

MEER DAN EEN EEUW ERVARING OM TE DELEN: TUSSEN HERINNERINGEN EN EEN VISIE OP DE TOEKOMST

[□ Terug naar
overzicht](#)

datum	Rubriek
18.04.2024	Bedrijf / Pers

TROX Belgium is een expert in ventilatie en luchtbehandeling in België sinds 1967. Het bedrijf is gevestigd in Anderlecht en heeft momenteel een team van een vijftigtal mensen. We hadden het genoeg om vier van hen te ontmoeten, die elk al ongeveer 33 jaar binnen het bedrijf actief zijn en helpen om de uitmuntende reputatie in stand te houden. Van liefde voor het product tot de impact van digitalisering, het interview belicht de passie van de werknemers voor hun werk en hoe ze zich in de loop der jaren hebben aangepast aan veranderingen. Het is een tour de table van herinneringen en visies voor de toekomst, die zal focussen op een sterke teamcohesie en een bedrijfscultuur gericht op het welzijn van de werknemers.

Hugues Sirjacobs, Bernard De Poorter, Alain Dubois en Bart Pennewaert: allemaal hebben ze een technisch profiel en zijn ze Sales Engineer of Business Development Manager, waarbij de eerste een externe technische verkoopfunctie heeft bij eindklanten en de tweede interne bestekspecialisten aanstuurt.

De vier musketiers

Alain Dubois trapt het gesprek af: “Nadat ik mijn carrière bij TROX 34 jaar geleden begon als interne verkoper, ben ik al snel doorgestroomd naar de externe verkoop. De rol van Sales Engineer past goed bij me omdat het me toelaat een groot aantal mensen en diverse klanten te ontmoeten. Ik zie mezelf niet – en ik word zo ook niet gezien door klanten/prospects – als een verkoper, maar meer als een technicus die doet wat nodig is om ervoor te zorgen dat de klant een oplossing krijgt die werkt.

Zittend naast Alain illustreert Bart Pennewaert de sterke band die er is tussen TROX België en haar medewerkers. Hij begon bij TROX als Sales Engineer in 1990 en werkte er bijna 19 jaar voordat hij vertrok om te zien of het gras groener was bij de concurrentie. Dit was duidelijk niet het geval, want nog geen anderhalf jaar later keerde hij terug bij TROX als Sales Director (tot 2020) en Bart groeide verder door tot Business Development & Service Director. In de tussentijd had TROX haar productassortiment uitgebreid met luchtbehandelingskasten, waardoor de oprichting van een team van technici nodig was om de installaties te onderhouden en problemen op te lossen. Voorheen omvatte het assortiment “alles van luchtinlaat tot luchtuitlaat”. Totdat de heer Trox, bij het moederbedrijf in Duitsland, besloot om complete oplossingen aan te bieden, inclusief luchtbehandelingskasten.

Hugues Sirjacobs, industrieel ingenieur van opleiding, werkt al 33 jaar bij TROX en is momenteel Business Development Manager, na een lange tijd als Sales Engineer. “Het puur commerciële aspect – het onderhandelen – neemt slechts ongeveer 10 % van mijn tijd in beslag. De rest wordt besteed aan technische zaken. Twee jaar geleden kreeg ik de kans om de overstap te maken van externe naar interne verkoop door van baan te ruilen met een jonge interne verkoper die de overstap in omgekeerde richting wilde maken. Sindsdien werken we samen als een team en train ik hem, waarbij hij de onderhandelingen doet en ik me bezighoud met de technische aspecten in elke fase van het project. We vormen een perfect team. Het feit dat we complexe studies voor de klant in-house kunnen uitvoeren is een van de sterke punten van TROX.

Na zijn studie elektromechanica kwam Bernard De Poorter in 1990 bij toeval bij TROX terecht, nadat hij een aantal jaren bij twee andere bedrijven had gewerkt. “In die tijd was er geen opleiding in HVAC, dus werden we on the job opgeleid. Dat is wat ons vandaag zo sterk maakt, en wordt versterkt door onze ervaring: binnen de markt hebben we een imago als experts, als een referentiepunt.

