

Oplossingen in de maak, maar misschien niet in Europa

Op 24 en 25 september hield de Europese koepel van inkt- en verfproducenten CEPE te Boedapest (Hongarije) zijn jaarlijkse algemene vergadering en congres. De gelegenheid werd aangegrepen voor tal van commissiebijeenkomsten, en voor de partners van de ruim honderd aanwezigen was een stadstour georganiseerd. Het thuisfront moet ook gemotiveerd blijven, immers. In hoeverre het technisch-economische front nog te motiveren is bij een vraagterugval van maar liefst 20% en industrieonvriendelijke of onzekere regelgeving, was een doorlopend thema op het congres.

Congresorganisator Vicentz Network was ook hier ingeroepen om een vlekkeloos verloop van inschrijving, uitvoering en publiciteit zeker te stellen. De wisselwerking tussen congresorganisatie en toptijdschriften als de European Coatings Journal en Farbe und Lack draagt op een motiverende wijze bij aan het vakgebied, en de inschrijftafel werd uiteraard ook meteen benut om recente boekuitgaves te tonen, zoals Accelerated Testing Methods (U. Schultz, 192 pagina's, 149,00), en de derde editie van het Lehrbuch Lacktechnologie (M. Grooteklaas, P. Mischke & T. Brock, 444 pagina's, 129,00). Daarmee was het optimisme ook wel weer samengevat, want de teneur was toch vooral die van de wens tot een vlak speelveld te komen en tot een voorspelbaarder wetgeving, zodat de technologieagenda beter bepaald kan worden. Een kras voorbeeld was bijvoorbeeld het importtarief voor bio-ethanol als grondstof voor chemische toepassingen dat in de VS 2% bedraagt en in Europa varieert tussen 40 en 60%. Op deze wijze is het dus lastiger om in Europa groene chemie in te zetten als lakgrondstof. De onzekerheid omtrent nanotechnologie was ook een thema dat naar voren kwam: zolang bedrijven niet weten wat het wetgevingsstandpunt wordt, houden men de opties nog maar even open. Een lezing in de nanotechnologiesessie zou een onderzoek presenteren naar de al dan niet vermeende schadelijkheid. Enkele malen was de slotsom: de chemie zal de oplossingen aandragen waar we met zijn allen voor

staan, zoals het energievraagstuk en het milieuvraagstuk, maar of die oplossingen in Europa geproduceerd gaan worden, staat nog te bezien.

GROENE KWALITEIT IS ZIJN GELD WAARD

Ook op dit congres waren de wandelgangen weer even leerzaam als de lezingen. Dat groenere coatings ook vaak duurder zijn, hoeft bijvoorbeeld niet af te schrikken: het is nu al zo dat de oplosmiddellarmere systemen vaak hoogwaardiger toepassingen dienen en ook duurder zijn. Als dat het geld waard is, in de vorm van robuuste corrosiebescherming met High Solids of meercomponentssystemen, dan wordt daar momenteel ook al voor betaald. De vraag is natuurlijk wel of dit ook voor volledig watergedragen systemen opgaat. Een ander voorbeeld is het inzicht dat we niet alle olie moeten verbranden terwijl er alternatieven zijn voor de transportsector, want olie is ook nodig als grondstof voor de chemische industrie. Aangezien de produc-

ten van de chemische industrie twee- tot driemaal zoveel CO₂-emissie uitsparen dan ze veroorzaken, is de 'koolstofvoetafdruk' van deze sector zelfs gunstig, zo bleek uit de lezing van de spreekbuis van de chemie Cefic. Te denken is aan isolatiemateriaal en antifoulingcoatings, die de internationale scheepvaart een enorme hoeveelheid brandstof uitsparen.

