

GEVAT

EG
Group

OKTOBER 2020

#33

IN GESPREK MET...

Belgische
Best Practices

VAART ERIN

Protex Marine &
Industry Oils

AMBITIES

Sharon & Area
Sales Managers



DUURZAAMHEID

Over duurzaamheid wordt veel geschreven. Het gaat dan met name over duurzaamheid van producten en CO₂ reductie.

In dit nummer van GEVAT staat duurzaamheid in bredere zin van het woord centraal. Zo laten we onder andere een paar relaties van EG Group aan het woord die hun visie geven op ondernemen. Duurzaamheid blijkt voor ieder van hen een belangrijk thema; en dan met name duurzaamheid op het gebied van klantrelaties.

Deze ondernemers zijn stuk voor stuk succesvol. Wat opvalt is dat zij het begrip duurzaamheid een extra dimensie geven; een groot deel van hun succes komt doordat zij zorgvuldig met hun relaties omgaan. Hieruit ontstaan bestendige en langdurige samenwerkingen.

Het opbouwen van een goed klantenbestand is meer dan alleen een goed product voor een passende prijs verkopen. Het is belangrijk dat er vertrouwen tussen de partijen wordt opgebouwd. Dat klinkt in deze steeds meer digitale wereld mogelijk wat gedateerd, maar blijkt in de praktijk een solide basis voor een gezonde bedrijfsvoering. Het succes is gebaseerd op de relatie.

Als leverancier van hoogwaardige producten onderschrijft EG de aanpak van deze ondernemers en doen we er alles aan om hen optimaal te ondersteunen. Het wordt zeer op prijs gesteld dat onze Area Sales Managers regelmatig 'aan tafel zitten', dat ze begrijpen met welke vraagstukken de ondernemers te maken hebben en dat ze snel kunnen schakelen.

Het is mijn overtuiging dat duurzaam succes teamwork is, waarin elke schakel een functie heeft.

Met vriendelijke groet,

JURGEN ARTZ

MANAGING DIRECTOR
EG FUEL - EUROPE



Ondersteuning in België

ERVARING & AMBITIE



Kurt Wijnants

De ambities van EG Group zijn duidelijk: duurzaam & samen groeien.

De groei is voor iedereen zichtbaar omdat op steeds meer tanklocaties de Texaco en Esso vlaggen hangen. De tussenstand: ruim 800 stations in de Benelux.



Bruno De Pessemier

Deze stations worden ondersteund door de mensen van EG die elke dag onderweg zijn om 'op locatie' de ondernemers met raad en daad bij te staan. Een investering die, zo blijkt uit de reacties, zeer gewaardeerd wordt. Deze, samen met de gerichte marketingacties vanuit EG, geven de ondernemers op de locaties extra en sneller kansen om succesvol te zijn.

AREA SALES MANAGERS DODO BELGIË EG RETAIL

Het wegennet in België kennen ze als geen ander. Het is hun vak om het land in te gaan en met potentiële klanten de mogelijkheden te bespreken voor een zakelijke relatie en hen, na het positief afronden van de onderhandelingen, te ondersteunen bij de dagelijkse gang van zaken. Dan zijn Bruno De Pessemier en Kurt Wijnants helemaal in hun element.

Bruno (51): "Het Texaco-merk wordt, naast onze eigen EG locaties, van oudsher ook gebruikt door onze dealerstations en onze branded distributeurs in de Benelux. Kurt en ik zijn verantwoordelijk voor deze dealerstations: de DoDo's. Kurt heeft Limburg (België) en Wallonië als werkgebied en ik opereer in Oost- en West-Vlaanderen.

DoDo staat voor Dealer Operated Dealer Owned. Onze gesprekspartners zijn zelfstandige ondernemers die brandstoffen verkopen. Met sommige van de Texaco dealerrelaties gaat de historie wel 40 jaar terug. Het zijn de ambassadeurs van het merk in de Benelux. Dat geeft wel aan dat het Texaco merk leeft en duurzaam is."

