

René Wasserman

Zwitserse visionair gaat de strijd aan tegen verspilling in de industrie

Het verhaal van de familie Wasserman(n) is een uniek stukje geschiedenis over een familie die zich heeft ingezet voor het ontwikkelen van hoogtechnologische oplossingen tegen de spilzucht in de industrie. Hoewel de pionier René Wasserman vanaf de Tweede Wereldoorlog een wereldwijd imperium wist op te bouwen, is hij nauwelijks bekend bij het grote publiek.

door Tim Buyle

W e keren terug naar 1904 ... In dat jaar ontdekt de metallurg Jean-Pierre Wassermann in zijn laboratorium, nabij het centrum van Lausanne, een manier om gietijzer te (soldeer)lassen. Gefascineerd bestudeert hij de fysisch-metallurgische fenomenen van het vloeigedrag van legeringen en hun toepasbaarheid bij het verbinden van onderdelen door middel van een beperkte warmte-inbreng. Deze succesvolle verbindingstechniek noemt hij het 'Castolin-procedé', een samentrekking van het Engelse 'cast iron' en het Franse 'liniment'. Het betekent zoiets als 'het genezen van gietijzer'. Jean-Pierre legt hiermee de basis voor alle latere procedés die het succes zullen bepalen van zijn onderneming. Na toepassing bij grijs gietijzer volgen al snel nieuwe Castolin-methoden voor het lassen van verschillende staalsoorten, koperlegeringen en aluminium. Zijn commerciële brochure 'La Soudure Autochimique des Métaux' blijft niet onopgemerkt, en getuigenissen van klanten versterken het succes. In 1914 schrijft een ingenieur van de Zwitserse Spoorwegen een brief aan Wassermann & Co, waarin staat dat een hydraulische kraan, die in 1908 is gerepareerd met het Castolin-procedé, nog steeds in bedrijf is en geen enkel teken van vermoeiing vertoont. Gedreven als hij is, reist Jean-Pierre Wassermann de hele wereld rond om zijn producten te promoten.

De leermeester en zijn zoon

De Engelse uitdrukking 'taking up the torch' wordt gebruikt wanneer iemand zijn levenswerk wordt voortgezet door anderen. Voor zoon René Wasserman kan deze uitdrukking letterlijk worden genomen. Op zijn 15de neemt hij de lastoorts in handen en treedt in de voetsporen van zijn vader. René volgt een commerciële opleiding en raakt in de ban van de Castolin-methode. Hij krijgt het procedé opmerkelijk snel en goed in de vingers. Samen met zijn

vader demonstreert hij de producten op hun commerciële ronde bij klanten. René leert in die tijd een belangrijke levensles: lanceer nooit een product op de markt waarvoor je nadien nog klanten moet zoeken. Zoek eerst een klant of een koper en analyseer zijn verwachtingen. Ontwikkel daarna pas een product, kijk of het aan de verwachtingen voldoet én demonstreer de toepassing ervan. Dit fundamentele principe vormt de rode raad in de verdere carrière van René Wasserman.

Ontwikkeling van een bijzondere filosofie

Wanneer Jean-Pierre Wassermann tijdens de crisis van de jaren 30 in het buitenland verblijft, nemen zijn echtgenote Emmy en zoon René de teugels in handen. De jonge René begrijpt hoe belangrijk het is om de gewoontes van elke klant te doorgronden. Hij kent al snel de redenen waarom een klant zijn producten wel of niet koopt, welke argumenten hij moet gebruiken om de klant te overtuigen, wie de beslissingen neemt en waarom bepaalde gebruikers producten van mindere kwaliteit aankopen. René Wasserman is ervan overtuigd dat een verkoper alleen succesvol kan zijn als hij zijn eigen producten door en door kent én eigenhandig kan demonstreren.

