

GEVAT



JULI 2021

#35

eg
Group

WEBINAR

Kennis &
inzichten delen

BAG-IN-BOX

Nieuwe oplossing
voor universele
garages

STURM

Dynamiek in
Noord-Holland

‘De enige constante is verandering’

INNOVEREN

De brandstoffen- en smeermiddelenbranche heeft een wat rustig, in de ogen van sommigen zelfs wat stoffig, imago. Die gedachte mag dan hier en daar leven, maar volgens mij gebeurt er wel degelijk het nodige in onze markt.

Er zijn ontwikkelingen op product-, communicatie- en samenwerkingsniveau. Ik licht enkele innovaties graag toe.

In deze editie van GEVAT staan Sturm B.V. en haar zusterbedrijven in de schijnwerpers. Directeur Frenk Clemens is zeer helder, zeker als het over innoveren gaat. In zijn visie is innoveren een noodzaak om te overleven. De in hun opdracht ontwikkelde innovatieve bestratingsrobot is het tastbare bewijs van die drive binnen deze bedrijven.

Een voorbeeld van innovatie binnen ons eigen bedrijf is de Bag-in-Box oplossing. Hiebij gaat het niet alleen over het afvullen van een 20 literzak smeerolie in een fraai ogende en makkelijk hanteerbare doos in plaats van een vat. Het gaat vooral over het ingaan op vragen vanuit de markt, over oplossingen, gemak en efficiëntie.

Een ander voorbeeld van innoveren, is het onlangs georganiseerde webinar ‘Wegwijs in Duurzaamheid’. Met aan tafel mensen die vanuit verschillende invalshoeken hun visie gaven op de gewenste en noodzakelijke verduurzaming van de maatschappij in het algemeen en de mobiliteit in het bijzonder.

Een laatste innovatie die ik graag belicht is van geheel andere aard: onze Texaco Ambassadeur Sharon van Rouwendaal heeft tijdens de EK Openwaterzwemmen in Boedapest laten zien dat ze klaar is voor de Olympische Spelen.

Haar keuze om van trainer te wisselen stond mede aan de basis hiervan. Ze traint nu anders, met twee klinkende overwinningen op de 5 en de 10 kilometer als resultaat. Ik wens Sharon alle succes in Japan op de 200 meter rug en de 10 kilometer Openwaterzwemmen!

OPEN

We staan open voor vragen, suggesties en meningen, zodat we met u mee kunnen denken. We volgen ontwikkelingen op de voet en zullen die met u, via verschillende kanalen, blijven delen.

Met vriendelijke groet,

JURGEN ARTZ

MANAGING DIRECTOR EG FUEL - EUROPE



WEBINAR ‘WEGWIJS IN DUURZAAMHEID’

Tijdens een interactieve sessie in het Inspyrium in Cuijk gaven zes gasten onder leiding van Joyce Schipper -van de Pas (Business Development Manager EG Group) hun professionele visie op het onderwerp duurzaamheid.



Eric, Wiebbe Anne en Joyce

Harry, Tijmen en Kamiel

Harry en Bart

‘Er is een onvermijdelijke rol voor hernieuwbare brandstoffen’

Met dit initiatief wil EG Group een bijdrage leveren aan de discussie over het onderwerp dat iedere ondernemer en onderneming aangaat: verduurzaming in het algemeen en praktische oplossingen daaromtrent voor het transport in het bijzonder.

‘De CO₂-prestatieladder is een management- en aanbestedings-instrument’

Als leverancier van brandstoffen en smeermiddelen kijken we niet alleen naar de (verkoop)mogelijkheden van nu, maar ook naar de uitdagingen van de toekomst.

‘Laten we het beter achterlaten voor de generaties na ons’

‘Keuze van de juiste brandstof levert al veel op’

We kunnen, moeten en willen een rol spelen bij het vraagstuk mobiliteit en duurzaamheid. Het webinar is daar een concrete uiting van.

