

's Werelds eerste circulaire matras van Auping

auping



In 2019 presenteerde de Nederlandse fabrikant van bedden en matrassen Auping 's werelds eerste volledig circulaire matras. Daar ging een lang én leerzaam traject met tegenslagen aan vooraf. Vol inzetten op circulariteit joeg niet alleen bij Auping innovatie aan, maar ook bij toeleveranciers

Door Freek Andriesse

Wie kent Auping niet? Een oer-Hollands A-merk. Duurzame bedden en matrassen, in de oude zin van het woord: degelijk, een leven lang. In 2019 presenteerde het familiebedrijf uit Deventer 's werelds eerste 100 procent circulaire matras. Inmiddels kan er elke minuut een circulaire matras van de gerobotiseerde productielijn rollen.

Fundamenteel ander product

Het begon allemaal in 2010 met een cradle to cradle-analyse van de bedden en matrassen van Auping. Een van de conclusies was dat de meeste milieuwinst te behalen viel bij de matras. Alleen al in Nederland worden jaarlijks anderhalf miljoen matrassen afgedankt. In Europa belandt het grootste deel in de verbrandingsoven. Een te verwaarlozen percentage vindt een toepassing in diverse laagwaardige producten.

In 2012 was Auping al gestart met het verzamelen van matrassen: wie een Auping-matras aanschafte mocht de oude, van welk merk dan ook, inleveren. Probleem was dat matrassen toen zodanig in elkaar zaten dat ze niet te demonteren waren. Ook was het schuim niet eindelijk te hergebruiken. Wouter Dijkman, manager research innovation & product development: "Duidelijk werd dat de traditionele materialen en technieken in matrassen niet zouden gaan leiden tot recycling met daadwerkelijke vermindering van de milieu-impact. Fundamenteel andere technieken en materialen waren nodig voor een circulaire matras. Van buiten niet te zien, van binnen des te meer."

Essentiële rol voor toeleveranciers

Inkoop, Operations en R&D sloegen de handen ineen en gingen op weg, een lange weg zoals zou blijken. Van het

begin af aan was het duidelijk dat toeleveranciers een essentiële rol zouden spelen bij de totstandkoming van de circulaire matras. Auping is per slot vooral een bedrijf dat materialen en componenten bij toeleveranciers inkoop en die assembleert tot eindproducten. Met de kernleveranciers (first tier) bestaat veelal een lange relatie.

Het circulaire matras zou nog maar uit twee materialen bestaan, polyester en staal. Wat de inkoop van materialen betreft waren er drie uitdagingen, vertelt Arjan van der Plas, manager procurement: "Het vinden van een nieuw circulair materiaal voor de comfortlaag, het aanpassen van het vlies in de pocketveren van PP naar polyester en een hechtingscomponent waarmee een matras na het einde van zijn levensduur ook weer uit elkaar kon worden gehaald."

Niet over een nacht ijs

Voor de hechtingscomponent ging Auping een samenwerking aan met DSM Niaga. Bij verhitting werd hun product weer vloeibaar en kon de matras uit elkaar worden gehaald. In Deventer ging men niet over één nacht ijs; er werd zelfs een oven aangeschaft om dit in de praktijk te testen. De resultaten waren positief. Een belangrijke stap op weg naar de circulaire matras, want

de diverse, verschillende componenten kunnen dan elk hun traject voor terugwinning in.

Co-innovatietraject

Voor de comfortlaag klopt men aan bij Müller Textil, een Duits familiebedrijf en een van de vertrouwde kernleveranciers van Auping. R&D was tot de conclusie gekomen dat polyester in de vorm van 3D-breisel een geschikte circulaire vervanger is van polyurethaanschuim. Dijkman: "Müller leverde dat al aan ons, maar voor een andere toepassing." Auping en Müller gingen een co-innovatietraject in waarin productvarianten uitgebreid werden getest. Met als resultaat het juiste circulaire materiaal voor de comfortlaag.

"De productiekosten zijn gedaald. We zijn nu, vergeleken met de fabrikanten van niet-circulaire matrassen, kostprijscompetitief."

