

# Derustit met een sterk staaltje chemie

Meer dan drieëntwintig jaar is Derustit Oppervlaktetechniek in Nederland gevestigd. Het bedrijf is gespecialiseerd in het (re)conditioneren van roestvast staal in de fabriek en op locatie. Hoewel het management zelfstandig functioneert, is het bedrijf, gevestigd in Heerenveen met nevenvestiging in Winterswijk, via een holding verbonden met het Duitse Derustit GmbH. De binding is uitgegroeid tot een technische samenwerking. Met als gevolg nieuwe markten en nieuwe investeringen. Een gesprek met Jan Douma ( samen met Menno Kier Visser dga van Derustit Holland BV), en Martin Rabenau (directeur Deutsche Derustit GmbH) over wat de samenwerking tussen deze firma's uit Nederland en Duitsland hen heeft gebracht.

Vanaf de oprichting in 1988 is Derustit Holland verbonden met Deutsche Derustit GmbH in Dietzenbach. Niet alleen vanwege de aandelenportefeuille, maar ook omdat alle Derustit vestigingen o.a. de chemie voor de oppervlaktebehandelingen centraal vanuit Dietzenbach betrekken. Daar beschikt men over grote technische ervaring en een goed uitgerust laboratorium onder leiding van Dr. Dieter Hess.

Ook in Heerenveen heeft Derustit een laboratorium om naast de kwaliteit van de gebruikte dompelbaden, ook de beits- en polijstprocessen continu te controleren. Toch gaan er regelmatig proefmonsters voor een second opinion naar Dietzenbach. Voor nieuwe toepassingen, en die komen met de ontwikkeling van hoogwaardige metalen regelmatig voor, maakt men gebruik van elkaars ervaring om het beitsproces of

elektropolijsten zo optimaal mogelijk te laten verlopen.

### Nieuwe polijststraat

Derustit is in Nederland de laatste jaren flink gegroeid. Eerst was er de overname van de firma Lammers, een beitsbedrijf in Winterswijk.

Jan Douma, directeur Derustit Holland: "In Winterswijk lag het accent lange tijd op dompelbeitsen. Derustit heeft er een gescheiden sproei-beitsshal ingericht. Na de verbouw is het sproei-beitsen veel flexibeler in te zetten."

Na de oprichting van de dochtervestiging in Winterswijk volgde de overname van de bedrijfshal van het naburige polijstbedrijf Eurofinish in Heerenveen. Hiervan werden eveneens een tweetal medewerkers overgenomen om de voor het elektropolijsten (of



Polijstmeester Fabian Visser bij het uitlezen van de procesgegevens.

beitsen) noodzakelijke voorbereiding voortaan intern te kunnen uitvoeren. De bedrijfshal dient nu ondermeer als verpakkings- en opslagruimte ( stofarm verpakken) en er is een gesepareerde en geconditioneerde slijpruimte gecreëerd.

Vervolgens bouwde Derustit in Heerenveen een state of the art polijststraat. Die laatste uitbreiding is vooral gericht op componenten t.b.v. lucht- en ruimtevaart, semiconductor- en solarindustrie. Helaas viel de forse investering wel midden in het onverwachte crisisjaar 2009.

Jan Douma hierover: "Toch hebben we de nieuwe polijststraat doorgezet. We waren overtuigd van de mogelijkheden in de semiconductorindustrie. Maar we moesten wel een extra zekerheid hebben voor het geval de bouw van de nieuwe polijststraat extreem tegen zou vallen."

Derustit Duitsland stond positief tegenover de investering in Heerenveen en wilde indien nodig bijspringen met een overbrugging.

Martin Rabenau: "Het is belangrijk dat vestigingen strategische beslissingen met een aanzienlijk risico zoals de nieuwe polijststraat in Heerenveen gemeenschappelijk dragen. Daarbij eerst aan elkaar kritisch de vraag stellen hoe men zijn know how inschat en het vermogen om op een nieuw gebied in te werken. Iets dat elke onderneming vervolgens steeds opnieuw moet blijven bewijzen zodat het ook in de toekomst perspectief heeft."

De aangeboden "noodhulp" bleek niet nodig. De kosten bleven binnen de raming. In september 2009 ging

de nieuwe polijststraat in Heerenveen open. En er bleek inderdaad marktpotentie.

