

Hans Sluysmans, servicetechnicus koeltechniek bij
Limburgse Koelindustrie (Liko)

BEVLOGENHEID ALS CARRIÈRE-AANJAGER



Hans Sluysmans (46) is servicetechnicus koeltechniek, ofwel hoofdmonteur, bij Limburgse Koelindustrie (Liko). Hij komt van ver: als oud-werktuigbouwkundige en constructeur had de technicus geen enorme raakvlakken met de koeltechniek. Maar nutteloos is deze achtergrond volgens hem zeker niet.

“Ze vertrouwen op mij.”

Tekst en foto's: Martijn Louws

De koeltechniek was niet het eerste waar Hans Sluysmans aan dacht op het moment dat hij de lagere school verliet. "Nee, werktuigbouwkunde had vooral mijn interesse. Ik had oog voor de functionaliteit van producten en hoe je goed werkende, handige en duurzame producten maakt." Toch helpt die achtergrond hem nu ook. "Bij werktuigbouwkunde denk je na over hoe je het technisch ontwerp maakt, over materialen en de constructie. Voldoet het aan de eisen van de opdrachtgever? Is het handig? Duurzaam? Makkelijk te onderhouden? Dat zijn ook nu allemaal zaken waarmee ik rekening houd als servicetechnicus koeltechniek bij Liko", vertelt de enthousiaste koeltechnicus. Maatwerk, daar draait het bij Liko namelijk om. Daarbij werkt men volgens het kop-staart-principe: eerst de behoeften van de opdrachtgever ontdekken en inventariseren, daarna deze ontwikkelen in een compleet engineering-adviesplan en uiteindelijk installeren. "Bij de meeste onderdelen in een dergelijk traject ben ik betrokken. Dat maakt het werk voor mij ook leuk en heel afwisselend", zegt Sluysmans.

Enorme drive

Sluysmans heeft de afgelopen jaren bij Liko een mooie ontwikkeling doorgemaakt. "In het begin werd ik in het diepe gegooid", blikt hij terug. Complete elektrische schema's kreeg de inmiddels bevlogen technicus onder zijn neus gedrukt. "Zoek het maar uit, werd er dan gezegd. Dat is best ingewikkeld, ieder project is immers anders, iedere installatie steekt uniek in elkaar. Een puzzel." Maar hij redde zich er altijd



prima uit. Zo goed zelfs, dat Sluysmans nu dikwijls wordt ingeschakeld wanneer zijn collega's er niet uitkomen. "Natuurlijk, ik ben al aardig ervaren. Maar dat is niet het be-

"Ik vind het gewoonweg ook een uitdaging om problemen, waar iedereen zijn tanden op stuk bijt, op te lossen."

langrijkste, ik vind het gewoonweg een uitdaging om problemen, waar iedereen zijn tanden op stuk bijt, op te lossen." Deze enorme drive heeft er voor gezorgd dat Sluysmans de ontwikkeling heeft doorgevoerd bij Liko, zoals hij die tot nu toe heeft ervaren. "Ik was hulpmonteur, sleutelde vooral aan koelingen voor de retail. Koelvitruines, koelwerkbanken, gastrobuffetten, koel- en vrieskasten, noem het maar op of ik mocht het repareren." Dankzij allerlei cursussen, van

meet- en regeltechnieken tot aan luchtbehandelingstechniek, is Sluysmans in een kleine twintig jaar opgeklommen tot servicetechnicus koeltechniek, ofwel hoofdmonteur. "Vaak volg ik cursussen in de wintermaanden, wanneer het iets rustiger is." Maar het typeert Sluysmans, het typeert zijn fanatisme, dat hij, voordat hij naar de cursus gaat, al van de hoed en rand weet. "Ik lees mij altijd wel in, ik wil natuurlijk geen flater slaan."