Kurt (47): "Om de gewenste groei te realiseren is een goede samenwerking met het DoDo- en distributeursnetwerk van groot belang. We werken er hard aan om onze netwerken sterker te maken en te laten groeien. Bruno en ik proberen dichtbij onze DoDo-relaties te staan en ze op elk gebied te ondersteunen. Het gaat erom dat de klant de oplossing krijgt die hem past."

ACHTERGROND

Bruno is hotelier van huis uit. De opgedane kennis heeft hij weliswaar niet in de hotelwereld in praktijk gebracht, toch waren het geen verloren studiejaren; inlevend vermogen, essentieel in de hotelwereld, is ook relevant in zijn huidige baan. De brandstoffenwereld is sinds jaar en dag zijn passie. In 2010 kwam hij bij EG aan boord.

Al is Kurt de jongste van de twee, zijn ervaringen zijn er niet minder om. In 1995 begon hij bij een andere leverancier van brandstoffen. Na een paar tussenstappen werkt Kurt nu één jaar bij EG.

CONT(R)ACTEN

Bruno: "De afspraken die we met ondernemers maken, gelden voor een langere tijd. Het is aan ons om gedurende die tijd de klant zó te ondersteunen dat we een goede basis leggen voor de erop volgende periode."

Kurt: "De klant staat centraal. We hebben korte lijnen omdat we vrijwel alles in eigen beheer hebben en snel schakelen mogelijk is met één aanspreekpunt. Door het frequente contact met onze klanten, weten we ook wat er speelt."

Bruno: "De gemiddelde leeftijd van onze klanten is vergelijkbaar met die van ons, dat praat makkelijker. In veel gevallen staat de tweede of derde generatie al klaar om de activiteit over te nemen en voort te zetten. Door de vaak jarenlange relatie is er ook met hen een vertrouwensband ontstaan. Het is mooi om ook een volgende generatie verder te kunnen begeleiden en van goed advies te kunnen voorzien. In deze snel veranderende markt is het voor ons ook zaak om bij te blijven." ■



Voorbeelden van

BELGISCHE BEST PRACTISES

Bremakker 55,
3740 Waltwilder Bilzen

Er zijn er meer, maar omwille van de ruimte beperken we ons in deze editie van GEVAT tot twee Belgische ondernemingen die zeer succesvol opereren met de Texaco producten.

Een nadere kennismaking met Steve Plusquin van Plusquin Brandstoffen N.V. en Bart Umans van Umans-Winters N.V. Vanuit EG is Viviane Van Hoeck (Senior B2B Accountmanager Belux) hun contact.

ONDERSTEUNING

Viviane: “Zowel Plusquin alsook Umans geeft ons het vertrouwen. Dit, samen met onze gemeenschappelijke kennis van de markt, is voor mij de basis van de samenwerking. In mijn functie krijg ik vanuit EG alle ruimte om deze klanten optimaal te ondersteunen en met hen mee te denken en waar mogelijk mee te doen. Dat gaat wat mij betreft -en zover de relatie dat op prijs stelt- verder dan alleen het verstrekken van prijzen en levertijden. Ik geef graag advies op meerdere vlakken. Wat de ondernemer er vervolgens mee doet is vanzelfsprekend aan diegene zelf.”

STEVE PLUSQUIN IS POSITIEF ONRUSTIG

‘IK KAN NIET ALLEEN ZIJN EN KAN NIET STILZITTEN’

Stap binnen in het Plusquin Texaco station en je krijgt het idee dat je net te laat bent geweest voor de openingsceremonie; alles ziet er zeer strak en verzorgd uit. Echter, schijn bedriegt; het station is al drie jaar geleden geopend. De shop volgde in 2019.

