

BENSINFORHANDLEREN



Side 4

Statoil på talentjakt



RSH- fremtid langs veiene

Side 7

Side 10 HMS-prisene utdelt



Plass til forskjellige typer kort, visittkort og sedler mm. Ideell som gave – leveres i flott gaveeske.

r. post@williksenagenturer.no evt 928 28 327

Leder

Et riktig valg



BBF runder i år 10 år som selvstendig organisasjon, og utviklingen har forlenget bekreftet at det valg som ble tatt i 1997 var riktig. I dag er neppe noen uenige i at "skilsmissen" fra NBF var en lykkelig løsning for medlemmene. Som egen landsforening i NHO har vi oppnådd god gjennomslagskraft, og vi ser at BBF i dag nyter både respekt og anerkjennelse i alle viktige miljøer.

Senest under det siste Bransjetreffet fikk vi tallrike beviser for dette. Flere representanter for oljeselskapene uttalte seg i klartekst hvor viktig de anså BBF for å være – og hvor udiskutabelt behovet for en sterk bransjeorganisasjon er. En kanskje enda viktigere bekreftelse lå i selskapenes deltakelse på Bransjetreffet. Den var rekordhøy; aldri har så mange fra de forskjellige oljeselskapene deltatt.

BBF har da også en både åpen og konstruktiv dialog med de enkelte oljeselskaper, og – ikke minst – med NP. Forskjellen er slående fra de tidligste årene, da kontakten nok var langt mer preget av polarisering enn i dag. Dette betyr selvsagt ikke at alt er bare fryd og gammen i dag heller, men det betyr at vi som parter har klart å utvikle en mye bedre og mye mer effektiv dialog – basert på gjensidig respekt og forståelse.

Gjennom de årene som er gått, har BBF også sett det som en viktig oppgave å bidra til utvikling av spesialtilbud på produkter og tjenester som er viktige for vår bransje – og som kan hjelpe våre medlemsbedrifter til lavere kostnader og bedre totaløkonomi i en tid med stadig hardere press på marginene. Dette arbeidet synes vi at vi har lyktes bra med, og det er ikke tvil om at den medlemsbedrift som systematisk utnytter de mulighetene som nå finnes, kan spare beløp som virkelig monner – hvert år.

Bensinbransjen er dynamisk, og mye har skjedd strukturelt og tilbudsmessig det siste tiåret. Tilbud som var viktige før er i dag blitt mindre viktige – mens helt nye produkter og tjenester har gjort sitt inntog. Denne utviklingen ser vi klar vil fortsette også i årene som kommer. Den bransjeprofilen våre kunder møter langs veiene i dag, vil ikke være den samme om to år eller om 10 år.

Men behovet for en sterk bransjeorganisasjon vil være minst like sterkt.


Jan Carho

...samt alle universale eksosdeler for reparasjon og ombygging.



MEMMER
...dremmer som øten og gir en fra 2" til 6" ble stålslinger i 36,- + mva.

ISOLASJON
Alle varme- og støydempende produkter for motorrom og karosseri. Eksosbandasje, turbo-isolasjon, beskyttelse for ledninger/slanger, selvklebende matte eller tape (alle med 1100 grader temp.begrensning) og lyd dempende skum/vinylmatter.

Import/lager siden 1970:
VANGBO A/S, 2040 Kløfta
tlf: 63 98 12 20 fax: 63 98 04 65
E-mail: vangbo@online.no
Web: www.vangbo.no

forhandlerbetingelser!

tseser på talenter og kor

hardt på å få
ode og sosial
ernet.
roducenter av
eid med
forskning og

mal å arbeide etter i
sessen, sier Kari Anne
g legger til at de nå
verktøy, EasyCruit og
Service F.

man ved bruk av
forenkler rekrutte-
vesentlig. EasyCruit er
system, som fjerner
t manuelt krevende
å gå gjennom en
er og vurdere disse.
en forutsetning at søk-
es til Statoil på mail,
ennom datamessig
yCruit, og da innenfor
av lagt inn i systemet.
med andre ord mye tid
es på en langt bedre
ngsprosessen.

