

Nieuw gezicht voor Andrews Sykes

Leon van den Berg

Zoetermeer
(tekst en foto's)

Het felgele wagenpark van het verhuurbedrijf Andrews Sykes is sinds 1971 op de Nederlandse wegen te vinden. Binnenkort gaat de hele huisstijl op de schop en zal een nieuw bedrijfslogo worden geïntroduceerd, waarbij het vriendelijke gezicht van Nederlands bekendste weerman Piet Paulusma als eyecatcher de bedrijfswagens zal sieren. Zijn voorspelling is duidelijk: "Dankzij Andrews Sykes kunnen we ook deze zomer aan het werk blijven!" En dat geldt volgens René Kol en Richard van Haastert dus ook voor het Bleiswijkse bedrijf.

Andrews Sykes zet hoog in met dit nieuwe logo en hoopt er zijn herkenbaarheid en positie binnen Nederland nog verder mee te versterken. Bovendien past het geheel binnen de Europese groeistrategie van het van origine Engelse bedrijf. Door de opwarming van de aarde stijgen de temperaturen in de zomer steeds vaker naar tropische waarden. "De nadelige gevolgen hiervan zijn voor ons steeds beter merkbaar," zegt René Kol, "zoals verslechterde arbeidsomstandigheden, een daling van de productiviteit en storingen aan elektronische apparatuur zoals computerservers, telefooncentrales en meet- en regelkasten. Maar ook thuis ondervinden we steeds meer hinder van de warmte, waarbij de hitte voor bejaarden



en patiënten zelfs een bedreiging voor de gezondheid kan vormen." Omdat de problemen op dat moment vaak van tijdelijke aard zijn, wordt meer en meer gekozen voor huren.

Installateur

"Ons bedrijf heeft twee belangrijke aandachtsgebieden. De tijdelijke verwarming en ontvochtiging is nog steeds belangrijk in de bouwwereld, maar daarnaast doen we heel veel in de verhuur van airconditioning en koeling. Onze doelgroep bestaat daarin voor negentig procent uit installateurs." Van Haastert vult aan: "We doen graag zaken met installateurs vanwege hun vakbekwaamheid. De meeste airco's worden ingezet in noodsituaties. Je hebt

bijvoorbeeld een koeling in een computerruimte die het begeeft of bij een hogere buitentemperatuur tekort schiet. De installateur zorgt er dan voor dat er bijtijds een oplossing is" "En dat zijn wij dan", bevestigt Kol. "De installateur weet ons te vinden. Niet alleen omdat we altijd bereikbaar zijn en betrouwbare apparatuur verhuren, maar vooral ook omdat we snel leveren. Op onze beurt zijn we blij met zijn vak- en situatiekennis. Hij heeft aan een half woord genoeg om een

Foto boven:
René Kol

Foto beneden:
Op de voorste bus de nieuwe huisstijl van Andrews Sykes, daarachter de oude



goede capaciteitsberekening te maken en samen met ons de in te zetten apparatuur te bepalen. Andrews Sykes zorgt verder voor het transport en de installatie, zodat de installateur daar verder geen omkijken naar heeft"

Jazz

Hoe belangrijk 24-uurs service is, illustreert Van Haastert met een recent voorval. "Ik werd zaterdagochtend om half negen gebeld door het NOB. Men had een koelingsprobleem in de regiekamer tijdens het North Sea Jazz festival in Rotterdam. Als dat niet kon worden opgelost, zou er 's avonds geen tv-uitzending zijn. We hebben dat onmiddellijk geregeld en een ploeg met apparatuur gestuurd. Twee uur later draaide alles naar wens. Overigens had dat nog een leuke spin-off omdat ook andere bij het festival betrokken organisaties met dezelfde problemen kampten. Onze mensen zijn uiteindelijk nog drie maal met apparatuur heen en weer gereden." Kol: "Dat zien we vaker, bijvoorbeeld ook op beurzen. Als standhouders ons een airco bij een stand zien afleveren, willen ze er vaak ook eentje."