Steve: “Waar we nu zitten, was tot een paar jaar geleden helemaal niets. Dat is te zeggen, het was allemaal landbouwgrond. Nu liggen we midden in een industrieterrein.” Steve heeft de liefde voor dit vak niet van een vreemde. “Ik ben thuis als kind niet anders gewend dan dat het over brandstoffen ging.”

Plusquin senior begon zo’n 50 jaar geleden met het verkopen van brandstoffen.

Steve: “Ik was 24 (1997, red.) toen mijn vader zei ‘En nu ga jij er verder mee’. Aldus geschiedde. Na enige omzwervingen kwam Texaco op mijn pad; een samenwerking die uitstekend past.”

Het is in GEVAT vaker naar voren gekomen: met het overdragen van de activiteiten op de volgende generatie is de ‘oude generatie’ niet ineens uit beeld. Integendeel. De kracht van familiebedrijven zit in het betrokken blijven van de overdragende generatie. Al kan de visie en de aanpak van ‘de jongeren’ wel eens tot discussie leiden.

Steve: “Mijn plannen voor de huidige locatie vielen niet direct goed bij mijn vader. Hij vond het een te grote investering. We hebben er samen stevig over gesproken. Nu alles er zo bijstaat is hij wel trots op het resultaat. Hij komt nog elke dag langs om een praatje te maken.”

‘Er is altijd reuring in de shop’

KARAKTER

Steve: “Voor mij is iedereen gelijk. Ik voel me niet beter dan een ander. Zo ben ik opgevoed. Je doet het samen. Ik voel me ook geen baas. Daarom kan ik met iedereen praten. Daar haal ik mijn energie dan weer uit. Maar als het een keer kermis is, dan is het ook echt kermis.”

KLANTEN

De weg naar het station wordt door velen, jong en oud, gevonden. Even binnenlopen in de shop en een praatje maken horen daarbij. De hele dag is er aanloop. Daarnaast rijden drie chauffeurs naar klanten in de industrie (bouw en grondverzet), wat de resterende 70% van de omzet oplevert.

GEHEIM

De hardware (lees: het station en de shop) klopt als een bus. Dat is een kwestie van een goed ontwerp en een bouwer die het in elkaar zet. Is dat alles?

Steve: “Je kunt natuurlijk niet winnen met alleen het gebouw en de goede producten. Ik heb hier 11 kanjers van mensen in dienst die het gezicht geven aan het bedrijf. Zij runnen de operatie. Al zijn er natuurlijk afspraken, zij vullen hun functie zelf in.



Steve Plusquin



Viviane Van Hoeck

Ik ben wel werkgever, maar geen baas in de zin van het zeggen hoe het precies moet.”

RECHTERHAND(EN)

Een ondernemer in het midden- en kleinbedrijf wordt geacht van alles verstand te hebben en altijd beschikbaar te zijn. Een onterechte veronderstelling. Zeker niet als een bedrijf van ‘s ochtends vroeg tot ‘s avonds laat open is.

Steve: “Sinds midden dit jaar is Johan Poesen betrokken bij het bedrijf. Hij is de regelaar binnen de organisatie. Dat geeft mij de gelegenheid om meer naar buiten te gaan, potentiële klanten te bezoeken. Samen met Johan sparren geeft een breder beeld en voorkomt tunnelvisie. Hoe kun je nu alles zelf weten?

‘Texaco is een oud merk. Toch spreekt het ook veel jongeren aan.’

Zo ervaar ik ook de zeer open gesprekken met Viviane als een steun. Ik heb niet eerder een zakelijke partner gehad die zoveel van de business weet als zij. Ze brengt veel ervaring mee, ook van andere bedrijven, daar kun je wat van opsteken. Daarbij is ze een vrouw en vrouwen hebben volgens mij meer mensenkennis dan mannen. Daar maak ik graag gebruik van.

