



Duurzaam DSM vermarkt innovatieve coating in China

Multinational DSM ontwikkelde een innovatieve antireflectiecoating met een zeer hoge transmissie voor het glas van zonnepanelen. Omdat China een grote producent en afnemer van zonnepanelen is, wil DSM dit product graag op deze kansrijke markt brengen. Hiervoor werkt het bedrijf samen met de Chinese glasproducent FMG in het pilotproject Oriental Sun. Met de regeling Internationaal Innoveren (tender: Opkomende markten) van Agentschap NL hoopt het bedrijf de commercialisering van de coating te versnellen.

Duurzaam project past perfect bij doelstellingen DSM

"Het glas dat zonnepanelen beschermt, reflecteert ongeveer 4 procent van het zonlicht", vertelt business development manager Hugo Schoot, die verantwoordelijk is voor het project Oriental Sun. "Dit licht gaat dus verloren voor de cel en dat is zonde. Wij maken een coating die in een dunne laag van ongeveer een tiende micrometer op het glas wordt aangebracht. Deze laag reduceert de reflectie tot minder dan 1 procent, waardoor de cel meer licht kan opvangen." Het project sluit naadloos aan bij de doelstellingen van DSM. "Duurzaamheid is een wezenlijk onderdeel van de DSM-strategie, en we dragen met dit project bij aan een oplossing voor het energieprobleem. Daarnaast zijn innovatie, het aangaan van partnerships en het groeien in onder andere Aziatische markten belangrijke peilers van onze strategie. Het project past dus perfect bij DSM."

Ondersteuning katalysator voor DSM en Nederlandse economie

De afzet van het nieuwe product in China levert de Nederlandse economie veel op. "We produceren de grondstof voor de coating in Nederland en ook research en development vinden hier plaats", vertelt Schoot. "Met een grotere afzetmarkt creëren we inkomsten en werkgelegenheid in Nederland." De regeling Internationaal Innoveren (tender: Opkomende markten) werkt als een katalysator. "De financiële ondersteuning stelt ons in staat het proces te versnellen en het product eerder op de markt te brengen. We verwachten dat we hierdoor een jaar eerder onze einddoelen kunnen bereiken. Dit jaar hopen we het product al op kleine schaal in de markt te zetten, daarna is nog verdere ontwikkeling nodig om het proces sneller, beter en goedkoper te maken."

Logistieke uitdagingen beperken DSM niet

Om de coating goed neer te zetten op de Chinese markt moet DSM wel een aantal hobbels nemen. Schoot: "De enorme afstand tussen Nederland en China en het tijdsverschil stelt ons voor uitdagingen. Daarom hebben we sinds kort twee mensen in China om het proces te versnellen. Ook kent de feedback op ons product meerdere schakels. Wij leveren een coating aan de glasproducent, en die levert weer aan de producent van zonnepanelen. Beide partijen testen ons product en het kan dus lang duren voor zij hun feedback weer bij ons neerleggen.

Het is daarom belangrijk dat we de coating proactief optimaliseren om eventuele problemen te voorkomen. We doen dit door middel van laboratoriumonderzoek. We verbeteren niet alleen ons product, maar ook de apparatuur die de coating aanbrengt. Dit doen we samen met de leveranciers van deze apparatuur.”

Samenwerking op basis van open dialoog en vertrouwen

De samenwerking tussen DSM en het Chinese FMG verloopt soepel. “We hebben een open contact. Natuurlijk is er een taal- en cultuurbarrière, maar onze lokale DSM-collega’s spreken de taal en zijn bedreven in het Chinese zakendoen. Zij krijgen een gedegen opleiding in Nederland, waardoor ze beide culturen goed kennen.” DSM is niet bang dat Chinese partijen soortgelijke producten op de markt brengen. “We hebben onze technologie gepatenteerd en onze partners grondig doorgelicht en gecheckt op hoe ze omgaan met patenten.”

Trots op bewezen track record

Schoot is trots dat het Chinese FMG met DSM in zee is gegaan. “Er zijn ook Chinese bedrijven die soortgelijke coatings produceren en die goedkoper zijn, al halen ze onze performance in het algemeen niet. Toch heeft een van de grootste glasproducenten van China voor ons als partner gekozen. Dat laat zien dat we al hebben bewezen een bijzonder product te bieden.”