Nieuw in Brussel

Sinds 2001 heeft het bedrijf een stormachtige ontwikkeling doorgemaakt, al loopt Nederland nog steeds achter bij het thuisland Engeland waar dertig vestigingen zijn. Kol: "Nederland is natuurlijk ook een stuk kleiner, maar toch hebben we de afgelopen jaren veel aan marktonwikkeling gedaan. Onze samenwerking met de installateur is eigenlijk ook de katalysator hierbij."

Van Haastert: "Je hoort vaak stellen dat bedrijven de klant centraal stellen. Wij dóen dat ook echt. Belangrijk in een snelle levering is dat je ook niet te ver van je klanten vandaan bent. Je moet decentraal werken om de juiste service te bieden. Daarom hebben we in 2001 al een tweede vestiging geopend in Amsterdam. Nog maar een tijdje geleden openden we een derde vestiging in Oirschot en een vierde vestiging in Deventer is in voorbereiding. En nu zijn we sinds dit jaar ook actief in Brussel.

We kunnen onze klanten nu garanderen binnen 8 uur door geheel Nederland en België te leveren en dat 24 uur per dag, 7 dagen per week. Met name voor bedrijven, die regelmatig met calamiteiten geconfronteerd worden zoals storingen en waterschade zijn wij nu een sterke en betrouwbare partner in de verhuursector".

Alle vestigingen in de Benelux zijn in principe zelfstandig. Dat is volgens Kol ook noodzakelijk. De Belgische manier van zaken doen is nu eenmaal anders dan de Nederlandse. Hetzelfde geldt voor onze relatie met Engeland. De uiteindelijke zeggenschap ligt daar, maar men is wel zo verstandig om ons zoveel mogelijk ongemoeid te laten omdat wij goede kennis van onze markt hebben. We kunnen echter wel op hen terugvallen en rapporteren ook aan het moederbedrijf."



Richard van Haastert: "24-uurservice kern van dienstverlening".

Meer dan 10.000 airconditioners

De schaalgrootte heeft volgens Van Haastert voor de Nederlandse en Belgische vestigingen een groot voordeel. "Wij hebben hier ongeveer drieduizend airconditioners in omloop en op voorraad. Voor een verhuurbedrijf is het een doodsteek om 'nee' te moeten verkopen. Daarom hebben we nog wat extra voorraad. Dat is onze handelsvoorraad. Naast verhuren, verkopen we ook via de professionele vakhandel. Een eventueel tekort kunnen we zo opvangen."

Kol vult aan: "Bovendien hebben we nog een grote voorraad in Engeland, ik schat zo'n achtduizend eenheden. Indien gewenst kunnen we daaruit apparatuur laten overkomen. Dat gebeurt ook regelmatig, zoals bij de laatste hittegolf in 2006. De kunst is natuurlijk wel om een eventueel tekort ruim op tijd aan te zien komen, zodat je bijtijds Engelse airco's kan laten komen. Daarbij is nog een extra voordeel dat het apparaat is die in de eigen fabrieken wordt gemaakt. Je bent dus nooit afhankelijk van leveranciers die ook zaken doen met onze concurrenten."

Sterke formule

Mede door de uitbouw van het bedrijf, de marktpositie en het internationale karakter ziet Andrews Sykes de toekomst zonnig tegemoet. Het bedrijf loopt al jaren vooraan in de ontwikkeling en verhuur van klimaatapparatuur, dat niet alleen uit airconditioning bestaat. Het verhuurprogramma omvat alle disciplines in klimaatbeheersing, zoals verwarming, bevochtiging, ontvochtiging, ventilatie en stofafzuiging. Het aanbod is het grootste binnen Europa, variërend van een kleine kamerkoeler tot een grote industriële verwarmingsunit. Elke oplossing wordt afgestemd op de wens van de klant. Projectsadviseurs berekenen op locatie de benodigde capaciteiten, onderzoeken eventuele bouwkundige aanpassingen en begeleiden het project vanaf het offerte-stadium tot en met de installatie.

Alle bedrijfsinformatie is duidelijk omschreven op de nieuwe website www.andrewssykes.nl. Verder is een handig huurboekje verkrijgbaar waarin alle apparatuur staat vermeld.