

Rob Kragt: 'We zijn al verder dan we gedacht hadden'

Desso gaat vol voor Cradle-to-Cra

Tapijtfabrikant Desso wil in 2020 volledig cradle-to-cradle (C2C) gecertificeerd zijn. Hoogstaande en hoogdravende ambities genoeg dus in West-Brabant, maar in hoeverre kunnen deze verwezenlijkt worden? De rest van de markt kijkt met argusogen en met enige scepsis naar de voortgang binnen de Waalwijkse ontwikkelmuren. Een impressie van de stand van zaken.

Rob Kragt is marketingmanager Benelux voor de contractmarkt bij Desso, maar bovenal een warm pleitbezorger van het hele cradle-to-cradle-concept binnen de Waalwijkse tapijtfabrikant. Hij is ook een aanstekelijk verteller. 'Ik ben al bijzonder lang werkzaam binnen het bedrijf. Aanvankelijk bij Esco, de tapijttegelafabrikant die is gefuseerd met Desso. Onze C2C-ambities zijn in den beginne ook gericht op de tegels, later gaan we ook met de kamerbrede tapijten aan de slag.'

Toekomst

'Als je kijkt hoe in de projectmarkt de tapijttegel zich verhoudt tot kamerbreed tapijt, dan is het duidelijk dat de tegel de toekomst heeft. Er zitten logistiek, praktisch en esthetische voordelen aan en het grootste voordeel is de eenvoudigere vervanging. Voor rollen moet je vaak de hele ruimte ontruimen, tapijt is vaak verlijmd en dus moeilijker te verwijderen en vaak moet er vooraf geëgaliseerd worden. Tegels lig-

gen daarentegen los op antislip. Je hebt bovendien een grotere creatieve vrijheid om vlakken toe te passen. Denk aan personalisering: verschillende afdelingen een aparte kleur. Prijs technisch is er ook vrijwel geen verschil. Vroeger waren tegels per vierkante meter duurder, maar dat is niet meer zo.'

Samenwerken

Tot zover de preek voor de eigen tapijttegelparochie. Het is duidelijk waarom eerst voor de tapijttegel is gekozen, want deze wordt het meest gebruikt. Maar hoe staat het ervoor? 'Cradle-to-cradle wordt je niet zomaar, dat gaat in fases. Desso heeft begin 2008 de ambitie uitgesproken om in 2020 volledig gecertificeerd te zijn. Om de ambities te bewerkstelligen werken we samen met EPEA (Environmental Protection and Encouragement Agency) en MBDC (McDonough Braungart Design Chemistry).' Deze beide organisaties analyseren het hele productieproces van Desso. 'C2C betekent onder andere duurzaam bezig zijn met je grondstoffen en je energievoorzieningen. Maar ook honderd procent veilig hergebruik. En daar zit voor ons de uitdaging en daarom hebben we de EPEA ook nodig.'

Kleurstoffen

Kragt vervolgt: 'Wij kunnen van kleurstoffen die in onze producten voorkomen vaak niet achterhalen wat er precies inzit, omdat de leveranciers die informatie niet willen prijsgeven. Chemici van EPEA brengen dat voor ons in kaart. Op het moment dat je van jouw product precies weet wat erin zit, wordt dat in kleuren gerubriceerd. Groen is goed. Geel mag je laten zitten, maar als er een beter alternatief is, moet je het vervangen. Rood moet er onverbidlijk uit. Grijs tenslotte is onbekend en moet er ook uit. Als je je aan die richtlijnen houdt, dan ontvang je voor je product het basiscertificaat.'

'Negen van onze tegelproducten, ongeveer twintig procent van het totaal aantal collecties, heeft nu zo'n basiscertificaat. Waarmee wij als Desso dus zeggen dat we binnen een jaar alle onveilige stoffen eruit halen. Het gaat overigens om minder dan vijf procent van het geheel, dus dat valt reuze mee.'