de holdninger
klare på at medarbei-
ennesker, er service-
tivist aktive inn mot
vesentlig for den pro-
ker å ha i sin detaljvirk-



somhet. Derfor brukes en holdnings-undersøkelse med 40 spørsmål alle som har kommet gjennom det første nåløyet må svare på. Spørsmålene er laget med basis i det som kalles servicedimensjoner og er med på å gi svar på hvem av søkerne som har størst mulighet til gjøre suksess i den aktuelle jobben. De tilbakemeldinger man har fått fra lederne av Statoils bensinstasjoner forteller, ifølge Brattetaule, at man er meget godt fornøyd med det opplegget selskapet har satt ut i livet. Både med systemet i seg selv og med den opplæring stasjonssjefene ved de franchisebaserte Statoil stasjonene har fått.

Vil du bli min kollega

Kampen om god og riktig arbeidskraft er stor. Arbeidsledigheten i Norge har hatt en dramatisk nedgang i Norge de siste 12 månedene og er nå nede i under 3 prosent. Selskapet har derfor vært kreative i sin jakt på gode medarbeidere. Over 20.000 stasjonsansatte i de skandinaviske landene samt i Estland, Litauen, Latvia, Russland og Polen er med i en kampanje der de har på seg gensere med spørsmålet "Vil du bli min kollega?"

Talenter det satses på

Hvert år plukker datterselskapet Statoil Norge AS ut 10 unge bensinstasjonsansatte til et talentprogram det er



blitt lagt merke til – ikke minst av konkurrenter og annen servicevirksomhet rundt om i landet. De siste to årene har det vært utrolig mange søkere, noe som ikke er så merkelig når vi vet hva disse unge talentene får av muligheter. De siste 4 årene har mer enn 40 Statoil-medarbeidere kommet med i det som kalles "Talentprogrammet" – og av disse arbeider 39 fortsatt i Statoil. Svein Arve Strand, opplæringsjef i Statoil Norge, forteller at opplæringsprogrammet er blitt en suksess og at flere fra både det første og andre kullet i dag er daglig leder på egen

Statoil-stasjon.
- Den deltidsutdanningen går over to år på Høgskolen i BI. Her kan man oppnå en utdanning innenfor emnene personlig butikkorganisering og ledelse i sisteleddet og utvikling av medarbeidere. Både på arbeidsplassen og i utdanningen følger talentene opp med Representanter fra Statoil Norge på mange av forelesningene med egne forelesninger.

God opplæring ve
Svein Arne Strand er klubbleder og ekstremt viktig for Statoil



rtimentet -maskinene



erket vil være et godt
ask årlig og oppover,
Johannessen, som
g pris og god drifts-
e argumenter for

r og med stor erfaring
r vi selvsagt ikke inn
erandør uten å sjekke
gründig i forkant, og
vi det vi så.

å om en stor produ-
og en produsent i
mark har RYKO vært

2-3 år nå, og kan notere et salg hittil i år på 21 maskiner. I Sverige startet man på forsommeren, og der er seks maskiner solgt på det første halvåret. Vi får våre første tre maskiner til landet før jul, og jeg regner med at alle er solgt før ankomst, sier Knut Berg-Johannessen, som understreker at det selvsagt er gjort nødvendige små modifikasjoner for å gi RYKO-maskinene fullgod tilpasning til norske driftsforhold.

I Norge er det ventet at det blir modellen Excel som har størst volumpotensial. Programmet fra RYKO omfatter også høykapasitetsmaskinen Turbo med bl.a. fire sidebørster – en spesielt rask maskin for store volum. RYKO ble etablert i 1973, og allerede to år senere åpnet man fabrikk nr. 2. På eksportmarkedene har man vært siden 1977, og i Europa er man nå fysisk til stede både i UK, Benelux, Frankrike og Italia, og RYKO selges nå i de fleste europeiske land. Produktprogrammet er bredt, og omfatter bl.a. også vaskemaskiner for tunge lastebiler og busser, vaskegater, selvaskeanlegg og administrasjons- og betalingssystemer.



Mulighete langs veien

Mange er opptatt av hva Reitans satsing på omsetning fra trafikken langs veiene i Norge vil føre til. Samarbeidet med Shell, og omprofileringen av både Shell-stasjoner og Reitan-eide YX stasjoner til Shell/7-Eleven, vil i følge ledelsen i Shell og Reitan Servicehandel føre til en rendyrking av selskapenes kjerneområder - til glede for de veifarende.

