



# ‘Zolang bepaalde machines beter presteren op brandstof, dragen wij bij met schone benzine’

Aspen-importeur juicht alle vormen van schone energie toe, met open blik op de toekomst

**Aspen, wereldwijd het meest verkochte merk alkylaatz benzine, kwam in 1988 op de markt. Het product heeft de Europese tuin- en parksector enorm veranderd en mag een van de grootste hoveniersinnovaties van de afgelopen kwart eeuw worden genoemd. Maar welk bedrijf zit er achter de import van dit merk? Aan wie hebben Nederlandse professionals deze innovatie op het gebied van milieu en gezondheid te danken? Het vakblad gaat op bezoek bij GVG in Nijmegen en laat de toekomst voorspellen op het gebied van brandstoffen.**

Auteur: Karlijn Santi Raats

## **Eerste Aspen-importeur voor Benelux**

Aan tafel zitten directeur Ernst van Gelder en marketingmedewerker Dirk Eppink. Van Gelder vormt met zijn twee broers de directie van GVG; ze zijn de kleinzoons van oprichter Piet van Gelder. De derde generatie staat dus aan het roer. Van Gelder vertelt wat hij over de bedrijfs-geschiedenis weet. ‘Mijn vader Peter zette in de jaren zeventig het de oliehandel van onze familie alleen voort. Zijn kennis van zaken, intelligentie en vooruitstrevendheid kwamen tot uiting in het feit dat hij zowel technicus als handelaar was. Hij bedacht slimme oplossingen. Ik weet niet anders dan dat hij dag en nacht met techniek bezig was. Voorbeelden zijn afvalolie-inzameling en tankreining, wat destijds als bijzonder innovatief gold. Om de afvalolie te verzamelen, gingen medewerkers van mijn vader met meerdere boten de Waal op. De uitbreiding met gas was niet eenvoudig, want er kwamen nieuwe types tankwagens bij kijken, voor overslag en

dergelijke. Maar dat vond hij vanuit technisch oogpunt juist een leuke uitdaging.’ Ook was Peter van Gelder er als de kippen bij toen Aspen op de Zweedse markt kwam in 1988. GVG hield er in 1989-1990 het exclusieve en onafhankelijke importeurschap voor de Benelux aan over. Van Gelder: ‘Naast hoge kwaliteit alkylaatz benzine produceerde Aspen ook, als eerste marktpartij, zwavelvrije dieselolie. Nu denken wij vooral aan kettingzagen, maar in die tijd waren onze klanten met name boeren en transporteurs in Nederland en Duitsland die een schoon imago nastreefden. Denk daarbij aan Warsteiner, de Wasserschutzpolizei aan de Bodensee, McDonald’s en de regionale busmaatschappij. Het bedrijf groeide uit tot 150 man.’ Hier in Nederland had nog geen kip van Aspen gehoord en er was nog weinig animo voor. De schone benzine bleef dan ook een ondergeschoven kindje. Toch geloofde Peter van Gelder in het product, en vooral in een schonere, gezondere wereld. Hij liep feitelijk ver

## HOE HET BEGON

De familie Van Gelder houdt zich al decennialang bezig met brandstoffen. In 1933 richtte opa Piet van Gelder met zijn neef Olie-Import GEDO (Van Gelder en Van de Donk) op in een opslag in Deest. De petroleumhandel was in die tijd nog erg gericht op het verwarmen van huizen. Later verhuisde het bedrijf naar Weurt. Daar werd een benzinstation gebouwd.

Na de Tweede Wereldoorlog ging opa Piet in Beek alleen verder onder de naam Van Gelder Olie-import, in een opslagruimte aan huis. In 1968 zetten Piets zoons Heinz en Peter het bedrijf voort. Het heette vanaf dat moment Van Gelder Aardolieproducten NV. Deze tweede generatie bouwde eind jaren zestig een brandstofdepot aan het kanaal in Nijmegen. Schepen die van de raffinaderij kwamen, konden ze hier ontvangen. Oliehandelaren wilden dolgraag met Van Gelder Aardolieproducten samenwerken. Een deel van de oliehandel betrof huisbrandolie voor particulieren en boeren, omdat centrale verwarming nog niet gebruikelijk was. Maar dit segment liep terug vanaf het jaar dat aardgas zijn intrede deed en de gasmaatschappij NAM hele wijken aan het gasnet aansloot. Heinz en Peter konden toen hele bakken met klantenkaarten weggooien. Maar de overlevingsdrang van de familie Van Gelder is groot. In de jaren zestig verschenen auto's op steeds grotere schaal in het straatbeeld. De familie deed wat traditionele oliehandelaren, die het hielden bij diesel en verwarmingsolie, nalieten: diversificeren met benzine voor particuliere auto's. Het bedrijf kocht tankstations en een gasdepot in Tiel voor lpg, propaan en butaan. Dat was in die tijd vrij uniek voor een oliehandel. De veerkrachtige manier waarop de familie Van Gelder na het verdwijnen van een markt nieuwe kansen zag en greep, is tekenend. Door zichzelf opnieuw uit te vinden, heeft het bedrijf ook de overgang naar Aspen gemaakt, en wie weet naar welke andere brandstof in de toekomst.



