



Roest rust niet (II)

Geen moment rust in deze economische afkoelperiode.

Vastgeroeste ideeën gaan ons niet vooruit helpen, dat bleek mij de afgelopen weken keer op keer. Denk je dat alles duurzaam moet, dus niet ten koste van de mogelijkheden van toekomstige generaties, blijkt dat het juist *Cradle to Cradle* moet (van de wieg tot de wieg): het in kringloop houden van grondstoffen in 'technische voedselcycli'. De Metaalunie had de C2C-goeroe Michael Braungart op de uitreiking van de Eco Economy Award uitgenodigd, en zijn betoog speelde de metaalsector wel héél erg in de kaart. Want metaal geeft geen emissie, terwijl veel oliegebaseerde kunststoffen dat wél doen. En veel plastic belandt in ingewanden van dieren die zich vervolgens doodhongerend doordat ze geen trek meer hebben. Van trekvogel tot verrekvogel. Metalen zijn daarentegen door scheidende recycling vrij makkelijk in technische hergebruikscycli te houden, want het is kwalitatief weer even goed te krijgen als nieuw metaal. Zink is ook prachtig, zeker als dat een beetje in de voedingsgewassen belandt, want we krijgen er te weinig van binnen. Helaas is de atmosfeer minder zuur dan vóór de tijd van het milieubeleid tegen de verzuring, dus het afspoelen gaat niet zo snel meer. Maar alle beetjes helpen.

Jaja, dat is nog eens anders denken, zeg!

En wat er dan vastgeroest is aan de duurzaamheidsgedachte? Te defensief, teveel gericht op beperken van de schade tot (bijna) nul. Mieren beperken geen schade, maar houden alles in kringloop. Er is in biomassa uitgedrukt net zoveel mier op aarde als je van veertig miljard mensen zou hebben. Ze beperken niet de overlevingsmogelijkheden van andere soorten door roofbouw en uitputting. Ze zijn zelfs nuttig voor andere soorten! "Ga tot de mier, gij luiaard, zie haar wegen en word wijs", zegt het Bijbelboek Spreuken. Dat gaat over arbeids-ethos, maar er zit zoals altijd meer in dan je eerst denkt.

Ander voorbeeld. Bij afnemende opbrengsten moet je je kosten verlagen, en bij een afnemende orderstroom moet je je personeel minderen. Die gaan goed samen, niet? Ik bezocht twee bedrijven; de ene zag inkrimpen als mogelijke noodzaak vanwege de teruglopende orderstroom, de ander zou zelfs als de werkdruk (!) eventueel zou afnemen nóg zijn mensen niet laten gaan. Want daar kom je nou juist het moeilijkste aan: goede medewerkers die in het team passen.

Nóg eentje: verffabrieken willen verf verkopen en zo hun ontwikkelkosten terugverdienen. Ze zijn dus gebaat bij een goede informatieverstrekking aan spuitrijen over wat er inmiddels allemaal ontwikkeld is. Die kunnen de mogelijkheden dan aan hun opdrachtgevers voorleggen. En als geraadpleegde vakman uitleggen dat daarmee waarde toegevoegd wordt voor de eindgebruiker: denk maar aan onderhoudsvriendelijke coatings die gevelreiniging uitsparen. Maar op technologiecongressen hoorde je vijf jaar geleden al dat de

Time to Market voor verftechnologie omhoog moet, om tegen Azië te kunnen blijven concurreren. Dus betrouwbare versnelde testmethoden en een snellere marktacceptatie zijn troef. Inmiddels kunnen de grondstofleveranciers niet meer op de verffabrieken wachten en willen ze zelf de markt informeren over wat er inmiddels mogelijk is. De vastgeroeste taakverdeling begint dus in beweging te komen: op de Hannover Messe stond een grondstofleverancier naar eigen zeggen om zijn klanten te helpen hun producten te verkopen. Ineens zit ik me af te vragen welke verffabrieken ik in Hal 6 Surface Technology eigenlijk gezien heb...?

Laatste voorbeeld: in plaats van balkonhekken te schilderen, kun je ze ook demonteren en ergens laten stralen en poedercoaten. Dan hou je als schildersbedrijf waarschijnlijk meer over dan met handmatig schuren en kwasten. Zet er dan meteen maar een *superdurable* op, want die UV-bestendige en vuilafspoelende poederlakken zijn niet uit hobby ontwikkeld.

Kortom: de grenzen vervagen. Een toenemende inspanning van de VOM om het vakgebied bij ontwerpers, architecten en opdrachtgevers onder de aandacht te brengen, past daarbij. Want professionalisering van de achterban met cursussen en de belangenbehartiging bij (Europese) overheden en in normalisatiewerk zijn niet meer voldoende. Evenals het hiertoe opgebouwde ledental.

Geen moment rust dus, al lijkt er even minder werk aan de winkel door de recessie. Integendeel: zoals bedrijven er sterker uit kunnen komen dan ze erin gingen, door investeringen in personeel en het doorlichten van de processen, zo kan de VOM er sterker uitkomen nu het belang van een vakvereniging zo duidelijk naar voren komt. Met de meewind van de *Cradle to Cradle*-logica voor metaalverwerkende sectoren, en oppervlaktetechniek als *enabling technology* waarmee duurzame energievoorziening (zonnecellen, zonnespiegels) gerealiseerd wordt, is vastroesten het laatste wat we moeten doen. Er ligt ook een schone taak de overheden te helpen bij hun streven naar Duurzaam Inkopen. Want langetermijndenken met het oog op de totale levenscycluskosten en dus een keuze voor hoogwaardiger beschermingstechniek, is ecologisch én technisch beter. En uiteindelijk goedkoper. Het bevordert de innovatie en het geeft een impuls aan producerend Nederland. Breng dus gerust een lid aan: samen hebben we meer te bieden.

Wat is het leven toch simpell!

