

# CHEMICAL LEASING, EEN ROUTE NAAR DUURZAAM TEXTIEL?

Stijn Devaere en Dirk Weydts – Centexbel

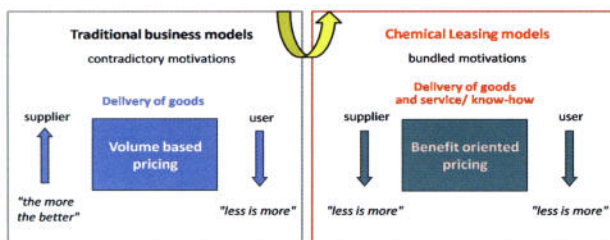
## Wat is Chemical Leasing?

Het concept Chemical Leasing kan omschreven worden als een milieuvriendelijk, dienstverlenend zakenmodel dat de efficiëntie van de gebruikte werkzame producten en de processen verhoogd, milieusparend werkt en een competitief voordeel biedt. De verkoper/leverancier levert niet alleen zijn product (bijv. textiel additief), maar eveneens het gebruik en de bijbehorende kennis, waarbij het resultaat (bijv. aantal lopende meter geveerd weefsel) bepalend is voor de betaling van de geleverde diensten.

Op bepaalde punten verschilt Chemical Leasing duidelijk van de huidige economische modellen in productiebedrijven. Traditioneel verkopen producenten van chemische stoffen liefst een zo groot mogelijk volume met als doel hun winst te maximaliseren. Chemical Leasing vertrekt vanuit een andere optiek, namelijk dienstverlening. Het gaat er niet langer om het verkoopvolume te vrijwaren of te verhogen, maar om de werking van een chemische stof te verkopen.

Op deze wijze worden de gebruikte stoffen een kost voor de producent/leverancier in plaats van bepalend te zijn voor zijn financiële inkomsten. De leverancier van de stoffen heeft er alle baat bij om het proces bij de gebruiker zo efficiënt en effectief mogelijk te maken en dit zowel door optimalisatie van het proces zelf, als door het verbruik van de stoffen te verminderen en het hergebruik te verbeteren. Al deze aandachtspunten zijn ook een pluspunt voor de klant, het textielbedrijf. Deze hoeft zich immers niet langer te bekommeren om de werking en gevaren van stoffen die niet tot zijn kernprocessen behoren, terwijl het resultaat toch gegarandeerd is. Dit resultaat, zoals omschreven door de gebruiker, is wat verkocht wordt en waarvan de inkomsten van de leverancier afhangen.

Samengevat kan men stellen dat in Chemical Leasing de koppeling tussen het commercieel economisch belang en de consumptie van stoffen verbroken wordt (figuur 1).



Figuur 1: traditional and chemical leasing business model

Chemical Leasing streeft naar een win-win situatie en stelt als doel het verhogen van een efficiënt en effectief gebruik van chemicaliën met vermindering van de risico's verbonden aan het gebruik ervan en een hogere bescherming van mens en milieu. Chemical Leasing verbetert de economische en ecologische prestaties van de deelnemende bedrijven en hun toegang tot nieuwe markten. Sleutelementen van succesvolle Chemical Leasing businessmodellen zijn voordelen delen, hoge kwaliteitsnormen en wederzijds vertrouwen tussen de deelnemende bedrijven.

## Wie zijn de belangrijkste spelers?

In een Chemical Leasing project zijn er minstens twee actoren aanwezig, namelijk de leverancier en de gebruiker van de chemische stoffen. De leveranciers/vervaardiger van de chemische stof heeft kennis over de eigenschappen, het gebruik en de functies van de stof en de gebruiker kent zijn processen, producten en het resultaat dat hij wenst te bereiken. Deze elementen zijn de basis om een Chemical Leasing project succesvol te kunnen uitvoeren.