voor de troepen uit. Dankzij hem werken tuin- en parkprofessionals nu schoner en gezonder.

## Steeds populairder bij professionals

Vlak voordat vader Peter met pensioen ging, werd het bedrijf verkocht. Zonen Peter, Ernst en Frans traden er in loondienst. Maar zowel olie als ondernemersbloed kruipt waar het niet gaan kan: de zonen vertrokken. Ze begonnen met GVG (Gebroeders Van Gelder). Dankzij een deal had het kersverse bedrijf het Aspen-importeurschap meegenomen, een bedrijfstak waar de nieuwe eigenaar weinig toekomst in zag. Maar Peter, Ernst en Frans veroverden in de daaropvolgende twee decennia bijna de gehele professionele Benelux-markt voor alkylaatbrandstof. GVG werd de onbetwiste marktleider voor Aspen. Vandaag de dag telt GVG dertig werknemers. Van Gelder vertelt: 'We moesten de markt zelf maken, want je vraagt mensen meer geld voor ogenschijnlijk hetzelfde product. De Arbo-technische voordelen van Aspen – minder stank en schadelijke uitstoot, bijvoorbeeld van de kankerverwekkende stof benzeen, minder last van prikkende ogen – hielpen enorm bij de verkoop aan professionals in landen zoals Nederland.'

## Wettelijke bescherming

Eppink verklaart: 'Op basis van Europese wetgeving, die stelt dat landen er zoveel mogelijk aan moeten doen om medewerkers te beschermen tegen kankerverwekkende stoffen, gaf de Zweedse overheid de markt in de jaren tachtig opdracht om een gezondere brandstof te ontwikkelen. Zweedse bosarbeiders kregen namelijk relatief vaak leukemie. Daar is Aspen uit voortgevloeid. Deze politieke beslissing

breidde zich als een schone olievlek uit, want al snel kende ook Nederland wettelijke bescherming van professionals. Stoffen en materialen zoals benzeen en asbest werden verboden door de arbeidsinspectie.'

## Bedrijfsgroei

Met de omzet en omvang groeide ook het GVG-assortiment: dieselbrandstof deed zijn intrede, evenals smeeroliën, reinigers en vetten. 'De duurzame producten uit ons assortiment onderscheiden zich doordat ze niets inleveren op hun technische performance', aldus Van Gelder. 'Welbekende merken als Aspen-biologische kettingzaagolie, Agealube Bio Cleaner en Bio-heggenschaarspray werden in de jaren na de millenniumwisseling op de Benelux-markt geïntroduceerd. Sinds een paar jaar heeft Aspen 90 procent hernieuwbare diesel op de markt in de vorm van Aspen D. Sinds kort is dit 100 procent hernieuwbaar.' Hernieuwbaar betekent dat de voorraad van de gebruikte grondstoffen aanvulbaar is. Een voorbeeld is land- en bosbouwafval. Anno 2020 is de professionele markt voor Aspen redelijk verzadigd: 80 tot 90 procent werkt met alkylaatbenzine. België loopt iets achter. Met name bij grootgroenvoorzieners en gemeentelijke diensten valt nog winst te behalen met Aspen. Hun technische aanleg (een studie werktuigbouwkunde) en bescheidenheid hebben de zoons van hun vader geërfd. Hierdoor straalt het bedrijf rationele gemoedelijkheid en kennis van zaken uit; geen gebakken lucht in de verkoop. Net als bij vader Peter zit de energie van de directie in de voortdurende zoektocht naar innovatie, vaak over de grens. Terecht luidt de bedrijfslogan: 'meer dan een oliehandel.'



Agealube Eco Diesel-tankset



Tankset van de toekomst



6 min. leestijd

### DOELGROEP EN ASSORTIMENT

GVG verkoopt naast brandstoffen ook smeeroliën, vetten en reinigers. Hun klanten zitten in de reiniging, de smeeroeliebranche, de kampeerwereld en in het groen en grijs (tuin en park, huis en tuin).