‘De nog steeds groeiende transportsector heeft grote impact op het milieu’

Gezien de vele positieve reacties is er blijkbaar veel behoefte aan deze informatie; we houden u op de hoogte! ■

‘De komende 20-30 jaar worden echt heel cruciaal’

DEELNEMERS WEBINAR

- Eric van den Heuvel (Managing Director - Platform Duurzame Biobrandstoffen)
- Wiebbe Anne Bonsink (CTO - HEBO Maritiemservice)
- Joyce Schipper-van de Pas (host - EG Group)
- Harry Hertsenberg (Directeur Infra - Van Werven Infra & Recycling)
- Bart Leenders (Vice President Global Production - Neste)

- Kamiel Jansen (Sustainability Consultant - Primum)
- Tijmen de Groot (Projectmanager Beleid en Ontwikkeling bij Stichting Klimaatvriendelijk Aanbesteden en Ondernemen - CO₂-prestatieladder)

Het webinar is terug te zien op:



Vertrouwen is goed, meten is beter

TRANSPARANTIE IN DE KETEN



'We geven onze klanten rugdekking'

Joyce Schipper -van de Pas, Harry Hertsberg en Kamiel Jansen

In woord én in daad meewerken aan een duurzamere samenleving. Joyce Schipper -van de Pas (EG Group), Harry Hertsberg (Van Werven Infra) en Kamiel Jansen (Primum) praten na het webinar nog even door. De overheid krijgt een oproep.

MEERWAARDE

Kamiel: "EG Group heeft ons gevraagd om een Levenscyclusanalyse (LCA) op te stellen van de HVO100 (Neste MY Renewable Diesel) die door hen wordt aangeboden. Van aankoop en verwerking, tot en met aflevering van het product en wat de impact hiervan is op het milieu. Populair gezegd: wat gebeurt er van 'de wieg tot het graf' (from cradle to grave). Omdat EG Group in meerdere Europese landen opereert, is deze LCA gebaseerd op de Europese normen."

Joyce: "EG Group heeft de ambities meer dan alleen een leverancier te zijn. Op het gebied van duurzame brandstoffen denken wij graag mee in de brandstofstrategie van onze klanten. Daarvoor moeten we vaak wat verder over de horizon kijken en dat doen wij met onze zakelijke relaties en professionals in de markt. Natuurlijk moeten onze producten van goede kwaliteit zijn, het advies passend, het productaanbod breed en de leveringen op tijd, maar daarin zijn we niet uniek. Zeer concreet ondersteunen en adviseren op het gebied van verduurzaming gaat een stap verder. Het aanbieden van een LCA die onze klanten kunnen inzetten om aanbestedingen te winnen, is daar een goed voorbeeld van."

Onze klanten krijgen steeds meer te maken met vragen zoals 'Hoe wordt jullie materieel aangedreven?'. Als het antwoord 'elektrisch' is, dan heeft dat zeker een positief

effect op het milieu. Maar voor het zware materieel kan dat technisch nog niet. Een goed alternatief is in dat geval bijvoorbeeld HVO100, onder de merknaam Neste MY Renewable Diesel. Met de LCA kun je vervolgens aantonen wat je milieutechnische footprint is bij het gebruik van Neste MY. Deze footprint is beduidend lager dan bij het gebruik van conventionele diesel."

Kamiel: "Het milieuvraagstuk leeft. Overheid en bedrijven zoeken naar oplossingen om belasting van het milieu te verminderen. We zitten nu midden in een transitiefase. Niet op alle vraagstukken is een simpel antwoord. Neem waterstof of elektriciteit; ze hebben de naam duurzaam te zijn. Maar hoe is dat opgewekt? Als je rekening houdt met alle facetten, weet je pas of de claim terecht is. LCA's geven dat inzicht, waarop je natuurlijk ook (inkoop)beleid kunt baseren."

VERTROUWEN EN METEN

Harry: "De tijd van op blauwe ogen vertrouwen is wat ons betreft zo snel mogelijk voorbij. Vertrouwen is goed, meten is beter. De LCA bewijst haar waarde in de aanbestedingen. We zeggen wat we gebruiken en kunnen dat ook aantonen. Dat is wat ons betreft ook hoe het hoort te gaan."

In mijn optiek mag de overheid als opdrachtgever nog meer sturen in het hele proces en elke leverancier vragen welke energie er wordt gebruikt. Verder kan ze stimuleren door subsidies te verstrekken wanneer het gaat om iets duurder opties, zoals HVO100. Nog een suggestie: stel gelijke eisen en criteria bij projecten in het land. Dan weet iedereen waar hij of zij aan toe is." ■

Check zelf welke CO2e-reductie u kunt behalen.



Bag-in-Box beschikbaar

Nieuwe oplossing voor universele garages



Iedere autofabrikant schrijft specificaties voor waaraan de gebruikte smeeroilie dient te voldoen. Garagebedrijven moeten dus meerdere typen smeeroilie in huis hebben. Hoe is dat zo efficiënt mogelijk te regelen?