The American dream

Nog voor het begin van WO II realiseert René Wasserman zich de gevaren van de dreiging in Duitsland en Europa. Hij ziet geen toekomst in de uitbreiding van het bedrijf dat hij samen met zijn vader Jean-Pierre runt. René droomt van een eigen internationaal bedrijf, onafhankelijk van dat van zijn vader. In die tijd leeft ook het idee van 'the American Dream'. Ondernemen in het



aan tegen de verspilling en probeert de levensduur van versleten onderdelen te vergelijken met de procedés van Eutectic. In een catalogus van 1942 worden de oplossingen van Eutectic gepromoot met de veelzeggende slagzin "This radically new welding method is speeding Victory". Het toont de gedrevenheid waarmee René Wasserman werkt voor Amerika en de geallieerden. Niemand had ooit gedacht dat het Castolin-procedé, ontwikkeld voor het herstellen van gietijzeren onderdelen, zo'n belangrijke rol zou gaan spelen en toepasbaar zou zijn in andere industrieën.

land van ongekenne mogelijkheden

en vrijheid. In 1939 trekt René naar New York als industriële pionier en hij laat in die tijd de tweede letter 'n' van zijn achternaam vallen. Amper een jaar later richt hij Eutectic Welding Alloys Corporation op. Eerst wordt het bedrijf nog bevoorradt vanuit Europa, maar door de onzekerheid van het maritiem transport besluit hij een eigen productie op te starten in de Verenigde Staten.

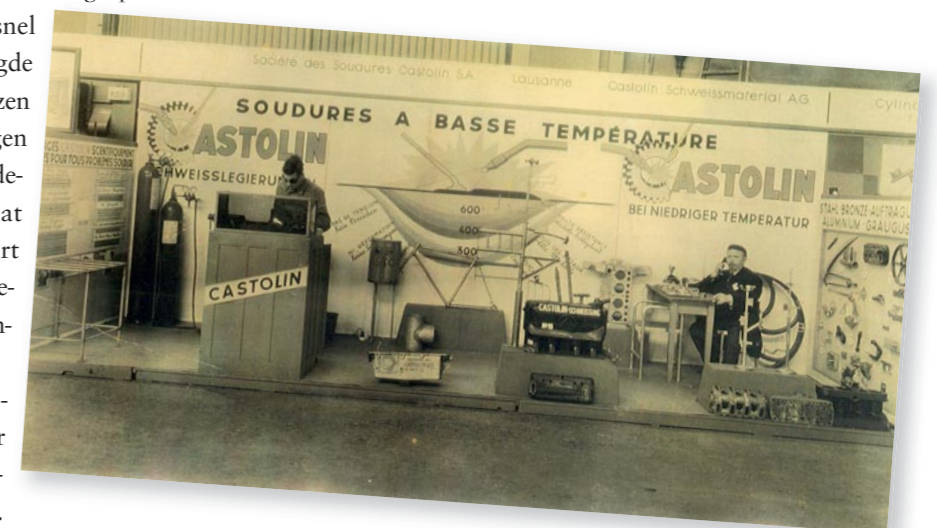
War on wear

Hoe goed de zaken ook draaien, René Wasserman is een visionair. Als de Verenigde Staten betrokken raken bij WO II, begrijpt de jonge René hoe belangrijk het is dat de oorlogsuitrusting operationeel blijft, en dat snel herstel van beschadigde onderdelen te verkiezen is boven het vervangen door nieuwe onderdelen. Al snel ontstaat er een enorm tekort aan reserveonderdelen in de oorlogsindustrie.

René wordt technisch raadgever bij de Amerikaanse marine. Hij gaat de strijd

Patenten en onderscheidingen

Na de oorlog blijft René Wasserman in de Verenigde Staten en werkt naarstig verder, wat resulteert in meer dan 100 patenten op zijn naam. Deze documenten blijken vooral in de jaren 50 van grote waarde. Tijdens de heropleving van de economie wordt het delven van grondstoffen steeds belangrijker en stijgt de vraag naar energie. Voor deze industrieën liggen de technische oplossingen van Eutectic dan al klaar. In 1966 krijgt René Wasserman een eredoctoraat in Technische Wetenschappen aan het Stevens Institute of Technology. In 1977 volgt een onderscheiding als Professor Honoris Causa in Scheikunde aan hetzelfde instituut. Naast deze decoraties in eigen land, volgen meerdere onderscheidingen in andere landen van de wereld.