Bensinforhandleren: Leif Slaatsveen

Den omfattende avtalen mellom Shell og Reitan Servicehandel (RSH) ble inngått 27. august i år. Avtalen betyr at Shell skal ta seg av bensindriften og RSH butikkvirksomheten gjennom 7-Eleven, som drives av Reitangruppen i Skandinavia.

Totalt dreier det seg om 90 YX-stasjoner i Norge, 66 i Danmark og 112 Shell-stasjoner i Sverige, eller totalt 268 bensinstasjoner i Skandinavia. I Sverige der Shell-stasjonenes butikk-



virksomhet heter Shell nye navnet bli 7-Eleven

Hva skjer?

For å få et bedre bilde ger bak samarbeidet o i tiden fremover, har Bensinforhandleren ha med Øyvind Haakerud ringsansvarlig for Shell





målsetting?
 vind Haakerud.
 butikkdrift, og har et
 n i 7-Eleven. I og med
 d Shell som har ett av
 e varemerker og et
 il at man skal satse på
 på, vil vi kunne kon-
 butikkdrift – som er
 eg legge til at vi i og
 et med Shell selvfølge-

lig ser konturene av en videre ekspansjon i Europa. Vi vet at veksten for storkiosker ligger langs veiene, og det er en vekst vi ønsker å ta andeler av.

Det har roet seg

Alle som har fulgt med i mediene de siste månedene har sett at det har vært en viss turbulens i 7-Eleven. Misfornøyde franchise-takere har raslet med sablene om både avtaleverket med RSH (Reitangruppen) og regn-

skapsmessige forhold.

- Dette er nå historie, sier Øyvind Haakerud.
- Vi har nå en god dialog. En komplett pakke med blant annet nye kontrakter er utviklet, og vi har konstruktive samtaler med forhandlerforeningen. Vi har utviklet en modell som henger på greip, noe som vil føre til et sunnere og mer konstruktivt samarbeidsmiljø.

Store forventning

- Summen av Shell og grunn til å ha store for framtida, mener implefen i Reitan Servicehan åpne ca 90 nye butikke Norge, vil omsetninge i landet dobles fra ca 1 milliarder i året.

Fra dagligv til storkons

Odd Reitan startet opp butikken AS Sjøkkpris i Trondheim i 1972, og i løpet av de neste syv år ble det åpnet ytterligere fem butikker.

I 1979 åpnet den første Rema 1000-butikken i Trondheim. Siden den gang har Reitangruppen vokst kraftig, med sterk vekst i antall Rema 1000-butikker, opprettelsen av Reitan Eiendom, fusjonen med Narvesen, kjøpet av Nordenfjelske Dampskipsselskap, og kjøpet av samtlige aksjer i Hydro Texaco.

Det siste oppkjøpet omfatter oljevirkksomheten og de 750

Fornøyd med Pixima:

- Kostnade pumpestikk

- Når vi ser på resultatene etter å ha brukt Pixima i halvannet år, kan vi konstatere at våre kostnader til pumpestikk nå er halvert. Pixima klarer dette fordi de er profesjonelle både på identifikasjon og innkreving, og vi får dessuten gebyrer på utfakturert avstikk, fastslår en fornøyd franchisetaker på Statoil Storo i Oslo, Arild Grønstad.

Både Grønstad og daglig leder Knut Kronberg ser mange fordeler med samarbeidet med Pixima fra Solbergelva i Buskerud også i tillegg til den økonomiske forbedringen:

- Dette er en riktig og verdifull form for outsourcing for en bensinforhandler. Noe av det tøffeste i hverdagen for en hver forhandler er å jage avstikkere det ene øyeblikket, for så å skulle yte god kundebehandling i neste øyeblikk. Bare det å bli avlastet det psykiske presset med dette er meget verdifullt, og i tillegg kommer jo det man sparer av tid og ressurser – som dermed kan settes direkte inn på god kundebehandling i stedet.

