

# 'Mijn kracht is vernieuwingen door te voeren'

**Er valt nog wel wat te innoveren als het om maintenance gaat, zo is Jacco Rosendaal uit ervaring gebleken. 'Maar dan moet je er wel hard aan trekken. Iedereen, management én operators, moet je ervan overtuigen dat iets efficiënter of kwalitatief beter kan. Het is toch een vrij conservatieve wereld.' Met zijn eigen bedrijf Inventure geeft hij adviezen over innovatie en helpt hij bij de implementatie. 'Vooral dat laatste is erg belangrijk; al te vaak verstoffen goede plannen op de plank.'**

*Teus Molenaar*

In een hobbelige bus, ergens tussen nergens en no where in Latijns Amerika, heeft Jacco Rosendaal zijn business plan geschreven voor het bedrijf Inventure dat inmiddels vanaf 1 januari 2009 actief is. Misschien is dat wel typerend voor hem: de koe bij de horens vatten; niet uitstellen tot morgen wat je vandaag kunt doen. Hij had even daarvoor een sms gekregen van zijn oud-collega/vriend Rindert Algra met de vraag of ze wellicht samen iets konden opzetten. Rindert was al langere tijd aan het werk als freelancer en dat beviel hem goed. Inmiddels is Inventure een feit. Met z'n tweeën leiden ze het bedrijf, waarvan de naam is samengesteld uit Innovation (vernieuwing) en Venture (onderneming). 'In het voorjaar van 2009 leken we een stormachtige start te gaan maken met snelle uitbreiding, maar helaas ging een aantal projecten als gevolg van de recessie niet door. Momenteel zijn we nog met z'n tweeën. We hebben een paar uitdagende opdrachten op het gebied van maintenance en RBI. Verder zijn we bezig met het ontwikkelen van een aantal cursussen in datzelfde segment. We geven ons-

zelf een minimum loon en wat we meer aan omzet hebben, gaat het bedrijf in, zodat we kunnen groeien. Dat is ook ons huidig bedrijfsdoel: groeien.'

Die rugzak-reis van enkele maanden door Midden- en Zuid-Amerika, samen met zijn vriendin, heeft er in belangrijke mate toe bijgedragen dat hij een eigen bedrijf is begonnen. 'Aanvankelijk voelde ik niks voor die onzekerheid over pensioenopbouw, inkomenszekerheid en dergelijke. Maar als je aan het reizen bent, dan krijg je vanzelf een heel andere kijk op dat soort zaken. Je raakt op een of andere manier onthecht en je leert op jezelf te vertrouwen. Als het misgaat, dan kan ik altijd wel ergens anders aan de slag, desnoods ga ik in een restaurant werken. Gelukkig hebben we wat extra financiële zekerheid doordat we met z'n tweeën zijn.' Het mooie aan een eigen bedrijf vindt hij de vrijheid om eigen plannen na te jagen.

## **Digitale foto's**

Laten we eerst terug gaan naar het moment dat Rosendaal als natuurkundig ingenieur afstudeerde. Dat was in de periode, begin

**Naam** : Jacco Rosendaal  
**Opleiding** : Toegepaste natuurkunde, Fontys Hogeschool Eindhoven  
**Leeftijd** : 30  
**Werkgever**: eigen bedrijf 'Inventure'





deze eeuw, dat de internetzeepbel uiteen spatte, een periode met een hoge werkloosheid. Acht maanden lang heeft hij sollicitatiebrieven rondgestuurd. Aanvankelijk nog gericht, maar allengs in het wilde weg. Een tijdje heeft hij gewerkt bij een ingenieursbureau waar hij de bedrading van controlesystemen bij fabrieken ontwierp; dit was niet echt waar Rosendaals hart ligt. Uiteindelijk is hij na tien maanden – eigenlijk per ongeluk – het maintenancevak ingerold. Want een vriend tipte hem dat de RTD (sinds 2006 RTD Applus geheten) vijf nieuwe mensen zocht. 'Meer dan honderd mensen hadden gereageerd; dus ik had er niet veel hoop op.' Maar zijn specialisatie in fysische optica speelde hem in de kijker. In 2003 toog hij als trainee aan de slag bij RTD. Hij belandde op de onderzoek & ontwikkeling afdeling. Vanaf het begin is hij in het diepe gegooid. 'Voor mij was het een nieuwe, uitdagende wereld. Om die goed te leren kennen, heb ik heel wat uurtjes doorgebracht tussen de pijpleidingen op raffinaderijen, booreilanden en andere modderige, rokerige en lawaaiige locaties.'

