



Transurb-Technirail

BELGIE HEEFT VEEL TE BIEDEN

VOOR BUITENLANDSE INFRASTRUCTUURPROJECTEN

Transurb-Technirail wil de Belgische kennis en know-how van spoorweg- en openbaar vervoer gerelateerde materies commercialiseren in het buitenland. Patrick Steyaert staat aan het hoofd van Transurb-Technirail, maar begin december geeft hij de fakkel door aan Etienne Deblon. Een ideaal moment voor een gesprek met beide heren over ervaringen en ambities.

Wat maakt ons zo uniek in het buitenland?

Patrick Steyaert: "België heeft een duidelijke visie en kennis over het openbaar vervoer, en daar bedoel ik zowel het spoor- als ander openbaar vervoer mee. Bovendien beschikt België niet over een industrie in rollend materieel zoals treinstellen, reizigersrijtuigen, locomotieven en trams. Wij kunnen onze buitenlandse klanten dan ook kwalitatieve én objectieve oplossingen aanbieden, omdat de industrie ons niet in een bepaalde richting duwt. Wij luisteren naar de klant en op basis van zijn reële problemen werken we een oplossing uit. Deze combinatie van kennis en objectiviteit is redelijk uniek in de wereld."

Etienne Deblon: "Bovendien werken we in een snel evoluerende markt. Dit valt op als collega's, die een tijd in het buitenland hebben verbleven, terug in ons commerciële team komen. België pikt evoluties snel op. Meer nog, in ons domein zijn de Belgen vaak de voorlopers."

Hebben jullie dan zelf experts in huis of doen jullie een beroep op de spoorweggroep en andere aanbieders van openbaar vervoer?

Patrick Steyaert: "Transurb-Technirail bestaat vooral uit een team van mensen dat weet hoe je bepaalde projecten in het buitenland initieert en realiseert. En geloof me, dit is een expertise op zich. Bij onderhandelingen speelt de culturele identiteit van een land een belangrijke rol. Ook moet je goed weten welke criteria een doorslaggevende rol spelen bij het uitwerken van een oplossing en een offerte. Het begrip prijs-kwaliteit wordt in België vaak heel anders ingevuld dan in niet-Europese landen. De technische kennis van de oplossingen zit echter niet bij ons. Hiervoor moeten we een beroep doen op o.a. de Belgische spoorweggroep, MIVB, TEC of De Lijn. En juist hier wringt soms het schoentje. Ik ben een absoluut voorstander van een Belgische 'one stop shop', maar onze partners moeten hier natuurlijk in meegaan."

Wat bedoel je met een Belgische 'one stop shop'?

Patrick Steyaert: "Wel, in het buitenland is België een kleine speler. Als we een kans willen maken op wereldvlak, moeten we klantgericht zijn en totaaloplossingen aanbieden. Dit betekent o.a. één aanspreekpunt voor de klant. Voor mij is Transurb-Technirail dit aanspreekpunt. Door de opsplitsing van de NMBS-Groep is er een soort van concurrentie en positionering binnen de groep ontstaan. Voor het buitenland is dit geen goede evolutie. Maar, ik ben ervan overtuigd dat de economische realiteit ons wel terug zal aansporen tot een betere samenwerking."

Etienne Deblon: "Dit is inderdaad een van mijn ambities. Natuurlijk heb ik in eerste instantie een financiële doelstelling met dit bedrijf, maar ik wil ook de verschillende partners op een meer gestructureerde manier betrekken bij onze business. Ik denk bijvoorbeeld dat het interessant is dat ze iemand permanent detacheren in

ons team, om zo de informatiedoorstroming te optimaliseren. Natuurlijk moet iedere partner voldoende return en visibiliteit krijgen. Ik ben ervan overtuigd dat goede buitenlandse projecten het imago en de positie van onze partners in het binnenland versterken. Heel wat aanbieders van openbaar vervoer bezitten immers een bevoorrechte positie in België. Door te laten zien dat deze spelers op wereldschaal iets betekenen, geven ze aan dat ze marktconform en concurrentieel handelen."



V.l.n.r. Etienne Deblon en Patrick Steyaert

Op welke buitenlandse projecten ben je trots?

Patrick Steyaert: "Mijn twee mooiste projecten zijn Jamaica en onze simulatoren die dienen voor de opleiding van bestuurders van treinen, bussen en metro's. Jamaica, omdat het een mooi voorbeeld is hoe het ene succesvolle project het andere met zich meebrengt. Een Belgische onderneming had bussen geleverd in Jamaica. Dankzij deze Belgische handelsrelatie met Jamaica kon Transurb-Technirail in dit land twee depots realiseren om de bussen te onderhouden. Jamaica vroeg ons in een volgende fase om mee na te denken over de optimalisatie van de exploitatie van het busnetwerk. Deze vraag

leidde uiteindelijk tot de realisatie van een busterminaal in Kingston. En nu zitten we weer rond de tafel omdat Jamaica dit busnetwerk wil ophangen aan belangrijke multimodale knooppunten en overstapplaatsen. Onze simulatoren is een ander project om fier op te zijn. Zeven jonge ingenieurs hebben die ontwikkeld. Ik vind het echt fantastisch dat je dankzij jeugdige enthousiasme en doorzettingsvermogen de wereld kan veroveren."

Etienne Deblon: "Deze simulatoren zijn hier 'in house' ontwikkeld en inderdaad, we zijn er de wereld mee aan het veroveren. Zo is er op 8 december een inwijding van enkele nieuwe simu-

latoren in Noorwegen en ook ik ben daar echt trots op. Noorwegen is immers een sterk ontwikkeld land en dat de Noren een beroep doen op onze dienstverlening en producten, betekent dat we meespelen op wereldvlak. Juist om dezelfde reden droom ik ervan iets te realiseren in de Verenigde Staten. De Westerse wereld is nog altijd sterk gericht op Amerika, maar op vlak van openbaar vervoer staan de Amerikanen nog niet zover als wij. Een Amerikaans project realiseren, betekent onmiddellijk een erkenning in de Westerse wereld van de kwaliteit van je dienstverlening. Ook al lever je dezelfde dienstverlening en kwaliteit in alle andere werelddelen."



Via de simulator worden bestuurders van trein, metro of bus opgeleid