In het verleden heb ik -bij andere leveranciers- meegemaakt dat de contactpersoon na twee jaar naar een andere functie doorschoof. Dat mag voor de leverancier en de betreffende persoon dan werken, voor mij als afnemer is dat zeker niet prettig. Dan moet je alles weer van voren van aan opbouwen. Zoals het nu gaat, past mij uitstekend.”

Lees verder op pagina 6



Bosstraat 195, 3930 Hamont-Achel

IEDER ZIJN ROL

BIJ UMANS VIER
MANNEN OP DE BOK

Opa 'zat in de kolen'. Zijn zoon en diens vrouw namen het stokje over en breidden het productassortiment uit. Zo'n 25 jaar geleden stapten hun vier zoons aan boord. De ouders zijn, al is het zijdelings, nog steeds betrokken bij Umans. Zo vervullen ze de rol van 'stamoudsten' als de situatie daarom vraagt. Door een duidelijke rolverdeling, één van de succesfactoren achter het bedrijf, komt dat weinig voor.

Bart: "Mijn oudste broer (Koen, 52 jaar) rijdt op de vrachtwagen. Ik ben met 50 jaar de tweede zoon en doe de gehele boekhouding. De derde zoon (Raf, 49 jaar) beheert het andere (niet Texaco) station en mijn jongste broer (Stijn, 40 jaar) zit circa 60% op de vrachtwagen. De rest van de tijd is hij werkzaam op en om het tankstation."

'Ik schat in dat we 10-15% meer zijn gaan verkopen door het merk Texaco te voeren'

NIEUWE STRATEGIE

Bart vervolgt: "We zaten in het vierde jaar van het vijfjarig contract met een andere leverancier. Tijdens een gesprek met onze kennis Steve (Plusquin, red.) maakte hij in eerste instantie alleen mij enthousiast over de werkwijze van Viviane bij Texaco. Dus heb ik haar uitgenodigd voor een vrijblijvend gesprek."

Viviane: "Bij Umans wisten ze precies wat zij wilden. Al was de aanbeveling van Steve een goede binnenkomer, dat betekende nog niet dat we snel tot zaken kwamen. Ik werd nou niet direct met open armen ontvangen."

Bart: "Intern hebben we het er uitgebreid over gehad of we met een merkleverancier in zee wilden gaan. Toch hebben we vorig jaar die keuze gemaakt en ik kan zeggen dat elke twijfel van het begin is weggenomen. Natuurlijk zijn er wel eens hobbels, maar een telefoontje naar Viviane en zij lost het probleem (meestal direct) op."

Viviane: "De aanvankelijke twijfels bij drie van de vier broers kon ik goed begrijpen. Die neem je niet weg door een mooi praatje, maar door goede afspraken te maken en die van beide kanten na te komen. Dat is geen hogere wiskunde, maar is wel zoals het in mijn ogen behoort te zijn. Wederzijds respect en naar elkaars argumenten luisteren geeft zoveel inzichten. Door zo met elkaar om te gaan kan volgens mij iedereen optimaal functioneren."

HANDEN VRIJ

Bart: "Het behoeft denk ik geen uitleg dat wij als ondernemers zoveel mogelijk met onze klanten, de helft Belgisch en de andere helft Nederlands, bezig willen zijn. Dan is het goed om te weten dat een leverancier, in dit geval Texaco, haar deel van het werk goed doet. Neem als voorbeeld de coronaperiode; we kregen van de particuliere klanten ineens veel meer vraag naar brandstoffen. Ook ging van het ene op het andere moment de grens tussen België en Nederland dicht. Zag het in de ochtend zwart van de klanten, 's middags kon je een speld horen vallen. Of neem de sterk wisselende brandstofprijzen. We kunnen de wereld niet veranderen, wel inspelen op dergelijke situaties."

