

Derustit Oppervlaktetechniek

Investeren in nieuwe kansen



Een extra hal, een nieuwe elektropolijststraat, verbeterde logistiek, ingrijpende orders uit nieuwe branches: Nederland mag het afgelopen jaar economisch hebben gedipt, bij Derustit Oppervlaktetechniek bleef men stug eigen plannen uitzetten. Of zoals algemeen directeur Menno Kier Visser het verwoordt: "Je kan met de horde meefietsen of als onderneming eigen initiatief tonen. Het reguliere werk ging door en er was ruimte om in nieuwe kansen te investeren." Door deze actieve houding heeft Derustit het polijsten van onderdelen ten behoeve van semiconductorindustrie, lucht- en ruimtevaart binnen gehaald.

Harry Linker

Op bezoek bij Derustit in Heerenveen is het wel even wennen. Het pand heeft het kenmerkende blauw verloren en kleurt nu rood met wit. Verder heeft Derustit ook een ander logo. De 2100 m² hal van het bedrijf ernaast is geannexeerd. Dat laatste duidt erop dat het niet alleen om een andere huisstijl gaat. De recessie heeft kennelijk weinig vat op Derustit gekregen.

Menno Kier Visser: "Met o.a. scheepsbouw, voedingsmiddelenindustrie, farmacie en machinebouw hebben we een brede klantenkring. De afgelopen jaren was er altijd wel ergens binnen een klantengroep tegenslag. Maar in totaliteit loopt het reguliere werk toch door." En dus kon Derustit ook het afgelopen jaar investeren in personeel en apparatuur.

De eigenzinnige dochter van Derustit Duitsland kenmerkt zich al jaren door veel eigen initiatieven. Voorbeeld is een eigen ontwikkeling van een mobiel elektropolijstapparaat. Derustit is als enige uit het handjevol Nederlandse elektropolijstbedrijven in staat om extreem grote delen aan te pakken. Als het moet zelfs op locatie zoals blijkt uit een container

die weer klaar staat om met een ploeg voor enkele weken naar Portugal af te reizen.

"Grootmazig maar wel kwalitatief hoogwaardig werk" aldus Klaas de Boer, manager sales & business development.

Eigen slijp- en polijstafdeling

Vorig jaar kwam er opeens de mogelijkheid om te investeren in een tweede hal. Buurman Eurofinish, die jarenlang het droge slijp- en polijstwerk voor Derustit verzorgde, ging alle activiteiten naar Sneek centraliseren. Daarmee kwam automatisch een eind aan de directe samenwerking tussen de twee bedrijven. Om klanten ook in de toekomst de service van one-stop-shopping te bieden besloot Derustit het slijp- en polijstwerk te integreren middels een eigen slijp- en polijstafdeling.

Klaas de Boer: "De natte processen blijven in het bestaande gedeelte van het gebouw. In de nieuwe hal komt naast slijpwerk ook een planningbureau, expeditieruimte, verpakkingsruimte, instructielokaal en opslag. Hoewel het met bepaalde producten wel kan, willen we zo weinig mogelijk in de buitenlucht hebben liggen."



na elke processtap een ultrasone reiniging ondergaan. Tevens gaan de producten voor het elektrolytisch polijsten nog twee keer door een spoelbad. Na het elektrolytisch polijsten volgt reinigen met leidingwater en ontgassen met demiwater op 85°C. In elk bad registreren sondes constant de paramaters. Hiermee is niet alleen een uniforme procesgang en constante kwaliteit gegarandeerd, maar ook het tijdig verversen van de baden. Om de zaken ook logistiek tiptop af te handelen bouwt Derustit momenteel aan een stofarme



De nieuwe indeling en aanpak heeft ook te maken met het binnenhalen van polijstwerk voor semiconductorindustrie. Een branche die extreem hoge eisen stelt en waarvoor de extra vloeroppervlakte goed uitkomt.

