

AIM

DECEMBER 2014 – RELATIE MAGAZINE VAN STORK

Conserveren van assets in Colombia

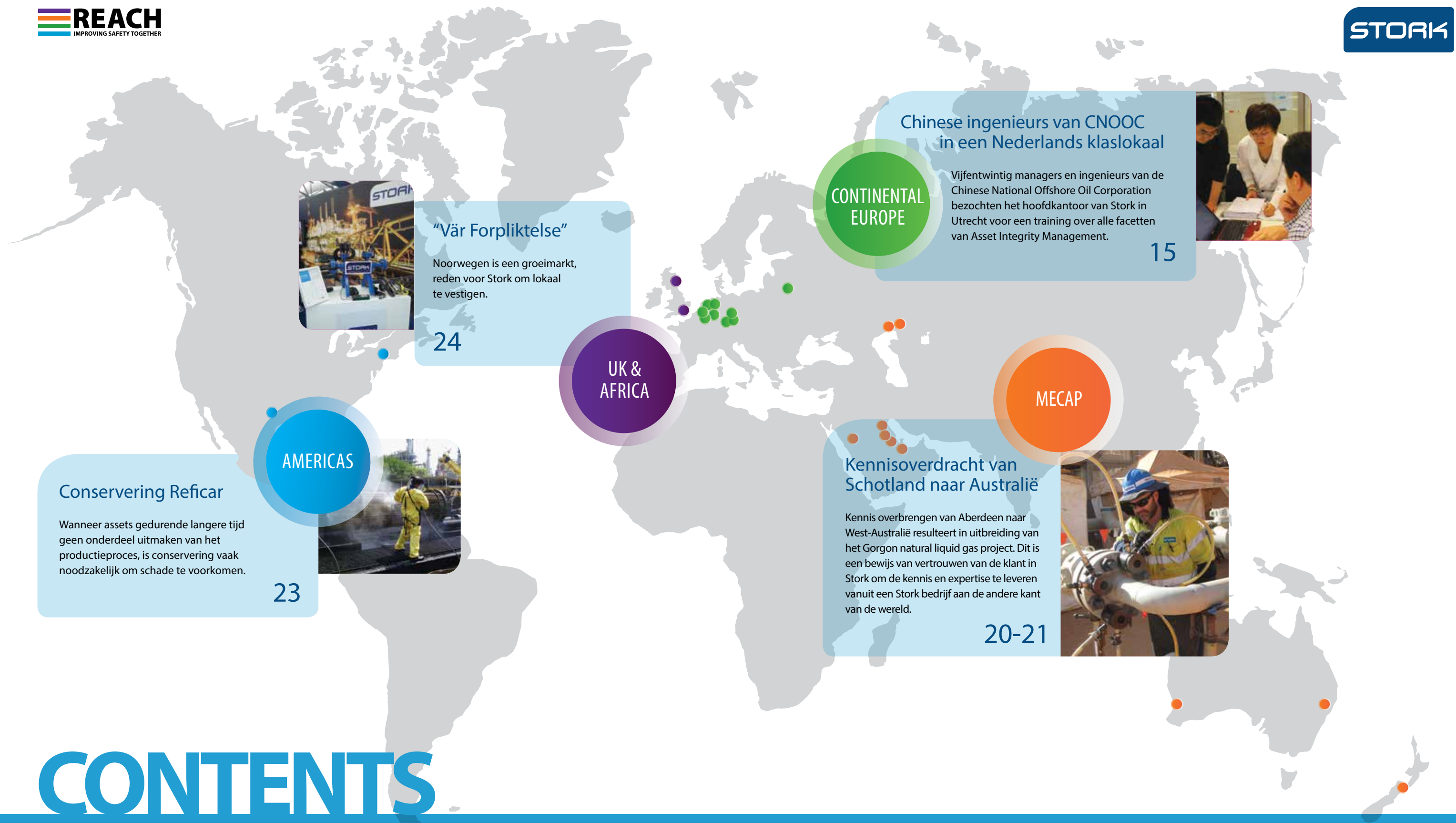
**Kennisoverdracht naar
de andere kant van de wereld**

**Chinese ingenieurs
in een Hollands klaslokaal**

**Toegevoegde waarde van
kennismanagement**

Stork's Products & Services Circle

STORK



CONTENTS



CEO Column

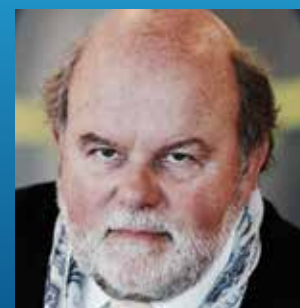
Arnold Steenbakker: "Effectief delen van kennis en expertise is een belangrijke onderscheidende factor in onze industrie".

04

Stork in één oogopslag

Stork's Products & Services Circle biedt inzicht in het volledige scala aan producten en diensten die Stork in elke fase van de levensduur van een asset kan leveren.

05-07



Expert aan het woord

Prof.dr.ir Mathieu Weggeman: De belangrijkste succes factor met betrekking tot kennismangement is de cultuur, de mentaliteit binnen een organisatie.

08-10

Uitmuntende Prestaties

Stork heeft haar excellente veiligheidsprestaties wereldwijd gevierd tijdens de eerste regionale REACH Annual Safety Award Events.

12-13

INTRODUCTIE ARNOLD STEENBAKKER, CEO STORK

OPTIMAAL BENUTTEN VAN KENNIS

VOOR U LIGT DE TWEEDE EDITIE VAN AIM VAN 2014. IN DEZE EDITIE STAAT HET OPTIMAAL BENUTTEN VAN KENNIS CENTRAAL. ALS LEVERANCIER VAN ASSET INTEGRITY SERVICES ZIJN WE ONS ERVAN BEWUST DAT WE ONS VOORAL KUNNEN ONDERSCHIEDEN VAN DE CONCURRENTIE DOOR HET EFFECTIEF DELEN VAN KENNIS EN EXPERTISE.

Het ontwikkelen van en beschikken over kennis op zich is niet genoeg. We moeten een omgeving creëren waarin we alle kennis binnen onze organisatie optimaal kunnen benutten. Om dit te bereiken, moeten we het delen van kennis stimuleren. Bij Stork richten we ons dan ook steeds meer op het verbeteren van de processen om kennis vast te leggen, te ontwikkelen, te delen en effectief te gebruiken binnen de organisatie.

Om het algemene concept kennismanagement in een breder perspectief te plaatsen, hebben we prof. dr. ir. Weggeman, hoogleraar Organisatiekunde aan de Technische Universiteit Eindhoven, gevraagd om zijn ideeën over dit onderwerp met ons te delen. Prof. Weggeman benadrukt dat de cultuur en mentaliteit binnen een organisatie de sleutel tot succes vormen. Een organisatie moet een cultuur creëren waarin medewerkers met elkaar willen samenwerken, en kennis en expertise met elkaar willen delen. Dit is absoluut geen gemakkelijke opgave. Het kost veel tijd en moeite om bestaande barrières te doorbreken en een mentaliteit te ontwikkelen waarin het delen van informatie centraal staat. Daarnaast zal een organisatie moeten investeren in een effectief proces voor interne kennisdeling.

We streven ernaar dat al onze medewerkers wereldwijd kunnen profiteren van elkaars kennis en expertise, zodat we overall een compleet aanbod producten en services aan onze

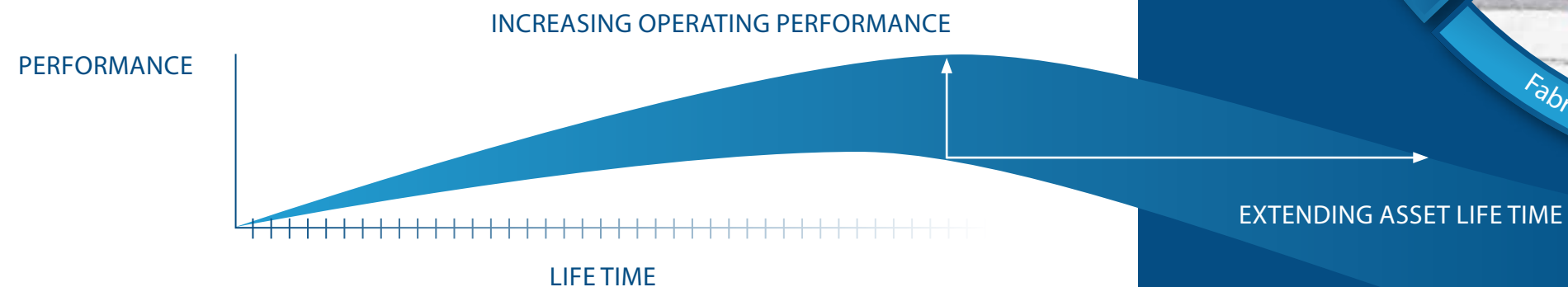
klanten kunnen bieden. De samenwerking tussen de medewerkers van Stork Australië en Stork Aberdeen, waarover u meer kunt lezen op pagina 20, is een uitstekend voorbeeld van overdracht van expertise om klanten optimaal van dienst te kunnen zijn.

Kennisdeling is ook een belangrijke voorwaarde voor innovatie. Innovaties ontstaan veelal als resultaat van het combineren van kennis en ideeën om samen iets nieuws te ontwikkelen. Het merendeel van de succesvolle innovaties die Stork de afgelopen jaren heeft geïntroduceerd, zijn ontstaan door kennis en expertise te delen om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor uitdagingen die we zijn tegengekomen tijdens projecten. Ons bekroonde en veiligheid verhogende Extended Reach Breathing Apparatus System (ERBAS) en ons Advanced Online Desanding System, die ook in dit nummer aan bod komen, zijn hier goede voorbeelden van.

We zijn ons ervan bewust dat het optimaal benutten van kennis een voorwaarde is om onszelf voortdurend te blijven verbeteren en om innovatieve oplossingen te ontwikkelen voor de markt. Ik ben ervan overtuigd dat u geïnspireerd zult raken door deze editie van AIM.

Arnold Steenbakker

CEO en voorzitter van de Raad van Bestuur van Stork



PRODUCTEN EN DIENSTEN VAN STORK IN ÉÉN OOGOPSLAG

Stork heeft onlangs de Stork Products & Services Circle geïntroduceerd. Hierin wordt een uitgebreid overzicht gegeven van de producten en diensten van Stork. Deze visualisatie biedt inzicht in het volledige scala aan producten en diensten die Stork in elke fase van de levensduur van een asset kan leveren. Daarnaast wordt een duidelijk overzicht gegeven van de waardeproposities van Stork voor bestaande en potentiële klanten. Zowel klanten als medewerkers kunnen in één oogopslag duidelijk de expertisegebieden van Stork zien.