SHOP

De 'Bosstraat' is een zelfbedieningsstation. Marijke, de vrouw van Bart, zag kansen om daar haar, in haar jeugd opgedane, horeca-ervaring te benutten en opende er in 2017 een shop. De kantoren in de omgeving weten deze goed te vinden. De lock-down was echter een forse streep door de rekening. Marijke: "Dat was natuurlijk zeer jammer omdat de bedrijven bijna geen bestellingen meer plaatsten en veel van thuis uit gingen werken. Maar met stilzitten los je niets op. Ik vind het de kunst om, ondanks de soms lastige omstandigheden, de kansen die zich voordoen te pakken en te kijken wat wél kan." ■



Bart Umans

de voordelige
alles-in-één tankpas
voor elk bedrijf

- ✓ 1.610 stations in Nederland
- ✓ Tanken op alle EG Group stations*
- ✓ Alternatieve brandstoffen beschikbaar via de GO tankpas

De zakelijke GO tankpas zorgt voor gemak, kostenbesparing en 24/7 controle op uw brandstofkosten. De GO tankpas is de ideale oplossing voor zowel ZZP, MKB, Fleet én Truck. Dit dankzij haar flexibele mogelijkheden. Ook kunt u met de GO tankpas vele brandstoftypes tanken, waaronder LNG, CNG en Neste MY Renewable Diesel™. En u heeft toegang tot een zeer uitgebreid netwerk in Nederland en een heleboel andere landen.

De GO tankpas... dat is nog eens slim & makkelijk!

- Ruim 1.600 Esso, Texaco, BP, Total, Firezone en Haan tankstations in Nederland
- Meer dan 5.200 tankstations in Europa
- Altijd een **vaste korting** op uw tankbeurten
- Uw tanktransacties op een overzichtelijke factuur
- **24/7 beheer en inzicht** via het webportaal
- **Handige GO tankpas app** met navigatie naar alle stations in het netwerk
- Optioneel **extra services** zoals carwash

GoTankpas.nl

*in Nederland, België, Luxemburg en Frankrijk





PROTEX Marine & Industry Oils

WAT GOED IS KOMT SNEL

Een jaar geleden: Robert Streppel, Peter de Jonge van Protex Marine & Industry Oils (Protex Marine) en Eelco Spaak (Lubes Manager Benelux EG Fuel) gaan in gesprek. De klik was er vanaf het eerste moment. Nu, een jaar later, tijd om het net op te halen. Een toepasselijke beeldspraak omdat Protex Marine onder andere in de maritieme wereld actief is.

Robert (45): "Peter en ik werken nu zo'n zeven jaar samen. Dat gaat zeer goed. Peter, die in 1989 met Protex Marine begonnen is, houdt zich meer met de verkoop bezig, ik met de inkoop. Wat ons onder andere bindt is de ondernemersinstelling. 'Kan niet' bestaat niet bij ons."

Peter (58): "Met Protex Marine (Protex staat voor Protection) richtten we ons in eerste instantie met smeermiddelen op de automotive markt. Gezien de ontwikkelingen in die branche, en dan met name de steeds grotere verversingsintervallen, hebben we ervoor gekozen om onze pijlen op de maritieme markt en de industrie te richten."

Robert: "Onze maritieme klanten zijn de shipchandlers; die krijgen de aanvragen van de schepen voor bevoorrading voor van alles en nog wat. Van hamburgers tot aan matrassen. Van frisdrank tot



Robert Streppel



Peter de Jonge

aan smeermiddelen. Schepen komen kort aan wal en gaan zo snel mogelijk weer varen. In die korte tijd moet de totale bevoorrading geregeld zijn. Dat geeft heel wat hectiek. Daar zitten wij middenin."

IN DE PRAKTIJK

16.40 uur: een klant belt Protex;
16.45 uur: Eelco krijgt de vraag om mee te denken en om mee te doen;
16.50 uur: Protex heeft de prijzen en leveringscondities;
16.55 uur: de klant heeft de prijzen en leveringscondities;
19.00 uur: de order is binnen;
48 uur later: 51.000 liter smeerolie is op de plaats van bestemming.

Weinig woorden, veel daden.