Ontwerpen

Sluysmans is er één van de oude stempel, hij werkt graag met zijn handen. Maar dat betekent niet dat de koeltechnicus niet met de tijd mee gaat. "Veel is nu computergestuurd, de handenarbeid wordt minder, al is hij nog steeds ontzet-

CV

Naam: Hans Sluysmans
Leeftijd: 46
Opleiding: MTS Werktuigbouwkunde
Carrière: Carrosseriebouwer, constructeur, hulpmonteur en nu hoofdmonteur bij Liko.



tend belangrijk. Maar het vertrekpunt is de computer, die analyseert het probleem." En een moeilijk probleem oplossen? Het vinden van een lek? "Ja, dat komt nog altijd voor. En de computer dicht het lek niet, dat moet de monteur doen", vertelt Sluysmans. Hij onderhoudt daarbij altijd nauw contact met de klanten. "Ik weet storingen vaak eerder dan de klant zelf. Veel van de systemen worden namelijk op afstand door ons in de gaten gehou-

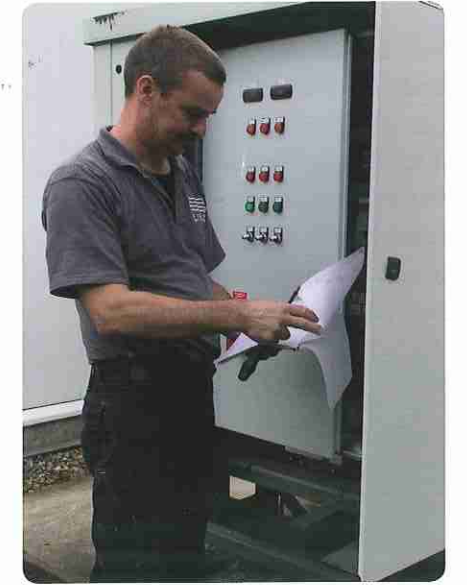
Limburgse Koelindustrie Liko

Liko is gespecialiseerd in klimaat- en koeltechnische oplossingen voor industrie, zorg, MKB, overheid, de food- en retailsector en het hogere particuliere woningsegment. Het marktgebied is verspreid, van Nederland en België tot aan de Duitse deelstaat Noordrijn-Westfalen. Liko ondersteunt klanten vanaf het ontwerp en de engineering tot en met de installatie en het onderhoud. Ook na de oplevering is Liko er, dankzij de 24-uurs service waarbij de koel- en vriesmeubels op afstand kunnen worden gecontroleerd en eventueel kunnen worden bijgestuurd.

den. Ze vragen dan weleens 'wat kom jij hier doen?' Nou, even de koeling of airco repareren, zeg ik dan. Kijken ze mij verbaasd aan", vertelt Sluysmans enthousiast. Het nauwe klantcontact zorgt er ook voor dat Sluysmans vaak als vertrouwenspersoon wordt gezien door de bedrijven waar hij over de vloer komt. "Ik kom er om de koel-systemen te onderhouden, maar ben ook adviseur. Als een installatie oud is of gebreken vertoont, meld ik dat en adviseer ik bijvoorbeeld om bepaalde zaken te vervangen. Dat neemt men negen van de tien keer aan van mij, gewoon omdat ik er vaak kom. Ze hebben daardoor vertrouwen in me."

Niet alleen sleutelen

Maar het is niet alleen sleutelen dat Sluysmans doet, hij is ook nauw betrokken bij de ontwerpen van de koeltechnische systemen die Liko overal in het land plaatst. Samen met de opdrachtgever en eventueel zijn technische adviseur, architect of projectontwikkelaar, is Sluysmans vanuit Liko betrokken bij een plan van aanpak. "We willen vanaf het al-



lereerste begin meewerken aan het neerzetten van maatwerk in het koel- of klimaatproces. Ontwerp en installatie, alles doen we daarbij in eigen beheer", vertelt hij. Hierdoor is Sluysmans naast de ruim 30.000 kilometer die hij jaarlijks rijdt in zijn Mercedes Vito, ook veel op het kantoor van Liko in Heerlen te vinden. "Puur voor overleg met onze ontwerpers, die het allemaal bedenken en uittekenen." De projecten waaraan Sluysmans zijn bijdrage levert zijn erg divers, de meest uiteenlopende ondernemingen en instellingen in Nederland, België en de Duitse deelstaat Noordrijn-Westfalen kiezen voor Liko. Sluysmans ziet daarbij een duidelijk andere tendens in de markt. "Het mag weer geld kosten", zegt hij. "Waar een jaar gelden bijvoorbeeld altijd werd gekozen voor een mechanisch expansieventiel, mag het nu weer een elektronische variant zijn. Het is slechts een klein voorbeeld, maar het is wel heel goed om te merken dat bedrijven weer investeren in koeltechniek. Dat betekent namelijk dat ik de komende tijd tal van uitdagende projecten mag uitvoeren."