Met de introductie van de Bag-in-Box biedt EG Group de oplossing. Een kartonnen box met een kunststof binnenzak die voorzien is van een speciale coating. Twintig liter Texaco olie in een handzaam formaat. Makkelijk te plaatsen op een speciaal ontwikkeld rek.

Eelco Spaak, Lubes Manager Benelux EG Fuel, heeft samen met Suzanne van Vliet, Marketing & Communicatie coördinator EG Fuel, deze ontwikkeling opgepakt, omdat hier veel vraag naar was vanuit de universele garagehouders.



Eelco Spaak

Suzanne van Vliet

Eelco: "Chevron, de producent van Texaco smeeroïlen, richt zich voornamelijk op de productie van smeeroïlen en werkt met geautoriseerde distributeurs voor de distributie en verkoop van de producten. De merknamen waaronder deze verkocht worden zijn Texaco DELO (trucks en landbouw) en Texaco Havoline (automotive). EG Group is al jaren geautoriseerd distributeur van Texaco smeermiddelen in Nederland voor Chevron. De goede relatie tussen ons heeft ertoe geleid dat wij als EG Group de afvullicentie hebben verworven voor Europa. Wat wij afvullen, vindt zijn weg naar klanten in -natuurlijk- de Benelux, maar ook naar

relaties in Italië, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. In de praktijk komt het erop neer dat we 16 typen Texaco smeeroïlen met de originele Texaco kwaliteit leveren in de Bag-in-Box uitvoering. Voor het zover was, is er veel werk verzet. Texaco staat voor kwaliteit; dat eisen ze -terecht ook- van ons. Alle processen rondom het afvullen zijn uitvoerig gecontroleerd en getest, waarna Chevron haar akkoord op deze uiting van samenwerking heeft gegeven."

RUIMTE BESPAREND

Eelco: "Om in de garage de olie zo efficiënt mogelijk op te slaan en te tappen, hebben we een -Texaco rood- rek ontwikkeld waar 12 dozen op passen; een blikvanger in de werkplaats. Het rek is uitgebreid getest om te voldoen aan alle veiligheidseisen."

De klant bepaalt natuurlijk zelf welke boxen hij erop plaatst. Mijn advies is om van elk soort olie dat in het rek staat, één doos in het magazijn op voorraad te houden, zodat er nooit wordt misgegrepen. De kwaliteit van het tapkraantje voorkomt druppelen. Maar mocht het toch een keer gebeuren, dan zorgt een speciaal afvoerbuisje in het rek ervoor dat de olie in de onderste opvangbak komt. Met andere woorden: het rek én de garagevloer blijven schoon. Een schenkan per olietype maakt het aanbod compleet."

MILIEUVRIENDELIJK

"Wanneer de inhoud van de zak leeg is, is deze ook echt leeg; er blijft geen restproduct achter. Hij kan gewoon bij het afval. De doos kan bij het oud papier."

MARKETING

Suzanne: "We hebben gezocht naar een aantrekkelijke uitstraling van de boxen. Daarbij moesten we natuurlijk wel rekening houden met de voorschriften vanuit Chevron. Zoals het product nu op de markt wordt gebracht, voldoet het aan beide criteria. De komende tijd zullen we de Bag-in-Box volop onder de aandacht brengen, onder andere via vakbladen en social media."

KWALITEITSBORING

Eelco: "Eén van de afspraken die wij met Chevron hebben gemaakt gaat over de audit: controleurs van Chevron komen periodiek langs in ons smeermiddelendepot in IJsselstein. Zij gaan dan na of alles goed loopt of dat er nog verbeteringen doorgevoerd kunnen of moeten worden. Kwaliteit is niet alleen een woord maar een 'way of working'." ■

Lees verder op pagina 6

BESCHIKBARE BAG-IN-BOX PRODUCTEN

- Texaco Havoline Pro DS V 5W-30
- Texaco Havoline Pro DS VB 0W-20
- Texaco Havoline Pro DS MG 0W-20
- Texaco Havoline Pro DS M 5W-30
- Texaco Havoline Pro DS F 0W-30
- Texaco Havoline Pro DS F 5W-20
- Texaco Havoline Pro DS P 0W-30
- Texaco Havoline Pro Ultra S 5W-40
- Texaco Havoline Pro Ultra R 5W-30
- Texaco Havoline Pro Ultra 5W-40
- Texaco Havoline Energy 0W-20
- Texaco Havoline Energy 0W-30
- Texaco Havoline Energy 5W-30
- Texaco Havoline Energy MS 5W-30
- Texaco Havoline Extra 10W-40
- Texaco Delo antifreeze/coolant premixed 50/50