Eelco Spaak

Peter: "Snelheid is in onze wereld belangrijk. De offerte moet snel bij de shipchandlers zijn. En heb je die order, dan moet er zeer snel geleverd worden. Omdat het simpelweg onmogelijk is om voldoende voorraad in huis te hebben, denk alleen maar eens aan de vele verpakkingseenheden per product, hebben we een leverancier nodig die meedenkt, weet waar het over gaat, snel kan beslissen en die voldoende voorraad heeft. Ik zeg leverancier, maar eigenlijk bedoel ik een partner."

Eelco: "Binnen EG heb ik de ruimte om snel commercieel te kunnen schakelen. En we kunnen, al klinkt het als preken voor eigen parochie, door ons eigen depot in IJsselstein (met afvullicentie, red) zeer snel leveren. Dat is normaliter al een voordeel, maar in de maritieme markt is het gewoonweg een must. Protex Marine heeft een goed imago opgebouwd in deze markt. Van onze kant ondersteunen we hen waar mogelijk in de wedstrijd."

'ZOEKEN JULIE HET MAAR UIT'

Over imago gesproken: de markt van smeermiddelen vraagt om kennis, veel kennis.

Robert: "Peter heeft veel ervaring met en kennis van de producten, dat weten onze klanten. 'Als het moeilijk is, moet je bij Protex Marine zijn' horen we vaak. Waarbij aangetekend dat we ook normale oplossingen bieden."

Peter: "We krijgen soms vragen die gaan over een product wat alleen aan de andere kant van de wereld te krijgen is. Dat hierheen krijgen is -in de korte tijd die we hebben om te leveren- geen optie. Dan zoeken en vinden we lokaal een equivalent product waardoor de klant geholpen is. Ik ben dan wel een nuchtere -op Zuid geboren- Rotterdammer, maar het bieden van dergelijke oplossingen maakt wel trots."

VRIJDAGMIDDAG

Robert: "Een organisatie leer je het beste kennen door te kijken hoe het er vrijdagmiddag aan toegaat. Wordt de telefoon nog opgenomen om 16.00 uur? En zo ja, kunnen ze dan nog schakelen? De serviceafdeling van veel bedrijven zit in een ander land. Die moet dan schakelen met een magazijn in weer een ander land. Dat betekent tijdverlies. Dat werkt niet zo bij ons in Rotterdam. Daarom zijn we blij met Eelco en EG. Die denken altijd oplossingsgericht."

UITERLIJK VERTOON

In Den Haag wordt het bedacht, in Amsterdam praten ze erover en in Rotterdam doen ze het. Dat laatste kan zeker gezegd worden over de acht mensen die bij Protex Marine werken (Peter: "Is geen personeel, is familie"). In de Steenhouwerstraat geen uiterlijk vertoon en geen praten om het praten. Wel de dynamiek die bij een commercieel bedrijf past.

Eelco: "Wat mij zo aanspreekt hier, is dat ze het bijna onmogelijke waarmaken. En dat met een energie die zeer aanstekelijk is."

DIE ANDERE PASSIE

Het is duidelijk: bij Protex Marine staan mannen aan het roer die vol voor hun vak gaan. Het aantal keren dat zij 'nee' hebben moeten verkopen in de afgelopen zeven jaar is op één hand te tellen. Succesvolle collega's dus. Maar er is meer dan collegialiteit; het is vriendschap. Mede voortgekomen uit het gegeven dat ze open naar elkaar toe zijn. Dat voorkomt ruis op de lijn. En ze hebben allebei dezelfde grote liefde voor '010'.

Robert: "Ik kom dan wel uit Deventer, maar van jongs af aan heb ik een seizoenkaart bij Feyenoord. Elke wedstrijd ben ik van de partij."

Peter: "Vanaf mijn vijfde ging ik met mijn opa naar de Kuip. En naar de uitwedstrijden. Natuurlijk ook mee naar buitenlandse wedstrijden. Dat laatste doe ik dan nu niet meer, maar ik mis geen thuisduel."

