

# Kees de Waard

## 'ReSteel biedt het hoofd aan nijpend probleem'

Het Sliedrechtse ReSteel BV is opgericht in oktober 2008, een tijd waarin de financiële markt al in zwaar weer verkeerde. Deze onrust heeft echter nauwelijks invloed op het bedrijf. Integendeel. ReSteel gaat een glansrijke toekomst tegemoet.

ReSteel richt zich op het scheiden van metaalschroot. Dat schroot bevat onder andere het ongewenste element koper. ReSteel focust zich op het ontkopen van metaalschroot. 'Koper maakt het ijzer zwakker', legt algemeen directeur Kees de Waard uit. 'De roep in de metaalbranche om koperrij metaalschroot werd steeds sterker. De TU Delft bedacht een methode om machinaal koperrijke delen uit schroot te halen. Dat gebeurt met de zogeheten Clean Scrap Machine (CSM). Na bewerking in deze machine kan het schroot weer volledig worden hergebruikt en kan ook het koper weer worden ingezet in de koperkringloop. Zo wordt het metaalschroot opgesplitst in verkoopbare en bruikbare fracties.'

### PRACHTIGE KANSEN

De CSM is dus een vinding van de TU Delft. Wat is dan de connectie met ReSteel BV? 'Mijn compagnon Pico Brand en ik zijn vorig jaar benaderd door Icos Capital, een durfkapitaalinvesteerder op het gebied van schone technologie', vertelt Kees de Waard. 'Icos zag prachtige mogelijkheden in de machine en vroeg Pico en mij om deze machine in de markt te zetten. Pico en ik hebben allebei technische natuurkunde gestudeerd en zijn de laatste jaren vooral technisch-commercieel actief geweest. Om ons voor te bereiden, hebben we uitgebreid onderzocht wat de kansen en bedreigingen

waren en in de zomer van 2008 voelden we ons comfortabel genoeg om er een bedrijf voor op te richten. En dat werd ReSteel BV.' Icos Capital levert het startkapitaal, TU Delft de technologie en ReSteel zet de machine in de markt. Icos Capital en de TU Delft zijn bovendien aandeelhouders in ReSteel. 'Voormalig directeur AVR Daan den Ouden en Peter Jongenburger, voormalig CTO van Corus zijn onze adviseurs. Dat zijn grote namen in onze branche en het zegt erg veel over de levensvatbaarheid van ReSteel dat zij zich aan ons willen committeren.'

### MEERWAARDE

De tijd waarin ReSteel werd opgericht, vormde de aanloop naar de turbulente op de financiële markt. Dat maakte de directie van ReSteel niet onzeker, integendeel. 'Tussen de tijd waarin we besloten om ReSteel op te richten en de daadwerkelijke incorporatie daarvan op 1 oktober, zat weliswaar een ombuiging in de markt. We kwamen tot de conclusie, dat het eerder positief dan negatief zou uitpakken. Wij leveren onze klanten immers voor dezelfde hoeveelheid materiaal een stuk aan meerwaarde. Op het moment dat onze machine namelijk het schroot heeft bewerkt, krijgt de klant extra ijzer- én extra koperinkomsten. ReSteel installeert en onderhoudt de machine en de klant leest de machine bij ons. Er is dus geen kapitaalinvestering



3593

## DE RABOBANK HEEFT OOG VOOR INNOVATIE

### EN DURFT DAAR OOK IN TE INVESTEREN

door de klant nodig.' Het grote voordeel van deze economisch wankelende tijd is volgens Kees de Waard, dat staalbedrijven het nu wat rustiger hebben en daardoor meer tijd hebben om testen te doen. 'Want we moeten onze technologie natuurlijk nog wel bewijzen. In hoogtijdagen, als bedrijven continu produceren, gaan ze echt niet de hele plant overhoop gooien om zomaar wat proeven te doen. Nu dus wel. Bij Corus willen ze nu proeven doen met ons geschoonde materiaal! Daarmee kunnen wij onze technologie valideren en dat is een fantastische kans.'

#### UNIEK

Bij de start van ReSteel BV hebben Kees de Waard en Pico Brand heel bewust voor Rabobank Sliedrecht-Graafstroom gekozen. 'Wij wilden onze eigen bank kiezen en de Rabobank was onze favoriet', stelt Kees. 'De Rabobank is een stabiele partner in deze tijden van recessie en de bank is zeer geïnteresseerd in onze business. Daarbij komt, dat de Rabobank absoluut oog heeft voor innovatie en daar ook in durft te investeren.' Ruud van den Berg, senior accountmanager Zakelijke Relaties bij Rabobank Sliedrecht-Graafstroom, benadrukt dat de bank al vrij snel veel vertrouwen had in ReSteel. 'ReSteel wil de financiering door Icos Capital uitsluitend gebruiken voor onderzoek. Daarnaast moest er financiering komen voor de bouw van de machine. Op basis van uitgebreide informatie en een bezichtiging van een demomachine, heeft de Rabobank die financiering uiteindelijk op zich genomen. In mei 2009 is de machine, een apparaat van tien meter lang en vijf meter hoog, bij een klant van ReSteel geïnstalleerd. Ook al zijn de tijden dan misschien minder gunstig, als Rabobank staan we altijd open voor innovatieve technologieën en zijn we bereid goede ideeën te financieren. Bij ReSteel zie je een bijzondere combinatie van technologie en commerciële common sense. De heren hebben hun achtergrond in de

technologie, maar weten ook hoe ze de kasstromen in hun bedrijf op gang moeten laten komen. Zij weten de technologie heel goed om te zetten in een stukje cashflow. Dat is best uniek.'

#### CO2

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is iets wat zowel de Rabobank als ReSteel na aan het hart ligt. 'ReSteel helpt bij het opwaarts recyclen van afval', licht Kees toe. 'Dat betekent, dat afval wordt omgezet naar grondstof. In deze tijd van grondstoffenschaarste is het belangrijk daar zuinig mee om te gaan. Hoe meer afval kan worden omgezet naar grondstof, hoe minder primaire grondstoffen zoals ijzererts we nodig hebben. Op het moment dat schroot niet kan worden ingezet voor de vervaardiging van nieuw staal, dan moet je dat uit ijzererts winnen. Maar bij dat proces komt heel veel CO2 vrij. Als je één ton staal maakt uit ijzererts, dan komt daar een kleine twee ton CO2 bij vrij. Maak je ijzer uit metaalschroot, dan komt daar vrijwel geen CO2 bij vrij. Als je nagaat, dat in hoogtijdagen per jaar 1,3 miljard ton staal wordt geproduceerd, dan is dat een enorme vooruitgang. Dat milieuaspect vinden wij heel belangrijk, ook al zijn wij beslist geen ideologen. We zetten in eerste instantie een bedrijf op, omdat wij er financieel toekomst in zien. Als je daarbij dan ook het milieu kan ontlasten, dan heb je het beste van twee werelden.' 'Om die reden hebben wij ReSteel dan ook voorgedragen voor de Herman Wijffels Innovatieprijs', zegt Ruud van den Berg. 'Daarmee steunt de Rabobank mensen met ideeën voor kansrijke en duurzame producten, technieken of diensten.'

De toekomst van ReSteel ziet er dus zonnig uit. 'Er is belangstelling voor onze machine in Australië, de VS, Canada, China, Pakistan en nog veel meer landen. En die vraag verbaast me eigenlijk niets: ReSteel biedt immers een oplossing voor een waanzinnig nijpend probleem!', besluit Kees de Waard.