



Op mijn bedrijfsjubileum ging het er heet aan toe. In thema Visie van december komen we met een verslag waarvan menigeen van kleur zal verschieten!

Uitbodemen: mission impossible

In mijn strijd tegen de recessie ga ik tot de bodem! Sterker nog: ik kijk eronder om het beste aan het oppervlak boven te krijgen.

Dit werkt als volgt. Ik had, tussen alle materiaalkundige corrosiecolleges en aanverwante artikelen die ik produceer door, de waterkoker gesloopt door hem af en toe op een koudeschok te trakteren. Dan vul ik hem nog iets bij nadat ik hem helemaal leeggeschonken heb, want geduld om hem even te laten afkoelen is er niet bij natuurlijk. Dus na een paar keer boos sissen besloot het brave beestje dat-ie niet meer warm wilde lopen voor mijn heetgebakerde acties.

Maar hóe kom je zo gauw aan een waterkoker, want geld uitgeven doe je niet middenin een crisis.

Ik dacht terug aan de keren dat ik Mission Impossible gedaan had, toen ik nog jeugdleider was in de kerk. Je begint met bijvoorbeeld een paperclip, en moet die met wildvreemde mensen die je aanspreekt of bij wie je aanbelt omruilen tot je met hopelijk het duurste voorwerp terugkeert op het kamp. Ik eindigde eens met een barbecue (ga die maar eens in elkaar vouwen van een paperclip). Onderweg ook nog in een DAF YA-vrachtwagen gereden, zo'n Nederlands Indië-veteraan. Een ander groepje was in een radio-uitzending beland. Niet de zendmast meegekregen, nee, dan hadden ze wel gewonnen.

Maar hoe kom je met de hand op de knip aan een waterkoker als je niet op jeugdskamp bent?

Ik ben er ook nog eens kieskeurig mee: ik wil er voortaan eentje met een oppervlaktetechnisch geoptimaliseerd warmtewisselaarplaatje, die zodanig ontworpen en uitgevoerd is dat-ie een hoog energierendement heeft. Het bedrijf dat ze maakt, een koploper in emailleertechniek die ook warmtewisselaarplaten van energiecentrales emailleert, levert aan een ander Nederlands topmerk. Ik heb die emailleur een paar keer bezocht, en dié bodem wil ik erin! Net als met pizza's: de bodem is de basis.

Maar die dingen kosten tweemaal zoveel als een gewone waterkoker, al verdien je dat in je stroombesparing en levensduur terug. Hoe te handelen?

Wij hielden een huisfeestje, met als cadeautip VVV-bonnen voor uitstapjes. Iedereen weet dat wij veel kamperen en fietsen: goed voor het coatingfotoarchief en zo pak ik de bedrijven en evenementen aan de randen van het land mee.

Dus in ruil voor een zak zouteloze chips en een paar flessen cola (ervaringstip: even de prik eraf schudden, dan hoeft niemand een derde glas) hadden we een stapeltje VVV-bonnen. We kenden een winkel die ze aanpakt, en die precies die oppervlaktetechnisch geoptimaliseerde tweemaal zo dure waterkokers heeft. Zelfs met keuze, daartoe hadden we ons op internet nader georiënteerd. Grootste energiebesparing is trouwens dat je precies de juiste hoeveelheid kunt koken. Gedrag is vaak maatgevender dan techniek.

Dus niks geen shoppen op internet na gratis advies bij de winkelier gehaald te hebben. Net andersom. En wij feesten ons de crisis uit, zoals de regering ook wil. Want het was beregezellig op de lauwe colaparty. Volgende keer kook ik de prik eruit, hoeven ze zelfs geen tweede glas, en houd ik m'n kosten nóg lager.

Zo zie je maar weer: met wat coatingtechnische vakkennis kom je vanzelf op wat uitgekookte besparingsideeën!

Edward Uittenbroek
Hoofredacteur Oppervlaktetechnieken
oppervlaktetechnieken@jetvertising.nl