Bitumen

De Bitumen rug van de tegels leek een probleem te worden. 'Die speciaal ontwikkelde en al jaren be-

staande zware coating geeft de tegel stabiliteit en zorgt ervoor dat deze vijftien jaar plat blijft liggen én niet krimpt of uitzet. Het is een gecompliceerd product met verschillende lagen, die moeilijk uit elkaar te halen zijn. Bovendien heeft Bitumen geen vaste samenstelling. Het is een olieproduct, net als het merendeel van de garens die we gebruiken.' Conclusie? 'Om voor een certificering in aanmerking te komen, moeten we een nieuwe rugsamenstelling ontwikkelen.' Dat leek een probleem te worden. 'We maken hier zeven miljoen vierkante meter tapijttegel per jaar. Het is de beste tegel ter wereld als het gaat om plat blijven liggen, even groot blijven en behoud van kleur. En dat zit voor het grootste gedeelte in de rug, die al twintig jaar uitontwikkeld is.'

Esco-expertise

Toch ging de ontwikkelafdeling met deze moeilijke opgave aan de slag. 'Opnieuw beginnen dus, waarbij de expertise van de mensen die oorspronkelijk van Esco komen hebben zich maar weer eens bewees. EPEA kan ons begeleiden en adviseren, maar de ontwikkelafdeling weet welke de beste grondstof is om de rug te vervangen. In dit geval is dat polyolefine, een groep van koolstofverbindingen.'



Rob Kragt, een warm pleitbezorger van het hele cradle-to-cradle-concept binnen Desso



'Flux', één van de C2C-tegels van Desso

de



Ook 'Pallas' heeft het C2C-basiscertificaat

Het is geen PVC, er zitten geen weekmakers in en je kunt het oneindig hergebruiken.' Een dikke pluim dus van de C2C-ambassadeur voor de ontwikkelaars. 'Het grote voordeel is dat de verschillende la-

gen van de rug uit hetzelfde materiaal bestaan. De rug, de verbinding én het afdekvlies. Zo krijg je bij het scheiden twee grondstofstromen: die van de rug en die van het garen. Het garen gaan wij zelf niet hergebruiken, dat doet de leverancier. Zij verwerken dat tot Caprolactam, een basismateriaal om Polyamide van te maken. Samen met de garenleverancier gaan we het C2C-principe nu uitwerken en toepassen. Deze stap zouden we eigenlijk pas in 2014 maken, maar we lopen voor op schema. Doordat ons management enthousiast is én omdat ons specialisten in de fabriek hun tanden erin hebben gezet.'