VOORDELEN BAG-IN-BOX

- Geen grote bulkvoorraad nodig
- Minder afval(kosten)
- De juiste producten op voorraad
- Gemak en tijdwinst
- Fraaie uitstraling
- Efficiënt ruimtegebruik
- Lagere voorraadkosten
- Afgevuld met goedgekeurde Texaco producten

Kortom: optimalisatie van service en kosten

Bent u geïnteresseerd in de Bag-in-Box voor uw werkplaats of wilt u meer informatie ontvangen? Stuur een mail naar lubes@eurogarages.com



STURM

Kennismakers in infra

Noord-Hollanders staan onder andere bekend om hun nuchterheid. Doen wat ze zeggen, zeggen wat ze doen. Staan met twee benen op de grond. Dit geldt voor Noord-Hollanders die niet bij Sturm werken, want bij Sturm staan ze namelijk vaker met twee benen in de grond. Sturm: vanaf de oprichting in 1962 regionaal toonaangevend in de grond-, weg- en waterbouw.

We zijn in gesprek met Frenk Clemens (1960) en Gerard Mulder (1971). Frenk is sinds 1995 directeur bij Sturm en Gerard is nu twee jaar werkzaam bij EG Group als B2B Accountmanager Fuel & Lubes en in die functie verantwoordelijk voor de klant Sturm.

ACHTERGROND

Frenk: “Techniek heeft altijd mijn interesse gehad. Van het sleutelen aan m’n Eend tot aan mijn studies Bouwkunde en Grond-, Weg- en Waterbouw. Ik ben begonnen te werken bij Hollebeek en Vens. Dat bedrijf werd rond 1990 overgenomen door Ballast Nedam. In 1995 kwam de vraag of ik mij wilde inkopen bij de Sturm Holding. De toenmalige directeur Gerard de Vries (opvolger van oprichter Willem Sturm) ging met pensioen en er werd naar een nieuwe man gezocht. Die vraag sloot goed aan bij mijn al langer bestaande wens om ‘ooit’ zoiets te gaan doen.

De hypotheek op ons huis werd verhoogd en ik werd aandeelhouder en directeur bij Sturm.

De eerste zes maanden in die nieuwe rol waren zwaar. Niet zozeer door de functie op zich, maar doordat er gewoonweg heel weinig handel was. Daar kwam nog een zeer strenge winter bij, dus in de grond werken was nauwelijks mogelijk.

Na die zes maanden begon het te lopen. We konden langzaam weer investeren en kijken waar de kansen lagen. Gebaande paden kenden we en die liepen we natuurlijk ook, maar liever innoveerden we om de voorsprong in onze concurrerende markt te behouden. We merkten dat opdrachtgevers op zoek waren naar een totaaloplossing. Daar speelden we op in. Overigens is die insteek nog steeds actueel.”

FLEXIBELE EN INNOVATIEVE ONDERNEMERSGEEST

“De wereld verandert voortdurend; daar moet je als bedrijf op inspelen, anders lig je eruit. Dat realiseren wij ons elke dag. Zo hadden we een medewerker die ambities had om iets voor zichzelf te gaan beginnen. We zijn rond de tafel gaan zitten en hebben in 2008 BodemPlan opgericht: een partnership waar het ingenieursbureau en de infra-aannemer optimaal samenwerken. We krijgen regelmatig de vraag om te praten over een samenwerking of overname. Die gesprekken gaan we altijd aan.

Naast BodemPlan vallen er onder de Sturm Holding nog een aantal werkmaatschappijen (zie kader pagina 10-red.). Klanten hebben het voordeel dat zij daardoor diverse specialisten onder één dak treffen. Het is aan de klant om te kiezen voor een deel- of totaaloplossing. De totaaloplossing ontzorgt hen, beperkt hun risico en scheelt hen kosten.

