op het lijf geschreven. Dat kost geen energie, dat levert energie op."

Sportief op vele vlakken

Als zoon van een hotelechtpaar heeft Fred meer dan genoeg tijd in een hotel doorgebracht. Niet vreemd dus dat hij en Coby steeds meer genieten van iets geheel anders: kamperen. En dat dan zo basaal mogelijk. Een paar concessies: de VW Camper gaat mee. En de racefietsen. En de wandelschoenen. Want stilzitten lukt maar een beperkte tijd...

Fred, (namens heel Salland Olie) bedankt! ♦



In het vat 2017

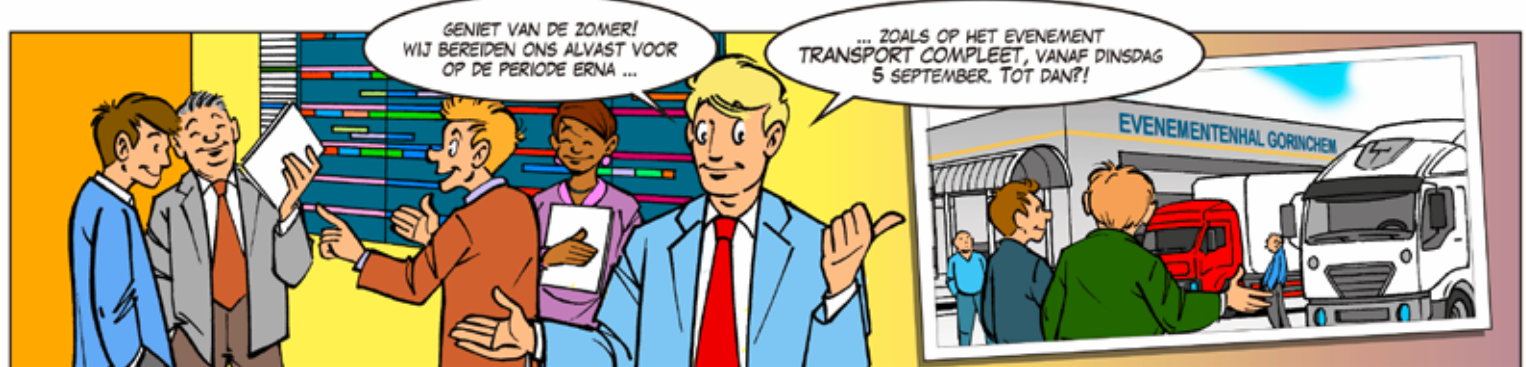
Di 5 t/m do 7 september
Transport Compleet
Evenementenhal, Gorinchem
www.evenementenhal.nl

Zo 10 september
WK Motorcross
TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Zo 1 oktober
British Superbike
TT Circuit, Assen
www.ttcircuit.com

Do 12 oktober
Ronald McDonaldrally
www.ronaldmcdonaldrally.nl

GEVAT



colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor Salland Olie en Nijol. 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 vervoelvoudigd, 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.



SALLAND OLIE

