

Van 'one of the guys' naar Technical Operations Director

Reconditioneren met een preventieve blik

'Restoring confidence in your equipment' - zo luidt de nieuwe, internationale slogan van AREPA vandaag de dag. De onderneming, die onder andere reconditionering, preventieve reconditionering en inspecties van technische installaties verzorgt, groeit gestaag. Ook binnen Nederland. Zodoende zijn er binnen het team van AREPA Nederland het afgelopen jaar enkele veranderingen doorgevoerd. Jesse van Leersum (48) bekleedt sinds oktober jl. de functie van Technical Operations Director (TOD) bij het bedrijf.

*Door Roëlle Esselink en Cindy van der Helm
Fotografie: Cindy van der Helm*



Aschwin Falck (l.) is sinds maart National Sales Manager en Jesse van Leersum (r.) bekleedt sinds oktober jl. de functie van Technical Operations Director (TOD) bij AREPA.

Hij begon in 1991, direct na afronding van de MTS (Dr. A.F. Philipsschool), als monteur bij AREPA en werkt er dus al 28 jaar. Een kennis tipte hem: "Bij AREPA wassen ze elektrische apparatuur met water en zeep. Is dat niet iets voor jou?" Zijn interesse was gewekt: water in combinatie met elektronica? En zo kwam hij bij het bedrijf terecht. Daarna vervulde Van Leersum verschillende andere functies binnen het bedrijf, waaronder die van technisch specialist

en vestigingsmanager. "Ik ben als TOD minder op pad, maar behoud hierin wel de balans," geeft Jesse aan. "Bij de meer omvangrijke schades vind ik het belangrijk ook zelf aanwezig te zijn. Aandacht is dé manier om klanten een beeld van AREPA te geven. Het bedrijf krijgt op die manier een gezicht dat klanten en directbetrokkenen kennen; een persoon op wie ze kunnen terugvallen."

Naar buiten treden

Voordat Jesse in zijn rol als Technical Operations Director terecht kwam, werden de werkzaamheden verricht door Paul van Beek. Paul focust zich nu meer op het internationale deel in zijn nieuwe rol als International Technical Director, maar blijft ook nog steeds actief in schades binnen Nederland.

Jesse daarentegen geeft op strategisch niveau sturing aan de organisatie in Nederland en is volledig verantwoordelijk voor de operationele tak. Daarnaast vallen de vier technisch managers van de vier regio's die AREPA Nederland kent onder zijn verantwoordelijkheid. Jesse werkt nauw samen met Aschwin Falck, die sinds maart National Sales Manager bij AREPA is. "Ik richt me specifiek op verzekeraars, makelaars en expertisebureaus," licht Aschwin toe. "Jesse richt zich voor een groot deel op onze eigen medewerkers, maar treedt met zijn werkzaamheden ook veel naar buiten. Hij is op schadeniveau verantwoordelijk voor de gehele operatie. Enerzijds stuurt hij projecten binnen de regio aan, anderzijds regisseert hij de ontwikkelingen binnen de organisatie. We hebben beiden verschillende taken en rapporteren ieder aan een ander directielid, maar overleggen natuurlijk wel veel met elkaar. De linkerhand moet wél weten wat de rechterhand doet. Want uiteindelijk bepalen beide handen hoe succesvol het eindresultaat is."

Afhankelijk van calamiteiten

Jesses functie brengt nieuwe uitdagingen met zich mee. "Een van de grote wijzigingen is voor mij natuurlijk het verantwoordelijkheidsniveau. Dat had ik al op projectbasis, maar nu ben ik verantwoordelijk voor de gehele operationele organisatie. Er wordt van mij gevraagd om andersoortige beslissingen te nemen. Ik moet nadenken over de manier waarop we de markt gaan betreden, over hoe we onze gemeenschappelijk gestelde doelen gaan verwezenlijken. Dat vereist een andere mindset. Met de Executive Director in Denemarken spar ik regelmatig over de verwezenlijking van onze plannen, waarbij we voor een groot deel afhankelijk zijn van calamiteiten. Ik zie mijn nieuwe functie als een positieve uitdaging, die ik met veel plezier aanneem."

Gemeenschappelijke verantwoordelijkheid

Jesse benadrukt op dit vlak ook het belang van de technici op de werkvloer. "Ik was voorheen gewoon 'one of the guys'. In de nieuwe rol zijn proactief leiderschap, duidelijke communicatie en zichtbare gemeenschappelijke doelstellingen sleutelwoorden in het streven om als team succesvol te kunnen zijn. Een voordeel van mijn lange werkervaring is dat ik weet hoe men acteert. Ik begrijp wat er zoal kan spelen op de werkvloer. Ik vind het belangrijk om de communicatie functioneel te houden en suggesties voor veranderingen

ook zo te benaderen. Toch brengen we aan het einde van de dag een dienst aan de man, geen concrete zaak. Daarom zou men zich, naar mijn mening, deelgenoot moeten gaan voelen van de materie. Ik kan de mensen wel allerlei data geven en de koers willen aanpassen, maar ze moeten het ook willen dragen.