Als een bedrijf bekend staat om de kwaliteit van zijn producten, de technische knowhow .. zoals het geval is bij TROX, is het logisch dat we worden gezien als een partner die zich inzet voor de gezondheid van de werknemers van zijn klanten en niet louter als leverancier.

Decennia van evolutie en aanpassing

Een van de vier musketiers houdt een offerte omhoog die in 1987 in verschillende exemplaren is getypt met behulp van carbonpapier ... “Er waren twee secretaresses die precies dat deden. Dat werk is verleden tijd. Onze tools zijn volledig veranderd. Toen we begonnen, waren er nog geen

computers. Klantendossiers werden bewaard in een plastic doos met kleine indexkaartjes.”

Hugues: “Als we klanten gingen bezoeken, deden we dat met de auto, maar zonder GPS of mobiele telefoons. We werkten anders. Het was niet beter of slechter dan vandaag. Tegenwoordig worden veel vergaderingen via Teams gehouden, maar voor Sales Engineers gaat er niets boven een face to face vergadering van tijd tot tijd om het menselijke en relationele aspect met de klant te behouden en om gemakkelijker bepaalde informatie te verkrijgen. De nieuwe generatie heeft de neiging om alles op afstand te willen doen.”

Het gesprek gaat over de evolutie van TROX's producten en diensten, inclusief de toevoeging van luchtbehandelingskasten en het belang van luchtkwaliteit, met name benadrukt tijdens de Covid-19 pandemie. In 1990 was het productaanbod van TROX veel minder uitgebreid. Vandaag de dag biedt het bedrijf geavanceerde regelsystemen, complete systemen en oplossingen voor gespecialiseerde gebieden zoals laboratoria en rookafzuiging. Alain legt uit: “Alles is enorm veranderd sinds de jaren '90. Vroeger brachten we een vaste hoeveelheid lucht in een ruimte zonder ons al te veel vragen te stellen. Nu wordt alles nauwkeurig geregeld op basis van bezetting en andere parameters, in combinatie met gebouwbeheersystemen die zich exponentieel hebben ontwikkeld. Bart voegt eraan toe: “Je kunt zien dat een gebouw verouderd is door de technologie die erin zit. We worden regelmatig gevraagd om de HVAC te vervangen in gebouwen die we 15 of 20 jaar geleden hebben uitgerust. Dit is met name het geval wanneer het gebouw wordt herontwikkeld of verbouwd om er andere functies in onder te brengen.

De uitbreiding van het productgamma en de toename van het aantal klanten is ook gepaard gegaan met een toename van 'data'. Terwijl een Business Development Manager vroeger 15% van zijn tijd besteedde aan rapportage, besteedt hij tegenwoordig veel meer tijd aan het verzamelen, integreren, synthetiseren en verzenden van informatie op alle niveaus, ten koste van meer fundamentele taken. “Je zou kunnen denken dat met de tools die we vandaag de dag hebben, alles sneller zou gaan, maar dat is niet noodzakelijkerwijs het geval.”

Goed aan het werk

“Wat ons hier houdt? Het product, dat technisch interessant is, en de werksfeer. We kunnen het goed met elkaar vinden, we zijn haast vrienden, en het verloop in het team is over het algemeen laag. Natuurlijk komen er veel nieuwe collega's bij om het team te versterken. En TROX geeft jonge mensen de tijd om te leren, zonder ze onnodig onder druk te zetten. De oudere collega's zijn nog lang niet uitgeblust omdat ze zich gewaardeerd voelen, met name door de begeleiding van jongere collega's. TROX is erin geslaagd om de eisen aan haar medewerkers op een eerlijk en menselijk niveau te houden, waardoor interne rivaliteit tussen verkopers wordt voorkomen.

Bernard vervolgt: “We hebben veel voldoening van ons werk, zowel intern als bij onze klanten, omdat we ons gewaardeerd voelen: als een klant met een complex probleem zit, komen ze naar ons toe. En de kans is groot dat we de opdracht binnenhalen, omdat we vertrouwen wekken. Nu is het aan ons om de kennis en expertise die we in de loop der jaren hebben opgebouwd door te geven aan de volgende generatie, zodat TROX haar reputatie als technisch expert kan behouden.