

Internationaal turbineonderhoud vanuit Elst in Gelderland

**Vanuit het hoofdkantoor in het tussen
Arnhem en Nijmegen gelegen Elst
bedient VBR Turbine Partners de hele
wereld. De business van deze
Nederlandse onderneming bestaat uit
het onderhouden en het repareren van
aeroderivative gasturbines van General
Electric. Tegen de economische
recessiestroom in breidt VBR
gestaag uit, want er is werk
zat in deze niche.
Het bedrijf krijgt er
steeds meer
klanten bij.**

“Zoals wij het doen, doet niemand het”, begint Patrick Jansen, op wiens visitekaartje ‘Field Service Coördinator’ staat. Als administratieve spil van alle fieldservice activiteiten is het zijn uitdaging om zijn collega’s zo efficiënt mogelijk in te zetten. Het doel is projecten van begin tot eind goed te managen met daarbij een positief eindresultaat voor zowel de afnemer als de eigen organisatie. De engineers van VBR zijn stuk voor stuk specialist op hun vakgebied, aeroderivative LM-gasturbines van General Electric (GE), met de daarbij behorende hulpsystemen. Die turbines, afgeleid van luchtvaartmodellen, leveren elk een vermogen tussen de 16 en 45 megawatt. Je vindt ze bij alle grote jongens op het gebied van energievoorziening, de chemische industrie en de olie- en gasindustrie. Tot de klanten van VBR behoren onder meer: Akzo Nobel, BP, DSM, Electrabel, EON, Essent, Lukoil, Shell en Statoil.

Het bedrijf ontstond toen drie medewerkers van het huidige Ansaldo Thomassen en General Electric van mening waren dat je het leveren van reserveonderdelen op een betere manier kon organiseren, en natuurlijk voordeliger. Zij waagden in 2000 de stap naar een eigen toko en bouwden deze vanaf 2003 uit tot een full maintenance service provider. Gasturbines zorgen voor het opwekken van elektriciteit, verpompen olie en gas of ondersteunen chemische processen door stoom te produceren. De markt van het onderhoud aan deze installaties en het oplossen van storingen bestaat uit GE zelf, enkele licentiehouders van GE en een handvol onafhankelijken, zoals VBR Turbine Partners. “Wij gaan verder dan alle andere bedrijven”, stelt Jansen onomwonden. “Ons totaalconcept biedt naast fieldservice ook levering van onderdelen en opleidingen op locatie. Als de kennis bij onze klanten groter wordt, krijgen zij meer begrip voor onze deskundigheid. We helpen onze klanten de rentabiliteit van hun installaties te waarborgen en te verhogen. Dat doen wij goedkoper en efficiënter dan de rest. Daarbij zijn remote control en condition monitoring, technisch beheer op afstand dus, echt de toekomst.”

24x7 “De meeste turbines draaien continu; je hebt geen dip zoals bij wind- of zonne-energie”, vervolgt Jansen. “Uitval is een groot probleem en moet dus zoveel mogelijk worden voorkomen. Degelijk, preventief onderhoud is daarbij van groot belang.

We adviseren onze klanten een 24x7 service agreement. Ik word wel eens in het weekend gebeld, bijvoorbeeld vanaf een boorplatform. Dan moet ik snel een engineer regelen. Daarom vinden wij een goede onderhoudsstrategie belangrijk voor onze klanten. En zij gaan dat zelf ook steeds meer inzien.”

De engineers van VBR Turbine Partners vliegen veel binnen Europa, vaak naar Rusland en Scandinavië. Onlangs opende VBR twee bijkantoren op het Arabisch schiereiland, in Dubai en in Abu Dhabi. “De Emiraten zijn echt in opkomst bij ons”, aldus Jansen. Ook in het Verenigd Koninkrijk staat een VBR-kantoor, sinds eind 2011.

“Zoals wij het doen, doet niemand het”

Standaard VBR doet graag zaken met UNIGLOBE Travel. In de eerste zeven maanden van 2013 nam Jansen ongeveer negentig reizen af voor tussen de één en vijf collega’s per keer. “Ik laat UNIGLOBE Travel alles verzorgen, van de vlucht tot en met het hotel en het vervoer ter plaatse. Behalve als we naar een booreiland moeten. Voor het laatste stukje van de reis regelt de klant dan meestal zelf een helikopter.” Jansen neemt voor de trips UNIGLOBE Travel in de arm omdat het goedkoop en flexibel organiseren van een passende reis de toegevoegde waarde is die hij zoekt. Zo kan hij zelf zijn tijd beter besteden aan andere onderdelen van een project. Jansen waardeert de inspanningen van zijn vluchtenleverancier, maar koerst bij voorkeur aan op standaardprijzen. “Als ik van tevoren zou weten wat een reis naar een bepaalde bestemming kost, inclusief overnachtingen, vervoer en dergelijke, dan betekent dat heel wat minder administratieve rompslomp. Ik heb dan niet langer te maken met allerlei bonnetjes en facturen, maar kan in één keer de kosten boeken en ze van tevoren begroten. Maar goed, de flexibiliteit van UNIGLOBE Travel is voorbeeldig. Als ik vrijdagmiddag laat bel omdat iemand maandagochtend naar Schotland moet, kan ik ook op zaterdag altijd nog overleggen met mijn contactpersoon of een collega.” Flexibel moet Jansen zelf ook zijn, want storingen laten zich meestal niet voorspellen. “Wij proberen de verhouding tussen gepland en ongepland onderhoud zo gunstig mogelijk te krijgen. Ongepland is namelijk altijd duurder, zowel voor de klant als voor VBR. Alles wat beweegt heeft onderhoud nodig. Dat weet je van tevoren.” ←