Smeeroliën zijn verkrijgbaar onder het eigen merk Agealube. GVG ontwikkelde zelf een vulhulp. De producten worden in eigen beheer gehouden. Grootgebruikers en professionals krijgen de 5-literjerrycans met Aspen bezorgd, want GVG heeft een eigen transportservice. Voor Agealube Eco Diesel is er een speciale tankset ontwikkeld: 208-litervaten worden met pompset en lekbak geleverd, waardoor de gebruiker gemakkelijk op locatie kan tanken. De jerrycans worden via een soort statiegeldsysteem weer ingenomen; het plastic wordt gesmolten en hergebruikt.

### Particuliere markt

Het is de uitdaging voor de komende jaren om ook de particulier enthousiast te krijgen voor Aspen. 'Particulieren werken minder intensief met machines. De gezondheidsargumenten zijn voor hen nog niet altijd sterk genoeg om meer te betalen. Ook het feit dat Aspen zorgt voor minder CO2 en andere nadelige uitstoot is voor veel mensen nog een beetje een vervan-mijn-bedshow', legt Eppink uit. 'Aangezien particulieren niet worden gecontroleerd door een arbeidsinspectie, is het aan ons om het verhaal aan hen over te brengen. Ook belangrijk



Peter van Gelder, die er als de kippen bij was toen Aspen in 1988 op de markt kwam.

in dat verhaal is dat Aspen veel beter is voor de machineonderdelen: minder koolafzetting, minder parelvorming op bougies, minder zwart vuil en afzetting op kleppen. Met Aspen gaan machines langer mee.'

### What's next?

Hoe ziet het tanken van de toekomst eruit? Als er één partij is die zich daarmee bezighoudt, dan is het natuurlijk GVG. In 2019 gaf het bedrijf op de Groene Sector Vakbeurs in Hardenberg zijn visie op de toekomst weer in de vorm van een concept-tankset. Dit futuristische schot voor de boeg was gebaseerd op de Agealube Eco Diesel-tankset, die GVG eerder had ontwikkeld voor de 200-litervaten die daarmee gemoeid zijn. De 'tankset van de toekomst' werkt op stroom, die verzameld is door zonnepanelen. Gebruikers kunnen er synthetische brandstoffen tanken en wellicht ook waterstof.

### Emissieloos?

In elk geval kunnen we niet meer om elektrisch aangedreven motors heen. Sommige professionals denken zelfs dat er over vijf jaar geen enkele machinemotor meer op brandstof draait. Van Gelder blijft genuanceerd denken: 'Veel wordt inderdaad elektrisch. Maar het gaat niet lukken om alles te elektrificeren. Met name de zwaardere machines blijven op brandstof draaien. Loodzware accupakketten zijn geen optie. Accutechnisch valt er de komende jaren bovendien nog veel winst te behalen op het vlak van gebruiksduur. Ook waterstof als manier om stroom op te slaan zal een deel van de energiemix gaan uitmaken. Vrachtwagens,



Ernst van Gelder, de zoon van Peter en kleinzoon van Piet

## ACHTERGROND

auto's en veegwagens kunnen in de toekomst op waterstof rijden. Maar om een heggenschaar te voeden, zijn elektriciteit en schone benzine goedkoper en simpeler toepasbaar.'

Van Gelder spreekt vrij neutraal op basis van zijn technische kennis. Dat is opvallend, omdat elektriciteit en waterstof feitelijk concurrenten zijn. Van Gelder: 'Uiteindelijk willen wij schone energie verkopen. Als de eindgebruiker zegt: nee, het gaat prima met een accu, dan kunnen wij niets meer toevoegen. Maar zolang bepaalde machines technisch beter presteren op brandstof, dragen wij bij met onze schone benzine of biologisch afbreekbare kettingzaagolie. We houden alle ontwikkelingen in de gaten, maar zeker de komende vijf tot tien jaar zal er nog behoefte zijn aan vloeistof. En in bepaalde toepassingen zal brandstof wellicht nooit verdwijnen.'



Be social

Scan of ga naar:

[www.vakbladdehovenier.nl/article/32332/zolang-bepaalde-machines-beter-presteren-op-brandstof-dragen-wij-bij-met-schone-benzine](http://www.vakbladdehovenier.nl/article/32332/zolang-bepaalde-machines-beter-presteren-op-brandstof-dragen-wij-bij-met-schone-benzine)



Dirk Eppink