

The Coatinc Company, 2016

**Als dromen veredeld worden**

## Regionaal geworteld, internationaal georiënteerd: The Coatinc Company (TCC) combineert oppervlakte- techniek met een breed scala aan verbonden diensten.

De visie van perfecte oppervlaktebehandeling is in Siegen een traditie die generaties teruggaat. The Coatinc Company is ontstaan uit de Siegerner Aktiengesellschaft, die in 1885 door de over-overgrootvader van de huidige directeur, Paul Niederstein, werd opgericht. Zinkbehandeling was toen al een belangrijke bedrijfsactiviteit. Weliswaar hebben we het scala aan processen ondertussen behoorlijk uitgebreid, maar zelfs vandaag de dag zijn we ervan overtuigd dat verzinking de beste vorm van bescherming tegen corrosie is die je kunt krijgen.

„We verzinken al 150 jaar, het proces behoort dus tot de ‘old economy’”, legt Paul Niederstein uit, die de ontwikkelingen binnen de holding samen met Philippe Dupont en Dr. Ulrich Wellen leidt. “De charme ligt in het feit dat er steeds weer nieuwe toepassingsgebieden bij komen, die absoluut tot de new economy behoren, zoals het hele segment van hernieuwbare energie. U zult geen windmolenpark, geen zonne- of offshore-constructie vinden zonder verzinkte delen.”

Alleen al de grote verscheidenheid aan processen die TCC aanbiedt, is opmerkelijk. Naast het normale en hogetemperatuurverzinken, worden poedercoaten en natlakken evenals duplex, de anodisatie van aluminium, passiveren, centrifugaal verzinken en het zinklamellentechologie aangeboden. Uniek is het hogetemperatuurverzinken, waarin de Coatinc PreGa zich heeft gespecialiseerd. PreGa staat voor Precision Galvanizing – een proces dat door het bedrijf zelf is ontwikkeld en op de markt is gebracht. “Dit stelt ons in staat om de kloof tussen galvanisch en stukverzinken bij normale temperaturen te dichten”, aldus Niederstein. “Hierbij worden dunne lagen aangebracht, die zeer duurzaam zijn en een uitstekende bescherming tegen corrosie bieden. Wij kennen geen enkel bedrijf in de wereld dat deze technologie in onze vorm aanbiedt. We zijn van plan om deze bedrijfsactiviteit in de toekomst verder uit te breiden en hebben deze daarom twee jaar geleden in een apart bedrijf ondergebracht.” In totaal worden meer dan 400.000 ton staal en meerdere miljoenen vierkante meter staal en metaal per jaar voor de vijf segmenten automotive, metaalbewerking, staalbouw, serieproductie en staalhandel veredeld.

Het vast in de middenstand van Zuid-Westfalen gewortelde bedrijf is uitgegroeid tot een modern concern met 22 dochterondernemingen en elf participaties. Een belangrijke stap was de uitbreiding van een participatie van 33,3 procent naar 100 procent in de Nederlandse marktleider Nedcoat in 2011; net zo belangrijk is echter de one-stop-shop-aanpak, die een hoge prioriteit binnen de groep geniet. “We onderscheiden ons van de concurrentie doordat wij naast onze coatingsystemen een uitgebreid pakket aan gerelateerde diensten aanbieden, waaronder transport en logistiek,” aldus Niederstein.



Een verdiende positie, waarvoor hard gewerkt is. Het bedrijf gebruikte de jaren 2008/2009 voor een intensief strategisch proces, waarin de visie en de missie werden vastgelegd. Onlangs werd bovendien gekozen voor een nieuwe bedrijfs-slogan: “Wij veredelen dromen.” In feite raakt deze verklaring precies de kern van de TCC-filosofie: Want achter elk onderdeel dat in een van de fabrieken bewerkt wordt – of het nu om een bodemplaat voor een sportwagen, een sier-balustrade of een draagbalk voor een voetbalstadion gaat – steekt engineering, een project, een visie. Dromen dus. “Wij veredelen deze dromen en maken ze duurzaam”, vertelt Niederstein. “Wij conserveren architectuur en dragen bij aan het verbinden en mobiliseren van mensen, bijvoorbeeld door middel van bruggen en het behandelen van onderdelen voor hun auto’s.”