For vår del er vi ikke i tvil om at Pixima står for et konsept som håndterer problemstillingen på en riktig og god måte.

jon fra est på HMS

t Norsk Petroleumsinstituttets HMS-pris for
ble delt ut på NPs årskonferanse.



nn Håvard Kjærstad, daglig leder Calle Heisholt og NPs

et arbeidet som gjøres
Miljø og Sikkerhet i
nkurreres i to katego-
rioner og transportører.
pene som velger hver
e to klassene og nomi-
sene.

besøker alle de nomi-
er dem etter faktisk
ater og etter hvordan
ir organisert og dre-

nge lovord i begrun-
net:

ervice benytter et
stem basert på Essos
men tilpasset stasjo-
IK-systemet benyttes
" verktøy og holdes

regelmessig oppdatert. Alle sjekklistene benyttes, og utfylte skjema lagres systematisk. Organisasjonsplan og arbeidsavtaler er på plass. Stasjonen har et system for årlig obligatorisk opplæring av alle ansatte. Dette blir utført etter oppsatt standard, og dokumentert i IK-systemet. Opplæringen omfatter ran, brann, mathygiene og generell HMS. Stasjonens leder og de ansattes holdning til HMS er meget god. Det har lyktes bedriften å lage en kultur hvor alle har en innstilling, forståelse og bevisstgjøring rundt HMS, som har resultert i en trygg og sikker driftsform."

NP-prisen for Harstadtrane

Berg Transport AS, Harstad, som transporterer
Norsk Petroleumsinstituttets HMS-pris i klassen
ut på NPs årskonferanse forleden.



- For oss er det både hyggelig og betryggende at våre samarbeidspartnere prioriterer dette arbeidet så sterkt, understreker generalsekretær i NP, Inger-Lise M. Nøstvik. Som en bekreftelse på prisen mottok prisvinneren en plakett, mens alle ansatte i vinnerbedriftene får en førstehjelpspute.

Vinneren får mange lovord for sin innsats. "Bedriften var den av de beste i klassen, og transporterselskapene som har vært tilgjengelig på all tid, og som har investert i utrustning og kompetanse, samtidig som de har bygget på var meget gode og bra laget. Bedriften klarer å opp-

IA-virksomheter kan

Det gjenstår penger til tilretteleggingstilskudd. Dette er midler bevilget over statsbudsjettet med tanke på å belønne arbeidsgiveres merinnsats når arbeidstakere står i fare for å bli/er syke. Ekstraavgifter i forbindelse med tilrettelegging for arbeidstakere for at den/de skal kunne opprettholde arbeidsforholdet, kan det søkes tilskudd til.

Tilskudd kan gis for inntil 12 uker og maksimalt 36 uker (ved forlengelse). Satsene er kr. 290,- pr. dag (pr. person) og kr. 580,- pr. dag (pr. person - når høyere utgifter kan dokumenteres). For gjenstander er max. beløp kr. 34.800,-.

e med Statoil

positivt. For det andre får vi nå fylt tankene med mer miljøvennlig drivstoff. Det er viktig for DHL å bidra i miljøkampen, og dette er ett av de tiltakene vi kan gjøre, sier Eirik Borge, adm. direktør DHL Freight Norge. DHLs landbaserte nettverk er sammensatt av en rekke frittstående transportører. Disse får nå drivstoff til gode priser, lettere tilgang via Statoils stasjonsnett, samt enklere og mer oversiktlige fakturavilkår. Dessuten får transportørene nå tilgang på diesel innblandet inntil fem prosent biodiesel. Denne mer miljøtilpassede dieselkvaliteten er i dag tilgjengelig på over 200 Statoil-stasjoner. DHL har fra før avtale med Statoil i Danmark og Sverige.

- Vi er glade for at DHL valgte oss. I likhet med Statoil, har også DHL fokus på miljø, sier Tom Borgersen, salgsdirektør i Statoil Norge AS, og legger til:
- Landbasert transport står for ca. 22 prosent av Norges samlede CO2-utslipp. Bruk av biodrivstoff bidrar til å redusere utslippene, og biodrivstoff er det eneste praktisk gjennomførbare tiltaket i transportsektoren på kort sikt, sier Borgersen.