### Synergie

Na de opening van de nieuwe polijststraat bleef de samenwerking tussen Derustit Duitsland en Nederland voor het project in o.a. de semicon- en solarindustrie gehandhaafd. De betrokken Amerikaanse klant toonde belangstelling voor het elektropolijsten, maar stelde wel zware eisen m.b.t de solvabiliteit, leverbetrouwbaarheid en licentie (Europese procesvrijgave). Jan Douma: "In vergelijking met de semiconigant is Derustit in Heerenveen een kleine speler. Dus introduceerden we de Amerikaanse klant ook in Dietzenbach. Daar gaf men de garantie dat als er in Heerenveen om wat voor reden dan ook leverproblemen zouden ontstaan, Dietzenbach het elektropolijsten onder dezelfde kwaliteit over zou kunnen nemen."

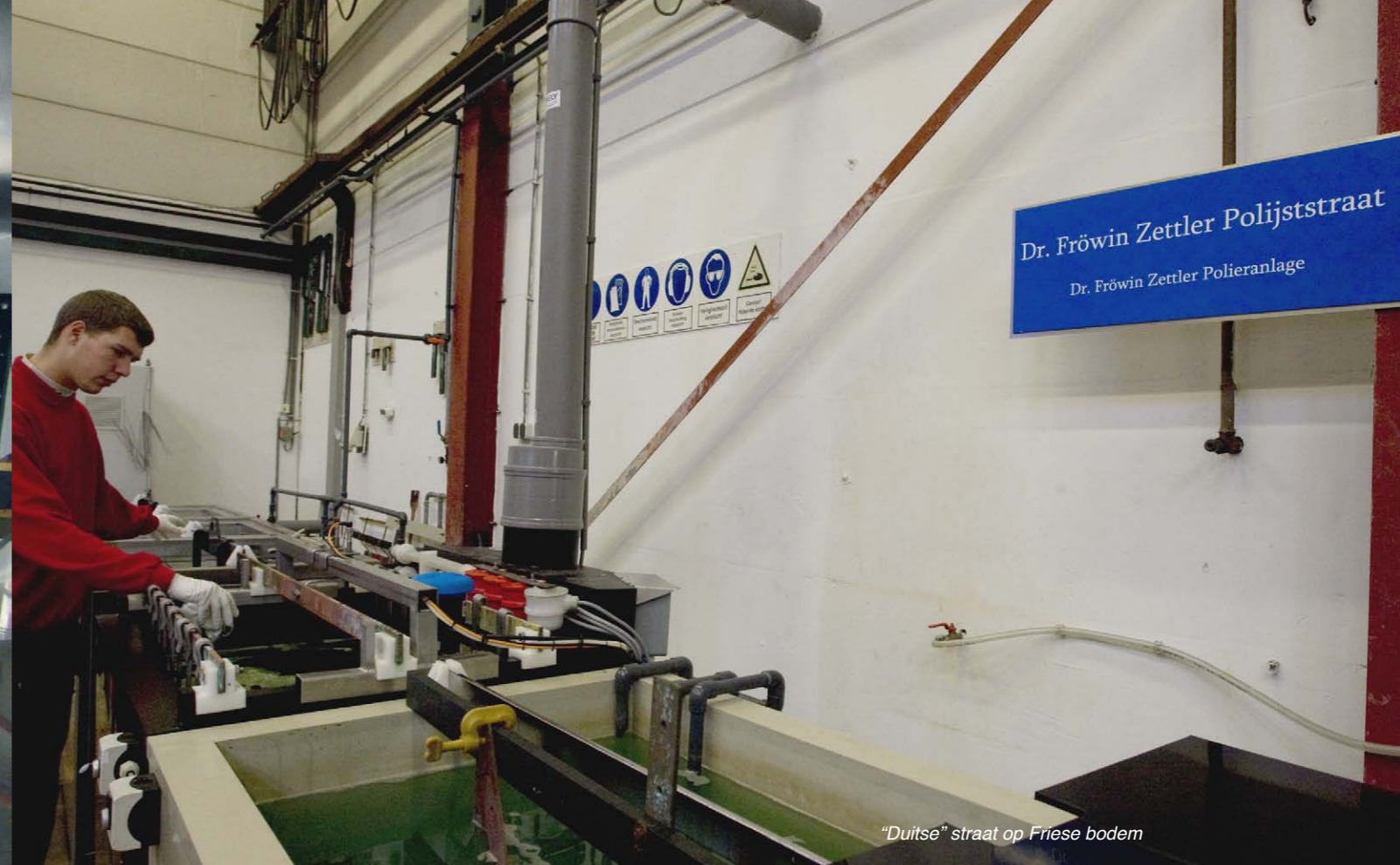
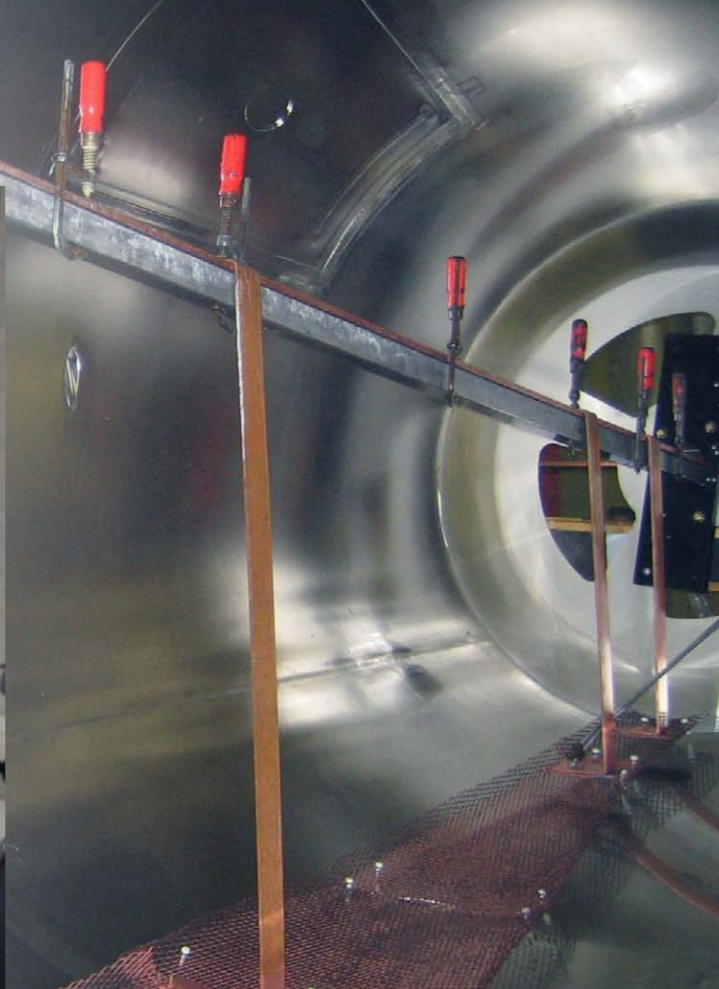
Maar vooral zorgde Derustit in Dietzenbach via de ervaring op het laboratorium in het offertestadium voor extra technische ondersteuning voor een optimale oppervlaktebehandeling.