In Siegen deinzen ze niet terug voor complexe leveringsspecificaties en procesparameters – integendeel. Als competente partner voor grote projecten beschikken ze over de hiervoor benodigde fabriekscapaciteit, zoals een ketel van 19,5 meter. TCC verzinkte onder meer onderdelen voor het Signal-Iduna-Park in Dortmund, het Neumayer III-onderzoeksstation op Antarctica en dieselcentrales in het Caraïbisch gebied. Voor dat laatste voorbeeld werden eerst stalen onderdelen uit Oost-Europa en het Zwarte Woud gehaald, op verschillende locaties verzinkt en vervolgens verpakt voor overzees transport. Dit toont aan dat het bedrijf zichzelf al lang niet meer puur als oppervlaktebehandelaar ziet, maar veel meer als een intelligente dienstverlener.

Het scala aan diensten begint met het advies en verloopt via alle volgende processtappen inclusief pre-processing tot en met de stipte verpakking. Daarnaast is er een uitgebreide logistiek inclusief digitaal goederen- en exportbeheer. “Of de onderdelen nu naar Nieuw-Zeeland, Hongkong of Moskou gaan – als de klant dat wil, leveren wij ze ook met een gouden strik in een gele container,” glimlacht Niederstein. En hoewel deze uitspraak niet echt serieus bedoeld is, geeft hij wel aan waar het bedrijf voor staat: wij willen de klant een compleet pakket leveren en hem als betrouwbare partner ter zijde staan. Daarbij hoort ook de consequente strategische beslissing om ons te concentreren op oppervlaktetechniek en gerelateerde diensten, in plaats van ook zelf staal- of metaalproducten te vervaardigen. “We willen niet concurreren met onze klanten,” legt Niederstein uit, “maar voor hun producten zorgen.”

Ook de vooruitzichten voor de toekomst die de directeur beschrijft, getuigen van een zorgvuldig doordacht concept. De groei-strategie van het bedrijf uit Siegen steunt op drie pijlers: Ten eerste in de kernregio’s het marktaandeel op het gebied van klassiek thermisch verzinken behouden en in de andere coatingtechnologieën groeien. Ten tweede onder de noemer internationalisering het marktaandeel in opkomende markten verder vergroten met eigen technologieën en ten derde meer producten ontwikkelen waar klanten van kunnen profiteren. Niederstein: “Hierbij gaat het om aanvullende diensten met toegevoegde waarde. Ons interesseert altijd hoe wij goede oppervlaktetechniek kunnen combineren met intelligente aftersalesoplossingen.”



In de afgelopen tien jaren ontwikkelde TCC zich goed. Met weinig schulden werd een bovengemiddelde groei behaald. Met 1.100 medewerkers in 22 vestigingen wordt momenteel een omzet van ongeveer 150 miljoen euro gegenereerd. Tel de elf participaties met nog eens 600 werknemers daarbij op en er staat bijna 200 miljoen euro onder de streep. Als naar eigen zeggen “conservatieve ondernemer” voelt Niederstein zich echter bovenal verantwoordelijk voor het behoud van de onafhankelijkheid van het familiebedrijf. “Groeien kan, maar is geen absolute must”, legt hij uit. “Alleen als onze balanskengetallen, eigen vermogen, cashflow en schuldenniveau op orde zijn, investeren wij in groei.” Hij gelooft daarbij in de kracht van goed opgezette kleine bedrijfseenheden, aan lokale verantwoordelijkheid en een managementstijl die gebaseerd is op vertrouwen: “Het is weliswaar belangrijk voor ons om als groep op te treden, maar wij zien decentralisatie niet als een risico. We vertrouwen op de ondernemers binnen het bedrijf en weten dat we ons succes aan hen en hun collega’s te danken hebben. TCC is een familiebedrijf waarvan het succes stoelt op waarden, zakelijke beslissingen en vooral op teamprestaties.”

Meer over The Coatinc Company op [www.coatinc.com](http://www.coatinc.com) of via e-mail aan [info-nl@coatinc.com](mailto:info-nl@coatinc.com) onder vermelding van firmanaam, contactgegevens en vraagstelling.

