

tekst
Jan Stevens
 foto's
Ryan Pyle

Atlas Copco, **1** de nummer in ENGINEERING

De topper: Peter Lauwers, gestart als bediende, nu hoofd verkoop van Atlas Copco in China

"Carrièreplanning staat niet in mijn woordenboek"

Hij startte in 1993 als eenvoudig bediende, anno 2007 is hij net aan de slag als grote baas van de verkoopsorganisatie van Atlas Copco in China. "Ik heb nog nooit ergens anders gesolliciteerd."

Als jonge burgerlijk ingenieur mechanica maakte hij berekeningen en ontwerpen van onderdelen. Na een jaar kreeg hij een kaderfunctie aangeboden, en promoveerde hij tot teamleider van de engineeringafdeling van de divisie 'Quality Air'. Na engineering volgden topfuncties in marketing en sales, met als voorlopig hoogtepunt: general manager van Atlas Copco Zweden. Twee maanden geleden kreeg hij de ultieme kers op de taart, en ging hij aan de slag als grote baas van de verkoopsorganisatie van Atlas Copco in China.

Hoe bevalt het in Shanghai? Peter Lauwers aarzelt. "Je stelt die vraag nog iets te vroeg. Het is alleszins geen liefde op het eerste gezicht. Maar liefde is een werkwoord, dus het komt wel goed. China verschilt totaal van de rest van de wereld. Als Europeaan moet ik eerst aan de cultuur en de gewoonten van de mensen wennen, vooraleer ik ten volle van dit land en deze job zal kunnen genieten. Dat zal nog wel een paar maanden duren." Toch was Peter Lauwers' keuze voor China bewust en weldoordacht. "China is een van de potentieel grootste markten voor Atlas Copco. In vergelijking met Zweden biedt het ongelooflijke groeimogelijkheden. Deze markt vergt een totaal

andere aanpak dan de doorsnee Europese. Ik heb er bewust voor gekozen om in het buitenland te werken. Dat was geen vlucht uit België, maar de mogelijkheden in ons land zijn toch erg beperkt. Het overgrote deel van de productie van Atlas Copco zit in België, maar de verkoop en de service van de machines is wereldwijd verspreid. Als je in onze onderneming ook die aspecten wil verkennen, moet je wel uitwijken naar het buitenland. Als ingenieur bij Atlas Copco kun je gemakkelijk doorgroeien

"Als ingenieur bij Atlas Copco kun je gemakkelijk doorgroeien naar de marketing- en salesafdeling."

Peter Lauwers, hoofd verkoopsorganisatie Atlas Copco in China

naar de marketing- en salesafdeling. Het is een pluspunt als je met je technische ingenieursbagage met de klanten over de producten kan discussiëren."

ALFA EN OMEGA VOOR INGENIEURS

Peter Lauwers' carrière is het levende bewijs dat de weg naar de absolute top in engineering vaak bij Atlas Copco begint en er net zo vaak eindigt. "Het is niet verwonderlijk dat Atlas Copco voor veel ingenieurs het alfa en omega is", vindt Lauwers. "Deze onderneming is nu eenmaal de uitgesproken marktleader, die de afgelopen jaren daarenboven extreem goeie resultaten neergezet heeft. Dat komt onder andere doordat de mensen die bij Atlas Copco werken zeer goed opgeleid zijn, en perfect weten hoe ze de zaken moeten aanpakken. Ik heb nog nooit ergens anders gesolliciteerd. Ik denk ook niet dat ik dat in de toekomst zal doen. Al weet je natuurlijk

nooit. Maar voorlopig heb ik geen enkele reden om die stap zelfs maar te overwegen. Ik heb geluk dat mijn opvatting over werken perfect aansluit bij die van het bedrijf. Ik vind dat je als werknemer altijd de verantwoordelijkheid draagt voor wat je binnen je onderneming doet. Als er iets fout loopt, moet je zelf oplossingen zoeken, in plaats van de problemen af te schuiven op anderen. Het gaat zelfs nog verder: als verantwoordelijk medewerker trek je de problemen bewust naar je toe.

omdat je ze wil helpen oplossen. Atlas Copco geeft me de mogelijkheden om dat op een flexibele manier te doen, zonder dat ik er voortdurend tekst en uitleg bij moet geven, of verantwoording moet afleggen. Dat vertrouwen en die vrijheid zorgen ervoor dat ik volop gemotiveerd blijf. Ik ben niet ambitieus in de zin dat ik absoluut carrière wil maken, maar wel ambitieus in de zin dat ik graag wil presteren voor mijn bedrijf."

Wat brengt de toekomst voor Peter Lauwers? "Ik vraag me eerlijk gezegd niet af wat de toekomst brengt. Carrièreplanning staat niet in mijn woordenboek. Op dit moment wil ik voor Atlas Copco het beste in China bewerkstelligen; ik zie wel wat er daarna komt. Atlas Copco heeft tot hiertoe altijd beroep op mij gedaan. Ik ben dus niet bezorgd over mijn toekomst." Is general manager het allerhoogste voor Peter Lauwers, of keert hij ooit naar Atlas

Copco Wilrijk terug als ceo? Peter glimlacht. "Er is altijd iets hoger. Ik kan nog vicepresident worden, president en misschien zelfs ceo. De vraag is of ik die ambitie wel heb. Wie het allerhoogste ambt nastreeft, is verkeerd bezig, want dan krijgt hij het gegarandeerd nooit." ■

ATLAS COPCO, 27.000 WERKNEMERS WERELDWIJD, 3.000 IN BELGIË

Omzet wereldwijd:
 5,8 miljard euro

Netto bedrijfswinst:

gemiddeld 17,6 procent voor belastingen. Wereldwijd werken er meer dan 27.000 mensen bij Atlas Copco. Het financiële hoofdkwartier bevindt zich in het Zweedse Stockholm, het operationele hoofdkwartier voor compressoren en generatoren in Wilrijk. Atlas Copco België heeft een verkoopkantoor in Overijse, een productievestiging in Wilrijk, en service- en distributiekantoren in Hoeselt en Rumst.

Omzet van Atlas Copco Airpower (Wilrijk): 1,1 miljard euro (2005).

Aantal werknemers: meer dan 3.000, waarvan 2.700 in Wilrijk.

Activiteiten in België: ontwikkeling, productie, verkoop en service van compressoren en generatoren, distributie, verkoop en service van montage- en handgereedschap, verhuring van compressoren, generatoren en gereedschap.