Snelheid is key

Zo sta ik er echt in: dat het werk een verantwoordelijkheid van ons allen is en blijft. Het is heel belangrijk om intensief samen te werken. Om mensen mee te nemen. Nieuwe ideeën moeten gedragen worden door iedereen. Zo kan er tenslotte meer worden bewerkstelligd."

Groei

Bij AREPA focussen wij ons op technische reconditionering van bedrijfskritische machines en installaties. Vanuit mijn rol als Technical Operations Director wil ik eigenlijk in twee stappen denken: ten eerste doorpakken en ten tweede omhoog. Ik wil een bepaalde groei zien. Dit kan op het gebied van technische reconditionering zijn, maar op het preventieve vlak ligt een echte groeibriljant.

Trainingen

Aschwin neemt het stokje over: "Gelukkig communiceren we op dat gebied al veel richting de partijen in de keten. Zo geven we van tijd tot tijd trainingen om deze partijen bewust te maken van de eventuele risico's die hun klanten lopen. Vooral op het gebied van preventie valt er namelijk veel te winnen. Hoe eerder je erbij bent, hoe efficiënter en optimaler het traject van reconditionering ingezet kan worden. Bedrijven kunnen zich daardoor een hoop ellende besparen. En verzekeraars verbeteren hun schadelast. Want hoeveel kost het een bedrijf wanneer zijn bedrijfskritische machines uitvallen door een calamiteit? Daarnaast denkt men vaak te licht over de effecten van corrosie na een brand. Vooral in dit soort gevallen is snelheid key. Als je een uur later bent dan gewenst, is de gevolgschade – die je overigens niet altijd direct kunt zien – enorm. Corrosie kan dus aantasting veroorzaken op machines en als die aantasting te sterk is, kan dat leiden tot permanente schade."

In originele staat terugbrengen

"Onze definitie van reconditionering – en tegelijk ons uitgangspunt – is: een product opnieuw in de staat brengen zoals die was vóór de calamiteit. En vaak is dat zelfs een betere staat dan dat het was... Bij te laat ingrijpen komt dat

streven in gevaar. Dus, als een schadebehandelaar melding krijgt van een brandschade, waarbij bedrijfskritische apparatuur en installaties betrokken of aanwezig zijn, dan kan er sprake zijn van 'contamination': vervuiling, die tevens een corrosieve aard kan hebben. En waarbij het dus zaak is om ons direct in te schakelen.

Vandaar ook dat we 365 dagen per jaar 24/7 beschikbaar en inzetbaar zijn. Dit levert in alle facetten een win-winsituatie op. De gedupeerde is erbij gebaat dat zijn bedrijfskritische apparatuur en installaties intact blijven en niet vervangen hoeven te worden. De leverancier van de machine staat immers niet morgen al op de stoep met een nieuwe. Daarbij loopt het verlies aan inkomsten behoorlijk rap op, naarmate de apparatuur langere tijd stilstaat. Verder levert – zoals aangegeven – tijdig ingrijpen van onze kant de verzekeraar vaak een groot financieel voordeel op. De kosten voor onze diensten vallen immers vele malen lager uit dan die voor de aanschaf van een nieuwe machine. En door het verminderen van de zogenaamde 'down time' is verzekerde weer snel operationeel, waardoor het productie-/omzetverlies sterk gereduceerd wordt. In geval van behoefte aan extra mankracht laten we zelfs onze collega's uit Denemarken en Zweden of zelfs de Verenigde Staten overkomen. Dat is het voordeel van de Global Footprint van AREPA."

Snel ter plaatse

Jesse besluit: "Snelheid is key bij AREPA, zoals gezegd. We komen hoe dan ook liever negen keer voor niets, dan één keer te laat. De eventuele gedupeerde betaalt daar niets



Jesse van Leersum: "Snelheid is key bij AREPA."

voor. En we zorgen altijd dat we snel ter plaatse zijn. Natuurlijk is een groot deel van de schade-experts en Salvage Coördinatoren zich hier al van bewust, maar toch valt er nog wel wat winst te behalen. Dit kan bijvoorbeeld door te investeren in educatie voor de schade-expert, verzekeraar of schadebehandelaar, zodat er, op het moment dat er melding wordt gedaan van schade waarbij bedrijfskritische apparatuur betrokken is, alvast naar AREPA wordt gebeld.

We hebben een heel brede doelgroep, maar soms is het lastig om goed onder de aandacht te komen. Vooral in de wereld van makelaars en verzekeraars, die toch een belangrijke adviesrol richting de klant hebben, maar vaak niet direct met ons in contact komen, zijn we nog niet optimaal bekend. Jammer, want wij kunnen ze goed helpen om die belangrijke taak die zij hebben in te vullen. Onze naamsbekendheid onder die doelgroep neemt overigens wel steeds meer toe en niet in de laatste plaats omdat we veel kennis-sessies op locatie geven waarin we uitleggen wat we voor hun klanten kunnen betekenen. Bewustwording, daar draait het om. En het vertrouwen dat het goed komt. Niet voor niets luidt onze internationale slogan: 'Restoring confidence in your equipment.' <

Liever negen keer voor niets, dan één keer te laat



Aschwin Falck: "Vooral op het gebied van preventie valt er veel te winnen."