De werkplek van: Jorn Verrest Directeur-eigenaar

Wie: Jorn Verrest

Functie: Directeur en eigenaar

Bedrijf: De Jongh Pipesystems

Bijdrage: Verbindt commercie, techniek, medewerkers en uitvoering

Bijzonderheid: Was zelf pijpfitter en blijft dicht bij de techniek

Vijfentwintigduizend lassen per jaar. Niet voor alle projecten samen, maar voor één contract met twee netbeheerders. Het getal krijgt pas echt schaal wanneer ik de werkplaats van De Jongh Pipesystems in Heijningen binnenloop: machines in verschillende formaten, buizen die op maat worden gezaagd en hulpstukken die volgens een vaste route naar de lasser gaan. Op slechts een paar stappen van die productie, spreek ik directeur en eigenaar Jorn Verrest op zijn kantoor.

Dag Jorn, wat doet De Jongh Pipesystems? "Van oorsprong zijn we leverancier van HDPE-leidingsystemen, dat doen we sinds 2001. Vanaf 2009 is daar de realisatie bij gekomen. Daarmee bedoel ik de verwerking en uitvoering van een leidingsysteem: prefabriceren in de eigen werkplaats, installeren op locatie of een combinatie daarvan. Met 24 collega's leveren wij als bedrijf zowel standaard materialen als op maat gemaakte oplossingen".

Wat maakt die combinatie bijzonder? "Wij proberen ons te richten op de one-stop-shop. De Jongh blijft een leverancier, maar kan een systeem ook voorbereiden, produceren en buiten monteren". Hoe organiseer je dat? "De organisatie is plat, de lijnen zijn kort en medewerkers krijgen veel verantwoordelijkheid. Dat helpt wanneer een klant met een calamiteit belt. De materialen zijn beschikbaar en in de werkplaats kan alvast een onderdeel worden gemaakt, zodat op locatie minder handelingen nodig zijn. We denken mee en zoeken de oplossing die het beste is voor het project".

"Gestart als pijpfitter in apparatenbouw, tender manager geworden, overgestapt naar operationeel manager en nu eigenaar van De Jongh Pipesystems"

Hoe ziet jouw werkdag eruit? "Ook als alles soepel loopt, is geen dag hetzelfde." Ik wist al dat Jorn eindverantwoordelijk is voor de operationele en commerciële kant van de organisatie. "Ik bewaar het overzicht, ondersteun collega's en heb daarnaast mijn eigen geplande taken. Toch kan een

voorgenomen taak de hele dag blijven liggen. Een aanvraag, een klacht, een spoed in de werkplaats kan ineens voorgaan. Die combinatie maakt het divers. Dat vind ik juist fijn".

Mandaat ligt niet uitsluitend bij de directie. "Medewerkers die aan offertes en projecten werken, mogen tot een afgesproken niveau zelf beslissen. Boven die grens komt de directie in beeld. Bij het aannemen van collega's blijft ik persoonlijk betrokken". Wat vind jij een belangrijk aspect in de ontwikkeling van je bedrijf? "Groei is geen doel op zich, maar de marktvraag neemt wel toe. De uitdaging is te professionaliseren zonder korte lijnen en reactiesnelheid kwijt te raken". Heb je een voorbeeld hoe je met deze uitdaging omgaat in jouw praktijk? "Die afweging speelde bij de investering in lascapaciteit voor buizen tot 1.600 millimeter. De vraag in die maat was nog beperkt, maar toekomstige projecten lieten grotere diameters zien. Ik combineerde marktinformatie met mijn gevoel en raadpleegde collega's die al 25 jaar in het bedrijf werken, plus de voormalig eigenaar. Uiteindelijk moet je bij zoiets altijd een durven pionieren".

We verlaten het kantoor en passeren direct hun *Wall of Certification*. Achter de deur krijgt het gesprek over kwaliteit en mensen ineens geluid en schaal. "Voor ons staan spiegellasmachines voor verschillende diameters. Buizen worden per order op maat gezaagd, verzameld en naar de lasplek gebracht. Iedere lasser begint met een werkbon voor die dag. Voor één contract met twee netbeheerders als opdrachtgever verlengen wij hulpstukken met HDPE-buis in diameters van 63 tot 400 millimeter. Alleen daarvoor worden jaarlijks al circa 25.000 lassen gemaakt. Hier zit een seriematigheid in, maar door de verschillende diameters blijft een nauwkeurig georganiseerd proces van materiaal, voorbereiding en kwaliteitscontrole nodig".

Voor dit specialistische werk lijkt mij een certificering en actuele kennis onmisbaar. "Medewerkers worden opgeleid voor onder meer spiegel- en elektrolassen en houden hun niveau jaarlijks bij. De *Wall of Certification* is niet alleen een kostbare wand, maar vooral zichtbaar bewijs dat de waarde van het bedrijf bij de mensen zelf zit". Hoe houd je gevoel bij de persoon achter de medewerker? "Ik loop geregeld langs om te vragen hoe het gaat, ook privé. Dat vind ik gewoon erg belangrijk". Ik zag je niet op de *Wall* staan... Hij lacht: "Zelf heb ik geen actueel lascertificaat, maar als voormalig pijpfitter begrijp ik wel de technische afwegingen en belang van opleiding en vakmanschap".

> *"De Wall of Certification is een kostbare wand en is zichtbaar bewijs dat de waarde van het bedrijf bij onze mensen zelf zit."*

Ik besef me dat ons gesprek begon bij Jorn, maar na het zien van alle certificaten en de werkplaats kom ik tot de conclusie dat de dagelijkse praktijk van zijn werkplek afhankelijk is van de inzet en de deskundigheid van alle 23 overige medewerkers van De Jongh. Bedankt voor de rondleiding en dit inzicht!