‘Innovatie is de drive van elk bedrijf binnen de groep. Anders overleef je niet’

Neem als voorbeeld een projectontwikkelaar: die wil grond kopen en bouwen. De prijs voor de grond is duidelijk, net als de prijs voor het bouwen. De vraag is wat er in die grond zit. Dat is een grote risicofactor. Wij brengen alles in de grond in kaart waardoor de klant weet waar hij aan toe is. Dat is een goede basis om te calculeren. Deze aanpak schept vertrouwen, in mijn ogen de basis voor een langdurige samenwerking.”

GOED IN LOKALE GESCHIEDENIS

“Historisch gezien zijn er in de regio waar wij opereren veel (bedrijfs)activiteiten geweest. Die hebben impact op de bodem gehad. De grond waarin we werken, met alles wat daarin is achtergebleven, is overal anders. Ons werk is daardoor bijna nooit hetzelfde. Door de jaren heen hebben we wel veel expertise opgebouwd van die lokale omstandigheden; daar kunnen we uit putten.”

HOOGTEPUNTEN

Sturm anno 1962. Het aantal projecten dat sinds de start is opgeleverd, is indrukwekkend. Veel ‘gewoon’, maar ook veel ‘bijzonder’.

Frenk: “Elk project kent uitdagingen. Als ik er twee uit mag pikken: de Koemarkt in Purmerend en het ziekenhuis in Zaandam.

De Koemarkt was de eerste grote aanbesteding waar we onze geloofsbrieven moesten aanbieden. Samen met Van der Veekens wonnen we de aanbesteding: zij gingen het werk bovengronds en wij het werk in de ondergrond doen.

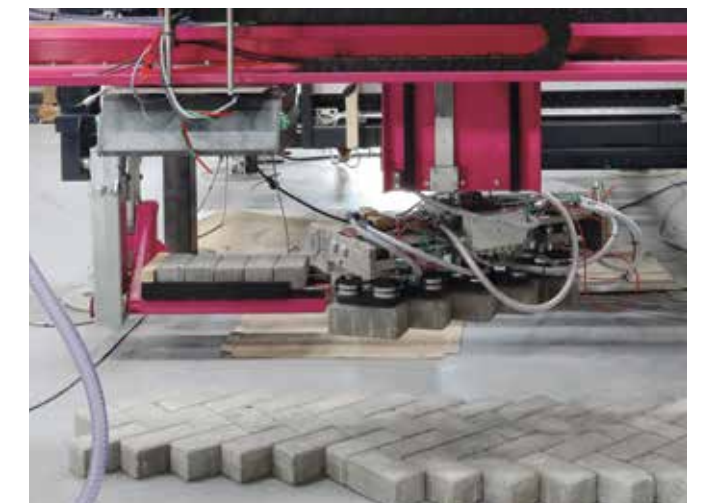
Het ziekenhuis in Zaandam laten slopen en op de vrijkomende gronden 250 woningen laten bouwen is een project van HSB uit Volendam. Sturm B.V. zorgt, samen met zusterbedrijf Markus, voor alle infravoorzieningen, de engineering en het bouw- en woonrijp maken van het terrein.”

WERELDPRIMEUR

Op de voorpagina van deze GEVAT uitgave staan Frenk Clemens en Gerard Mulder bij het prototype van een bestratingsmachine. Het tastbare resultaat van een visie.

Frenk: “Stratenmaker is een uitstervend vak. De instroom van jongeren is zeer klein en het aantal jaren dat iemand kan straten is beperkt omdat het een zwaar beroep is. Dan komt er dus op termijn een capaciteitsprobleem.

Er bestaan al robots om hele straten te leggen, maar we zochten naar een oplossing die ook het kleinere werk kon uitvoeren.



We zijn, samen met bestratingsbedrijf De Krom uit Etten-Leur, naar het innovatieve ingenieursbureau Lo Minck gegaan en hebben hen de opdracht gegeven om een speciale straatrobot te ontwikkelen. Het resultaat staat op de foto. Het is de eerste van een serie robots. In de praktijk wordt deze robot op rupsbanden gemonteerd waarna die zichzelf kan verplaatsen.

Waar twee stratenmakers per dag circa 80 m² kunnen leggen, legt deze robot er in dezelfde tijd ruim twee keer zoveel. Het enige wat gedaan moet worden is het met een shovel vullen van de laadbak in ‘de rug’ van de robot. Die rug slijt niet en houdt het wél een tijd vol.”