Avtalen trer i kraft 1. september 2007, og omfatter i første rekke DHLs A-transportører. Dette er ca. 220 av de største kjøretøyene som frakter gods på vegne av DHL. I den nye storavtalen inngår også forbruket til egne kjøretøy, DHLs kuréer, samt ansattes forbruk.

Mills Proff Partner:

Saftig eplekake for tining

Sweet Crazy-serien fikk i september en ny smakfull variant. Den kjente gulrotkaken har fått selskap av Sweet Crazy Apple Cake, som er en saftig eplekake med kanel og eplebit. Kaken er ferdigstekt, og skal kun tines før servering. Den veier 65 g, og kommer i kartonger à 51 stk. Tilgjengelig gjennom din lokale grossist.



atisert tankpeilesystem

ellen mellom å gjette eller å vite
n foregår på din stasjon, eller ditt
drivstoffanlegg.

aldsen@cronus.no

a goodtech company
CRONUS

Inger-Lise M. Nøstvik ny generalsekretær i NP

Inger-Lise M. Nøstvik overtok 8. november som generalsekretær i Norsk Petroleumsinstitutt, bransjeforeningen for markedsførende olje- og energiselskaper i Norge. Hun overtok etter Erik Birkeland, som av helsemessige årsaker går over i en stilling som senior rådgiver i NP.



Nøstvik (42) er utdannet sivilingeniør og bedriftsøkonom. Hun har vært ansatt i NP i 17 år. I løpet av disse årene har hun blant annet hatt ansvaret for arbeidet med spørsmål knyttet til bransjens produkter, raffinering, smøreoljer, gass (LPG) og rammebetingelser for bensinstasjonene. De siste tre årene har Nøstvik vært konstituert generalsekretær i Birkelands sykefravær og ledet arbeidet i organisasjonen.

Administrasjonen i NP består nå av fem personer: Kari Bakken (sekretær), Kjartan Berland (fagsjef, produktkvalitet og smøreolje), Erik Birkeland (senior rådgiver, avgifter), Øystein Aadnevik (fagsjef, energi, drift og statistikk) og Inger-Lise M. Nøstvik (generalsekretær).

NPs visjon er å være en anerkjent samfunnsaktør med stor betydning for bransjens posisjon i markedet og utviklingen mot et bærekraftig samfunn. Bransjeorganisasjonen legger stor vekt på å være en proaktiv, saklig og løsningsorientert representant for oljebransjen.

Hightech viskerblad til ettermontering

Bosch utvider stadig utvalget av hightech Aerotwin viskerblader uten bøyler for ettermontering, og sortimentet dekker nå de fleste viktige europeiske bilmodeller fra det siste tiåret.

Ettermonteringsprogrammet dekker også biler som fra fabrikk var utstyrt med tradisjonelle viskerblader, og med det spesielle Quick-Clip adapteret er Aerotwin viskerblader lette å montere – viskerarmen settes

bare fast i det integrerte adapteret.

De viktigste fordelene med de bøyleløse viskerbladene er den lange levetiden og den rolige og støysvake bevegelsen over frontruten.

I alt er det ca. 80 personbilmodeller av merkene Alfa Romeo, Audi, BMW, Mercedes-Benz, Fiat, Ford, Lancia, Mazda, Nissan, Opel, Skoda, Subaru og Volkswagen som kan ettermontere Aerotwin – og stadig flere modeller av disse og en rekke andre bilmerker leveres fra fabrikk med denne typen viskerblader som originalutstyr.

Bosch var i 1999 første produsent som lanserte Aerotwin viskerblader.



Mills Proff Partner:

Ordentlig grov baguette



Nå kan du gi kunden din en mulighet til å velge virkelig grovt. For en tid siden lanserte Mills Proff Partner en ordentlig grov baguett. Med grovhetsprosent på 60, blir dette en av få grove baguetter på markedet. Baguetten er lettstekt og veier 150 g. Den ser fristende og sunn ut med havregryn, sesamfrø og linfrø som dekor. Tilgjengelig gjennom din lokale grossist.