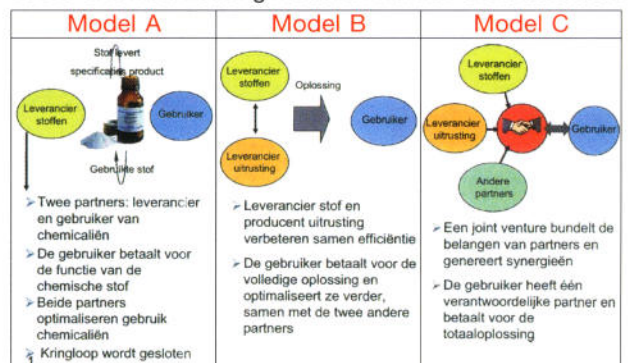
Afhankelijk van het productieproces bij de gebruiker en zijn wensen, maar ook op advies van de leverancier van de stoffen kunnen er echter nog andere partijen betrokken worden. Hierbij denken we bijvoorbeeld aan ontwikkelaars en verkopers van machines en fabrieksuitrusting, afval- en recyclagebedrijven, financiële instellingen, adviesverleners, overheden, enz. (figuur 2).

Het model steunt op het principe van samenwerking tussen alle betrokkenen en op de specifieke kennis die bij elk van de partijen aanwezig is. Zo is het bijvoorbeeld mogelijk dat aanpassingen aan machines nodig zijn, waarbij het belangrijk is dat de verkoper van de machines begrijpt en rekening houdt met wat zowel de leverancier als de gebruiker van de chemische stoffen nodig hebben.

Chemical Leasing heeft ook invloed op de aard en de hoeveelheid afval die geproduceerd wordt. Naarmate men meer naar een gesloten levenscyclus voor de stof evolueert, zal de hoeveelheid en vaak ook de aard van de afval veranderen (op-concentratie). Dit heeft invloed op de rol van afvalvervoerders en -verwerkers.

Chemical Leasing is een flexibel business model zodat partijen onderling kunnen overeenkomen hoever ze zullen gaan in de procesoptimalisatie en het sluiten van de procescyclus. In ieder geval verdwijnen de vroegere tegenstrijdige belangen tussen de verkoper van stoffen – hoe meer materiaal hoe beter – en zijn klant – hoe minder materiaal hoe beter. Beiden hebben baat bij kwaliteitsvolle resultaten: de verkoper omdat hij betaald wordt volgens het geleverde resultaat en de klant omdat hij een degelijk eindproduct wenst. Prijsafspraken in Chemical Leasing contracten zijn bijgevolg gebaseerd op de prestaties, zoals bijvoorbeeld het aantal lopende meter geveerde stof, het aantal kubiek gezuiverd afvalwater, enz.

Afhankelijk van de algemene voorwaarden kunnen drie hoofd Chemical Leasing modellen worden onderscheiden:



Figuur 2: betrokken partijen



## Voor wie is Chemical Leasing geschikt?

Chemical Leasing is geschikt zowel voor grote bedrijven als voor kmo's. De geschiktheid van de bedrijfsprocessen voor Chemical Leasing zal op sector en/of individueel niveau bepaald moeten worden, daar dit afhankelijk is van verscheidene factoren. Een belangrijke rol spelen volgende elementen: prijs en andere kosten van de chemische stoffen, kosten die verband houden met het gebruik van de stoffen (zoals transport, behandeling, opslag, en afvalverwerking), de gebruikte technologieën (welke hoeveelheid van de chemische stof wordt volledig in het eindproduct verwerkt, is er ruimte voor optimalisatie in het proces?), en de huidige impact van betrokken stof en proces op het milieu.

En voor alle betrokken partijen zijn er voor- en nadelen. Zo zal de producent/leverancier zijn kennis en diensten kunnen ten gelde maken daar hij het proces bij de gebruiker stuurt en een efficiënt proces meer winst oplevert voor hem. Daarbij wordt de relatie tussen klant en leverancier loyaler. Leverancier en gebruiker krijgen meer informatie over de competenties, plannen en mogelijkheden van elkaar. Dit kan een marktvoordeel opleveren, zeker voor de leverancier/producent, daar deze het proces van de klant kent en beheert. Dit laatste kan echter ook een nadeel zijn. Meer bepaald voor de gebruiker/klant, die zich zal moeten verzekeren van een evenwichtig en degelijk contract, en de nadelen van een mogelijks verminderde flexibiliteit in leverancierskeuze moet inschatten. Een en ander zal hij moeten afwegen tegenover de positieve elementen van Chemical Leasing, zoals lagere kosten, betere resultaten, betere kwaliteit, en minder administratieve lasten.