'Het viel me op dat de techniek om met radiografie pijpleidingen op scheurtjes te onderzoeken al in tachtig jaar niet was veranderd. Bovendien waren het nog steeds foto's die moesten worden ontwikkeld en dergelijke. Er was ooit wel eens aandacht geschonken aan digitale radiografie, maar er was verder niets mee gedaan. De wereld van het onderhoud is toch redelijk conservatief. Toen een klant hiernaar vroeg, ben ik dit weer gaan oppakken. Ik ben eens om me heen gaan kijken om een oplossing te vinden.'

Toen hij een oplossing had gevonden, volgde een periode van intensief trekken en duwen, en heel veel zelf doen. Zo heeft hij zelf een cursus geschreven en gegeven om operators op te leiden. De



voordelen van digitale radiografie liggen voor het oprapen. 'De technische aspecten van dit nieuwe onderzoek zijn interessanter voor de operator: sneller, geen gedoe meer met ontwikkelen, software tools om het beeld te beoordelen, en directe aflezing op een computer. 'De klant stelt meer belang in het resultaat: meer opnames per dag, minder stralingbelasting voor de omgeving door de efficiëntere techniek dat tegelijkertijd onstream (van een leiding in bedrijf) onderzoek mogelijk maakt, evenals de mogelijkheid om digitaal het beeld te bewerken om verschillende details zichtbaar te maken die op de ouderwetse röntgenfoto's niet zichtbaar zijn; of een digitaal rapportje in plaats van een doos met röntgenfilms. Minder arbeidskracht, minder consumables en natuurlijk de interesse van de klant die bereid was te betalen voor het onderzoek waren drijfveren voor het management van de RTD om met digitale radiografie in zee te gaan. 'Het was een hele toer om dit voor elkaar te krijgen. Ik was nog vrij onervaren en dan moet je met goede argumenten en overtuigingskracht komen om te worden gehoord. Het heeft me veel moeite gekost', vertelt Rosendaal. Maar met zijn vasthoudendheid en vermogen om op alle niveaus mensen te kunnen aanspreken, is het hem gelukt. Inmiddels maakt het non-destructieve onderzoek met digitale röntgen fotoapparatuur een substantieel onderdeel uit van de omzet bij RTD Applus.

#### **Return on investment**

Rosendaal had de smaak van modernise-

ring te pakken. In aansluiting op het succes van onstream onderzoek ging hij kijken of er nog meer aanvullende onstream onderzoeken zijn. 'Deze onderzoeken heb ik vervolgens gebundeld in een methodiek die naadloos aansloot op een bestaand onderhoudsconcept in ontwikkeling: de non intrusieve inspectie, een methode waarbij tijdens het onderzoek het proces minimaal wordt beïnvloed en daardoor niet hoeft te worden stilgelegd.'

Hij nam de rol van sr. projectmanager op zich om een onderhoudsdivisie in het leven te roepen die zich specifiek zou richten op de offshore industrie. 'In beginsel is deze methodiek duurder en complexer, maar daar staat tegenover dat je een betere kijk krijgt op de integriteit van de installaties, dat de onderhoudswerkdruk valt te spreiden en dat er beduidend minder kans is op niet geplande downtime. Eigenlijk een klassiek geval van de return on investment berekenen', zegt hij nu.

Maar ook dit project viel niet mee. 'Eigenlijk was het weer hetzelfde: mensen overtuigen dat het anders – en beter – kan dan ze gewend zijn. In dit geval moest ik ook de klanten overtuigen om deze werkwijze te adopteren. In de conservatieve wereld van olie en gas viel het niet mee dit project op poten te zetten. De klanten vonden het idee op zichzelf wel interessant, maar tijd en wil om dergelijke verandering door te voeren was er onvoldoende.'

Het succes bleef niet uit: na een jaar draaide het bedrijfsonderdeel een omzet van ongeveer één miljoen euro. Bovendien waren de initiatieven van Rosendaal niet



onopgemerkt gebleven en hem is gevraagd operationeel manager Nederland te worden. 'Daarvoor vond ik me nog te onervaren', vertelt hij. 'Het is makkelijk een leidinggevende te zijn, maar het is niet makkelijk om goed leiding te geven. Ik heb dat aanbod dan ook afgeslagen.'

