

C2C-certificaat voor Desso's consumentenproducten

## Rob Peters: 'Op naar de volgende stap'

**Desso omarmt Cradle to Cradle (C2C) volledig. Rob Peters, managing director consumententapijt van het bedrijf uit Waalwijk: 'We willen met onze producten een positieve bijdrage leveren aan de gezondheid van consumenten en een gezonde omgeving in het algemeen. We gaan daarom verder dan duurzaamheid alleen, door vloerbedekking te maken die bijdraagt aan een gezonde leefomgeving voor de mens en ons productieproces op een milieuvriendelijke manier in te richten.'**

*Basketballer Alonzo Mourning, ster in de reclame van Desso 'Airmaster'.*

In de uitvoering van C2C is het van belang om een aantal stappen te volgen, aldus Peters. 'Voor onze consumentenproducten zijn we inmiddels zo ver dat we de basiscertificering op al onze polyamide producten hebben behaald, een mijlpaal. De transitie naar een volledig C2C-ontwerp- en productieproces vereist continue innovatie. Zo zullen we in de toekomst steeds meer oud consumententapijt terugnemen. Mede door onze innovatieve scheidingstechniek kunnen we de waardevolle grondstof van tapijt scheiden en hergebruiken. Zo kunnen we tapijt van hetzelfde kwaliteitsniveau maken en opnieuw op de markt brengen zonder dat we nieuwe grondstofreserves moeten aanboren.'

### Alonzo Mourning

Een goed voorbeeld van een innovatie geïnspireerd op C2C is 'AirMaster'; een tapijt dat volgens onderzoek van het Duitse GUI, fijnstof tot acht keer beter vasthoudt dan een standaard PVC-vloer. De consumentenversie van het 'AirMaster'-tapijt slaat goed aan, zo weet Peters. 'Dat komt ook door de televisiereclame die we maakten met basketballer Alonzo Mourning, zelf astmapatiënt. Door die commercial zijn mensen weer meer gaan nadenken over tapijt, een vloerbedekking die toch in de verdrinking zit. Naar schatting steeg door de campagne de naamsbekendheid van Desso met 40%. Als mensen nu wordt gevraagd waar ze Desso van kennen, dan komen onder andere termen als 'AirMaster', 'tapijt' en 'allergie' spontaan naar boven.'

### Realisme

Realistisch is Peters wel. Het is algemeen bekend dat

de huidige crisis zijn weerslag heeft op de woonbranche, met teruglopende verkoopcijfers als gevolg. 'Desondanks blijft Desso investeren in innovaties en initiatieven nemen om tegen deze stroom in te gaan. C2C is zelfs veel meer dan enkel een initiatief alleen; het vergt behoorlijke financiële investeringen en vormt tenslotte een van de leidende pijlers binnen onze bedrijfsstrategie. Ik ben er ook heilig van overtuigd dat C2C Desso in staat zal stellen tenminste twee stappen voorwaarts te maken, wanneer het economische tij zal keren.'

### Terugname tegen betaling

Momenteel bevindt de branche zich in een experimentele fase voor het terugnemen van gebruikt tapijt. 'Wij kennen al voorbeelden van klanten die dit tegen betaling doen. Bij Desso onderzoeken we hoe we samen met afvalverwerkers het gebruikte tapijt weer terug in de fabriek kunnen krijgen.' In de ogen van Rob Peters zou het een goed idee zijn als er een soort tariefkaart komt voor de terugname van tapijt. Vaak halen consumenten oude vloerbedekking er zelf uit en moeten ze het ook zelf afvoeren. 'De stoffeerder is er toch om het nieuwe tapijt te leggen, waarom zou hij het oude niet meenemen en het op een verantwoorde manier afvoeren via een container van een afvalverwerker waar wij als Desso een contract mee hebben? Wanneer woninginrichters deze dienst proactief gaan aanbieden - uiteraard tegen een vergoeding - heb je het eerste succes al behaald!'

### Desso Refinity-fabriek

'Met onze speciale Desso Refinity-fabriek in Waalwijk zijn wij in staat gebruikt tapijt te scheiden. Na het scheiden kunnen verschillende onderdelen van het

oude tapijt weer als waardevolle grondstoffen dienen voor nieuwe producten op hetzelfde kwaliteitsniveau als voorheen. Met name die laatste nuance 'het zelfde niveau als voorheen' is een essentieel aspect van C2C'. Peters legt uit: 'Met recyclen alleen ben je er nog niet, bij C2C gaat het erom dat je producten recyclet en terugbrengt op de markt met behoud van tenminste dezelfde kwaliteit.' Naast het recyclen voor nieuw tapijtgaren ziet Peters ook andere toepassingen. 'Zo hebben we bijvoorbeeld op kleine schaal geëxperimenteerd met nieuwe behuizingen voor stofzuigers. Het is slechts een voorbeeld, maar wel iets om op voort te borduren.'

### Inhaalslag

Volgens Peters ligt Desso op schema om het bedrijf in 2020 volledig volgens het C2C-concept te laten opereren. 'Iedere keer dat we een stap maken, gaat hier de vlag uit, zoals met het behalen van het basiscertificaat voor alle polyamide producten van onze consumentenmerken Desso, Parade en Bonaparte. Toen wij de voormalige Enia-merken Parade en Bonaparte overnamen, waren we met het merk Desso al heel ver in onze filosofie. We moesten met deze voor ons nieuwe merken een inhaalslag maken. Dat is nu dus gelukt.' In de komende tijd zal zowel consument als woninginrichter regelmatig worden betrokken in de C2C-initiatieven van Desso. Naast publiciteit in diverse media gericht op consument en handel, zal Desso ook op het stalenmateriaal kenbaar maken op welke wijze Desso met C2C bijdraagt aan een gezonde leefomgeving.

Informatie: Desso Consumer Carpets, +31 (0)416 - 68 42 45 of [www.desso.com](http://www.desso.com)