Frenk Clemens



Gerard Mulder

VAN HET EEN KOMT HET ANDER

De meeste bedrijven die onder de Sturm Holding vallen, verbruiken de nodige brandstoffen. Deze werden door de afzonderlijke B.V.'s zelf ingekocht.

Gerard: "Als EG Group leverden wij al geruime tijd brandstoffen aan Markus B.V. Toen de vraag vanuit de Sturm Holding kwam om een voorstel te doen voor het leveren van brandstoffen aan alle gerelateerde bedrijven, voelde dat als een compliment."

'Hoe ingewikkelder het werk, hoe meer we onze waarden kunnen tonen'

Frenk: "Ook de andere brandstofleveranciers kregen de gelegenheid om een offerte uit te brengen. Met hen hadden we immers ook goede ervaringen. Onder aan de streep hebben we gekozen voor EG Group. Naast de passende oplossingen was er ook de klik. Daar hechten we veel waarde aan in de relatie met onze opdrachtgevers en ook in relatie met onze leveranciers."

Gerard: "De ervaringen van Markus met ons waren goed. Het is nu zaak om ook de andere bedrijven binnen de Sturm Holding op dezelfde manier te beleveren. Letterlijk van huis uit (Gerard komt uit een ondernemersgezin-red.) ben ik gewend om de klantvraag centraal te stellen. Het doel is duidelijk: alle Sturm bedrijven een zodanige service geven zodat ze geen omkijken hebben naar dat onderdeel. Mijn jaren bij het Korps Mariniers hebben me geleerd dat het maken van heldere afspraken en elkaar daarop aanspreken een goed fundament is voor een succesvolle operatie. In het bedrijfsleven is dat volgens mij niet anders."

HOOFD LEEGMAKEN

Frenk: "Ik kan van mijzelf niet zeggen dat ik een geboren atleet ben. Toch sport ik heel regelmatig. Per week zo'n 15 kilometer hardlopen en 80 kilometer wielrennen doe ik puur voor de ontspanning. Waarbij aangetekend dat er wel doorgefietst moet worden... Mijn medewielrenners rijden graag achter mij aan omdat ik nu eenmaal wat langer

ben waardoor ik hen uit de wind houd. Dat doe ik met plezier. Tenminste, als ze -na afloop- de uitsmijter voor mij bestellen."

SUCCESFORMULE

1995: de start van Frenk bij Sturm. Tussen toen en nu is er veel gebeurd en er mag gesteld worden dat de organisatie staat als een huis.

Frenk: "Ik had aan het begin niet kunnen vermoeden dat het zo uit de (positieve) hand zou lopen. Voor mij is overduidelijk dat het alleen maar kan door elkaar niet in de weg te zitten. Wel door goed te overleggen en kansen te pakken. En dat doen we samen."

Het schijnt dat de Zaanstreek het oudste industriegebied van Europa is. Succesvol ondernemen: het zit ze daar in het bloed. ■

ONDER DE STURM HOLDING VALLEN

• Sturm B.V. Zaandam

Specialist in complexe grond-, weg- en waterbouw. Met de nadruk op rioolwerk, bodemsaneringen en bouw- en woonrijp maken voor woningen en gebouwen.

• Markus B.V. Zwanenburg

Middelgrote aannemer actief op het gebied van infra, saneren, slopen, leidingbouw, waterbouw, en natuurbouw.

> Gebroeders Kooijman B.V. Zwanenburg

- specialist in diep rioolwerk
- aanleg van warmteleidingen
- aanleg van waterleidingen
- aanbrengen van stalen damwanden

• De Jong CEBA B.V. Opmeer

Pionier in machinaal straten

> Stenen en Tegels B.V. Opmeer

Leverancier van hoogwaardige sierbestrating

• Murmex B.V. Assendelft

Biedt technische ondersteuning bij het verwerken en bergen van complexe afvalstromen. Inclusief het uitbreiden en afdekken van stortplaatsen.

• BodemPlan B.V. Zaandam (het interne ingenieursbureau van de Sturm Holding).

Partner voor ontwikkelende partijen door het ontwikkelingsproces voor (verontreinigde) locaties te vereenvoudigen.

• Four Energy

Aanbieder van warmtesystemen voor gebouwen.

GO tankpas

de alles-in-één tankpas



Contacteer ons, vermeld
de code GEVAT en ontvang
een scherpe offerte.