HERPOSITIONEREN IN ECONOMISCHE TEGENWIND

De voorzitter van CEPE, Jan van der Meulen, maakte de vergelijking van de wielrenner die wat meer moet vooroverbuigen en meer kracht op de pedalen zetten. "In die situatie bevinden we ons. Een jaar geleden in Berlijn leek het redelijk goed te gaan, maar ineens waren we in een neerwaartse duikeling. Een ongekende afname in de vraag naar coatings." Toch ziet hij lichtpuntjes. "De politici realiseren zich dat we niet terug moeten naar vroeger, maar de situatie moeten benutten om naar iets nieuws te gaan. President Obama realiseert zich dat auto's minder CO₂ moeten uitstoten dan voorheen. Er zal in onze industrie gekeken moeten worden vanuit een duurzaamheidsbalans. Voor elke eenheid broeikasgas die de chemische sector uitstoot bespaart men er twee, volgens een McKinsey-studie. Hier moeten we naar kijken en ons mee verdedigen en meer

Aardbol met vlak speelveld nodig

pro-actief tonen aan wie vraagtekens heeft bij wat we doen."

De wetgevingslast is volgens Van der Meulen ook een deel van de economische tegenwind, zoals de chemicaliënwetgeving REACH. "We staan voor de meest kostbare wetgeving ooit. We moeten rapporteren over stoffen, hoe ze gebruikt worden en hoe de mensen eraan worden blootgesteld. Wetgevers moeten die lastendruk erkennen, anders is de EU niet de *place to be*. De verfindustrie kan een goede toekomst hebben als we ook de wetgevingscontext hebben. Die is weliswaar complexer dan elders, maar niet zodanig dat we een achterstandspositie of nadeel hebben ten opzichte van andere regio's."

EUREGIONALE SAMENWERKING

Vervolgens hield Rim Stroeks van Syntens Roermond een voordracht over het European Coatings Net, het project om samenwerking in de grensregio te stimuleren en daarvoor een kennisnetwerk te laten ontstaan. Het heeft onder meer geresulteerd in het European Centre for Coatings and Surface Technology ECCS, waarvan de Nederlandse tak echter jammerlijk verdwenen is toen de Saxion Hogeschool Enschede de deeltijdopleiding Beschermingstechniek/Coating technology stopzette. Betrokken in het Euregio Coatings Net zijn de Fachhochschule Niederrhein die vooral ingenieurs opleidt, de Deutsche Forschungsverein für Oberflächen-

technik DFO te Neuss die training en advies geeft aan coatinggerelateerde bedrijven, de Fachhochschule Münster die de marktonderzoeken zoals haalbaarheidsstudies en productmarktcombinaties leverde, en Syntens focus innovatie.

"Waarom dit project?" opende Stroeks zijn betoog... "Rond 2003 was het een zware tijd voor het MKB in de coatingindustrie. Er waren minder innovatie en onderscheidend vermogen, dus veel concurrentie en dat zet marges onder druk. Ook de veranderende en strikte wetgeving: is dat een rem of een motief voor innovatie? Slechts één op de drie bedrijven deed zaken met Duitsland en omgekeerd gold voor Duitse bedrijven hetzelfde, in het grensgebied. Sommigen zien dagelijks uit het raam Duitsland liggen, maar op het omzetrapport stond geen Duitse euro. Dat is overigens niet specifiek voor de coatingindustrie en die regio."

VAN JOBBER NAAR CO-MAKER

Stroeks maakte het onderscheid tussen jobbers en co-makers. "Jobbers bieden capaciteit, ze zeggen als het ware 'ik heb een cabine, een pistool, let's spray'. De wat grotere bedrijven maken producten en één van hun processtappen is het coaten." Door bedrijven met elkaar kennis te laten maken zou de onderlinge versterking en het gezamenlijk

vinden van optimale werkwijzen bespoedigd moeten worden. "Euregio Coat Network gaat om het ondersteunen van duurzame ondernemerscapaciteiten, het versterken van de concurrentiepositie, het opbouwen van expertise en ervaring, kostendeductie, het bieden van meer toegevoegde waarde, en de Fachhochschule Niederrhein wil het competentiecentrum voor lak worden." Dit zou bereikt moeten worden door één-op-één advies en platformbijeenkomsten, ook over kostenreductie en strategische onderwerpen, die door veertig tot zeventig belangstellenden bezocht werden. Ook is er in zeven clusters gewerkt: die zijn veel kleiner, met maximaal tien deelnemers. Onderwerpen daarvan waren bijvoorbeeld Productierobotisering, materiaalgebruik, energieverbruik, Modell Hohenlone, Betere bedrijfsprestatie. Self Healing poedercoating. "Die zijn interactief en we willen dat bedrijven open staan voor elkaar. De tweede platformbijeenkomst was het interessantste, die was overingeschreven. Hij ging over poedercoaten van MDF."