Jan Douma vervolgt: "Leverbetrouwbaarheid en kwaliteit zijn van evident belang in de relatie met de afnemer. De kosten voor elektropolijsten zijn in verhouding gering. Maar de machine waar het voor bestemd is kost miljoenen. En die machine wordt weer gebruikt om semiconductors te maken voor bijv. computers die de hele wereld overgaan. Een fout bij Derustit kan dus grote gevolgen hebben en een enorm kostenprobleem veroorzaken. Een belangrijk element is de





Laura Dikkens- Rijkers- naast "zorg" ook spin in het copy exact web.



"Duitse" straat op Friese bodem

"copy exact" clause. Dat betekent dat niet alleen de geleverde kwaliteit maar ook de omstandigheden van de productie steeds hetzelfde moeten zijn. Belangrijke parameters zijn niet alleen de apparatuur waarmee je elektrolijst, maar ook de constante kwaliteit en temperatuur van de zuren en de beperking van ontstane verontreiniging in de baden. Dr. Hess stelde een complete beschrijving over de inrichting van het laboratorium in Dietzenbach op. Daarmee was de klant voldoende overtuigd van de constante kwaliteit van de chemische producten. Zonder de samenwerking met de Duitse Derustit hadden we in Heerenveen zeer waarschijnlijk de semiconorder niet binnen gehaald." Nu de eerste vruchten van de investering in de nieuwe polijststraat in Heerenveen worden geplukt, kijken de Duitse vestingen van Derustit belangstellend met de "Friese pilot" mee.

Martin Rabenau: "Als je met zo'n project in een vestiging succesvol blijkt, dan kun je gaan kijken in hoeverre het ook voor andere vestigingen een interessante activiteit kan zijn. Met name de solar industrie wordt de komende jaren steeds belangrijker. In Duitsland bevinden zich meerdere producenten. In Dresden zijn veel bedrijven opgericht voor de alternatieve energiewinning met nieuwe technieken. Als die bij Derustit Duitsland gaan informeren of men ervaring heeft met werk voor de solar industrie, dan kunnen we dat bevestigen door de ervaring die inmiddels in Nederland is opgedaan. Dan is het dus omgekeerd Derustit Holland die Derustit Duitsland helpt."

