

# ‘Ik ben een noorderling’

De woorden buitelen over elkaar heen zodra Sebastian de Groot over zijn vak begint te praten. Het enthousiasme spat ervan af. Met zijn kenmerkende Friese tongval weet hij ingewikkelde zaken helder uit te leggen, en altijd is hij bezig een brug te slaan tussen theorie en praktijk. Vanuit zijn nieuwe onderneming LASconsult wil Sebastian de industrie in Noord- Nederland helpen versterken. In gesprek met LASTECHNIEK vertelt hij over deze frisse start.

door de redactie

**Opleiden zit hem** in het bloed. En daarvoor hoeft hij niet eens voor de klas te staan, vertelt Sebastian. “Tijdens mijn werk ben ik automatisch aan het doceren. Zoals bij het maken van een lasserkwalificatie. Dan ga ik uitleggen wat er uit de beproevingen komt, en vaak krijg ik dan vanzelf een aantal lassers om me heen met vragen. Mijn doel is om mensen te laten leren en te enthousiasmeren voor de lastechniek. Als ik een lasser kan motiveren om weer te gaan leren, dan is mijn dag gemaakt.”

## Van NDO naar lastechniek

Zijn eigen carrière begon hij als niet-destructief onderzoeker. Deze functie bracht hem op veel verschillende plekken, en zo kwam de jonge NDO'er voor het eerst in aanraking met de lastechniek. “Ik kwam bij slachthuizen voor inspectie van ammoniakleidingen, op scheepswerven voor het ultrasoon onderzoek van inzetplaten, ik ging naar booreilanden op de Noordzee, of naar een luchtmachtbasis met F16's, ... je kunt het zo gek niet bedenken. Ik zag heel veel, maar kon niet echt bevatten wat ik zag. Als NDO'er doe je je werk, je ontdekt een scheur in een las en je keurt hem af. Dat is het. Maar ik wilde meer weten over die las, en daarom ben ik de IWT-opleiding gaan volgen.”

## Staal beweegt

Een gouden greep, zoals hij achteraf constateert. “Vanaf dat moment begon alles te leven. Ik ging inzien dat staal

meer is dan een hard materiaal. Het bestaat uit bewegelijke elementen. Staal is niet dood en plat, maar iets wat beweegt. Toen ik daar eenmaal door gegrepen werd – noem het maar het lasvirus – voelde ik de sterke drang om mij daar verder in te verdiepen.”

Zijn nieuwsgierigheid en enthousiasme voor de wereld achter de las brengt Sebastian graag over op anderen. “Ik wil laten zien dat er meer is dan alleen dat stukje over lassen. Eén van mijn IWT-cursisten heeft dat mooi verwoord. Hij vertelde mij: ‘Vroeger zag ik bij het lassen alleen maar dat blauwe vlammetje. Mijn gedachten gingen tijdens het werk alle kanten op en ik was me niet bewust van wat ik eigenlijk deed. Maar toen ik leerde wat daar in het smeltbad allemaal gebeurt, ging het pas echt leven voor me. Niks is nu nog vanzelfsprekend, en dat is een verrijking voor mijn werk.’ ... Kijk, dan heb ik mijn doel bereikt: wanneer je het werk dat je doet ook echt belééft, dat is toch prachtig?”

## Kloof

Hoe goed de theorie ook klopt, uiteindelijk is het de lasser die het werk moet uitvoeren. Hoe ga je om met de kloof tussen theorie en praktijk? “Mijn houding is: We zijn allemaal gelijk. Ik beheers de theorie, de lasser beheerst de praktijk, en samen moeten we zien te komen tot een goed product. Maar het klopt dat je soms toch een kloof ervaart; sommige lassers beschouwen je als een theoreticus en willen niet accepteren wat je zegt. In dat geval



## Over LASconsult

LASconsult, het lastechnisch adviesbureau van Sebastian de Groot, is gevestigd in Heerenveen. Staal en aluminiumverwerkende bedrijven kunnen hier terecht voor advies op het gebied van bedrijfscertificeringen en het borgen van laskwaliteit. LASconsult is door het NIL erkend voor het aanbieden van de opleidingen SMLT, IWT en IWI. Naast lastechnische opleidingen verzorgt LASconsult de NDO-cursussen VT-w2 en VT-2, onder erkenning van Hobéon SKO. In de toekomst wil De Groot dit aanbod uitbreiden met de NDO-cursussen MT, UT, en RT.

probeer ik juist die lasser er meer bij te betrekken, door hem de eerstvolgende lasmethodekwalificatie te laten lassen en duidelijk te maken dat zijn handvaardigheid en ervaring nodig zijn om bijvoorbeeld een goede lagenopbouw te krijgen.”

**Ik beheers de theorie, de lasser beheerst de praktijk, en samen moeten we zien te komen tot een goed product.**

En als hij zelf zou kunnen lassen, zou dat niet helpen? “Nee, ik probeer de praktijk zoveel mogelijk van mij weg te houden. Dat is een heel bewuste keuze. Ik kan niet lassen en ik wil dat niet zelf kunnen. Want dan is de basis voor samenwerking weg. Dan kan ik toch alles? Ik wil interactie met mensen, ik wil laten zien dat ik het lassen niet beheers, maar dat ik op een ander terrein deskundig ben. Mijn rol is het slaan van een brug tussen theorie en praktijk. Daar ben ik altijd mee bezig.”

## Versterken

De laatste tijd heeft de ondernemer veel nagedacht over wat hij wil bereiken. “Voor mij is het vooral van belang om de werkgelegenheid in de regio Noord te behouden en verder te ontwikkelen. In Noord-Nederland zitten nu maar een paar toonaangevende bedrijven in de staal- en aluminiumverwerkende industrie, en die zijn niet altijd even goed zichtbaar. Hoe mooi zou het zijn als bedrijven uit de zuidelijke helft van Nederland met hun grote projecten niet naar buiten de landsgrenzen zouden gaan, maar naar Noord-Nederland? Maar dan moet je wel zorgen dat het onderscheidend vermogen in Noord-Nederland verbetert.” Met zijn diensten vanuit LASconsult wil Sebastian de kwaliteitsborgingssystemen van de staalverwerkende industrie in Noord-Nederland op een zo hoog mogelijk niveau brengen. “Niet als een certificaat aan de muur, maar door ervoor te zorgen dat bedrijven er echt mee bezig zijn, dat het echt beleefd wordt. En zonder dat het heel duur wordt. Dat betekent dat je slim moet kijken naar wat de wetgeving eist en wat je daarvoor moet doen. Ik wil bijvoorbeeld laten zien dat een FPC-systeem opzetten eenvoudig is, en dat het behalen van lasserkwalificaties en lasmethodekwalificaties niet duur hoeft te zijn; dat het geen belemmering hoeft te zijn om werk aan te nemen of uit te besteden.”