Robert: "Omdat we een paar stoelen in de Shipping Club van de Kuip hebben, kunnen we onze relaties daarheen meenemen. Het versterkt niet alleen de band tussen Peter en mij, maar ook die met de klanten."

BLIK OP DE TOEKOMST

Protex Marine levert aan de maritieme en de industriële wereld. Waar liggen nog kansen? Peter: "Zo'n 75% van onze omzet halen we uit de scheepvaart. Daar hebben we onze handen vol aan. Toch zullen we ook de industriële wereld meer aandacht gaan geven. Waarbij vooropgesteld dat het bij ons niet gaat om het groeien op zich. We hebben een goede naam en die willen we houden." ■

MINDER AS, VERBETERDE BRANDSTOFBESPARING



Vernieuwing als motor voor verbetering: Texaco Delo® 600 ADF

Chevron heeft al decennialang ervaring met de ontwikkeling van smeermiddelen en additieven. Die expertise heeft tot een sterke aanwezigheid op de markt van de heavy duty motoroliën geleid. Het laatste nieuwe product in het gamma van Chevron is Texaco Delo® 600 ADF, een revolutionaire additieftechnologie en productlijn. Dankzij Texaco Delo® 600 ADF verstopt de roetfilter significant minder, wordt de levensduur van de roetfilter tot 2,5 keer verlengd en is er een brandstofbesparing tot 3% over de volledige levensduur van het materieel.

De ontwikkeling van Texaco Delo® 600 ADF is ontstaan vanuit de wens om klanten te helpen de laagst mogelijke exploitatiekosten te realiseren. Daarnaast wil Chevron klanten helpen om te voldoen aan de nieuwste emissievoorschriften in zowel onroad als offroad toepassingen.

GEPATENTEERDE OMNIMAX™-TECHNOLOGIE

Texaco Delo® 600 ADF met OMNIMAX™, een door Chevron gepatenteerde technologie, is de eerste heavy duty motorolie met het vermogen om

de hoeveelheid opgebouwd as in roetfilters drastisch te verminderen. Het zorgt zo voor een uitstekende systeembescherming van zowel de motor als het emissiesysteem. Bovendien verminderen de nieuwe productlijn en additieftechnologie het aantal verstoppingen van de roetfilter aanzienlijk. Daardoor kent de roetfilter een langere levensduur waarin een brandstofbesparing tot 3% te meten is.

SYNERGIE TUSSEN ROETFILTER EN TEXACO DELO® 600 ADF

Een roetfilter verzamelt tot 98% emissiedeeltjes in de vorm van roet en as, waarvan het merendeel wordt verbrand tijdens de gebruikelijke roetfilter-

regeneratiecyclus. Het aselement is echter onbrandbaar materiaal dat afkomstig is van metaalhoudende additieven in de motorolie. Dat wil zeggen dat de roetfilter na verloop van tijd verstopt raakt met as en dat eigenaren van materieel verplicht worden om eenheden buiten dienst te zetten om de roetfilterfunctie te herstellen, waardoor onderhoudskosten oplopen en productiviteit verloren gaat. Een verstopping van de roetfilter verhoogt de tegendruk van de motor en het aantal regeneratiecycli, wat resulteert in een hoger brandstofverbruik. Dankzij Texaco Delo® 600 ADF is dit nu verleden tijd. Zo kent de roetfilter een langere levensduur en is er een duidelijke brandstofbesparing. ■



Het volledige assortiment Delo® 600 ADF omvat:

- Delo® 600 ADF 15W-40
- Delo® 600 ADF 10W-30

EG GROUP IS AUTHORISED TEXACO LUBRICANTS DISTRIBUTOR

Duurzaam dieselen?