STORK'S AMBITIE: DELEN VAN BEWEZEN CONCEPTEN

VOLLEDIG AANBOD

STORK BESCHIKT OVER EXPERTISECENTRA VOOR SPECIFIEKE PRODUCTEN EN DIENSTEN, LEVERBAAR AAN KLANTEN OVER DE HELE WERELD DOOR DE UITWISSELING VAN KENNIS EN EXPERTISE TUSSEN REGIO'S EN BEDRIJVEN.

De Products & Services Circle is een dynamisch concept. Er worden namelijk voortdurend nieuwe producten en diensten ontwikkeld in reactie op de uitdagingen waarmee Stork en haar klanten worden geconfronteerd in de snel evoluerende markt. Door de kennis en expertise van Stork te combineren met die van klanten wil Stork de best mogelijke oplossingen in het vakgebied aanbieden. De Products & Services Circle van Stork geeft een overzicht van alle producten en diensten, leverbaar in alle fasen van de levenscyclus van een asset, en gericht op elk element van het asset integrity proces.

MECHANICAL & PIPING

Stork biedt diensten op elk mechanisch gebied; het volledige technische spectrum van algemeen tot zeer specialistisch mechanisch werk, variërend van machining & bolting tot piping, van valve- & pump services tot warmtebehandeling. Deze oplossingen worden gedurende het volledige onderhoudsproces uitgevoerd: van demontage, revisie en reparatie tot en met herinstallatie, inbedrijfstelling en vervanging.

ELECTRICAL & INSTRUMENTATION

Met Electrical & Instrumentation Services kan Stork met één projectteam een complete elektrische installatie leveren inclusief automatisering – van engineering, installatie tot en met de inbedrijfstelling. Tevens kunnen Failure Mode & Effect Analysis (faalwijzen- en gevolganalyse), onderhoudswerkzaamheden en periodieke (EX-)inspecties geleverd worden.

INSPECTION & INTEGRITY

In de onshore- en offshore-sector kunnen klanten dankzij de geïntegreerde aanpak van Stork voor beoordelings-, inspectie- en reparatie services het risico en de integriteit gedurende de gehele levensduur van een asset beheren. Het programma garandeert dat hun assets altijd veilig en efficiënt kunnen werken.

ASSET MANAGEMENT SOLUTIONS

Stork kan klanten helpen om de prestaties van assets beter te beheren via advies- en onderhoudsverbeteringsinitiatieven, gericht op 'licence to operate' en risico management, asset performance en kostenbeheersing. Bovendien heeft Stork een team van specialisten beschikbaar voor relocation- en ontmantelingsprojecten, van advies tot en met uitvoering.

EQUIPMENT RENTAL & SALES

Stork - EQIN is een "all-round" leverancier op het gebied van verhuur en verkoop van industrieel materieel en opleidingen en levert oplossingen, met inbegrip van projectmatige concepten en tijdelijke licht- en energie installaties, gereedschappen, mensen, veiligheidsinspecties en complete faciliteiten voor shutdowns en

turnarounds. EQIN levert ook deskundigen op het gebied van lasopleidingen en certificering.

FABRIC MAINTENANCE

Met meer dan 30 jaar ervaring met geïntegreerde fabric maintenance-contracten in de offshore sector wordt Stork gezien als een van de meest ervaren en multidisciplinaire leveranciers van fabric maintenance in de branche. Stork biedt onder meer diensten als coating en isolatie, speciale toegangssystemen en -constructies, passieve brandbeveiliging en energy resourcing.

POWER SERVICES & PRODUCTS

Stork's jarenlange ervaring in gespecialiseerde markten zoals rotating, electrical en process equipment, komt tot uiting in oplossingen variërend van stoomturbines en tandwielkasten tot branders en ontgassers. De productontwikkeling van Stork staat garant voor hoge kwaliteit en efficiëntie.

Ga voor meer informatie over de producten & diensten en contactpersonen van Stork naar www.stork.com.

DE TOEGEVOEGDE WAARDE VAN KENNISMANAGEMENT

Mathieu (Paul) Weggeman is hoogleraar Organisatiewetenschappen. Hij behaalde een master's degree in Industrial Engineering aan de Technische Universiteit Eindhoven en promoveerde op Strategic Management aan de Tilburg University. Hij is in het bijzonder gespecialiseerd in organisatieontwerp, innovatiemanagement en werkprocessen binnen kennisintensieve organisaties. Mathieu Weggeman was lid van de redactiecommissie van Organisatiekunde en schreef verschillende artikelen die gepubliceerd zijn in R&D Management, Journal of Product Innovation Management, Human Relations, Journal of Organizational Change Management en vele andere tijdschriften. Voor hij in dienst trad bij de Technische Universiteit Eindhoven was Dr. Weggeman werkzaam als management consultant bij Philips Research en het bestuur van Philips Electronics. Daarnaast was en is hij werkzaam als consultant en geeft hij advies aan internationale bedrijven op het gebied van strategieontwikkeling, R&D management en het (her)ontwerpen van kennisintensieve organisaties.

WAT IS VOLGENS U DE BELANGRIJKSTE SUCCESFACTOR MET BETREKKING TOT KENNISMANAGEMENT?

De belangrijkste succesfactor met betrekking tot kennismanagement is zonder twijfel de cultuur, de mentaliteit binnen een organisatie. Je moet een cultuur ontwikkelen waarin men niet gericht is op het verdedigen van het eigen territorium of het voeren van een concurrentiestrijd. Want wanneer dat het geval is, wordt kennis macht. En als kennis macht wordt, is men niet bereid kennis te delen, omdat dat de eigen macht zou kunnen beperken en de eigen positie zou kunnen ondermijnen. Dit is iets dat je vaak aantreft in organisaties met onvoldoende collectieve ambitie.

EN HOE ZOU U COLLECTIEVE AMBITIE DEFINIËREN?

Collectieve ambitie kan worden gedefinieerd als werknemers die een gedeeld gevoel ontwikkelen over het doel van de organisatie, de raison d'être van het bedrijf en de kernmissie en kernwaarden van het bedrijf. De werknemers delen allemaal hetzelfde doel en dezelfde visie en zijn bereid samen te werken om dit doel te bereiken, ook door hun kennis te delen. Organisaties in de particuliere sector zijn organisaties in de publieke sector een stap voor, maar ze hebben vaak nog steeds een lange weg te gaan. Er is sprake van een sterk gevoel van collectieve ambitie binnen jonge innovatieve organisaties die één gemeenschappelijk doel hebben, zoals het ontwikkelen en in de handel brengen van een nieuwe en veelbelovende app. Grote, gevestigde, zeer diverse bedrijven met een meer hiërarchische organisatiestructuur moeten veel harder werken en veel meer investeren om een gedeeld gevoel van collectieve ambitie te ontwikkelen.

HOE ZOU U DE COLLECTIEVE AMBITIE VAN EEN ORGANISATIE VERSTERKEN?

Iedereen in het bedrijf moet meedoen. Dit kan niet worden bereikt met een top-down proces of – nog erger – door een marketingbureau in de arm te nemen om de boodschap binnen het bedrijf te verspreiden. De mentaliteit moet veranderen en dat vraagt om grootschalige interventie. Breng alle werknemers samen op één locatie en vraag hen: Wat is het nut van deze organisatie?

Wat is de BIG WHY, zoals Simon Sinek het noemt. Wat is de raison d'être van deze organisatie en wil je dat deze blijft bestaan? Collectieve ambitie is idealiter gebaseerd op een organisatie die iets doet waarbij anderen ook baat hebben en niet alleen de organisatie zelf.

Uit onderzoek blijkt dat de jongere generatie (leeftijdsgroep 20-30 jaar) meer wordt gedreven door People, Planet, Profit en, tegenwoordig ook in toenemende mate, Pleasure dan de oudere generatie (de 'Protestgeneratie' in de leeftijdsgroep 55 tot 65 jaar) die meer wordt gedreven door geld, status en macht. Hierdoor staat de jongere generatie meer open voor het hele concept van collectieve ambitie en is deze veel meer bereid kennis en middelen te delen om een gemeenschappelijk doel te bereiken. Zij zien kennis niet als macht.

[Lees meer >>>](#)

"Kennismanagement is het zodanig structureren en sturen van de processen in de Knowledge Value Chain dat het rendement en het plezier door de productiefactor kennis toenemen."

Professor Weggeman, Knowledge Management: in practice, 2000

WAT KAN EEN ORGANISATIE NAAST HET ONTWIKKELEN VAN EEN GROTER BESEF VAN COLLECTIEVE AMBITIE NOG MEER DOEN OM HET KENNISMANAGEMENT BINNEN DE ORGANISATIE TE OPTIMALISEREN?

De belangrijkste kennismanagementprocessen met betrekking tot het ontwikkelen, delen en toepassen van kennis moeten op elk organisatieniveau degelijk worden opgezet. Voor het ontwikkelen van kennis zijn ontwikkelingsprojecten en nauwe samenwerking met kennisinstituten nodig, moeten getalenteerde academici worden aangenomen, beurzen en congressen worden bijgevoerd om nieuwe kennis te vergaren en moet men samenwerken met anderen. Als je eenmaal kennis hebt vergaard, zijn er verschillende manieren en middelen om deze kennis te delen. Bijvoorbeeld 'koud' delen via ICT (bijv. Yammer, Intranet, Ask-Me-Groups en Communities of Practice) of 'warm' delen middels, bijvoorbeeld, mentor-leerling relaties (of omgekeerde mentor-leerling relaties waarbij de oude mentor een nieuwe vaardigheid leert van een jonge leerling) en functieroulatie.



HET VERANDEREN VAN DE MENTALITEIT VAN DE WERKNEMERS KAN ENIGE TIJD DUREN. ZIJN ER SNELLE, EENVOUDIGE MANIEREN OM HET DELEN VAN KENNIS BINNEN EEN ORGANISATIE OP DE KORTE TERMIJN TE STIMULEREN?