Vastlopende machines

Moeizamer verliep het proces om te komen tot een circulaire pocketveer, een combinatie van verenstaal, een vlies dat de veer omhult en lijm. AGRO, de leverancier, ook een oude bekende first tier leverancier van Auping, moest hun standaard PP vlies aanpassen naar polyester en hun standaardlijm (hotmelt) naar de hechtingscomponent van DSAM Niaga. De eerste resultaten waren geen succes: temperaturen liepen hoog op waardoor machines vastliepen.

Co-innoveren is een kwestie van niet alleen de lusten delen, maar ook de lasten, vinden ze in Deventer. Daarom werd een deel van de schade vergoed. Bijzonder was ook het traject om te komen tot het polyester vlies voor de pocketveer. Daarvoor moest de first tier leverancier met hun Italiaanse toeleverancier innoveren. Een team van Auping en AGRO ging daarom op bezoek om tekst en uitleg te geven over de circulaire matras en gezamenlijk de innovatie te realiseren.

Inleveren op de marge

De hierboven beschreven uitdagingen waren vooral aard. Maar er waren ook andere, misschien wel grotere. Consumenten zijn over het algemeen niet bereid meer te betalen voor een circulair product. Ruimte voor een prijsverhoging was er dus niet terwijl Auping wel werd geconfronteerd met hoger kosten voor de ingekochte materialen. "We hebben daardoor op onze marge moeten inleveren", zegt inkoopmanager Van der Plas terugblikkend.

Nieuwe fabricagelij

Inmiddels heeft Auping voor een groot deel van haar matrasmogelijkheden een circulaire variant. Voor de productie daarvan werd met een machinefabrikant in Deventer een compleet nieuwe fabricagelij ontwikkeld (de circulaire

matrassen werden aanvankelijk met de hand in elkaar gezet). De productiekosten zijn daardoor gedaald. Van der Plas: "We zijn nu, vergeleken met fabrikanten van niet-circulaire matrassen, kostprijsconcurrerend. Bovendien loopt er nu een cost down project voor verdere kostenverlaging."

Stakeholders

Niet alleen de (aanvankelijk) hogere kosten van een circulair product - in het algemeen, niet alleen bij Auping - zijn een uitdaging. Niet alle stakeholders bij Auping waren altijd even enthousiast over de circulaire matras: "anders dan anders en dus lastig te verkopen, hoge kostprijs, de productie is daar niet op ingericht, waarom duurt het zo lang?"

Succesfactoren

Met interne weerstand moet bij een circulair project altijd worden gerekend. Kritische succesfactoren waren bij Auping de niet aflatende support van het top management en de intensieve communicatie tussen het kernteam voor de circulaire matras en andere interne stakeholders. Er zijn meer succesfactoren. Zoals het feit dat Auping een (groot) mkb-bedrijf is, waarin de lijnen kort zijn. En dat Auping, zoals vele familiebedrijven, ver vooruit kijkt, naar volgende generaties. Het traject om tot een circulaire matras te komen duurde lang en langer dan gedacht. Daarbij ging de kost voor de baat. Daar heeft men genoeg mee genomen.

Aupings beste matras ooit

Ook van de marktintroductie van de circulaire matras hebben ze bij Auping veel geleerd. Die innovatie werd gepresenteerd als "s werelds eerste circulaire matras". Innovatiemanager Dijkman: "Achteraf gezien hadden we dat beter kunnen brengen als 'Aupings beste matras ooit, én 100 procent circulair'. Want dat is het ook: fris slapen dankzij een open materiaalstructuur, met ventilatie en vochtregulatie van ongeëvenaard niveau. En doordat we geen schuim meer gebruiken, is de matras niet alleen beter voor het milieu, maar ook beter voor de slaper, én standaard FR-gecertificeerd."

Volledig circulair in 2030

Kortom: inzetten op circulariteit jaagt innovatie aan, niet alleen bij de OEM-er, maar ook in de supply chain. Tenslotte, mede met het oog op de aanstaande eco design wetgeving, is Auping beter dan de concurrentie voorbereid op de circulaire toekomst. De kennis en ervaring die is opgedaan met de ontwikkeling van de circulaire matras wordt de komende jaren gebruikt om uiterlijk in 2030 een volledig circulair assortiment bedden en matrassen te hebben.



**Versnellingsnetwerk
Circulair Inkopen**