

# Nytt oljeselskap med avdeling i Larvik: Telemark Arb. blad 200984

## Bensinprisen i Telemark ned 20-25 øre?

En bensinpris som ligger 20-25 øre lavere pr liter enn dagens nivå er hva bileiere i blant annet Telemark har å se fram til dersom landets nye oljeselskap Pemco Oil klarer å etablere et nett med bensinstasjoner i hele Østlands-området. Foreløpig er det nye selskapet bare en spurv i den store oljedansen, men ledelsen er optimistisk: — Vi er blitt svært godt mottatt overalt når det gjelder våre tilbud på autodiesel, fyringsolje og smøremidler. Vi er ennå bare i startfasen, men ligger allerede klart foran årets salgsmål på 30 millioner kroner, erklærte en tilfreds Pemco-ledelse på en pressekonferanse i Larvik onsdag.

nd Andersen

Pressekonferansen var samtidig et ledd i presentasjonen av selskapets nye avdelingskontor i Larvik — og et tilsvarende kontor ble åpnet i Moss samme dag. Telemark skal betjenes fra Vestfold-byen. Leveringene til kunder i Telemark er så smått kommet i gang, i første omgang i Bø, ble det opplyst.

### Bensinstasjoner

Drastisk økning i omsetningen vil det bli dersom man greier å etablere egne bensinstasjoner. — Vi har forlenget fått henvendelse fra nedlagte bensinstasjoner. Disse ligger imidlertid oftest utenfor allfarvei, mens vi er interessert i beliggenhet ved hovedveier med stor trafikk, eksempelvis langs E 18 gjennom Telemark. Vi kan også tenke oss å bygge helt nye stasjoner, dersom tomte- og reguleringsforhold ligger til rette for det. I øyeblikket vet vi ikke hvor eller når den første stasjonen vil komme i Vestfold eller Telemark. Til å begynne med, la oss si i løpet av kommende år, vil det trolig bli snakk om opprettelse av ubetjente stasjoner inne på større bedriftsområder, og hvor eventuelt vanlige publikummere kan tanke opp ved hjelp av Pemco-kort, sier markedssjef Espen Aass.

### Spotmarkedet

Pemco, en forkortelse for Petroleum Merchant Company, eller «oljehandelsselskap» på godt norsk, kjøper ferdig raffinerte oljeprodukter på det internasjonale spotmarkedet i Amsterdam.

— Der ligger prisene lavere enn hva de etablerte selskapene i Norge må ha for sine produkter når man bruker den dyre Nordsjø-oljen som råstoff i de respektive raffinerier. Slike hensyn trenger ikke vi ta, vi kjøper der hvor vi får de ferdige produktene billigst. I tillegg satser vi på minimal administrasjon og lave omkostninger. Sluttresultatet blir en pris de etablerte selskaper ikke kan konkurrere med, med mindre de vil selge med tap, presiserer markedssjefen.

Pemco ble etablert i Oslo i september i fjor. Året som er gått har man brukt til å bygge opp en administrasjon på ti personer. Foreløpig er tre tankbiler med Pemco-navnet i sving på veiene i Østlands-området, og to til blir snart innlemmet i stallen. — Oslo kommune dekket tredjeparten av sitt behov for fyringsolje gjennom vårt firma sist vinter, og sparte 200 000 kroner på det. Etter hvert som det går opp for brukerne at vi er et interessant



Markedssjef Espen Aas (t.v.) og Pemcos distriktssjef i Larvik, Svein E. Eriksen, ser optimistisk på muligheten til å skaffe billigere bensin og oljeprodukter til kunder i blant annet Telemark.

alternativ, vil nok tankbilene våre bli et vanlig syn på veiene, spår Pemco-ledelsen.

Selskapet tar inn sine produkter til et eget tankanlegg på Slemmestad, leid av Norcem som ikke trenger dem lenger på grunn av overgang til kullfyring. Kapasiteten er 16 millioner liter.

— Frittstående oljeselskaper

som vårt er ukjent i Norge, men et vanlig innslag i oljemiljøet i de fleste andre land, ikke minst i Vest-Tyskland. Det er på tide at også våre hjemlige oljegiganter får reell konkurranse. De liker det neppe, men den vanlige bilist og andre forbrukere av oljeprodukter hilser oss velkommen, sier markedssjef Espen Aass.