Er bestaat een relatief eenvoudige manier om het delen van kennis binnen een organisatie te stimuleren en dat is door het delen van kennis op te nemen in de persoonlijke doelstellingen en de criteria van het beoordelingsgesprek van de werknemers: deelt de werknemer kennis met anderen? Hetzelfde geldt vanzelfsprekend voor innovatie. Innovatie is vaak essentieel voor het aanhoudende succes van veel bedrijven. Je komt het woord innovatie echter zelden tegen op een formulier voor een beoordelingsgesprek. Als iets werkelijk van belang is voor een bedrijf, dan moet dit tot uitdrukking komen in de verwachtingen van een bedrijf ten opzichte van zijn werknemers en in de prestatiecriteria aan de hand waarvan het zijn werknemers beoordeelt. Je moet doen wat je zegt, de daad bij het woord voegen. Een ander middel om het kennisdeling binnen een bedrijf te faciliteren, is het opzetten van een Gouden Gids van het bedrijf om mensen te helpen anderen binnen hun organisatie te vinden die beschikken over de kennis en expertise die ze nodig hebben voor een bepaalde taak of een specifiek project. Deze Gouden Gids dient niet alleen om contactgegevens inzichtelijk te maken, maar ook om informatie te verstrekken over specifieke kennis, vaardigheden en ervaring van mensen, met andere

woorden: hun T-profiel, waarbij de poot van de T hun specialistische kennis weergeeft. En wederom, als het vinden en delen van kennis en expertise binnen de organisatie belangrijk is voor het bedrijf, dan moet de persoonlijke pagina van de werknemer ook worden opgenomen in het prestatiebeoordelingssysteem. Daarnaast moet je het delen van kennis binnen het bedrijf commercieel interessant maken. Vooral wanneer business units hun eigen winst- en verliesrekening hebben, moet er ook een financiële beloning staan tegenover het delen van kennis of het verwijzen van een klant naar een andere business unit. Op deze manier voorkom je dat het wiel twee keer wordt uitgevonden en maak je zo effectief mogelijk gebruik van je middelen.

SOCIALE MEDIA WORDEN STEEDS BELANGRIJKER ALS COMMUNICATIEMIDDEL. MOETEN ORGANISATIES HET GEBRUIK VAN SOCIALE MEDIA ALS MIDDEL VOOR HET DELEN VAN KENNIS FACILITEREN?

Sociale media bieden uitstekende mogelijkheden om kennis te delen. Het posten van een vraag op sociale media is veel effectiever dan het versturen van een e-mail aan een beperkt aantal geadresseerden. Organisaties moeten geen beperkingen opleggen met betrekking tot het gebruik van sociale media. Effectief gebruikmaken van sociale media is de professionele verantwoordelijkheid van de werknemer. Ik geloof sterk in het sturen van output. Wat is de deadline, wat is het budget, wat zijn de specificaties en doe het maar. De wereldeconomie draait 24/7 en sociale media bieden de mogelijkheid om 24/7 wereldwijd te communiceren.

HOE PAST 'HET NIEUWE WERKEN' DAN BIJ KENNISMANAGEMENT?

Niet. Ik ben van mening dat 'het Nieuwe Werken' eerder te maken heeft met huisvesting. Hoe maak je zo goed mogelijk gebruik van een beperkt aantal vierkante meters? Voor de oudere generatie is het nieuwe werken vaak een legitieme manier om meer tijd thuis door te brengen. Bij de jongere generatie zie je het tegenovergestelde. Zij werken liever in een omgeving met anderen. Seats and meet-locaties zitten vol jonge mensen die liever zouden samenwerken in een drukke ruimte dan alleen thuis. En het liefst 24/7. Kennisintensieve organisaties zouden het delen van kennis moeten faciliteren door hun kantoren in het stadscentrum te vestigen en 24/7 toegankelijk te zijn.

TOT SLOT: HOE ZIET U DE RELATIE TUSSEN KENNISMANAGEMENT EN INNOVATIEMANAGEMENT?

Innovatie is het resultaat van het bij elkaar brengen van twee kennisdragers om iets nieuws te vormen: nieuwe combinaties of 'Neue Kombinationen', zoals de term in de jaren '30 van de twintigste eeuw voor het eerst werd gebruikt door de Oostenrijks-Amerikaanse econoom Schumpeter. Er zijn praktisch geen innovaties die niet gebaseerd zijn op iets dat al bestaat. Neem een eenvoudig voorbeeld als de wekkerradio. Je brengt twee dingen samen en maakt zo iets nieuws. Negentig procent van alle innovaties zijn nieuwe combinaties. Met kennismanagement kun je kennisdragers samenbrengen om het vormen van nieuwe combinaties te stimuleren. Dus ja, er bestaat een sterke relatie tussen kennismanagement en innovatie die dient om het belang van kennismanagement in de hedendaagse kennisintensieve economie te onderstrepen.

IN DIT ARTIKEL SCHETST MATHON ERPS, KNOWLEDGE MANAGER BIJ STORK ASSET MANAGEMENT CONSULTANCY, HOE STORK KENNISMANAGEMENT IMPLEMENTEERT

OPTIMALISEREN VAN KENNIS OVERDRACHT

"Binnen Stork willen we kennis die essentieel is voor de diensten die we leveren, vastleggen en hergebruiken om voordelen te realiseren voor Stork en onze klanten", legt Mathon Erps uit.

Kennis die essentieel is voor de diensten die we leveren, willen we toegankelijk maken. Binnen onze Consultancy-afdeling onderzoeken we aan het begin van elk project in welke mate onze huidige kennis en expertise voldoende zijn om te kunnen voldoen aan de eisen van de klant.

Om dit te kunnen doen, moet je kennis documenteren, toegankelijk maken en beschikken over een bepaalde mentaliteit om te zorgen dat men bereid is deze kennis te delen, gebruiken en verbeteren. We werken binnen Consultancy met een kennisdragers-concept. Consultants als kennisdragers die verantwoordelijk zijn voor kennismanagement binnen hun vakgebied. Deze kennisdragers definiëren en documenteren essentiële kennis, delen deze kennis binnen de organisatie en bieden ondersteuning bij het hergebruiken van deze kennis. Daarnaast helpen ze ook bij het definiëren en implementeren van geleerde lessen. Zij zijn georganiseerd in de volgende kennisgebieden: Strategic Asset Management, Reliability & Integrity, Organization & Processes, Maintenance Management Services en Systems.

Implementeren en optimaliseren van kennismanagement binnen de organisatie is een uitdagend proces. En het syndroom 'niet door mij bedacht' en 'kennis is macht' komt natuurlijk ook in bepaalde mate voor binnen onze organisatie. We hebben een aantal praktische stappen genomen om het delen van kennis binnen de organisatie te stimuleren en faciliteren. Als onderdeel van de jaargesprekken worden afspraken gemaakt over de bijdrage die werknemers leveren aan de kennisorganisatie.

We hebben een 'kennis award' in het leven geroepen voor collega's die als kennisdrager een buitengewone bijdrage hebben geleverd aan de organisatie. En we hebben ook een social media-platform voor het bedrijf opgezet, inclusief een gouden gids van de organisatie, om mensen te helpen anderen binnen de organisatie te vinden die beschikken over de kennis en expertise die ze nodig hebben voor een bepaalde taak of een specifiek project. We hebben geleerd dat het actief aanbieden van kennis aan doelgroepen, mensen stimuleert hun kennis te delen.

Om dit proces verder te stimuleren, hebben we zogenaamde 'kennismakelaars' aangewezen die 'kennisvragers' en 'kennisdragers' aan elkaar proberen te koppelen.

Deze manier van werken stelt ons in staat effectieve kennisoverdracht van Europa naar overzeese gebieden te stimuleren.

Momenteel maken kennismanagementprocessen integraal deel uit van ons bedrijf. Er is echter nog steeds ruimte voor verbetering met betrekking tot het definiëren van de geleerde lessen en het als best practices implementeren van deze lessen in onze manier van werken.

Binnen Stork is kennismanagement erop gericht een platform te bieden voor het optimaliseren van onze asset integrity diensten en zodoende toegevoegde waarde te kunnen leveren aan onze klanten. Daarnaast is kennismanagement een uitstekende basis voor innovatie. Het is tenslotte pas mogelijk om tot nieuwe waardeproposities te komen als je weet wat er aan kennis beschikbaar is binnen het bedrijf."

De recente opdracht die Consultancy heeft uitgevoerd voor de Chinese National Offshore Oil Company (CNOOC) is een goed voorbeeld van optimaal gebruikmaken van de kennis en expertise die beschikbaar is bij Stork. De samenwerking tussen verschillende kennis- en vakgebieden heeft ons in staat gesteld in korte tijd een integraal geavanceerd trainingsprogramma te ontwikkelen dat is toegespitst op de olie- en gasmarkt en op de specifieke behoeften van de klant. ZIE PAGINA: 14





Stork heeft de excellente veiligheidsprestaties van haar medewerkers gevierd en beloond tijdens de eerste regionale REACH Annual Safety Award Events. Het Awards diner en ceremonie voor de genomineerden, het management en Stork klanten, vond wereldwijd plaats op 25 september in elk van de vier regio's waar Stork bedrijven actief zijn, in Rotterdam (Continental Europe), Aberdeen (Verenigd Koninkrijk & Afrika), Trinidad (Americas) en in Perth (Middle East, Caspian, Asia Pacific (MECAP)).

Bij elke REACH awards werden winnaars geselecteerd in vier regionale categorieën:

- Incident Preventie
- Innovaties op het gebied van Veiligheid
- Meest Veelbelovende Individueel
- Beste Veiligheid Prestatie

Daarnaast waren er twee wereldwijde categorieën; David Murray, Scaffolding foreman uit het Verenigd Koninkrijk nam de prijs voor Veiligheids Leiderschap mee naar huis en het SABIC Account Team kreeg de prijs voor het Beste Team van het Jaar. Als onderdeel van dit initiatief doneert Stork € 1.000 (of het equivalent) aan het goede doel van keuze van de winnende medewerker of het winnende team.



"Met het viert van onze buitengewone veiligheidsprestaties delen we met elkaar onze 'best practices' en kunnen we onze waardering uitspreken voor diegenen die boven hun 'Call of Duty' uitstijgen als het gaat om veiligheid. We zijn trots op onze genomineerden en de winnaars. Ze zijn van grote waarde voor Stork"

Pim Oomens, CFO van Stork

OVER REACH

Stork zet zich volledig in om erkend te worden als een wereldleider op het gebied van veiligheid. Om dit doel te bereiken is er REACH, een wereldwijd platform wat helpt om te bouwen aan- en te communiceren over de veiligheidscultuur binnen Stork. REACH zorgt ervoor dat de veiligheidsprestaties van Stork meetbaar zijn op alle niveaus. Stork investeert in REACH en in de benodigde middelen ten behoeve van het welzijn van haar werknemers, on-shore en off-shore, en het leveren van continue verbetering van de veiligheidsprestaties.

Veiligheid is een kernwaarde van Stork. Het helpt om complexe projecten te realiseren die voldoen aan de hoogste veiligheidsnormen, zonder verlies van kwaliteit. Het geeft praktische hulpmiddelen en ondersteuning die nodig is om ervoor te zorgen dat elke medewerker aan het einde van zijn dienst weer veilig thuis komt.

Kennisoverdracht en het delen van informatie stond centraal tijdens de "Veiligheid in Actie" workshop voor het Management Team. Het team discussieerde over de waarde van veiligheid binnen Stork en hoe dit vertaald moet worden in handelingen en gedrag om de HSSEQ prestaties te verbeteren. Het resultaat van deze workshop leverde de structuur en de inhoud van de Three-Year-Road-Map op. Op basis van een aantal maanden gedegen onderzoek en kritische beoordelingen binnen Stork kon de inhoud en kern boodschap worden gedefinieerd. De Three-Year-Road-Map is een weerspiegeling van alle input geleverd door vele medewerkers uit alle disciplines en niveaus binnen Stork, inclusief het MT en GMT. Een krachtige output van de mondiale kennisoverdracht en informatie-uitwisseling in actie.

