

RAY PICKLES TERUG BIJ VEROSOL EEN REIS ROND DE WERELD IN TWINTIG JAAR

Er wordt de laatste maanden driftig in het Engels gecommuniceerd bij Verosol in Eibergen. De reden: de terugkeer begin 2017 van niemand minder dan Ray Pickles als CEO bij Verosol Group BV. Verosol is geen nieuw station voor hem. Zelf noemt hij het 'History on speed repeat', en dat blijkt te kloppen.

Z&R sprak de in Yorkshire, Engeland geboren Ray Pickles over zijn intrede in de wereld van de technische doeken en zijn hernieuwde verblijf in Nederland. "Ik groeide op in een familie die in de textiel werkzaam was en als kind werd ik al meegenomen naar de weverij. Waar ik woonde ging je of de mijnen in, of je ging werken in een textiel fabriek. Op mijn tiende ging ik met mijn ouders naar Nieuw-Zeeland, waar zij op contractbasis in een weverij gingen werken."

Eerste contact met Verosol

"In Australië vond in 1996 het eerste contact met Verosol plaats", vertelt Ray Pickles. "Verosol had al voet aan de grond gekregen in Australië, maar er moesten zaken verbeterd worden. Ik nam de taak op me om het hoofdkantoor van Perth naar Sydney te verhuizen, een contract van drie jaar als bedrijfsleider. In die tijd was Blijdenstein Willink eigenaar en konden we uitbreiden. Verosol Australië was een top-performer!"

In 1999 werd Ray Pickles gevraagd om bij Verosol Nederland in dienst te treden. "Er werd een vijf-jarenplan geschreven om Verosol Nederland een goede duw voorwaarts te geven", blikt hij terug. "Maar toen begin 2003 mijn zoon werd geboren, ontstond de wens om terug te keren naar Nieuw-Zeeland, naar de familie. Dat kon gelukkig, want de zaken liep inmiddels voortreffelijk." In Nieuw-Zeeland kreeg hij de bijnaam 'the company doctor', omdat hij als manager zijn diensten aanbood aan



'Als kind werd ik al meegenomen naar de weverij'

bedrijven die wel een boost konden gebruiken. "Dat was tot 2010. Daarna heb ik zelf een bedrijf gekocht om me daar volledig op te richten."

Terug naar de Lage Landen

In 2015 wist Verosol Ray Pickles opnieuw te vinden, met het verzoek om Verosol Australië een nieuwe impuls te geven. "Het gevolg was dat ik begin 2016 bijna elke week op en neer vloog tussen Auckland en Sydney. Eind 2016 kwam Nederland weer in beeld. Ik heb ja gezegd, ondanks het feit dat mijn werk in Australië nog niet helemaal voltooid was. Maar met de juiste persoon op de juiste plaats daar en met alle moderne communicatiemiddelen tot onze beschikking lukt het prima."

In Nederland is Ray Pickles verantwoordelijk voor de Verosol Group BV. "Daaronder vallen Verosol Fabrics in Eibergen, het productiebedrijf voor het metalliseren van textiel, en de assemblagebedrijven die eindproducten in zonwering maken. Dat zijn Verosol Nederland in Eibergen, Verosol Iberica in Spanje en Verosol Australië in Sydney. Als we de goede kant op gaan, probeer ik een juiste persoon te vinden waaraan ik de leiding met vertrouwen kan overdragen. Daarna blijf ik de zaak vanuit Nieuw-Zeeland monitoren. We leggen concrete doelen vast en bepalen hoe we ze willen bereiken. We zullen een strak en helder pad volgen", aldus een gedecideerde Ray Pickles.

'We moeten gaan praten over onze unieke eigenschappen, over kwaliteit, resultaten'

'The Verosol story doesn't change'

Wat er gaat veranderen nu Ray Pickles aan het roer staat? "Verosol is – zoals elke business – een 'people's business'. Je hebt de juiste mensen op de juiste plekken nodig en daarvoor hebben we nu gezorgd. We hebben drie nieuwe mensen om de kar te trekken in Nederland, Spanje en Australië. Bovendien hebben we de neuzen dezelfde kant op gezet, om maar eens een Nederlands uitdrukking te gebruiken."

Ray Pickles verduidelijkt alles nog maar eens. "We moeten praten over onze unieke eigenschappen, over kwaliteit, resultaten. Niet over de prijs. 'The Verosol Story doesn't change.' Mensen die alleen naar de prijs kijken, zijn per definitie geen goede gesprekpartners voor ons. We leveren het beste product, we doen dat duurzaam, helpen energie te besparen en vergroten het comfort in gebouwen. Dat leidt tot veel toegevoegde waarde en is op de langere termijn goedkoper."

Twee grote uitdagingen

Op de vraag wat er aan innovaties op stapel staan, noemt Ray Pickles twee projecten. "Het eerste project is het ontwikkelen van gemetalliseerd doek op 320 cm rolbreedte. We zijn daarmee de eerste in de markt. Met deze grotere doekbreedte springen we in op de tendens om in nieuwe gebouwen steeds grotere ramen toe te passen, waarvoor bredere raambekleding nodig is. Het tweede project heet FourC. De vier letters C staan voor Connect, Communicate, Control en Comfort. Het gaat om een door Verosol zelf ontwikkeld, geautomatiseerd besturingsstelsel voor zonwering." Volgens Ray Pickles gaat het hier om een zeer efficiënt bouwmanagementstelsel. "Onze gemetalliseerde doeken hebben de meeste toegevoegde waarde als ze worden gecombineerd met een automatische besturing. Handbediening zou van de eindgebruiker te veel aandacht vergen. Onze FourC automatisering zorgt voor een optimale inzet van onze producten



met een maximaal resultaat. Het systeem kan worden gevoed door zonnepanelen, waardoor het nog duurzamer wordt!"

Communicatie binnen FourC werkt volledig draadloos en de dataopslag vindt plaats in de cloud. Het volledige netwerk monitoren kan dus via internet. Volgens Ray Pickles is het een intelligent en zelflerend systeem. "Het systeem weet waar de zon is en zal gedurende de dag de doeken laten zakken, zodra de zon op het glas schijnt. Tevens houdt het er rekening mee of een ruimte al dan niet in gebruik is. Wordt ze gebruikt, dan zal comfort de prioriteit krijgen. Is een ruimte niet in gebruik, dan krijgt

energiebesparing de prioriteit. Het systeem kan zelfs het zogenaamde 'waslijneffect' voorkomen door ervoor te zorgen dat alle doeken in elke stand op dezelfde hoogte hangen. Dat kan worden geregeld per gebouw, per verdieping en per ruimte."

Verosol laat zich niet verblinden

"Op de korte termijn ligt de focus niet op innovaties, maar gaan we terug naar de basis en het verfijnen van de huidige innovaties", stelt Ray Pickles tot slot. "We gaan ons focussen op zaken als 'on time delivery' en 'first time right' productie. We hebben een mantra bij Verosol: Verosol, easy doing business with!" ■