Over de resultaten gaf Stroeks in zijn heldere en goed verwoorde boodschap een eerlijk beeld. Er waren samenwerkingsverbanden uit voortgekomen, maar minder dan gehoopt. "Niet alles is zichtbaar voor ons: als



mensen elkaar drie maanden later nog eens ergens over bellen, zien we dat in onze cijfers niet terug. Maar voorzover we konden nagaan, gaat het uiteindelijk om veertig tot vijftig samenwerkingsverbanden in drie jaar. Slechts eentje was strategisch, dus dat beide partners financieel risico nemen voor een gezamenlijke ontwikkeling. De sector was niet zo *open minded* als we dachten. De meeste deelnemers waren applicateurs, logisch want voor iedere lakproducent zijn er wel 200 of 300 applicateurs, maar die hebben een andere *mindset*. Er is bijvoorbeeld een sterke angst voor concurrenten. Hoe kleiner de bedrijven zijn en hoe meer dagelijkse sores de leidinggevend hebben, hoe minder tijd er is voor innovatie. En deze industrie heeft dezelfde problemen als de polymeerindustrie een jaar of tien geleden: ze boden alleen productiecapaciteit, *'let's make plastic'*. Nu doen ze het veel beter. Dat wil zeggen: dezelfde goede kwaliteit, maar sneller en goedkoper. Zeg dus niet "ik hou m'n *business* wel want de goedkoperen zitten ver weg," was zijn waarschuwing. Ook in tijden van stagnatie moet je blijven bewegen, en zo sloot zijn voordracht uitstekend aan bij het congressthema Herpositioneren bij Tegenwind. "Wat we hebben gezien is dat ze veranderden van jobber naar co-maker. Ze verkopen niet alleen productiecapaciteit en uren, maar kennis! Ze moeten aan tafel zitten met de klanten in een eerste meeting met nieuwe klanten. Dit is waar de toekomst naartoe gaat voor u, vooral de applicateurs maar ook de verfleveranciers en de verfluorproducenten."

EXIT CALIMERO

De ervaringen zijn volgens Stroeks wellicht een open deur, "maar grensoverschrijdende samenwerking is moeilijker wanneer men elkaar als concurrenten ziet. En het is makkelijker als het multidisciplinaire sectoren zijn, zoals we gezien hebben in high tech en life science of mechanica. Niemand is geïnteresseerd in je deelt technologie. Innoveren is als reizen: hoe verder je moet gaan, hoe meer *open minded* je moet zijn." Het gaat dus om een open houding ten opzichte van een veranderende omgeving. De grootste baten zijn voor het MKB te halen, die bedrijven moeten letterlijk en figuurlijk de horizon verbreden. "Verandering en wetten zijn geen bedreiging maar een mogelijkheid je te onderscheiden van je concurrent. Wees voorbereid op veranderende wetgeving: is dat een rem of een motivatie?" Een dia met het tekenfilmkuikentje Calimero zette zijn punt kracht bij. Naar analogie van de gevleugelde maar niet luchtwaardige uitspraak "Zij zijn groot en ik is klein en da's niet eerlijk" maakte Stroeks ervan: "Mijn concurrenten kunnen zich aanpassen en ik niet, en dat is zó oneerlijk." In plaats van te klagen over de concurrentie kun je dus beter naar je eigen aanpassingsvermogen kijken. De openhartige lezing lokte een vraag uit die waarschijnlijk sowieso gesteld zou zijn in dit internationale gezelschap: is het nog Europees als er nauwelijks nog Nederlandse inbreng in is, en wordt er via bijvoorbeeld de

Europäische Gesellschaft für Lackiertechnik of anderszins nog een oplevingsinitiatief in gang gezet? Hij erkende dat vakverenigingen daar een draad kunnen oppakken, zeker ook Nederlandse. In ieder geval heeft de Fachhochschule Niederrhein er de ambitie mee kunnen verlevendigen om het expertisepunt voor coatingtechniek te worden.