VERBINDEN, DELEN EN VERBETEREN

In de eerste gezamenlijke workshop van het Global HSSEQ Team van Stork, die plaatsvond in het hoofdkantoor van Stork in Utrecht, draaide alles om het delen en uitwisselen van informatie.

HSSEQ directors, managers en coördinatoren uit alle windstreken, van Colombia tot Australië en Trinidad tot Aberdeen, kwamen bij elkaar om het bewustzijn over veiligheid binnen Stork te vergroten. De bijeenkomst werd georganiseerd door Ann McGregor, VP Corporate HSSEQ, die sinds mei van dit jaar bij Stork werkzaam is, na eerder gewerkt te hebben bij Technip. Dit evenement werd georganiseerd met drie duidelijke doelstellingen:

- Communicatie verbeteren
- Kennis met elkaar delen
- Een wereldwijd stappenplan opstellen

Deze wereldwijde HSSEQ-bijeenkomst heeft nu al een positieve impact gehad op de organisatie. De workshop heeft tastbare voorbeelden opgeleverd van hoe 'best practices' op het gebied van veiligheid met elkaar kunnen worden uitgewisseld:

- Een werknemer van Stork uit Colombia gaat Nederland bezoeken om deel te nemen aan een turnaround-project en te ervaren hoe dat wordt beheerd.
- Een IT-tool voor de meting van milieu-effecten, momenteel toegepast op het vasteland van Europa, wordt met andere regio's gedeeld.
- Een Stork Trinidad medewerker die een achtergrond heeft in procesveiligheid gaat zijn expertise bij Stork in Colombia inzetten bij een klanten audit.

Ann McGregor, VP Corporate HSSEQ, concludeerde:

"Deze eerste workshop was erg nuttig en met deze resultaten hebben we weer een duidelijke en heldere richting voor ogen die we aan onze klanten kunnen overbrengen. Ik ben ervan overtuigd dat het delen van informatie, oplossingen en ideeën binnen het wereldwijde Stork team de veiligheidsprestaties van Stork nog verder zullen verbeteren."



DO'S EN DON'TS VAN KPIs

Stork organiseert ronde tafel debatten over een 'hot topic' in de onderhoudssector. Deze keer was het onderwerp "KPIs" (Key/Kritical Performance Indicators). Rond de dertig asset- en maintenance managers gingen in discussie over het vaststellen van de kengetallen en vooral het gebruik daarvan in de praktijk.

"Vanuit onze ervaring weten we dat de meeste bedrijven over het algemeen wel een set kentallen hebben ontwikkeld. Vaak is dit op basis van de financiële gegevens en op vraag van de directie. Sommige bedrijven hebben het werken met KPIs standaard in hun bedrijfsprocessen staan en worden deze kengetallen ook regelmatig met hun medewerkers doorgenomen. In andere bedrijven vindt men het lastig om hiermee te werken", leidde Senior Asset Management Consultant Eric Picard van Stork de debatmiddag in: "Hoe krijgt men zijn medewerkers zover dat ze zich gaan inzetten om deze KPIs te behalen en dat ze gaan streven naar nieuwe uitdagingen? Hoe voorkom je dat medewerkers er alleen maar voor zorgen dat de cijfertjes correct en goed zijn, zonder dat ze zich bekommeren wat er achter een KPI zit en of het bedrijfsresultaat daarmee wel gebaat is?"

Karel Willems (Umicore Olen) en Kristof Mahieu (BASF Antwerpen) vertelden de aanwezigen over hun concrete aanpak en waarschuwden daarbij ook voor de valkuilen. Bij Umicore Olen ontwikkelde men een dashboard, waarbij men via een kleurencode meteen ziet hoe goed men op de te voren vastgestelde parameters presteert. Willems besprak daarbij ook de gehanteerde werkwijze voor het opstellen van de KPIs: van het bepalen van het doel tot de evaluatie van het dashboard en de selectie van de gewenste indicatoren. Tot slot haalde hij ook nog de do's en don'ts aan. Het creëren van betrokkenheid voor de werknemers bleek voor hen de grootste uitdaging. "Bij BASF kampen we met een soortgelijk vraagstuk", vertelde Mahieu daarna; "In de voorbije zeven jaren hebben wij sterk ingezet op het ontwikkelen van KPIs. Hoewel we nu goed rapporteren, is er zeker nog wat werk aan de winkel voor het sturen van het gedrag van onze mensen. Want dat is



PRAKTISCHE KIJK OP KENTALLEN IN ASSET- EN MAINTENANCE MANAGEMENT

"Meten is weten", "If you can't measure it, you can't manage it", en zo kunnen we nog wel een paar bekende quotes aanhalen. De boodschap is duidelijk: wie wil weten hoe goed zijn team scoort, heeft een score nodig. KPIs of 'Key Performance Indicators' geven weer hoe effectief en efficiënt je presteert en bovendien zijn de kentallen ook nodig om te bepalen of investeringen en verbeterinitiatieven iets opbrengen. Stork organiseerde een ronde tafel debat over KPIs, waarop maintenance managers hun ervaringen konden uitwisselen.

uiteindelijk wat je ermee wil bereiken: je wil mensen kunnen beïnvloeden."

Dit vonden de deelnemers:

De verweving van KPIs in het bedrijfsbeleid wordt als noodzakelijk ervaren, maar de presentatie ervan moet aangepast zijn aan het niveau van de doelgroep en de specifieke karakteristieken daarvan (operationeel niveau – beleidsniveau). Hoe geavanceerder de registratie van informatie, hoe correcter en bruikbaar de resultaten zijn. Als de berekening op een consistente manier gebeurt, is de mogelijkheid tot beïnvloeding veel kleiner en gebeurt de vergelijking tussen verschillende afdelingen op basis van dezelfde condities. Beter eenvoudig beginnen en in een latere fase pas automatiseren.

Nieuwe KPIs wekken in eerste instantie wantrouwen op; dit moet groeien naar een bedrijfscultuur. Afrekencultuur is vooral perceptie bij lagere niveaus in de hiërarchie. Er is meer kans op gemanipuleerde resultaten wanneer KPIs gebruikt worden als afrekencultuur.

Om manipulatie van data te voorkomen: automatisering van de tool die gebruikt wordt bij het aanmaken van KPIs; heldere definitie van KPIs zodat eventuele manipulatie snel duidelijk is; regelmatige controle van ingevulde data door de leidinggevende. KPIs moeten gedragen worden door de medewerkers; zij moeten het nut ervan inzien en er is een goede afstemming nodig, zowel horizontaal als verticaal.

KPIs kunnen motiverend werken indien dit geldt voor iedereen in de organisatie; als het een substantieel deel van het loon is en als alle (K)PIs op elkaar afgestemd zijn. Ook andere zaken dan verloning kunnen motiverend werken: verantwoordelijkheden, trainingen, carrièrekansen etc.

ASSET MANAGEMENT TRAINING VOOR CNOOC

Vijftientwintig managers en ingenieurs van de Chinese National Offshore Oil Corporation (CNOOC) waren tien dagen te gast op het hoofdkantoor van Stork voor een training gericht op een optimaal beheer van de middelen die gebruikt worden in de offshore olie- en gaswinning.

CNOOC is de grootste aardolie- en gasproducent in China en wereldwijd één van de grootste onafhankelijke producenten. Met behulp van Stork's consultancy tak wil CNOOC haar capaciteiten op asset integrity management verbeteren.

Als gecertificeerd trainingsinstituut, erkend door het internationale Institute of Asset Management, behandelde Stork de inhoudelijke aspecten van asset integrity management. Praktisch inzicht kwam tot stand door bezoeken aan diverse Nederlandse olie- en gaswinninglocaties. "CNOOC heeft het voortouw genomen haar kennis over asset integrity management verder te ontwikkelen. De eerste stappen hadden we al gemaakt. Door de samenwerking via deze training hebben we geleerd hoe we het beheer van onze assets op een brede, systematische wijze kunnen toepassen. Zowel theoretisch als in de praktijk. Ik verwacht dat deze training ons helpt om asset integrity management beter toe te passen, zelfs naar een hoger niveau te brengen", reageerde Wang Jian Feng, asset integrity

manager en delegatieleider van CNOOC, na afloop van de training die mede tot stand kwam met partner Nucor.

"CNOOC zocht in de markt naar 'best practices' bij het opzetten van hun Asset Integrity System" vertelt Mathon Erps, Knowledge Manager bij Stork, "als gevolg van de veranderende strategie van de Chinese overheid worden ondermeer de overheidsbedrijven verplicht om aan de aangescherpte wet- en regelgeving te voldoen. Tijdens het selectieproces was CNOOC op zoek naar een leverancier die in staat was om een bewezen toepassing van de theoretische kennis in de praktijk te tonen".

"Op basis van onze erkende ervaring met het beheren van assets van onze Offshore Oil & Gas klanten, onze internationale erkenning van het Institute of Asset Management, alsmede onze uitgebreide kennis op het gebied van Asset Management, bleek Stork de juiste partner voor CNOOC".

STORK ACADEMY EVENEMENT BIJ STORK MASA IN COLOMBIA

Een van de doelen die CEO Arnold Steenbakker bij zijn aantreden in 2013 heeft gesteld is het breed uitdragen van de waarde proposities van Stork; alle (technische) kennis en kunde die Stork te bieden heeft onder de aandacht brengen bij alle medewerkers van Stork, wereldwijd.



Mede naar aanleiding hiervan heeft Stork Colombia het initiatief genomen voor een Stork Academy evenement. Door het samenbrengen van managers uit Nederland, het Verenigd Koninkrijk, Trinidad & Tobago, Brazilië, de Verenigde Staten en Colombia wordt niet alleen de teamgeest versterkt maar ook de kennis en technologieën van Stork in de verschillende regio's gedeeld en bepaald welke wereldwijde services nog verder lokaal kunnen worden toegepast.

Tijdens het evenement werd er gesproken over de ontwikkelingen in Asset Management, Projectmanagement, Operational Excellence, Risico Analyses en Procesveiligheid. Ook waren er presentaties en discussies over Bolting & Torquing, Integrity Inspections en Heattreatment Systems en werd de wereldwijde ervaring hierin met de deelnemers gedeeld.

Stork en Stork MASA kunnen maar op twee manieren groeien; een uitbreiding van het klantenbestand of meer diensten leveren aan de bestaande klant die hiermee hun bedrijfs-activiteiten kunnen optimaliseren. Met het ontwikkelen van de medewerkers en een brede samenwerking tussen alle wereldwijde regio's van het bedrijf kan de dienstverlening van Stork nog verder geoptimaliseerd worden.