Tel: +31 76 80 80 400
E-mail: gocard.nl@wexinc.com

Duurzaam

Tank met de GO tankpas ook schonere brandstoffen zoals Neste MY, LNG en CNG. En met onze CO2-compensatie service kunt u snel uw vloot verduurzamen.

Voordelig

Geniet van kortingen op uw tankbeurten. De maandelijkse paskosten zijn laag, vooral als u bedenkt dat u met één tankpas alle brandstoffen tankt.

Gemakkelijk

Niet meer omrijden dankzij het uitgebreide netwerk van 1650 stations in Nederland, inzichtelijke facturatie en 24/7 toegang tot het handige GO webportaal.

GoTankpas.nl



Texaco Ambassadeur Sharon van Rouwendaal gaat (weer) voor het allerhoogste

HONGER NAAR MÉÉR



boei?', 'Wat zegt mijn gevoel?'. Dat is best vermoeiend... Ondertussen moet er ook nog gezwommen worden.

Niet altijd is goed te zien wie waar zwemt; even stil gaan liggen en de situatie rustig analyseren is geen optie. We hebben ook geen oortjes in, zoals wielrenners. Kortom, iedere zwemster moet het tijdens een race zelf doen. Dat maakt deze sport zo bijzonder."

OLYMPISCHE SPELEN 2021

Winnen op de Olympische Spelen is voor elke topsporter het ultieme doel. De zegereeks van Sharon is lang, maar de winst tijdens de Olympische Spelen van 2016 is er wel een van de buitencategorie. Ze heeft haar zinnen gezet op het prolongeren van haar titel op de 10 kilometer Openwaterzwemmen in Japan. Vijf dagen voor die afstand staat Sharon aan de start van 'de 200 meter rug'. "Hoewel ik al jaren geen wedstrijd binnen had gedaan, leek het mij wel leuk om te kijken hoe het zou gaan. Ik haalde de Olympische limiet. Als ik straks in Japan de stress meemaak bij deelname aan de 200, dan geeft dat extra spanning voor de 10 (kilometer-red.). Dat is goed voor mij."

Waren de overwinningen tijdens de EK in Boedapest een goede graadmeter, de periode tussen deze twee belangrijke evenementen is het vol gas geven. "Tot ik afreis naar Japan, train ik per week zo'n 90 tot 100 kilometer in het water. Daarbij doe ik elke dag kracht- en cardiotraining. Ik ben alles bij elkaar zo'n zeven uur per dag bezig met mijn sport."

TEXACO AMBASSADEUR

"Door Corona was het nauwelijks mogelijk om fysiek het Ambassadeurschap uit te dragen. Ik kijk er naar uit om, zodra de situatie dat toelaat, hier verandering in te brengen. Tot die tijd zetten we de social media in." ■

EK BOEDAPEST: TWEE MAAL GOUD

Sharon: "De Europese Kampioenschappen Openwaterzwemmen in mei 2021 (Boedapest-red.) waren de eerste wedstrijden in anderhalf jaar.

Het waren ook de eerste wedstrijden nadat ik van coach ben gewisseld. Van Bernd Berkahn heb ik nieuwe tactieken geleerd die ik kon uitproberen.

De 5 kilometer heb ik gezwommen op zo'n 90% van mijn kunnen. Dat was meer dan voldoende om te winnen. De volgende dag was de 10 kilometer race. Aan de start waren maar een paar vrouwen die de dag daarvoor ook de 5 hadden gedaan. Dat maakte het extra uitdagend.

Omdat het de laatste wedstrijd was voor de Olympische Spelen, wilde ik een nieuwe tactiek uitproberen. Die bestond uit het voortdurend wisselen van tempo en kijken hoe de andere zwemsters daarop reageerden. Die tempowisselingen kostten veel energie. Het gaf een heel goed gevoel dat ik, ondanks alles, toch nog over had om de eindsprint te winnen."

PLAN A, PLAN B, PLAN C, PLAN D

"Bernd heeft mij nog meer geleerd: voor iedere wedstrijd een plan maken. Omdat geen wedstrijd gelijk is, heb ik niet alleen plan A gereed, maar ook alternatieven. Ben ik normaliter al een heen- en- weer springer qua gedachten, tijdens een wedstrijd is dat nog meer. Ik voer continue een gesprek met mijzelf: 'Welk plan volg ik?', 'Op wie let ik extra?', 'Waar is de

www.egfuelorderportal.nl



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: +31 (0)76 799 66 00. Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeleenvoudigd, 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.

