

MEUBELMAKER TREFT MATERIAALONTWIKKELAAR



Productdesigner Beer Holthuis en zijn team hebben honderden proefpersingen en tests gedaan om het kuipje te krijgen zoals het nu is.
FOTO APA

VRAAG & ANTWOORD



EDITH VAN SCHIE

ARBEIDSRECHTJURIST XPERTHR

Mag ik logo plakken op leaseauto personeel?

Een aantal van onze medewerkers heeft een leaseauto. De meeste gebruiken de auto ook privé. Nu willen we onze leaseauto's gaan voorzien van logostickers, maar dat stuit op nogal wat weerstand. Hebben de medewerkers hier iets over te zeggen?

Als in de leaseovereenkomst tussen de werkgever en de werknemer staat dat de werkgever kan beslissen dat de auto met logostickers wordt beplakt, dan moeten de werknemers de stickers accepteren. Meest praktisch is het dus om dat, voor de zekerheid, altijd in een leaseovereenkomst op te nemen.

Anderzijds geldt natuurlijk ook dat als met de werknemers is overeengekomen dat de leaseauto's niet beplakt zullen worden, dat je je daar als werkgever, in elk geval voor wat betreft de lopende leasecontracten, aan moet houden.

Als helemaal niets is afgesproken over bestickering van de auto, dan is het uitgangspunt dat de werkgever instructierecht heeft en uiteindelijk kan beslissen dat de stickers op de auto komen. Als het voor de werkgever echt belangrijk is, kan hij het er dus doorheen duwen. Vraag is dan wel of dat het 'gedoe' met de werknemer waard is. Je zou bijvoorbeeld ook kunnen afspreken dat de huidige auto blijft zoals die is (zonder stickers) maar dat de werknemer bij het aflopen van de leaseovereenkomst kan kiezen voor een nieuwe auto met stickers of voor geen auto. Magneetplaten is misschien nog een andere optie; dan rijden de werknemers tijdens werktijd met, en privé zonder stickers. Tevreden personeel is misschien wel betere reclame dan stickers op de auto's.

Ook een vraag voor Edith van Schie? Vragen@dft.nl

Glansrol voor hennep

door Jessica Numann

AMSTERDAM • De hennepplant, bekend van de wietblaadjes, werkt aan een nieuw imago. Of eigenlijk doen bedrijven Vepa en Plantics dit. Per toeval ontdekten zij dat hennep in combinatie met biohars perfect is voor biologisch, plantaardig recyclebaar materiaal dat meer CO₂ opneemt dan uitstoot. Na jaren testen is de eerste stoel klaar voor de markt.

De samenwerking tussen meubelmaker Vepa en materiaalontwikkelaar Plantics draait om hennepcomposiet. „Lange tijd was de plant verboden, maar nu voorzien we een glansrol voor deze plant bij het uitbannen van fossiele bronnen”, aldus productontwikkelaar Gertjan de Kam. „Het is sterk, neemt CO₂ op, groeit zonder kunstmest of bestrijdingsmiddelen en heeft weinig water nodig. Hennep werd vroeger ook gebruikt voor scheepstouwen en zeilen waren ge-



Ondernemers zijn eigenwijs en doen graag hun eigen ding. Maar dat hoeft samenwerking niet uit te sluiten. In deze zomer serie laten ondernemers zien hoe ze dat aanpakken.

maakt van canvas. Drie keer raden waar dat woord vandaan komt: juist, cannabis.”

Alleen in combinatie met een zogeheten binder is hennep bruikbaar voor meubels, en daar zit een probleem: „Die binder is gemaakt met aardolie, is niet herbruikbaar of recyclebaar en zorgt voor extra uitstoot”, legt De Kam uit. En daar komt de samenwerking met Plantics in beeld. Deze materiaalontwikkelaar werd in 2014 opgericht als spin-off van de Universiteit van Amsterdam, waar bij het maken van een bio-brandstof per toeval biohars

werd ontdekt. Via een tip van Investerings- en ontwikkelingsmaatschappij Noord-Nederland kwam De Kam bij Plantics in contact met productdesigner Beer Holthuis en zijn team. „De biohars matcht perfect met hennep, in deze combinatie is het materiaal volledig herbruikbaar voor hetzelfde doel”, aldus De Kam.

Liefdesbaby

De eerste liefdesbaby van Vepa en Plantics is een stoel, de 'Hemp Fine'. Plantics produceert halffabricaten, die Vepa inkoop en verwerkt. Klinkt als een harde

verdeling, maar zo werkt het niet. Holthuis: „Naast onderzoek doen, bedenken wij welke machines en malen nodig zijn, daarom werden de eerste proefproducties bij ons uitgevoerd.”

Het samenwerkingsproces is interessant, leuk en leerzaam, maar niet zonder uitdagingen. „Geduld is een schone zaak: we hebben honderden proefpersingen en tests gedaan om het kuipje te krijgen zoals het nu is”, blikt Holthuis terug. „Nieuw materiaal ontwikkelen is lastig: de ene keer is het niet sterk genoeg, dan zit er ineens schuim op de

staan, maar de relatie is gebaseerd op het vertrouwen dat iedereen zijn werk goed doet en elkaar in leven houdt. „Je hebt elkaar nodig”, aldus De Kam. In de praktijk is de samenwerking dan ook informeel. „We zijn doeners en willen snel schakelen dus wachten zelden op elkaar bij het nemen van beslissingen.”

Uitdaging

Nu de experimentele fase is afgerond en de productie in volle gang, wordt de stoel geleverd aan de klanten van Vepa in onder meer België, Frankrijk en Duitsland: De Kam: „In het geval van de Duitse klanten is dat nog wel een uitdaging, bij hun inkoopprocedures past geen materiaal dat ze niet kennen, zelfs niet als het een prijs heeft gewonnen.” Hij refereert hierbij aan de internationale innovatie-award 'Renewable Material of the Year', die de 'Hemp' in 2021 in de wacht sleepte. „Die terughoudendheid is een uitdaging, zowel voor ons als voor de hele industrie.”

Vepa en Plantics willen het hennepcomposiet ook gebruiken voor andere sectoren, zoals de bouw en de auto-industrie. Holthuis: „We blijven experimenteren met nieuwe materialen en productietechnieken. We proberen nu tafelpoten te maken door vlasdraden met biohars om een mal te wikkelen. Zo krijg je interessante patronen. Een hele andere productietechniek dan stoelkuipjes persen. Zo leggen we de lat steeds hoger.”

'We leggen de lat steeds hoger'

verkeerde plek.” De Kam beaamt dit lachend: „De cursus 'omgaan met teleurstellingen' hebben we meermaals doorlopen. Gelukkig zijn we allebei pragmatisch en oplossingsgericht.”

Beide bedrijven werken parttime met een projectteam van vier à vijf man aan de stoel. „Je moet erop vertrouwen dat alle neuzen zo'n beetje dezelfde kant op staan: dat het tech team weet wat er speelt bij marketing en andersom”, tipt De Kam. In de beginfase kwamen de teams wekelijks bij elkaar over de vloer. „Zeker bij de start heb je elkaars expertise nodig. En je moet dezelfde taal spreken. Inmiddels overleggen we niet meer voor ieder wissel, maar het delen van kennis gaat door.”

Vepa en Plantics hebben alle afspraken zwart op wit



Gertjan de Kam: „Je moet erop vertrouwen dat alle neuzen dezelfde kant op staan.”

FOTO JORIENE BOOM