"Het feit dat dit type evenementen wordt georganiseerd, moet klanten een goed gevoel geven. De organisatie laat zien dat zij zich bezig houdt met de ontwikkeling van getalenteerde medewerkers en de samenwerking tussen regio's om een betere service te kunnen bieden"

Ignacio Alonso, Equión, Colombia

"Ik houd me vanuit Nederland bezig met warmtebehandelings-systemen en hoe we deze kunnen aanbieden op de Latijns-Amerikaanse markt. Ik denk dat het Stork Academy evenement een goede gelegenheid biedt om te onderzoeken hoe we deze service van MASA en Stork hier in de markt kunnen zetten"

Alex Finch, Sales Engineer Cooperheat, Nederland

"Met dit evenement wil de organisatie de synergie tussen de verschillende divisies versterken en de uitgebreide kennis en ervaring van Stork delen. Dit is het eerste initiatief dat ik ken waarbij men niet alleen wil informeren, maar de kennis ook echt wil delen"

Jorge De Brott, Commercial Director, Peru

SAMENWERKINGSVERBAND IN OPLEIDEN

Oftewel hoe een unieke samenwerking tussen contractor en asset owner een beter resultaat oplevert bij het opleiden en ontwikkelen van onderhouds-monteurs bij Shell in Pernis en Moerdijk.

Stork en mede-contractors Imtech, Cofely en asset owner Shell hebben een overeenkomst getekend om gezamenlijk nieuw technisch talent te werven en te ontwikkelen.

VRAAG EN AANBOD

De vraag naar technisch geschoold personeel is groot, niet alleen in Nederland maar ook wereldwijd. Het aanbod daarentegen is beperkt. Door met meerdere partijen samen te werken en gebruik te maken van elkaars kwaliteiten bij het werven, opleiden en doorontwikkelen van jong technisch talent in leerwerk trajecten, wordt het aanbod optimaal gebruikt.

"Het initiëren en deelnemen aan vernieuwende initiatieven ter verbetering van ons bedrijf, onze klanten en de branche staat bij ons hoog op de agenda" zegt Dennis Zijlmans, Business Unit Director bij Stork. "Door de nauwe betrokkenheid bij het opleidingstraject tussen de klant (in dit geval Shell), de opleider en ons als contractor, verloopt ook het begrip en inzicht tussen contractor en asset owner tijdens ons dagelijkse werk"

aanmerkelijk soepeler en geeft het voor alle betrokken partijen een meerwaarde, nu en in de toekomst"

OPLEIDING

De partijen zijn een samenwerkingsverband aangegaan met Goflex, een opleidingsspecialist in leren en werken in de techniek. Goflex rekruteert jaarlijks voor dit initiatief bij Shell 10-15 kandidaten. Deze kandidaten worden vervolgens gedetacheerd bij de drie contractors (Stork, Imtech en Cofely) die werkzaam zijn op de sites van Shell in Moerdijk en Pernis. Gedurende 3 tot 4 jaar volgen deze deelnemers een opleiding in de Werktuigbouw of E&I bij Goflex en doen gelijktijdig werkervaring op bij Stork of één van de andere twee contractors.

BAANGARANTIE

Een mogelijke doorstroom naar Shell is een onderdeel van het traject en de leerlingen hebben de garantie op een baan aan het einde van hun opleiding, hetzij bij Shell, hetzij bij Stork of bij één van de andere twee contractors

Maarten Roebroeks Site Coördinator bij Stork en ervaren Praktijkbegeleider: "Wij zijn als Stork actief betrokken bij de samenstelling van het lespakket en de rekrutering,

hierdoor kunnen we snel schakelen als bijvoorbeeld werkwijzen veranderen of de klant andere eisen stelt aan onze technici". Roebroeks vertelt: "De afgelopen periode had ik 7 toekomstige pijpfitters onder mijn hoede die, voordat ze aan de opleiding begonnen, nog nooit een pijp in handen hadden gehad. Nu hebben ze allemaal hun diploma en leveren ze vaak beter werk af dan sommige ervaren mensen die ik zo nu en dan tegenkom op een site. En hoe dat komt: Naast toegepast lesmateriaal is een goede begeleiding van de leerlingen essentieel; bij Stork krijgt iedereen een begeleider op de werkplek!

Student Desley de Jong (foto rechts) "Ik heb bij mijn vorige opleiding monteur elektrotechnische installaties niveau 2 al eens stage gelopen bij Stork en daar heb ik veel geleerd. Toen ik de kans kreeg om bij Stork in het leer/werktraject in te stromen en niveau 3 te gaan behalen heb ik dat met twee handen aangepakt; Ik kan hier veel ervaring opdoen, wordt heel goed begeleid en ik heb ook nog garantie op een baan. Al weet ik nog niet of ik daar meteen gebruik van zal maken, ik wil in ieder geval nog verder leren en naar een niveau hoger te weten niveau 4 MBO. Misschien ga ik zelfs hierna nog wel een HBO opleiding volgen."



STORK'S NIEUWE EXTENDED REACH BREATHING APPARATUS SYSTEM (ERBAS)

Momenteel is Stork het bedrijf dat het grootste aantal offshore bedrijfsactiviteiten in besloten ruimten in de Noordzee uitvoert. De afgelopen twee jaar heeft het Britse team zich actief bezig gehouden met de ontwikkeling van een unieke oplossing voor een luchtvoorzieningsprobleem waar de hele industrie mee worstelde: het Extended Reach Breathing Apparatus System (ERBAS).

ERBAS wordt gebruikt voor werkzaamheden waarbij werknemers aanzienlijk langer nodig hebben dan 10 minuten om zichzelf in veiligheid te brengen, dus waarbij de noodduikfles, die voorziet in 10 minuten lucht, niet meer volstaat. Dit is vooral het geval bij werkzaamheden in de pijler van een platform of FPSO-tank. ERBAS maakt gebruik van een nieuw ontworpen en ontwikkelde hogedrukaansluiting voor de duikfles, waardoor ERBAS de oplossing biedt voor een bestaand probleem in de industrie: het verwisselen van de duikfles in lastige en moeilijke omstandigheden. De duikfles wordt bij ERBAS heel eenvoudig via één aansluiting opnieuw gevuld, in minder dan 20 seconden.

Dit volledig patenteerde systeem wordt inmiddels toegepast door toonaangevende bedrijven in de Noordzee en verdient nu al zijn sporen in de industrie. Dat blijkt wel uit het feit dat ERBAS al belangrijke prijzen heeft gewonnen, zoals de SPE Offshore Achievement Award 2014 in de categorie 'Safety Innovation'.



'ZANDBEHEER'

Zandophoping in afscheiders vormt een uitdaging voor operators: het zand vervuult de geproduceerde vloeistof, vernielt kleppen, erodeert apparatuur en kan de kwaliteit van de olie beïnvloeden. Afhankelijk van de installatie, apparatuur, operationele parameters en locatie varieert het zandniveau en hebben klanten vaak zeer verschillende eisen.

Het 'zandbeheer'-team van Stork in Aberdeen heeft aantoonbare ervaring op het gebied van traditionele ontzandingstechnieken en technieken voor het betreden van vaten en tanks van oudere assets en apparatuur. Maar deze methode is niet zonder risico, maakt gebruik van schadelijke chemicaliën en vereist beschermende kleding en veel roulerend personeel.

Met het geavanceerd Online Desanding biedt Stork de klant een alternatief waarmee zand uit vaten en tanks verwijderd

wordt zonder dat deze buiten gebruik gesteld hoeven te worden. Deze nieuwste industriële innovatie verbetert niet alleen de prestaties en voorkomt dat het platform moet worden stilgelegd gedurende het ontzanden, maar biedt ook de volgende voordelen:

- Verbeterde veiligheid
- Minder milieuvervuiling
- Geen ingrijpende handelingen
- Minder dekruimte nodig
- Minder personeel nodig
- Minder slaapplekken nodig
- Verkorte doorlooptijd
- Aanzienlijke kostenbesparing

Door inzicht in de behoeften van klanten en de industrie te combineren met een flexibele aanpak bij de levering van zowel traditionele als innovatieve diensten, biedt het zandbeheerteam van Stork een compleet serviceaanbod om de efficiëntie van een productiesysteem voor de sector Olie & Gas te optimaliseren.



EEN GESTRUCTUREERD HOUVAST ASSET MANAGEMENT NORM ISO 55000

Na vele jaren van voorbereiding heeft Asset Management een nieuwe internationale standaard. ISO 55000 is een overkoepelende norm voor bedrijven die internationaal werken en een gemeenschappelijk kader zoeken, een gemeenschappelijke taal.

Jos Van der Aelst, Principal Consultant Asset Management bij Stork nam deel aan de Nederlandse NEN-commissie die meewerkte aan ontwikkeling van de norm. Vanuit zijn expertise leverde hij – net als de andere commissieleden – input en beoordeelde hij de documenten. Van der Aelst: "Goed asset management is voor onze westerse industrie van groot belang om concurrerend te blijven. Deze norm gaat daaraan bijdragen: het biedt een gestructureerd houvast om te werken aan de asset management aspecten die ertoe doen én het maakt het mogelijk om dit ook aantoonbaar voor de buitenwacht te doen."

VOORDELEN

Het goed richten, inrichten en verrichten van hun asset management levert bedrijven concurrentieel en duurzaam voordeel op, vindt Van der Aelst. "De norm helpt bedrijven om hun asset management verder te professionaliseren door het

aanleveren van richtlijnen voor het ontwikkelen van een asset managementsysteem."

WEL OF NIET CERTIFICEREN

Van der Aelst vindt dat voldoen aan de norm op zich niet het doel mag zijn. "Waarom wil je een goed asset management-systeem opzetten? Omdat je waarde wilt realiseren met je kapitaalgoederen. Daar zit het belang. In het realiseren van je bedrijfsdoelstellingen over de korte en langere termijn gedurende de hele levenscyclus van je assets. Van aankoop tot sloop. In het nemen van optimale besluiten en beslissingen door een risicogestuurde benadering te hanteren en het integraal kijken vanuit het ontwerpen/opereren en onderhouden van assets. Dat is het perspectief dat de norm biedt."

In de wetenschap zijn op dit moment nog geen keiharde studies die aantonen wat de norm exact oplevert. Maar het is al wel duidelijk geworden dat het de bedrijfsvoering inzichtelijker maakt. De kostenbeheersing is beter en het zorgt ook voor transparantie bij de toezichthouders omdat bedrijven die hier mee werken kunnen aantonen waarom ze bepaalde beslissingen nemen.



ONDERHOUD VAN EEN MONUMENT

Als we het hebben over een langdurig samenwerkingsverband voor asset integrity, refereren we met trots aan onze werkzaamheden voor het Ir. D.F. Woudagemaal in Friesland.