TOEKOMST VOOR DE CHEMISCHE INDUSTRIE IN EUROPA

Vervolgens besprak René van Sloten van de koepelorganisatie van de Europese chemische industrie, Cefic, de toekomst van Europa als vestigingsplaats van deze waarde-scheppende en kennisintensieve sector. Hij werkt al negentien jaar bij Cefic, dat zich vooral richt op de marktpositie van zijn achterban en een vlak speelveld bepleit om de internationale concurrentie het hoofd te kunnen bieden. "Het eerste halfjaar toont voor verfstoffen en drukinkt een minus van 20% ten opzichte van 2008 qua productie. Dat is in lijn met het totaalbeeld voor de chemiesector en toont aan hoe diep de crisis ons raakt. "Hoe lang duurt de recessie nog? Ik heb geen kristallen bol, maar ik ben niet optimistisch. 2010 zal moeilijk blijven, misschien wat herstel in 2011 en 2012, maar het zal meerdere jaren vergen om de piek van 2007 weer te bereiken. Om het met de bekende econoom William White te zeggen, er zijn zeker *green shoots*, maar de vraag is hoeveel kunstmest daarvoor nodig is. Dat is een chemieproduct trouwens", kon hij uiteraard niet onvermeld laten.

"Is de EU de *place to be* waar de toekomst ligt voor de chemie? Alle uitdagingen waar de mensheid voor staat – voedsel, energie, water – kunnen niet opgelost worden zonder chemie. We zijn de *enabler*. Waar zullen de oplossingen ontwikkeld worden? In Europa of ergens anders? Toen ik begon met mijn werk bij CEFIC lag de productiegroei van de chemiesector altijd boven GDP, tien jaar geleden lag het gelijk, nu ligt het eronder. Daarin zie je de transformatie naar een dienstenmaatschappij en een volgroeiende markt. Veranderingen zijn er geweest door de informatie- en communicatietechnologie. En er zijn demografische trends: een ouder wordende bevolking. Oude mensen vervangen hun auto niet meer en schilderen niet meer. Sommige markten hebben zelfs een afnemende bevolking, zoals Italië en Duitsland. China overigens ook. Ook zijn er ontwikkelingen op het vlak van duurzaamheid: de invloed van klimaatverandering vormt enerzijds een bedreiging in de vorm van ho-



Nieuwe Vincentz-uitgaven waren een boek over versnelde testmethoden en het vernieuwde Lehrbuch der Lacktechnologie.

gere kosten (belastingen, emissierechten), maar biedt anderzijds ook kansen. Andere uitdagingen voor Europa vormen de efficiëntie van het EU-bestuur, EU-uitbreiding, wereldwijde concurrentie." In het kader van de WTO Doha-handelsronde streeft Cefic er met haar zusterorganisaties in andere OECD-landen naar de barrières naar beneden halen en een vlak speelveld te realiseren, want we kunnen tot de beste blijven behoren. Een gelijk speelveld is in ons voordeel. Onze chemiesector is innovatiegedreven en kennisintensief, geïntegreerd in de waardeketen van downstream industrie of klanten. Chemieproducten hebben een lange productontwikkelingstijd, dat vereist een stabiel en voorspelbaar beleidsraamwerk." Hij verwees specifiek naar REACH en de discussie over nanotechnologie. Er is veel oplossingspotentieel, "maar als de wetgeving hier niet op is afgestemd zal het niet in Europa gebeuren." Wetgeving zou wat Cefic betreft altijd het effect op concurrentiekracht moeten meewegen. "Positieve ingrepen kunnen mogelijkheden bieden, zoals voor hernieuwbare grondstoffen die vanwege duurzaamheidsvereisten meer gevraagd worden. In-

grijpen door wetgevers kan de creativiteit en investeringen echter ook nadelig beïnvloeden. De grote bedrijven zijn beter uitgerust om te voldoen aan de REACH-vereisten, maar voor het MKB ligt dit moeilijker. De tijd die je mensen met REACH-registraties bezig zijn kunnen ze niet met productinnovatie bezig zijn."