Semiconductorindustrie

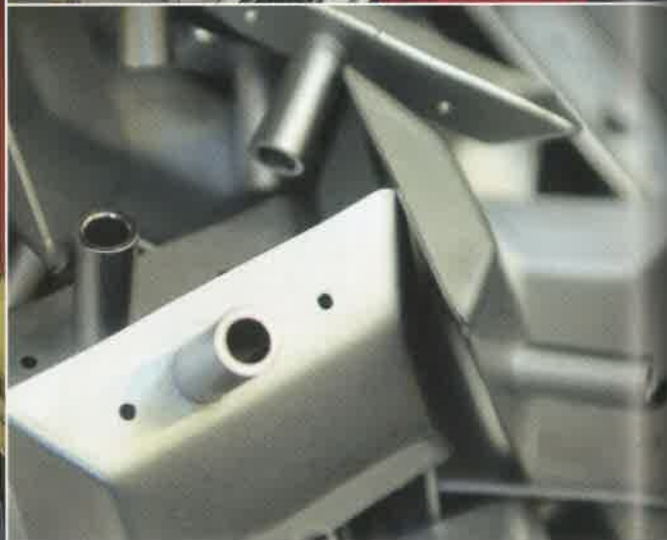
Polijstwerk aan onderdelen ten behoeve van de semiconductorindustrie moet door de vereiste nauwkeurigheid aan uitzonderlijk strakke specificaties voldoen. Specificaties die door vaste rapportage ook transparant voor de klant moeten zijn. Immers een specificatie waarin alle ijkmomenten staan, biedt nog geen garantie als het door de klant niet te controleren valt. Op de nieuwe polijststraat leest de klant waar ook ter wereld met internet via een toegangscode en het ordernummer in op het polijstproces en krijgt de paramaters. De klant kan de paramaters tijdens het productieproces desgewenst constant monitoren. Daarin is te zien dat producten in de nieuwe straat

kamer. Niet onder cleanroom-condities, want dat is niet nodig, maar wel onder overdruk. Hiermee voldoet Derustit aan de hoogst mogelijke kwaliteitseisen. Menno Kier Visser: "Toen de recessie in augustus 2008 kwam opzetten kreeg de halfgeleiderindustrie meteen de eerste klappen. Nu zijn ze ook een van de eersten die weer uit het dal gaan krabbelen. Door de investeringen zijn wij klaar om de orders aan te nemen. We hadden de tijd hard nodig voor de nieuwe investeringen en de implementatie ervan. Het werk vraagt om een andere discipline in het bedrijf met bijna geen ruimte voor eigen initiatief. Maar als de straat binnen een jaar volop draait verwachten we een verdubbeling van de omzet."

Echte jobbers

De recente investeringen van meer dan een half miljoen Euro hebben inmiddels consequenties voor de hele bedrijfshouding binnen Derustit Oppervlakte-techniek. Als voorbeeld noemt Klaas de Boer het aanstellen van een zorgcoördinator die de processen bewaakt en de sterk verbeterde logistiek. Ook de oorspronkelijke orders en producten draaien mee in het nieuwe proces.





Menno Kier Visser: "Je kunt achter de concurrentie aanhobbelen of zorgen dat je het positieve in een segment ook toepast op een ander segment. De halfgeleiders en de nanotechnologie zijn voorlopers, maar ook in de voor ons al langer bestaande segmenten komen de eisen steeds hoger te liggen zoals de voedingsmiddelenindustrie. Het moet beter en dat moet nu ook in de dagelijkse gang van zaken merkbaar zijn." Deze professionele uitstraling heeft Derustit altijd al gekenmerkt. "Een ketel die binnenkomt zet je bijvoorbeeld niet op de grond. Ook niet op een mooi gecoate vloer. Technisch gezien kan het. Maar als een klant het ziet, zegt het meteen iets over de houding die je hebt ten opzichte van het materiaal waarmee je werkt. Ik kom in andere fabrieken regelmatig RVS-platen tegen met voetstappen erop. Zo'n bedrijf heeft dus onvoldoende discipline. Voorheen kreeg men bij sollicitatie de waarschuwing mee dat men meteen kon vertrekken als er een voet op roestvast staal werd gezet, dat is bij Derustit nog steeds het geval."

Ook als een klant zelf slordig is, heeft Derustit aangeleerd om meteen stappen te nemen. Menno Kier Visser: "We kregen een klant die bekende dat hij het zelf slordig had aangeleverd, maar zich erover verbaasde dat wij het niet meteen hadden opgemerkt toen het in onze handen kwam. Nu maken we in zo'n situatie een foto zoals het is binnengekomen, dan gaan we het direct oplossen en sturen dan een foto naar de klant zoals het volgens ons zou moeten. Dat geldt ook voor de verpakking bij aflevering. Een paar dure schoenen krijg je ook niet in een zak over de balie toegeworpen. Ook al kunnen ze er wel tegen."

De recente ontwikkelingen voor het binnenhalen van orders uit de semiconductorindustrie, lucht- en ruimtevaart hebben volgens Menno Kier Visser het bedrijf nog weer een stapje hoger gebracht. "Ons personeel heeft de mentaliteitsverandering goed opgepakt en het werk verloopt rustiger. Dat de sfeer goed is gebleven blijkt uit weinig personeelsverloop en het zeer lage ziekteverzuim."

Daarbij blijft het plannen door de grillige orderstroom lastig. "Het is inherent aan onze bedrijfstak. Hooguit twee-drie weken van te voren laten zich plannen. Zestig procent van het polijstwerk wordt hier gewoon op de stoep gedropt. We blijven dus echte jobbers."

derustit
OPPERVLAKTECHNIEK

Voor meer informatie:

Derustit Oppervlaktetechniek, www.derustit.nl