In plaats daarvan nam hij ontslag om met zijn vriendin Midden- en Zuid-Amerika te bereizen. Een kleine acht maanden in een

geheel andere omgeving. Hij heeft het als bijzonder verfrissend ervaren. En de belangrijkste les: 'Je moet af en toe risico's nemen en niet bang zijn in het diepe te springen. Uiteindelijk stort de wereld niet in als er eens iets fout gaat; en dat gebeurt gegarandeerd wel een paar keer.'

#### **Kansen najagen**

Binnen zijn nieuwe bedrijf Inventure combineert hij de sterke kanten van Rindert Algra met die van hemzelf. 'Wij hebben allebei bij RTD gewerkt en daar kennen we elkaar van. Rindert was al eerder voor zichzelf begonnen als consultant; hij heeft me overgehaald de krachten te bundelen. Rindert is sterk in risk based inspection. Hij is bezig met een opdracht bij een klant waar dit jaar een groep mensen is ontslagen – wegbezuid – maar wij mochten blijven, omdat we goede resultaten weten te boeken, vooral op het gebied van implementatie van de studien en inspectieresultaten. Uiteindelijk telt alleen datgene wat onder de streep staat.'

De sterke kant van Rosendaal is zoeken naar innovatieve oplossingen én de implementatie ervan. 'Op nieuwe ideeën komen wel meer mensen', zegt hij, maar het gaat erom dat je ervoor zorgt dat ze ook worden uitgevoerd. Al te vaak blijven plannen op de plank liggen, omdat het niet lukt ze doorgevoerd te krijgen.'

Op dit moment is hij als consultant bezig voor een klant een apparaat te ontwikkelen dat een digitale, real time röntgen film kan maken om stalen lasverbindingen te controleren op eventuele gebreken. Dit is een veel efficiëntere en snellere manier dan de traditionele aanpak. 'Het is een heel groot project geworden dat begon als advies en een marktonderzoek. Uit dat onderzoek bleek dat deze ontwikkeling noodzakelijk is voor het bedrijf om de concurrentie een stap voor te blijven. We hebben inmiddels drie apparaten ontwikkeld en gebouwd, en we zijn bezig met de implementatie. Ik doe het projectmanagement en het ontwerp voor de applicatie. We hebben de prototypes binnen tijd en budget kunnen bouwen, onder meer door internationaal draagvlak voor het project. Dan krijg je veel sneller goedkeuring voor uitgaven, budgetten en activiteiten. De klant gaat het wereldwijd toepassen en heeft al aangegeven de komende anderhalf jaar van onze diensten gebruik te willen blijven maken', glundert hij.

Het jonge bedrijf is gestart in een economisch moeilijke periode. Niettemin zijn de vooruitzichten goed. Dat heeft, zo zegt Rosendaal, vooral te maken met het feit dat zijn bedrijf methoden en producten aanlevert die het bedrijfsleven geld besparen; iets dat vooral in het huidige tijdsgewricht op instemming kan rekenen. Maar het heeft ook te maken met de persoon van Rosendaal zelf: creatief, eigenwijs, pragmatisch, enthousiast, motiverend, klantgericht en een tikkeltje overactief bij tijd en wijle. 'Het bevalt me prima om een eigen bedrijf te hebben; ook al is het hard werken', zegt hij. 'Je hebt de mogelijkheid kansen na te jagen.' Zo'n kans is de risk based inspection methodologie ook toe te gaan passen op opslagtanks. Hierdoor ontstaat de mogelijkheid een opslagtank langer in gebruik te laten voordat deze gekeurd dient te worden. 'Als wij met onze analyse kunnen aangeven dat een opslagtank geen onnodige risico's loopt, dan scheelt dat enorm veel geld.' ■

#### **YOUNG MAINTENANCE PROFESSIONAL**

De Nederlandse Vereniging voor Doelmatig Onderhoud en het blad Industrial Maintenance stellen een podium beschikbaar voor jonge specialisten in onderhoud. In de artikelserie Young Maintenance Professional wordt regelmatig een collega voorgesteld.