Dit pompstation werd geopend in 1920 en is de grootste door stoom aangedreven installatie ter wereld die nog steeds in gebruik is. Vandaag de dag zorgt dit monumentale gemaal –opgenomen in de UNESCO Werelderfgoedlijst- er nog steeds voor dat de inwoners van Friesland bij hoog water droge voeten houden. Bij hoog water pompen vier stoommachines van Stork meer dan vier miljoen liter water per minuut het IJsselmeer in. Deze motoren en pompen zijn in 1955 door Stork geïnstalleerd en verkeren nu nog steeds in uitstekende staat. Onlangs zijn de assen opnieuw gekalibreerd toen de lagers voor reparatie waren gedemonteerd. Dankzij deze en nog enkele andere onderhoudswerkzaamheden kan Friesland het nu nog heel wat jaren droog houden...



EXPERTISE OVERDRACHT: VAN ABERDEEN NAAR AUSTRALIË

OVERDRACHT VAN EXPERTISE LEIDT TOT UITBREIDING VAN ACTIVITEITEN OP GORGON PROJECT

Stork Australia heeft een omvangrijk contract afgesloten met CKJV (een samenwerkingsverband tussen CB&I en Kentz) voor het door Chevron geëxploiteerde aardgasproject Gorgon. In Australië levert Stork al diverse services aan het door Chevron gerunde Gorgon-project. De verlenging van het contract met CKJV is een aanvulling op de huidige levering van Non Destructive Testing (NDT), Phased Array Ultrasonic Testing (PAUT) en Heat Treatment Services. Dit nieuwe contract ter waarde van enkele miljoenen omvat oplossingen voor het aandraaien en spannen van bouten en machinale diensten op locatie (pipe-beveiling, pipe-cutting en flens-afvlakken). De diensten onder dit contract worden uitgevoerd op Barrow Island, een eiland dat op circa 50 kilometer uit de kust van West-Australië ligt en dat de status heeft van een klasse A natuureservaat. Het Gorgon-project is een van 's werelds grootste aardgasprojecten en het grootste onafhankelijke ontwikkelingsproject voor brandstoffen dat Australië ooit heeft gekend.

“Dat Stork Australia dit contract heeft binnengehaald is een duidelijk voorbeeld van het wereldwijd delen van kennis en middelen binnen het bedrijf, volgens onze ‘ONE STORK’ filosofie. Voordat dit contract werd toegekend, had Stork Australia nog niet eerder dergelijke Bolting en Machining Services geleverd. Dat we het contract desondanks toch kregen, was te danken aan twee doorslaggevende factoren: ten eerste hadden we al een bestaand contract bij CKJV binnen het Gorgon-project voor de levering van NDT en Heat Treatment Services. Daardoor konden we laten zien wat we in huis hebben als betrouwbare leverancier van hoogwaardige diensten. Ten tweede wisten we CKJV ervan te overtuigen dat ons bedrijf bij de levering van deze diensten gebruik kan maken van de expertise van andere gespecialiseerde afdelingen binnen Stork wereldwijd. Dus het was eigenlijk de unieke combinatie van het feit dat we al een goede werkrelatie hadden opgebouwd met een bestaande klant op grond van onze traditionele productlijnen, en het feit dat we de benodigde expertise vanuit een andere Stork-divisie kunnen binnenhalen.”

HOE WIST U WAAR U BINNEN STORK MOEST ZOEKEN OM DE BENODIGDE EXPERTISE TE VINDEN?

Ik ben eerst op bezoek gegaan bij de onderhoudsfaciliteit van Stork in Elsloo in Nederland. Hier leveren we Bolting en

Machining Services aan DSM, een marktleider in duurzame materialen met hoge prestaties. Maar voordat ik Australië verliet, had ik ook al gehoord dat onze Stork-vestiging in Aberdeen deskundig was op het gebied van Bolting en Machining Services. Dus bezocht ik beide locaties om een inschatting te maken van hun kennis en kunde. De technische capaciteit op beide locaties is van zeer hoge kwaliteit. De enorme omvang van de afdeling voor Bolting en Machining Services in Aberdeen en hun proactieve bereidheid om deze services uit te breiden naar nieuwe regio's, maakte dat wij uiteindelijk voor Aberdeen kozen. Bovendien kon ik het meteen prima vinden met Peter Sheves, Product Line Manager Machining & Bolting, dus dat was mooi meegenomen.

WAT DEED U OM DE KLANT ERVAN TE OVERTUIGEN DAT STORK AUSTRALIA TOEGANG HAD TOT DE BENODIGDE EXPERTISE?

We hebben vliegtickets geregeld voor onze technische expert uit Aberdeen. Samen hebben we het kantoor van de klant in Perth bezocht en gesproken met de technici van CKJV op locatie bij het Gorgon-project. Deze kennismaking gaf CKJV nog meer vertrouwen dat Stork voldoende capaciteit in huis heeft om de diensten te verlenen op grond van de kennis en expertise bij Stork in Aberdeen.



HOE HEEFT U DE SAMENWERKING TUSSEN STORK AUSTRALIA EN STORK ABERDEEN GESTRUCTUREERD?

De twee regio's hebben samen een strategie opgesteld om de services in Australië te initiëren. Hiertoe namen ze een gespecialiseerde projectmanager in de arm, Gordon McLeod, om de Bolting en Machining Services voor Stork Australia op te zetten. Aberdeen bood aanvullende steun in de vorm van een volledige set aan technische documenten, procedures en taak-specifieke identificatiedocumenten omtrent werkrisico's. Dit is noodzakelijk om ervoor te zorgen dat strenge procedures gevolgd worden om de kwaliteit en veiligheid van onze services te garanderen. Stork Australia nam het bewezen effectieve trainingsprogramma ECITB over dat al was geïmplementeerd in Aberdeen.

“We hebben ook deze keer weer laten zien dat Stork kan werken conform uiterst strenge milieuregelgeving, aangezien het werk wordt uitgevoerd in een gebied dat de status klasse A natuureservaat heeft. Dit biedt ook een uitstekende referentie voor toekomstige projecten in milieugevoelige gebieden voor het hele bedrijf”

Deze procedures werden opgenomen in onze standaard projectdocumenten. Aberdeen heeft ons ook geweldig geholpen bij de aanschaf van apparatuur voor dit project. Ze hebben hun goede contacten met betrouwbare leveranciers gebruikt om te garanderen dat we apparatuur zouden aanschaffen die door de industrie is goedgekeurd. Bovendien werd overeengekomen dat alle apparatuur in Aberdeen en Australië van hetzelfde type zou zijn, zodat personeel dat overkwam uit Aberdeen gewend zou zijn aan het werken met de apparatuur in Australië.

BENT U ERIN GESLAAGD OM DE KENNIS EN EXPERTISE DIE ZIJN OPGEDAAN BIJ STORK ABERDEEN OVER TE DRAGEN AAN STORK AUSTRALIA?

Ja, daar zijn we wel in geslaagd. Het projectbeheer wordt nu uitgevoerd door één van onze eigen Australische projectmanagers, Gareth Fossey. De Bolting en Machining Supervisors voor het Gorgon-project, Chris Hayton en Terrence Hornby, en alle Bolting en Machining Engineers die momenteel aan het project werken, zijn allemaal Australiërs. Momenteel zijn er 11 technici ter plaatse werkzaam die deskundig zijn op het gebied van Bolting en Machining Services. Het aantal technici dat bij piekperiodes werkzaam is voor het Gorgon-project ligt naar verwachting tussen de 25 en 30. Bovendien hebben we circa 8 tot 10 Heat Treatment-technici de benodigde training laten volgen om de Bolting-werkzaamheden uit te voeren.

Al met al is de samenwerking met Stork Aberdeen tijdens dit project echt een verrijkende ervaring geweest voor alle betrokken partijen. Daarbij heeft Stork ook deze keer weer laten zien dat we kunnen werken conform uiterst strenge milieuregelgeving, aangezien het werk wordt uitgevoerd in een gebied dat de status klasse A natuureservaat heeft. Dit biedt ook een uitstekende referentie voor toekomstige projecten in milieugevoelige gebieden voor het hele bedrijf.



REVISIE VAN ROTATING EQUIPMENT IN QATAR

Qatar Shell heeft Stork Oryx Turbo Machinery Services LLC gevraagd om de rotating equipment te reviseren van de Pearl GTL-fabriek in Ras Laffan, Qatar. Het samenwerkingsverband tussen Turbo Machinery Services van Stork en Oryx Energy Projects & Services verzorgt services voor kleine en grote revisies die zijn gepland tijdens de turnaround bij de Pearl GTL-fabriek. Stork en Oryx hebben uitgebreide ervaring met stoomturbines, compressoren, pompen, gasexpanders en ventilatoren van diverse fabrikanten.

Rob Sherwin, Deputy Country Chair bij Qatar Shell zei: “We zijn uitermate trots dat we Stork Oryx Turbo Machinery Services kunnen toevoegen als lokale leverancier van de Pearl GTL-fabriek in Qatar. Het is goed om te zien dat Stork zijn wereldwijde ervaring en expertise naar Qatar brengt in de vorm van een samenwerkingsverband met Oryx. Een dergelijke overdracht van kennis en technologie is in lijn met onze ambitie, die wordt gedeeld door onze partner Qatar Petroleum, om het lokale aandeel in onze aanbestedingen te vergroten. Hiermee ondersteunen we bovendien direct de pijler ‘Economische Ontwikkeling’ van de Qatar National Vision 2030.”



WERKEN AAN EEN DAKCONSTRUCTIE IN HOUSTON

WAT IS HET GEVAL

Stork is benaderd door een klant in de omgeving van Houston om te helpen bij het beoordelen van de integriteit van de dakconstructie van hun stadion. Dit populaire stadion, met een totale oppervlakte van meer dan 1 hectare, biedt plaats aan indoor- en outdoor-evenementen zoals tentoonstellingen, concerten, sportevenementen en nog veel meer. Alles onder één inschuifbaar dak. Onze klant had geconstateerd dat zich op de stalen I-balken van het dak corrosie had gevormd en benaderde Stork om de integriteit van de dragende constructie van het stadionsdak te beoordelen. Wat begon als een opdracht om corrosie te bestrijden, leidde er uiteindelijk toe dat Stork trainingen verzorgde, inspectie services leverde en een uitgebreid onderhouds- en veranderproject opzette om de integriteit op lange termijn te waarborgen van een van Houston's meest markante gebouwen. Daarbij gold één voorwaarde: alle geplande evenementen moesten gewoon door kunnen gaan.