WELKE TOEKOMST VOOR DE CHEMIE?

Bedrijven doen er intern alles om om de globalisering het hoofd te bieden. Interne reorganisaties, fusies, concentratie op kernactiviteiten en *lean and mean* productiemethoden. Eén van de troeven van de Europese chemie vormt de beschikbaarheid over capaciteit en gemotiveerde medewerkers. "Maar dat is geen gegeven, want zullen EU-bedrijven nog chemici kunnen aantrekken als binnen tien jaar een kwart van de mensen met pensioen is? Globalisering biedt niet alleen kansen, er zijn bedreigingen, bijvoorbeeld toenemende concurrentie van *specialties* uit India en China en polymeren uit het Midden-Oosten. In deze laatste regio staat een enorme uitbreiding van de productiecapaciteit op stapel. Anderen kunnen het goedkoper maken. En die anderen zitten niet stil, ze halen ons in. Maar met de juiste raamwerkvoorwaarden en het juiste handelsbeleid kan Europa haar leidende positie echter behouden." Zijn sleutelboodschap: het goede nieuws is dat de chemische industrie inmiddels erkend wordt als aandrager van oplossingen, wat overigens pas sinds kort is bereikt in het kader van de EU-groep op hoog niveau voor het concurrentievermogen van de Europese chemische industrie. "We moeten de links met de klanten en de infrastructuur versterken. En niet alleen de klassieke innovatie maar ook *out of the box* denken: kunnen we nieuwe markten vinden? De nor-

MEER INFORMATIE

De volgende jaarbijeenkomst van CEPE zal zijn op 22-24 september in Istanbul, tegelijk met de vakbeurs Paint Istanbul, in samenwerking met vakorganisatie Bosad.
www.cepe.org

Syntens
rst@syntens.nl

Cefic
www.cefic.be/en/hlg-final-report.html
rvs@cefic.be

male markten zullen kleiner worden, er is bijvoorbeeld minder lak nodig voor auto's. Dat is een grote uitdaging voor de industrie, om buiten de gebaande paden te innoveren. Eén van de gehoorde kritiekpunten op de chemische industrie is dat ze niet genoeg doet wat betreft het gebruik van hernieuwbare grondstoffen en teveel gebaseerd blijft op petrochemische grondstoffen. Er is een zeker potentieel om gedeeltelijk over te stappen op biomateriaal. Maar in Europa is dat veel duurder dan elders, op bio-ethanol voor chemische toepassingen past de VS een importheffing van 2% toe, in Europa is dat 40-60% en de prijs van suiker voor de bio-industrie ligt in de EU ver boven de wereldmarktprijs. We hebben een complex raamwerk van chemiewetgeving en naast REACH is er nog tal van andere chemiewetgeving die verre van consistent is." Het eindverslag van de groep op hoog niveau vormt voor Cefic een strategische agenda om te werken aan het versterken van het concurrentievermogen van de Europese chemische industrie. "Het is bemoedigend dat in mei de Raad van Ministers, bijeen in de Raad inzake Concurrentievermogen, de Commissie, de lidstaten en de industrie heeft uitgenodigd de conclusies van de groep op hoog niveau als een roadmap voor verdere werkzaamheden te beschouwen". De Europese industrie zal in staat zijn die uitdagingen en kansen te grijpen, door te bouwen op relaties met *downstream* gebruikers: er moet dialoog zijn met alle belanghebbenden. "Reageer op verwachtingen van de maatschappij. Misschien is de conclusie dat sommige dingen in Europa niet gedaan zullen worden, maar we moeten wel oplossingen blijven aandragen."



Rim Stroeks (Syntens) en voorzitter Jan van der Meulen (CEPE) wisselen na de lezing nog wat gedachten uit.