

Distriktskontor åpnet i Larvik

Pemco-bensin til Larviksdistriktet innen 4 måneder?



To av Norges nye «oljesjeiker» på plass med avdelingskontor i Larvik i går – markedsjef Espen Aass (t.v.) og distriktssjef Svein Erik Eriksen. – 20 øre billigere bensin, lover de to, – når vi får egen pumpe i Larvik. *Østlandsposten 20. sept. 1984*

Norges nyeste oljeselskap, knapt ett år gamle Pemco Oil A/S, finner Larviksdistriktet så interessant for sine leveranser at man allerede i neste uke skal ha møter for å vurdere muligheten for anlegg av bl.a. bensinstasjon. Og med bensinstasjon mener Pemco i første rekke et sted der man kan kjøpe dyre bensindråper til en rimeligere penge. – Vi har bl.a. vurdert såkalte «kalde anlegg» i Larviksdistriktet, det er anlegg for bensinsalg som er lagt til f.eks. et større bedriftsområde og der andre får sjansen til å handle med «Pemco-kort», sier markedsjef Espen Aas i Pemco Oil A/S til ØP. Vi skal kunne levere bensin i Larvik i løpet av 3–4 måneder.



Janke Mürer

I går ble oljeselskapets to distriktskontorer åpnet, det første i Moss i går morges og det andre i Larvik i går ettermiddag. Som

det internasjonale spotmarkedet til rimeligere priser enn Nordsjøoljen. Vi er videre en liten, men effektiv organisasjon med høy omsetning pr. ansatt, og denne effektiviteten vil vi beholde, sier markedsjefen.

Bensin + 20 øre

– Pemco har også planer om å selge billigbensin, til hvilken pris?

– Vi kan allerede i dag selge bensin i Norge, og vi skal kunne levere både bensin og diesel med en rabatt på minst 20 øre pr. liter i forhold til andre stasjoner. Det som i øyeblikket er problemet, er at vi mangler bensinstasjoner, og vi kan naturlig nok ikke vente noe samarbeide med allerede eksisterende stasjoner som seiler under andre selskapers flagg, sier Aass. – Det vi først og fremst ønsker å satse på, er egne bensinstasjoner ved hovedferdselsårene. Dernest tenker vi oss et samarbeid med f.eks. et større firma med mange ansatte der vi installerer egen tank og pumpe som ansatte kan benytte gjennom et «medlemskap» som ikke skal koste noe. Her vil også kunder med spesielle «Pemco-kort» gjøre sine bensinkjøp – stasjonene vil bli åpne for alle, sier Aass.

Lokale kunder

– Vi er allerede inne på marke-

det i Larviksdistriktet med leveranser av fyringsolje til flere bedrifter, og flere regner vi med at vil komme etter, sier distriktssjef Svein Erik Eriksen som 1. september åpnet distriktskontoret. Leveransene til Larviksdistriktet blir distribuert direkte fra Sjursøya ved hjelp av våre tankbiler, og normalt skal vi klare å effektivere en bestilling dagen etter at vi har mottatt den. Private kunder vil vi forsøke å «samkjøre» med større bedriftsmottak slik at privatkjøperen også får en betydelig rabatt.

– Hva med Pemco hvis spotmarkedet skulle få priser som plutselig øker voldsomt, betyr det over og ut for dere unge oljesjeiker?

– For det første viser alle ekspertuttalelser at vi har et stabilt spotmarked og kan gjøre regning med det i tiden framover. Dernest har Pemco sikret seg med lagerkapasitet på hele 16 mill. liter – tilsvarende mer enn Oslo kommunes totalforbruk av fyringsolje. Vi benytter videre internasjonale terminmarkeder, slik at våre leveranser er sikret over et tidsrom på ca ett år. Vi har også inngått leveringsavtaler med utenlandske raf finier som sikrer oss også i en eventuell langvarig krise, markedsjef Aass.