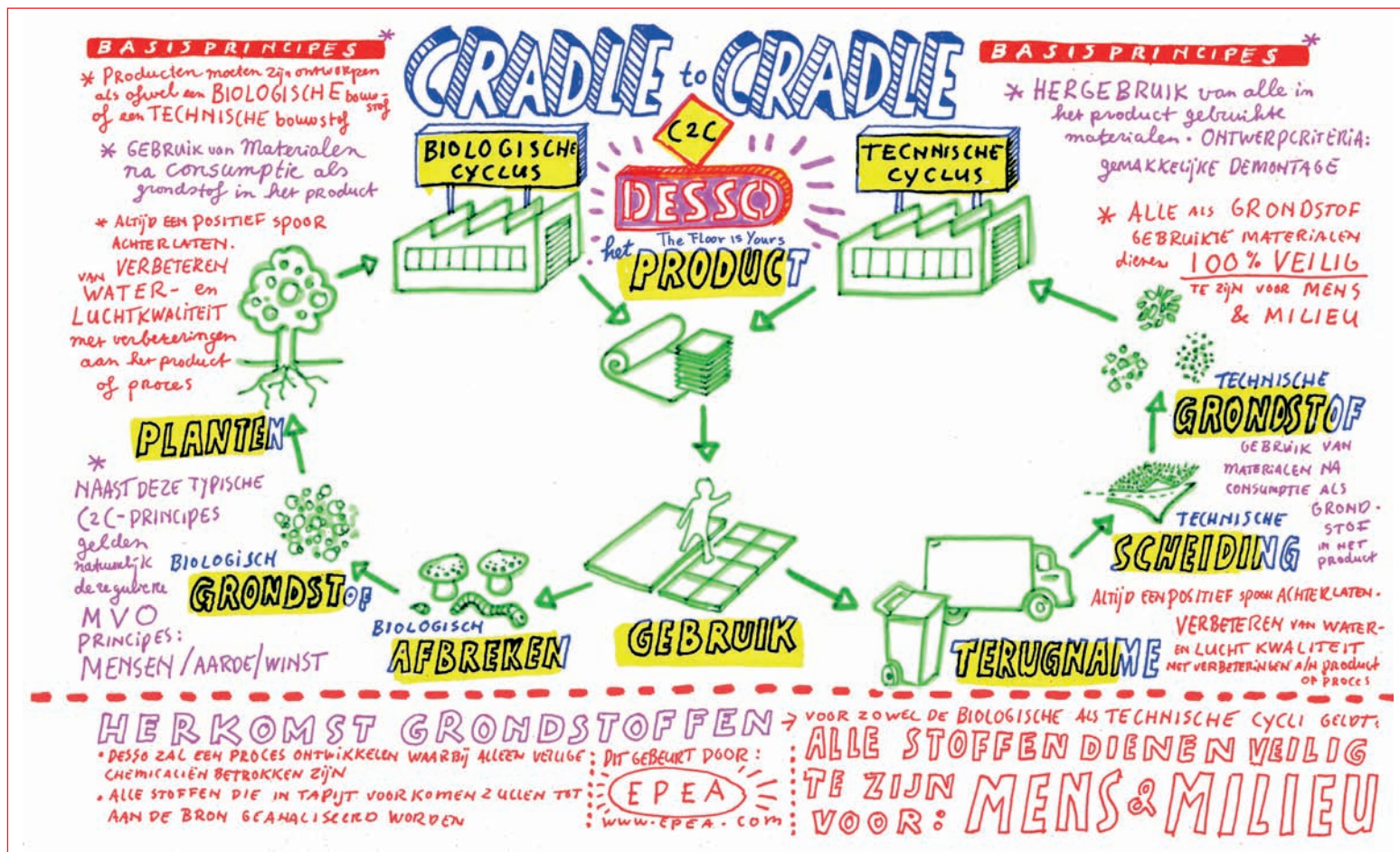
De markt

Samen met Van Gansewinkel heeft Desso een take-back-systeem opgezet voor tapijt. 'We halen tapijt van iedere fabrikant terug om het uit elkaar te halen. Van onszelf weten we wat er in de producten zit, van de concurrenten nog niet. We hopen dat de markt dit gaat oppakken en met ons gaat samenwerken in dit proces.' Over de markt gesproken, hoe

gaan we dit naar de detaillist en uiteindelijk de consument communiceren? 'Zover zijn we eigenlijk nog niet, ook omdat het sneller gaat dan verwacht. Waarschijnlijk gaan we een aparte C2C-collectie introduceren, naast de gewone collectie. Dan laten we nog de keuze aan de consument. Hoe het precies in zijn werk gaat, weten we nog niet. Ook over de prijsverschillen kan ik nog niet veel zeggen. Dit vergt investeringen, maar daar koopt de consument uiteindelijk niets voor natuurlijk. Die wil gewoon een goede tegel voor een goede prijs.'

Informatie

Desso bv
 Taxandriaweg 15
 5142 PA Waalwijk, Nederland
 Tel. +31 (0)416 - 68 41 00
 Fax. +31 (0)416 - 68 42 62
 info@dessohome.com
 www.desso.com



Cradle-to-cradle, zoals de Desso-organisatie het ziet