Rij vandaag al fossielvrij met Neste MY Renewable Diesel. Een fossielvrije diesel voor alle dieselmotoren waarmee u direct een concrete stap zet om duurzaamheidsdoelstellingen te realiseren en u te onderscheiden in de markt. Neste MY Renewable Diesel is gemaakt van hernieuwbare en duurzame grondstoffen, voornamelijk afval en restproducten. Deze innovatieve brandstof vermindert de CO₂e uitstoot van uw wagenpark tot wel 90%! Een overzicht van alle Neste MY tanklocaties vindt u op [NesteMY.nl](https://www.neste.nl)

NESTE MY
Renewable Diesel

Texaco Ambassadeur en Olympisch zwemkampioene Sharon van Rouwendaal maakt keuze

'DUIDELIJK MAKEN WAAR JE (ACHTER) STAAT'

Wat doe je als je al een zeer fraaie staat van dienst hebt, je drive om te winnen ongekend groot is en de toernooien waar je wéér de winst kan pakken afgelast zijn?

Jasper van Mierlo (manager van Sharon van Rouwendaal):
"Sharon en ik werken nu ruim een jaar samen. Dat gaat volgens mij heel goed, maar ik was wel verrast toen Sharon aangaf dat ze het anders wilde gaan doen."

Sharon: "Door de corona-crisis waren er minder trainingen en geen wedstrijden. Dat gaf tijd om na te denken. Ik ben toen tot de conclusie gekomen dat ik verder wilde met een andere trainer. De afgelopen zeven jaar onder Philippe (Lucas, de Franse coach, red.) hebben veel gebracht. Toch wilde ik het anders."

Jasper: "We hebben de keuze van Sharon goed overlegd. Je kunt niet eeuwig topsporter blijven, maar het plan is om nog vier jaar door te gaan op dit niveau. Dan is de keuze om nu van trainer te wisselen, een goede."

TOTAALOPLOSSING

Sharon: "Ik had de Duitse trainer Bernd Berkahn een keer op hoogtestage meegemaakt en zijn aanpak sprak mij aan. Vandaar mijn afscheid van Philippe, wat overigens in goede harmonie is gegaan. Bij Bernd leer ik weer nieuwe technieken en is er een professioneel begeleidingsteam."

Dat, samen met het management door Jasper, betekent dat ik mij volledig kan richten op het zwemmen. Al is het nog niet zeker of de Olympische Spelen in 2021 doorgaan, ik bereid me wel optimaal voor."

ENDURING PERFORMANCE

Sporten is zoals een motor: deze moet niet alleen optimaal presteren, maar ook langdurig, tijdens trainingen en natuurlijk gedurende de wedstrijden. Samen met de trainer, manager en sponsor Texaco ontstaat een geoliede machine. Zo kan je laten zien waar je voor staat, ook in de wedstrijden zelf.

Sharon: "Voor buitenstaanders is het niet te zien, maar tijdens wedstrijden gaat het er op zijn tijd stevig aan toe. Bijvoorbeeld: als we een boei moeten nemen, dan is voor de jury (die meevaart op een boot, red.) niet goed te zien wat er allemaal speelt. Dan kan het gebeuren dat iemand -bewust of onbewust- een hand op je hoofd zet. Op zo'n moment moet je duidelijk maken hoe je in de wedstrijd zit, anders ben je een speelbal. Zo kun je lang(er) meegaan op dit niveau. Het is overigens nu wel zo, dat mijn reputatie helpt om dergelijk gedrag bij de medezwemsters te voorkomen." ■



Jasper van Mierlo en Sharon van Rouwendaal



Duurzaamheid met NESTE MY



colofon

GEVAT verschijnt exclusief voor EG Group. Oplage: 7.100 exemplaren. Coördinatie: Unlimited Communication, Tromplaan 1, 3742 AA Baarn, Nederland. Redactie e-mailadres: gevat@eurogarages.com of telefoonnummer: 088 - 0123 600. 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 EG Group.