DE AANPAK

Door deze voorwaarde was het gebruik van steigert al bij voorbaat uitgesloten. Aangezien rope access (touwtechnieken) een van de specialiteiten van Stork is, werd voor deze mogelijkheid gekozen toen Stork rope access-training aanbood aan twee bouwkundig ingenieurs die in dienst waren bij het stadion. Deze ingenieurs moesten op grote hoogte de initiële visuele inspectie van de stalen draagconstructie uitvoeren. In samenwerking met de bouwkundigen voerde het Stork-team eveneens inspecties uit aan de infrastructuur. Na voltooiing van deze eerste visuele inspectie werd geconcludeerd dat ultrasone inspecties vereist waren om de mate van corrosie te kunnen bepalen.

Technici van Stork gebruikten vervolgens eigen inspectiemethoden, waarbij eerst de oppervlakken werden voorbereid met perslucht. Aangezien de corrosie vóór de ultrasone inspecties moest worden verwijderd, werden needle guns (hydraulisch of pneumatisch gereedschap om roest en verf te verwijderen)

en zandstraalapparatuur volgens SSPC-SP11-specificaties ingezet. Zodra de oppervlakken waren voorbereid en geïnspecteerd, werd een voor dit doel geschikte Fabric Maintenance-oplossing aangebracht ter verbetering van de structurele integriteit: een onderlaag en een tussenlaag, afgewerkt met een afdichtmiddel van polyurethaan met een hoog percentage vaste stoffen.

De opdracht was hiermee nog niet ten einde. Nadat het corrosieprobleem was aangepakt, werd Stork gevraagd om de hoofdoorzaak van het probleem te verhelpen. Tijdens de bouw van de constructie waren de stalen I-balken niet voorzien van drainage-gaten om de benodigde waterafvoer mogelijk te maken. Door gaten te boren in de balken leverde Stork een aanvullende dienst aan de klant, een fase die werd afgesloten met de aanbeveling om het aanhaalmoment van de bouten te controleren om de integriteit van het dak nog verder te versterken. Op verzoek van de klant werd vervolgens 25% van de bouten gecontroleerd met behulp van torquing.

DE RESULTATEN EN VOORDELEN

Dankzij het succes van de reparaties en de aanvullende onderhoudsaanbevelingen nam de projectomvang toe en werd de oorspronkelijk geplande projectduur verlengd van 30 naar 88 dagen. Door de toepassing van rope access als toegangsmethode, gecombineerd met Fabric Maintenance services en Mechanische services, konden we voldoen aan de behoeften van onze klant. De geplande evenementen konden daarnaast gewoon doorgaan omdat we onze werkschema's hadden aangepast aan de evenementenagenda van het stadion. We hebben kostenbesparingen gerealiseerd doordat we minder materialen hebben ingezet in vergelijking met traditionele steigeroplossingen. Bovendien hebben we de risico's verlaagd door het aantal blootstellingen terug te brengen en ongemakken te elimineren. Dit project liet duidelijk zien hoe bekwaam onze multidisciplinaire technici zijn in hun vakgebied en tijdens onderhoudswerkzaamheden. Zij boden op veilige en effectieve wijze unieke oplossingen, zonder dat dit de productiviteit van de klant heeft beïnvloed.

CONSERVERING

EEN NIEUWE SPECIALITEIT IN COLOMBIA

Een nieuwe klant en een nieuwe service. Dat is wat het conserveringscontract met de raffinaderij Refinería de Cartagena SA (Reficar) uit Colombia voor Stork MASA in Colombia betekent. De bescherming tegen slijtage van de offline apparatuur van Reficar, waarmee ruwe aardolie wordt gekraakt en de viscositeit van ruwe olie wordt verlaagd, vraagt om een specialistische oplossing. Tot deze conclusie kwamen zowel de klant als Stork MASA tijdens de aanbestedingsprocedure.

"In gevallen waarin assets gedurende langere tijd geen onderdeel uitmaken van het productieproces, is conservering vaak noodzakelijk om schade te voorkomen," aldus Ben Thiehatt, Senior Consultant voor Stork Asset Management Consultancy. Thiehatt adviseerde het aanbestedingsteam van Stork MASA tijdens de selectieprocedure voor een contractant. "Feitelijk is een conserveringscontract erop gericht dat productiemiddelen weer probleemloos in gebruik kunnen worden genomen. Als na de ingebruikname de resterende levensduur niet nadelig is beïnvloed, dan is onze doelstelling bereikt," waarmee hij refereerde aan de klus voor Reficar.

Het klinkt misschien eenvoudig, maar voor supervisor Kabir Suescún schuilt er een hele wetenschap achter conservering. "Conservering is cruciaal om te waarborgen dat componenten niet verslechteren. Daarbij maakt het niet uit of dit bewegende onderdelen, containers, platen of leidingen betreft. Er moet rekening worden gehouden met talrijke technische details en specificaties voor materialen, evenals met reiniging en verzorging," aldus Suescún. Zijn collega Paulo Babilonia roemt de toegevoegde waarde van het advies

van zijn Nederlandse collega tijdens dit proces. "Hoewel conservering voor ons in Colombia een nieuwe service is, is dat niet het geval voor Stork wereldwijd. We hebben de kennis die ons ter beschikking is gesteld, gebruikt om meer te weten te komen over de technische details en procedures voor bepaalde soorten apparatuur: statische apparatuur, pompen, compressoren, vaten en apparatuur voor perslucht en atmosferische luchtdrukmeting. Elk apparaat vraagt een andere aanpak", concludeert Babilonia.

Deze speciale aandacht is niet alleen voorbehouden aan de assets van Reficar, zo blijkt uit het contract met Stork MASA. De focus ligt ook op de werknemers van Stork, aangezien als doel is gesteld dat er zich gedurende de looptijd van dit contract nul veiligheidsincidenten voordoen. Carolina Romani, HSE Manager bij Stork, is verantwoordelijk voor het waarborgen van de veiligheid van de werknemers van Stork gedurende hun werkzaamheden bij de oude Reficar-fabrieken in Cartagena. "Bescherming van onze werknemers heeft evenveel prioriteit als het behoud van de assets van onze klanten. Voor ons staat conservering gelijk aan zorgzaamheid."



VÄR FORPLIKTELSE



Stork heeft weliswaar haar hoofdkantoor in Utrecht, maar het is een bedrijf dat wereldwijd vestigingen heeft: van Houston tot Bakoe en van Aberdeen tot Perth. In alle vestigingen en regio's van Stork streven we ernaar om onze klanten asset integrity management- en onderhoudsservices van wereldklasse aan te bieden.

De Noorse sector is de laatste jaren steeds belangrijker geworden voor Stork. In samenwerking met een aantal belangrijke operators, waaronder Shell, BP, Technip, Nexen en TAQA, zijn onze activiteiten in Noorwegen in omvang toegenomen. De mogelijkheden in Noorwegen zijn dusdanig groot dat de tijd rijp is voor Stork om zich er ook lokaal te gaan vestigen.

Vanuit een nieuw geopende vestiging aan de kade van Stavanger, gevestigd te Bekhuskaiaen 1, 4013, ondersteunt Stork klanten rechtstreeks vanuit Noorwegen bij het optimaliseren van hun prestaties door assets te onderhouden, repareren en te modificeren. Als expert in volledig geïntegreerde Asset Integrity Services, streeft Stork naar de levering van veilige en innovatieve oplossingen in de Noorse sector.

Eerder dit jaar haalde Stork juist door deze toewijding aan service en innovatie een omvangrijk contract binnen van de Noorse olie- en gasexploitant Statoil (U.K) Limited. Onder dit vijfjarige contract levert Stork een scala aan geïntegreerde Fabric Maintenance Services aan het gehele Mariner-platform van Statoil, waaronder:

- Steigeroplossingen
- Schilderen en stralen
- Passieve brandbeveiliging
- Technische ondersteuning bij takelen en hijsen
- Rope access-services
- Isolatieservices

Als onderdeel van Storks inspanningen in Noorwegen stemmen we onze activiteiten af met instanties uit de branche. Onlangs heeft Stork zich aangesloten bij de NBCC, de Noors-Britse Kamer van Koophandel (Norwegian British Chamber of Commerce). Dit is een uitgelezen kans om andere bedrijven te ontmoeten die actief zijn en investeren in

Noorwegen en het Verenigd Koninkrijk en zo onze positie in de Noorse handelsgemeenschap te versterken.

Dit jaar presenteerden we ons voor het eerst op Offshore Northern Seas 2014. We maakten onderdeel uit van het SDI-paviljoen (Scottish Development International Pavilion) dat Stork ondersteuning biedt om optimaal te profiteren van de Noorse markt. Het evenement was een doorslaand succes, waarbij veel belangrijke spelers uit de gas- en oliebranche de stand van Stork bezochten voor meer informatie over ons plaatselijke serviceaanbod en de nieuwste innovaties en technologieën die nu rechtstreeks beschikbaar zijn vanuit Stavanger. Een hoogtepunt voor Stork was dat de Managing Director van Statoil (U.K) Limited onze stand bezocht en kort daarna Stork noemde in zijn keynote-speech bij de stand van Statoil. Een ander hoogtepunt was het bezoek van de nieuwe Britse ambassadeur voor Noorwegen, Sarah Gillett CMG CVO. Mevrouw Gillett nam de tijd om ons welkom te heten op onze eerste Offshore Northern Seas en om Stork te feliciteren met de opening van het nieuwe kantoor in Stavanger.

Stork was ook zeer verheugd om erkenning te krijgen voor haar innovaties in de branche: de Hot Bolt Clamp-technologie en het Extended Reach Breathing Apparatus System (ERBAS), die beide waren genomineerd voor de ONS Innovation Award 2014.

Behalve dat hiermee de jarenlange ervaring van Stork in Noorwegen wordt erkend, zal dit, gecombineerd met onze recente inspanningen en ambitie om nog verder door te dringen in de markt, onze positie in Noorwegen versterken. Daarnaast draagt dit bij aan de uitbreiding van de wereldwijde aanwezigheid van Stork als het gaat om de levering van volledig geïntegreerde Asset Integrity Services aan de olie- en gasindustrie.



STORK WINT REGIONALE AWARD VAN BRITSE KAMER VAN KOOPHANDEL

De inspanningen op het vlak van innovatie en de vooraanstaande technologie die door Stork de afgelopen 12 maanden is ontwikkeld, zijn beloond met de **'Excellence in Innovation Award' voor de regio Schotland**. Stork deed mee met het bekroonde Extended Reach Breathing Apparatus System (ERBAS), de Hot Bolt Clamp-technologie (HBC) en het Seatooth® CP-bewakingssysteem.

