

# Eenmaal ondernemer, altijd ondernemer

Op zijn 55ste begon Dick Dijk uit Oude Pekela voor de tweede keer een onderneming. Allerhande apparaten, van grote industriële stofzuigers tot kleine afsluitkranen, voorziet hij van beschermende nanocoatings.

DICK OFFRINGA

‘Z’o vervelend dat ze je annoiem bellen.’ Ondernemer Dick Dijk (59), directeur van SVDB Nanocoatings in Oude Pekela, heeft geen tijd voor telefonische verkooppraatjes, meldt hij de beller. Hij verkoopt zijn producten liever zelf, en anders. Door toekomstige klanten te laten zien hoe de nanocoatings, die hij bereikt van Bionic Technology in Winschoten, werken.

Dijk woont aan de rand van het industrieterrein, met doordeweeks veel zwaar verkeer, zegt hij, „maar in het weekeinde krijg je hier een vakantiegevoel.” Met kantoor aan huis en een loods naast huis. „We moeten onszelf ook niet groter maken dan we zijn.”

## De nanocoatings vinden aftrek bij brandweer en bierbrouwerij

Het is de tweede keer dat Dijk een onderneming is begonnen. Tien jaar geleden moest hij de stekker uit zijn transportbedrijf trekken. „Er viel geen droog brood meer mee te verdienen. Ik heb toen zelf het faillissement aangevraagd.” Eenmaal ondernemer, altijd ondernemer,ervaart Dijk in de jaren daarna, als hij in loondienst is. Als zijn werkgever Sas van den Bosch (SVDB), verhuurder van generatoren en net actief in nanocoatings, drie jaar geleden omvalt, koopt Dijk het bedrijf en zet hij het voort onder de naam SVDB Nanocoatings.

Die toevoeging nanocoatings zegt iets over de richting die Dijk dan inslaat. De afdeling generatoren kent tegenwoordig een grotendeels slapend bestaan. „We hebben alleen nog een contract met Ziggo om een oplegger met twee grote generatoren binnen 24 uur ergens in Neder-

land te brengen. Meestal komt die vrachtauto maar eens per jaar naar buiten. Voor de apk-keuring.”

Dijk zag meer toekomst in de coatings die Bionic Technology in Winschoten maakt. Toepassingen te over voor de onzichtbare lak, die de ondergrond vocht- en vuilafstotend maakt. Die hout, steen en staal beschermt tegen invloeden van bijvoorbeeld bacteriën, zout en chemicaliën en autolakken hard en glimmend maakt.

Enthousiast toont Dijk op zijn smartphone foto's van allerlei projecten. „Kijk, dit schip van de Rotterdamse havendienst hebben we onlangs nog behandeld. De mogelijkheden zijn zo breed dat je je wel moet specialiseren. Wij richten ons vooral op de industrie, het behandelen van woningen en bedrijfspanden en sinds kort ook van auto's en campers.”

Dijk doet met dat laatste op het was- en poetsbedrijf in Stadskanaal dat hij samen met een compagnon per 1 december heeft overgenomen van werkvoorziening Wedeka. „Aan die deal is een jaar van overleg voorafgegaan”, zegt Dijk, terwijl zijn ogen ongeduld verraden.

Door de aankoop heeft hij er naast zijn vier werknemers in Pekela negen in Stadskanaal bijgekregen, zij



Dick Dijk (achter) levert een speciale nanocoating voor de brandweervoertuigen van Ziegler. Oppervlakten zijn daardoor veel makkelijker te reinigen en hebben minder onderhoud nodig. Naast hem engineer Klaas Hoen van Ziegler. FOTO HUISMAN MEDIA

het in dit geval ingeleend van Wedeka. „Maar het worden onze mensen, ze krijgen onze bedrijfskleding aan en krijgen van ons een opleiding. Ook krijgen ze van ons een kerstpakket, als Wedeka daar tenminste niet voor zorgt. Kijk, twee kerstpakketten geven is overdeven.”

De link tussen Pekela en Stadskanaal is voor Dijk zo helder als maar kan. Ook in Stadskanaal wil hij nanocoatings verkopen. Voor personenauto's en campers. „Ik heb op een Duitse camping gezien hoeveel mensen voortdurend bezig zijn hun campers te poetsen. Het moet er allemaal pico bello bijstaan. Dat poetsen hoeft met die coating niet. Kun-

nen ze echt vakantie gaan vieren. Die campermarkt moet giga zijn.” Zijn grootste afnemers vindt Dijk nu in de industrie. Ziegler (brandweerauto's), Nedmag (zouten), Avebe (aardappelmee), Heineken (bier) en Nilfisk (industriële stofzuigers), bijvoorbeeld. Maar ook een fabrikant van transportbanden, kaasboe-

ren en palletverhuurders voor de voedselsector staan op zijn klantenlijst. De coating voorkomt dat zouten, chemicaliën en wat dies meer zij zich hechten aan de productieapparatuur. „Ziegler biedt het klanten als optie aan. Brandweerauto's gaan langer mee. Daarnaast hebben brandweerielen een hekel aan

Veel ondernemers willen graag op hun zestigste stoppen. Dijk schudt zijn hoofd. „Oh nee hoor. Werk zie ik niet als een belasting. Een week vakantie zonder mijn telefoon zie ik als een belasting. Een week niet met mijn jongens kunnen bellen, ervaar ik zelfs als een gigabelasting.”

*‘Een week vakantie zonder mijn telefoon zie ik als een belasting’*

schoonmaken. Door die coating is dat zomaar klaar.”

Het zijn fraaie bedrijfsnamen die Dijk soms door directe benadering en soms bij toeval binnenhaalt. Zoals op een feestje in Oss. Een monteur van Heineken hoort Dijk enthousiast verhalen over de coatings. Wellicht de oplossing voor de flessenvulmachine, dacht de man. „De suiker in Radler leidt geregeld tot kostbare storingen”, hoorde Dijk van hem. Dijk: „Er loopt nu een proef met een gecoat vulblok om aan te tonen dat dit tot minder storingen leidt.”

Demonstraties overtuigen vaker opdrachtgevers. Ze kijken daarbij wel met wie ze te maken hebben. Direct na de overname heeft Dijk zijn bedrijf daarom iso-gecertificeerd. Een garantie voor secur werken en registreren. „Heeft me in drie jaar 25.000 euro gekost”, zegt hij over die inspanning om bij grote bedrijven binnen te kunnen komen.

Een advies van een iso-adviseur heeft Dijk in de wind geslagen: hij weigert zijn agenda op de computer bij te houden. „Dat is niks voor mij. Ik schrijf elke week nog alles in een schriftje op: wat er moet gebeuren; welke mensen of bedrijven ik wil benaderen. Zo krijg ik elke week alle opgeschreven namen weer onder ogen. Dan weet ik ook dat een relatie bijvoorbeeld is geopereerd. Het bel ik dan een week later op om te horen hoe het gaat.”