

Trouw door de jaren heen

Al 38 jaar een mooie klantrelatie



We maken een tijdreis... naar 1982. Geen internet, PC, smartphones of Whatsapp, wel telex en wiskundige rekenmachines. Het was het jaar dat Piet Jaspers voor 't eerst contact kreeg met de voorganger van KWA, Vereniging Krachtwerktuigen Amersfoort. Dit jaar gaat Piet met pensioen. We kijken samen terug op bijna 40 jaar klant- en opdrachtgeverrelatie.

Sibelco verwerkt grondstoffen tot half-producten en Piet is sinds 2013 werkzaam op de afdeling Global Sustainability. "In 1982 werkte ik bij Hak Conserven. De eerste opdracht waardoor ik contact kreeg met Krachtwerktuigen was vanwege problemen met de waterzuivering. Deze voorloper van KWA was specialist in stoomketels. Ik zie het nog voor me, de dag begon met een sjekkie en een bak koffie van de adviseur", herinnert Piet zich, "en daarna aan de slag. Ze losten het probleem snel en goed op. Een huzarenstukje", zei ik toen.

De start

Het bleef niet bij dat ene huzarenstukje. Het was de start van een langdurige samenwerking tussen KWA en Sibelco, waar Piet in 1986 in dienst trad.

We maken een sprong naar het hier en nu. Piet noemt een recente opdracht: "Aanvragen van maatwerkvoorschriften. Daar heb ik samen met KWA-adviseur Jan-Carel Nieuwland aan gewerkt. Het begon met wet- en regelgeving, maar andere bedrijfseconomische aspecten kwamen erbij, nieuwe technologieën, noem maar op. Het werd een complete aanvraag. We hebben dit samen voor de Sibelco-vestiging in Geertruidenberg gedaan en later ook voor Maastricht.

Hoe zit het met de wetgeving, vroeger en nu? "Vroeger was het ook streng, maar veel minder complex naar mijn idee. Daarom is **Makeonline** een heel fijne tool voor ons. Zo houden we overzicht. **Makeonline** wordt binnen onze acht vestigingen gebruikt."

Nog steeds enthousiast

Piet heeft Vereniging Krachtwerktuigen zien veranderen naar KWA. "In de jaren 80 zag ik een enthousiaste club mensen, bevlogen en met een hands-on mentaliteit. Natuurlijk ontwikkelt zich dat, er zijn goeie tijden en slechtere, zoals overall. Nu nog steeds ervaar ik KWA als een heel goede club, met kundige mensen, specialisten, die flexibel zijn én met nog steeds dat bevlogen enthousiasme. Voor een dergelijke langdurige klantrelatie moet de klik van beide kanten komen, en die is er. Zelf ben ik een generalist en ik heb die specialisten nodig."

Heeft hij nog tips? "Je best blijven doen, vinger aan de pols houden. Misschien iets korter op de bal spelen, zoals ik dat noem. Je kansen zien. Ik noem de nieuwe



foto: Sibelco

Omgevingswet, daaromheen gebeurt veel. Dit zijn kansen voor KWA." Hij doet de uitspraak: "Strategische adviseurs zijn geen commodity's. Daarmee bedoel ik dat het geen leveranciers zijn. Want dan heb je het over prijs en levertijd. KWA bevindt zich op een heel ander speelveld, speelt een andere rol. Daar komt het van twee kanten: je bent

"Strategische adviseurs zijn geen commodity's"

partner, je steunt en vertrouwt elkaar en helpt elkaar." En zo is het. KWA neemt afscheid van Piet, maar gaat door met Sibelco.