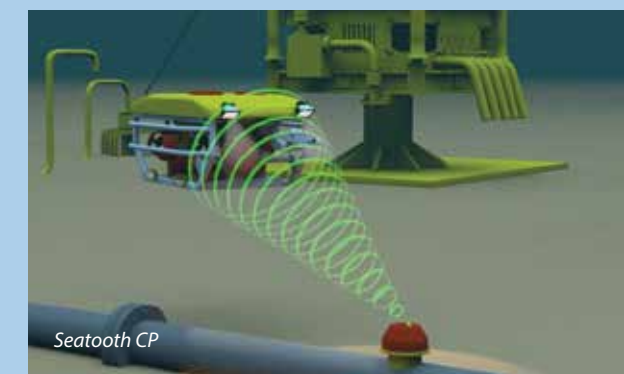
Stork zal Schotland gaan vertegenwoordigen bij het nationale Award evenement van de Britse Kamer van Koophandel die op 27 november in de Tower of London wordt gehouden.

Robert Collier, Chief Executive van de AGCC (Aberdeen & Grampian Chamber of Commerce): "We zijn enorm verheugd over het succes van Stork en we feliciteren hen met het behalen van de award 'Excellence in Innovation' voor Schotland en hun prestatie om de regio te mogen vertegenwoordigen in deze categorie bij de nationale finale van de Britse Kamer van Koophandel."

Erik-Jan Bijvank, SVP - UK & Africa bij Stork, zei hierover: "Stork heeft zich voor een langere periode toegelegd op de

ontwikkeling van innovaties die voor operators gedurende de hele levensduur van assets aanzienlijke voordelen opleveren.

We zijn er ontzettend blij mee dat we door de Britse Kamer van Koophandel erkenning krijgen voor onze innovatieve technologieën. We blijven dan ook streven naar het verbeteren van zowel de veiligheid als onze offshore werkmethoden door het ontwikkelen van innovatieve oplossingen. Ons team kijkt ernaar uit om zowel de regio Schotland als de industrie te mogen vertegenwoordigen bij de nationale finale in Londen."



STATOIL UK LTD. TEKENT CONTRACT MET STORK

Stork heeft een vijfjarig contract afgesloten met Statoil UK Limited. Onder dit contract, dat twee keer met 2 jaar kan worden verlengd, gaat Stork diverse geïntegreerde Fabric Maintenance Services leveren aan het Mariner-platform van Statoil in het noordelijke deel van de Noordzee. Deel van dit contract omvat steigeroplossingen, stralen en schilderen, passieve brandbeveiliging, technische ondersteuning bij takelen en hijsen, rope access en isolatieservices.

Het Mariner-platform wordt momenteel gebouwd en de verwachting is dat het in 2017 in gebruik zal worden genomen. Verwacht wordt dat in het betreffende veld gedurende minimaal 30 jaar olie kan worden gewonnen. De gemiddelde productie voor deze periode wordt geschat op circa 55.000 vaten olie per dag. Het ontwikkelingsplan omvat een productie- en boorplatform met verblijven voor de bemanning (PDQ - Production, Drilling and Quarters) dat rust op pijlers van stalen buizen en is voorzien van een FSU (drijvende opslageenheid).

24/7 REVISIE- WERKZAAMHEDEN

Door 24/7 samenwerking van Nederlandse en Duitse Stork bedrijven kon de tandwielkast van RWE toch op korte termijn gerepareerd worden. Onlangs heeft Stork Power Services een 24/7-reparatie uitgevoerd aan de tandwielkast en veldgenerator van een van de 400MVA-power trains in de energiecentrale Weisweiler van RWE, in het zuidwesten van Duitsland. Deze centrale levert voldoende capaciteit om te voorzien in de energiebehoefte van meer dan vier miljoen huishoudens. Hier werd RWE, een van oorsprong Duits energiebedrijf, recentelijk plotseling geconfronteerd met een beschadiging van de tandwielkast, slechts een paar dagen voor een geplande stop.

Stork Power Services werd uitgenodigd voor een evaluatie van de tandwielkast. Aangezien de tandwielkast rechtstreeks is verbonden met de belangrijkste generator, kon de evaluatie pas starten nadat ook de hoofdgenerator was uitgezet.

De onderling overeengekomen doelstelling tussen Stork en RWE was dat zowel de tandwielkast als de veldgenerator binnen 4 weken na demontage geïnstalleerd en klaar voor gebruik moesten zijn. Volgens Machine Construction Manager Piotr Olkowski van RWE, zou RWE een extra stop van de power train moeten inplannen van ten minste 7 dagen als deze deadline niet kon worden gehaald. En dit zou weer leiden tot extra kosten en productieverlies voor RWE.

Om dit doel te bereiken, werden de services van Stork in Obergartzem en Essen in Duitsland en Stork Gears & Services BV Nederland gecombineerd. De uit te voeren werkzaamheden bestonden onder meer uit: evaluatie van de schade, demontage ter plaatse, re-engineering en fabricage van koppelingen en lagers van de tandwielkast en revisie van de veldgenerator. Vijf dagen voor de deadline werd RWE uitgenodigd voor een FAT-test (Factory Acceptance Test) in de vestiging in Obergartzem. De tandwielkast en veldgenerator werden onderworpen aan belastingstest op volle snelheid.

Twee dagen voor de geplande deadline werden de tandwielkast en de veldgenerator ter plaatse geïnstalleerd en akkoord bevonden.



NIEUWE LOCATIE THERMEQ

Een moderne locatie met een moderne manier van werken.

Hengelo, de geboorteplaats van Stork, waar tot 1987 het hoofdkantoor stond van, destijds, Verenigde Machine Fabrieken Stork NV. Stork heeft nog steeds een band met deze plaats in Oost-Nederland door de productie van boilers, ketels, deaerators en burners voor de Power en Process markten onder de vlag van Stork Thermeq. De geschiedenis van Thermeq gaat volgend jaar een nieuwe fase in als in januari alle activiteiten worden voortgezet in een gloednieuwe locatie aan het Twente-kanaal. Logistiek gezien een hele voortuitgang ten opzichte van de oude locatie in de binnenstad van Hengelo die daarmee vrijkomt voor stedelijke ontwikkeling.

“Met een oppervlakte van 15.000 m² is de nieuwe fabriek kleiner dan de huidige locatie. Door de toepassing van lean manufacturing concepten kan dat ook,” zegt Robert Nijhuis, VP Equipment bij Stork Thermeq. “Een nieuwe locatie geeft ons de perfecte kans de fabrieksopzet te optimaliseren. We hebben de aanvoerlijnen verkort, transportlijnen vermindert en ons productieproces effectiever ingericht. Ook passen we het 5-S model toe: Scheiden, Schikken, Schoonmaken, Standaardiseren en Systematiseren. Het resultaat? Een schone en overzichtelijke werkplaats die bijdraagt aan de productiviteit. En natuurlijk de veiligheid.”

Het concept beperkt zich niet alleen tot het productieproces van Stork Thermeq. Ook binnen de kantooromgeving gaat men het 5S-model toepassen. “Waarbij we verder gaan dan de eliminatie van papier en de discipline van bijvoorbeeld een goede archivering. We willen meer en systematischer gaan samenwerken. Denk daarbij aan open werkplekken die vooral digitaal zijn ingericht. Zowel individuele werkplekken als samenwerkplekken”, vertelt Nijhuis. Hij heeft zijn mensen zelf opgedragen deze nieuwe werkomgeving te ontwerpen en te testen. “In het huidige pand hebben we een gedeelte van het kantoor al tot proeftuin omgebouwd. Sinds april kunnen mensen al proeven aan de nieuwe manier van werken. Daarmee halen we de kinderziektes eruit. Na de verhuizing levert dit een optimale werk- en productie-omgeving op waar uiteindelijk iedereen bij gebaat is: wijzelf en uiteindelijk natuurlijk ook onze klant.”



EQIN

Sinds 2rent, Interlas en WTT-lasopleidingen binnen EQIN hun krachten hebben gebundeld op het gebied van verhuur, verkoop en opleidingen, is EQIN meer dan alleen maar een verhuurder van Industrieel materieel.

“De combinatie verkoop, verhuur en opleidingen is onze kracht en maakt ons uniek binnen de branche”, vertelt Commercieel Directeur Hennie Roebroeks. “Het betekent meer efficiency, optimalisatie en reductie van bedrijfseconomische kosten voor onze klanten, kortere lijnen en heldere service.” Voor EQIN staat voorop dat het dienstenpakket niet alleen praktisch is maar dat het een totaaloplossing biedt. EQIN doet dit integraal en daarnaast op een kwalitatief hoog niveau waarbij veiligheid voorop staat.

DE KRACHT VAN EQIN

Roebroeks: “Bij projecten wilt u een meedenkende partner die de dynamiek en complexiteit begrijpt en beheerst. Een leverancier die proactief en onafhankelijk adviseert over de financieel meest aantrekkelijke oplossing in uw specifieke situatie. Zo streven wij er continue naar om met onze

klanten de beste oplossingen te realiseren. Dat is de kracht van EQIN.”

DE SAFETY BOX

Een goed voorbeeld van meedenken met de klant is de Safety Box. De Safety Box is door Bouwejan Knot bedacht voor een project bij een gasproducent. “Tijdens een capaciteitsverhoging project had deze klant behoorlijk wat mensen onsite”, vertelt Knot. Om aan de veiligheidseisen te voldoen werden bij ons allerlei losse BHV artikelen besteld.

Wij bedachten al snel dat het beter was alles te clusteren en aan te bieden in één unit. Zo was in geval van een calamiteit alles snel op één locatie terug te vinden. Dit zou de veiligheid op de locatie van het project behoorlijk verbeteren.”

AWARD WINNING

Knot sleepte voor zijn initiatief in september de Safety Innovation Award in de wacht. Volgens de jury verbetert de Safety Box niet alleen de veiligheid op locatie. Ook wint de klant op het gebied van efficiency. Daarbij is het een mooi voorbeeld van meedenken met de klant. Door de vraag van de klant te analyseren en een mobiele eerstehulp kamer te ontwikkelen leverde Knot de beste oplossing aan de klant.

“De combinatie verkoop, verhuur en opleidingen is onze kracht en maakt ons uniek binnen de branche”

Hennie Roebroeks, Commercieel Directeur



ASSET INTEGRITY PARTNER

**STORK IS WERELDWIJD LEVERANCIER VAN ASSET
OPTIMALISATIE- EN INTEGRITY MANAGEMENT DIENSTEN
VOOR DE OLIE- & GAS, CHEMIE EN ENERGIE INDUSTRIE.**

Onze op maat gemaakte services helpen onze klanten bij het optimaliseren van hun prestaties op het gebied van onderhoud, reparatie en modificatie van grote- en complexe assets, onshore en offshore.

Met gekwalificeerde en ervaren medewerkers en een grote verscheidenheid aan technische disciplines, werken we als één team; een team gefocust op continuïteit, kwaliteit, innovatie en kostenbeheersing. Hiermee creëren we toegevoegde waarde voor de klant gedurende de hele levensduur van een asset. Met veiligheid altijd als onze kernwaarde.

WWW.STORK.COM

STORK