Het feit blijft dat de leverancier/producent meer verantwoordelijkheid krijgt in het proces, met inbegrip van daarbij horende administratieve en technische verplichtingen. Dit ontlast de gebruiker/klant van een heel deel werk in een gebied waar niet zijn kerncompetenties liggen.

Chemical Leasing biedt ongetwijfeld vele voordelen, ook al kunnen de kosten in de opstartfase belangrijk zijn en bestaat er mogelijk een risico in het delen van vertrouwelijke bedrijfsinformatie. Chemical Leasing is een zo flexibel model dat men altijd een balans zal kunnen vinden tussen de voor- en nadelen voor alle betrokkenen en deze contractueel vastleggen.

## Wat is de link tussen Chemical Leasing en andere wetgeving?

Synergie tussen REACH en Chemical Leasing? REACH legt fabrikanten, invoerders en downstreamgebruikers expliciet de verplichting op om

ervoor te zorgen dat de stoffen die vervaardigd, in de handel gebracht of gebruikt worden niet schadelijk zijn voor het milieu of de gezondheid van de mens.

Wanneer ondernemingen chemische stoffen niet gebruiken voor hun kernactiviteiten, maar voor hulpprocessen, zoals reiniging, ontvetting, coating, verven, drukken, oppervlaktebehandeling, enz. zijn de regels opgelegd door REACH op zijn minst een belasting en soms zelfs bijna onoverkomelijk.

Hier kan Chemical Leasing een oplossing bieden. Chemical Leasing en REACH ondersteunen dezelfde filosofie. Beide hechten veel belang aan ketentransparantie en communicatie van kennis, aan samenwerking tussen de verschillende actoren betrokken bij de keten en aan bescherming van het milieu en de gezondheid van de mens. Chemical Leasing maakt het gebruik van chemische stoffen beter controleerbaar, niet alleen door de procescyclus zoveel mogelijk te sluiten, maar eveneens omdat de leverancier van de stoffen een resultaat garandeert en zijn (grotere) kennis van de eigenschappen van de stoffen zal gebruiken om een optimaal resultaat te combineren met een efficiënt en veilig proces. De leverancier heeft immers de vrijheid om dat proces zelf te ontwikkelen, zolang de overeengekomen resultaten maar bereikt worden.

Een rechtstreeks gevolg hiervan is dat meerdere informatieverplichtingen binnen REACH bij de leverancier/producent van chemische stoffen komen te liggen. Naar analogie met onderaanneming, verplaatst de verantwoordelijkheid voor de naleving van de verplichtingen voor een groot deel van de downstreamgebruikers naar de leveranciers.

Een concreet voordeel voor gebruikers van chemische stoffen is onder meer dat het verzamelen van een groot deel van de verplichte informatie weg valt. De leverancier heeft immers de kennis en gegevens in huis en hij zal de verplichtingen van de downstreamgebruiker nakomen. Daarbij denken we bijvoorbeeld aan de verplichting een gebruik te melden zodat dit op de vereiste manier kan opgenomen worden in het registratiedossier, de verplichting om nieuwe informatie stroomopwaarts in de keten te communiceren stroomopwaarts, en het naleven en opvolgen van autorisatie verplichtingen of beperkende maatregelen die op sommige stoffen kunnen rusten.

### Contact:

Stijn Devaere & Dirk Weydts – CENTEXBEL  
Technologiepark 7  
9052 Zwijnaarde  
Tel.: +32 9 243 82 27  
E-mail: [sdv@centexbel.be](mailto:sdv@centexbel.be) & [dw@centexbel.be](mailto:dw@centexbel.be)  
Website: [www.centexbel.be](http://www.centexbel.be)