#### Nieuwe techniek

Nieuwe beits toepassingen, nieuwe constructiemateri-

alen, maar ook strengere wet- en regelgeving op het gebied van milieu- en arbeidsomstandigheden stimuleren de ontwikkeling van de oppervlaktebehandeling. Een voorbeeld hiervan is de introductie van Blue Line bij Derustit. Het beitsen van roestvast staal oppervlakken gaat gepaard met salpeter-oplossingen. Deze agressieve zuren zijn in bepaalde gevallen niet nodig zoals bij dun, geslepen plaat of pijp een lichte aanslag. Om daar een metallisch blank oppervlak te creëren is een behandeling met "Blue Line" afdoende. "Blue Line" is een citroenzuur-beitsreiniger, geactiveerd met een ongevaarlijke fluoride. Het is dan weliswaar nog geen sproeibeits om bijvoorbeeld grote vaten aan de buitenkant mee te reinigen, maar het is wel een belangrijke stap voorwaarts in de richting van een meer milieuvriendelijke oppervlaktebehandeling.

Jan Douma: "Blue Line is inderdaad voor diverse toepassingen een stap voorwaarts. Maar er is nog geen product die de beits compleet kan vervangen. Ook Blue Line niet"

#### Goed personeel

Naast een mooi egaal glimmend uiterlijk zijn het vooral ook de toenemende technische kwaliteitseisen die voor een grote opkomst van het elektrolijsten hebben gezorgd. Dit oppervlakteproces verlaagd de aanheftingscoëfficiënt aanzienlijk. Daardoor hoeven de systemen minder frequent gereinigd te worden, Onder gelijkblijvende omstandigheden wordt de reinigingsfrequentie en -duur met 80% gereduceerd. Het is echter ook geen uitzondering dat productberoerde delen roestvast stalen vaten die door elektrolijsten nu eens per drie maanden in plaats van om de drie

dagen in onderhoud moeten.

De extra know how rondom het elektrolijsten en de opkomst van nieuwe hoogwaardige metaallegeringen stelt wel hogere eisen aan het personeel. Aangezien een opleiding in Nederland niet bestaat moet Derustit nieuwe medewerkers met een algemene technische basis intern opleiden.

Martin Rabenau: "De prestaties van onze medewerkers zullen in de toekomst nog belangrijker zijn. Het is zaak om naast langdurige klantrelaties vooral ook de medewerkers aan je te binden en te zorgen dat die voldoende kennis opdoen en dat ook goed doorgeven." Voor bepaalde branches is een aparte afdelingen met specialisten een meerwaarde. Zij kennen de details en vraag in een bepaalde sector. In Heerenveen heeft Derustit er daarom voor gekozen om een o.l.v. Laura Dikkens-Rijkers een afdeling "Zorg" in te richten, welke specifiek procedures en borging van processen bewaakt.

Dat de kennisoverdracht zich niet binnen de afzonderlijke Derustit-vestigingen moet beperken hebben eerder genoemde voorbeelden laten zien.

Jan Douma: "Wat we doen is regelmatige basis in overleg treden met onze Duitse collega's. Op die manier vormen we een team van technisch specialisten die samenwerken en praktijkervaringen uitwisselen." Martin Rabenau: "Op technisch vlak is dat een stuk makkelijker dan op commercieel gebied. Commercie heeft veel meer te doen met de omstandigheden die in het verkoopgebied rondom een vestiging zijn. De techniek daarentegen is overal inzetbaar. Derus-

tit is een middelgrote Europese onderneming, die de krachten van haar vestigingen bundelt om stapsgewijs en gecontroleerd verder te groeien. De goede verstandhouding tussen Derustit Holland en Duitsland brengt ons beide verder."

De groei zal zich volgens Martin Rabenau niet vertalen in het opzetten van nieuwe vestigingen buiten Europa..

Martin Rabenau: "Met al onze know how in Nederland en Duitsland naar een ander werelddeel verhuizen om daar voet aan de grond te krijgen terwijl we onze markt in Europa verwaarlozen is geen goed plan. In Europa is het te overzien en kunnen we gericht investeren om de bedrijven ook qua techniek en inrichting up to date te houden en de producten technisch en optisch te perfectioneren. Daarbij gaan we er van uit dat ook in de toekomst hoogwaardige producten in Europa gemaakt blijven worden en wij, zeker ook in Nederland, daarbij betrokken zullen blijven als deskundig sparringpartner en betrouwbare leverancier op de Nederlandse en Europese markt. De chemie tussen beider bedrijven zal hier in meerdere opzichten onverminderd aan bijdragen."

voor meer informatie:  
info@derustit.nl