René leert in die tijd een belangrijke levensles: lanceer nooit een product op de markt waarvoor je nadien nog klanten moet zoeken. Zoek eerst een klant of een koper en analyseer zijn verwachtingen. Ontwikkel daarna pas een product, kijk of het aan de verwachtingen voldoet én demonstreer de toepassing ervan. Dit fundamentele principe vormt de rode raad in de verdere carrière van René Wasserman.

Terugkeer naar Zwitserland

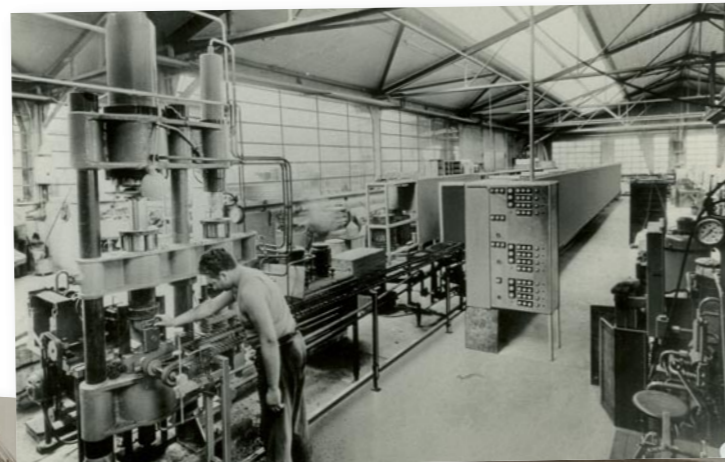
René Wasserman is zijn vaderland niet vergeten en gelooft nog steeds in de kansen die Zwitserland te bieden heeft aan ondernemingen. Na de dood van zijn vader besluit René een nieuwe fabriek te bouwen in St. Sulpice, ten oosten van Lausanne. In 1958 viert Castolin de inhuldiging van de nieuwe Europese hoofdzetel. De groep Castolin Eutectic is nu ook een feit. Meer dan ooit houdt René Wasserman zich vanaf dan bezig met R&D. Al het onderzoek wordt gericht op de onderhoudsindustrie. De onderzoekers worden uitgedaagd om de oorzaken van slijtagefenomenen te begrijpen en daar oplossingen voor te ontwikkelen.

Innovatie in het businessmodel

Naast de ontwikkeling en verkoop van producten is René Wasserman ook op een ander vlak innovatief, door het oprichten van een 'Instituut', een permanente tentoonstelling van onderdelen uit alle mogelijke industrieën en de oplossingen die de groep te bieden heeft. Na het eerste Instituut in 1967 volgen er meer. Vanuit deze instituten worden haast kruisvaarten gehouden om overal ter wereld preventieve onderhoudsprogramma's op te stellen en om klanten te onderwijzen in techniek en technologie. Alle knowhow wordt wereldwijd verzameld en in een grote databank opgeslagen. Dit vergroot de reactiviteit van het bedrijf naar de industrie.

Strijd tegen verspilling

In 1971 schrijft de pionier van het herstellassen, René Wasserman, een rijk geïllustreerd boek met de provocerende titel "How to Save Millions by reducing inventories of Spare Parts". In dit boek verklaart hij de oorlog aan de verspilling in de industrie. Het achterliggende idee is dat de reparatie van een onderdeel slechts een fractie kost van de aanschaf van een nieuw onderdeel. Hierdoor kunnen wezenlijke besparingen worden gerealiseerd en kan het uitgespaarde geld elders worden besteed, waardoor de productiviteit van ondernemingen stijgt.



René Wasserman Award

De Castolin Eutectic groep van René Wasserman is op het einde van zijn leven, in 1993, actief in meer dan 160 landen, en beschikt over 14 productielocaties en 13 onderzoekscentra. In 2000 wordt de groep verkocht aan private investeerders, waaronder Messer. Ter nagedachtenis aan zijn vader introduceert zijn zoon Christopher Wasserman in 1999 de René Wasserman Award. Het is een erkenning voor innovatief en hoogtechnologisch onderzoek in het domein van nieuwe materialen en belooft een onderzoeker naast deze onderscheiding met een substantieel geldbedrag.