BBFs styre:

Roger Mikalsen styreleder
Harstad Servicesenter AS (repr. Esso)

Birger Teigen nestleder
Statoil Service Seljord AS (repr. Statoil)

Jørgen Böhle styremedlem
Heistad Trafikksenter AS
(repr. YX Energi)

Morten Moe styremedlem
Tromøy Bensinstasjon AS
(repr. Shell)

Jan G. Larsen styremedlem
Gressvik Service Senter AS
(repr. Best Stasjon)

Arild Jacobsen varamedlem
Parko AS (repr. Esso)

Tore Thomassen varamedlem,
Nordlys Autosenter AS
(repr. Statoil)

Jørgen Böhle varamedlem
Hydro Texaco Heistad (repr. Hydro Texaco)

Nina Fauskanger varamedlem
Askøy Shell Senter AS
(repr. Shell)

Tom Evensen varamedlem
Råbekken Servicesenter AS
(repr. Best Stasjon)

BBFs administrasjon:

Adm. dir. Jan Carho
Direkte: 23 08 87 52 – 908 30 965
e-post: jan.carho@nho.no

Advokat Ann Helen Hvam
Direkte: 23 08 87 54 - 911 31 373
e-post: ann.helen.hvam@nho.no

Koordinator Silje Vhile Braaten
BBFs sentralbord: 23 08 87 50
e-post: silje.braaten@nho.no

Kontakt BBF på:
Telefon 2308 8750 - Telefaks 23 08 87 51
e-post: bbf@nho.no

Besøk BBF:
Essendrops gate 3, Majorstuen - Oslo
BBF-kontoret er åpent kl. 8-16

Post til BBF:
Postboks 5488 Majorstuen, 0305 Oslo

www.bensinforhandlerne.no

Dette får du

NHO

Når du melder deg inn i BBF, medlem av NHO – Næringsmiddel Hovedorganisasjon. NHO tar overfor myndighetene, og 7 16.000 medlemsbedrifter er kan benytte 15 regionale kontorer rundt om i landet.

Juridisk hjelp

Som BBF-medlem får du gratis rådgivning. Daglig hjelper svar på spørsmål om

- Arbeidsrett, kontraktsrett, erstatningsrett
- Veiledning pr. telefon, for skriftlig saksbehandling
- Forhandlingsleder og kontakt overfor HK
- Oversender til NHOs region og avdeling for arbeidsrett

OTP

BBF og NHO har forhandlet nestepensjonen for sine medlemmer ansatte. Med NHO tjenestepensjon får alle bedrifter med NHO-rammeavtale gode betingelser som de alle har tenne.

Du får fast lav pris i 5 år. Les mer om NHO Tjenestepensjon på www.nho.no/pensjon

Forsikringsfordeler

Som BBF-medlem får du fordelene av en rekke forskjellige forsikringsordninger. Insurance AS, blant annet

- Yrkesskadeforsikring inkl. medisinsk invaliditetspensjon
- inkl. reise hjem-arbeid for utlandet
- Fritidsulykkesforsikring
- Fritidskaskoforsikring
- Kollektiv ulykkesforsikring
- Gruppelivsforsikring
- Helsekøforsikring
- Reiserforsikring
- Stasjonsforsikring
- Næringsbil

Elektrisk kraft gjennom Hafslund Strøm AS

BBF har inngått en rammeavtale med Hafslund Strøm AS om leveranse av elektrisk kraft. Dette omfatter leveranse av kraftpakket passet små og mellomstore bedrifter. Følgende tjenester tilknyttet til denne avtalen er:

- Kraftfond
- Spot + påslag
- Fastprisleveranse
- Tilbud på strøm til ansatte i bedrifter i BBF
- Hafslund håndterer alle forbrukerbytte til ny kraftleverandør

Alle BBFs medlemsbedrifter som omstrømløse får tildelt et brukernavn og passord til webportalen Hafslund Online gir din medlemsbedrift en oversikt over forbruk og kostnader, samt portering og budsjettering av elektrisk kraft.

Rammeavtale om overgang på bensinstasjon

BBF har inngått en rammeavtale med bensinstasjonene hvor BBFs medlemmer tilkjennes rabatt. Denne rabatten kommer i tillegg til de allerede handlede priser som forhandlet gjennom din lokale grossist.



Vi gratulerer

“BBF” Bensinforhandlernes Bransjeforening
med 10 års jubileet