

Van gras naar karton

Businesscase met Parenco

De Business Unit Natuurlijk Kapitaal (RWS PPO) is samen met het programmateam SSRS (RWS ON) en meerdere partners bezig om een business case op te zetten met Parenco.

Doel van de business case is om samen een eerste stap te zetten richting business ontwikkeling, namelijk om biomassa te gebruiken als grondstof voor kartonproductie.

Wat houdt de proef in

Parenco in Renkum heeft vezels nodig voor een op te starten papiermolen (PM2) voor kartonfabricage/papier voor verpakkingen.

Zij willen hierin 10% (mogelijk meer) andere vezels dan oud papier en hout bijmengen.

Newfoss heeft een techniek die biomassa, zoals bijvoorbeeld uit terreinbeheer, verwerkt tot vezels en sappen.

Deze vezels zouden geschikt zijn voor de kartonfabricage. Parenco wil een Newfoss machine plaatsen.

Eind 2016 zijn de eerste testen uitgevoerd met positief resultaat.

Doel is om van ongeveer 40.000 ton biomassa/gras in het eerste jaar (2016 of 2017) binnen 1 tot 3 jaar door te groeien naar 1206000 ton per jaar.

Parenco heeft behoefte aan leverzekerheid voor 5 tot 7 jaar.

Waarom willen we de proef doen?

Rijkswaterstaat heeft met het project Self Supporting River System (SSRS) als doel het rivierbeheer duurzamer, betrouwbaarder en betaalbaarder te maken, onder meer door biomassa te benutten.

Voor een duurzaam (her)gebruik van onze grondstoffen is het van groot belang te komen tot hoogwaardige toepassingen van biomassa. In het bijzonder is hierbij een belangrijke taak weggelegd voor de leveranciers van de biomassa – veelal terreinbeherende overheden - om duurzame hoogwaardige initiatieven te ondersteunen.

In het beheersgebied van Rijkswaterstaat Oost Nederland is een Biomassa Alliantie opgericht waarin terreinbeheerders en kennisinstellingen samenwerken om te komen tot hoogwaardig hergebruik van biomassa.

Met deze businesscase ontstaat een verdienmodel (met incentives voor alle betrokken partijen) rondom het vermarkten van ons gras tot een duurzaam product (VANG).

Zo haalt RWS en haar partners in deze meerwaarde uit ons Natuurlijk Kapitaal.

Wat zijn dan de incentives?

- Bijmengen nieuwe natuurlijke vezels, betere kwaliteit van het product, groener imago.
- Verkoop van door Newfoss ontwikkelde techniek, voorbeeldfunctie voor andere businesscases / locaties: deze keten rondom gras met Parenco maakt business ontwikkeling mogelijk, partijen zo ook Parenco nemen risico en durven te investeren. Bij een positieve business case ben je het stadium van ontwikkeling voorbij en is een goed voorbeeld elders in NL.
- Vastleggen CO2 door toepassing in karton, goed voor CO2-footprint.
- Hoogwaardige inzet van biomassa uit beheer, meer functies op het areaal, bijdrage aan biobased economy/VANG.
- Inzet van biomassa als grondstof, transitie van gate fee/kosten naar opbrengsten van biomassa, reductie van beheer en onderhoudsgelden, bijdrage aan technische innovatie, contractinnovatie door meerjarige overeenkomst.
- Uitwerking van het concept van rechten en plichten zoals dat binnen SSRS wordt gehanteerd, leidt ertoe dat de betrokken overheden middels langjarige leveringscontracten de zekerheden kunnen bieden die technologische innovaties - en de investeerders daarachter - nodig hebben.
- De initiatieven die hier worden ontplooid dragen niet alleen bij aan een geringere belasting van het milieu, maar creëren ook werkgelegenheid en stimuleren verdere innovaties.

Wat levert het op voor RWS?

- Binnen 2 tot 3 jaar worden besparingen voorzien op het onderhoud van ons natte en droge areaal in een bepaald verzorgingsgebied. De inzet is dat bij de uitwerking in de vorm van het business plan een

reductie is te zien in afleverkosten en een kleine opbrengst. Mogelijk dat met een duurzaamheidsverneller een injectie nodig is bij de start van de businesscase.

- Reductie CO2 footprint door langdurig vastleggen van CO2 in verpakking.
- Meerwaarde door meer functies te genereren op het areaal. Dus naast veiligheid en biodiversiteit, nu ook een productiefunctie.
- Wij hebben de rol als leverancier van de grondstof gras (in transitie; VANG).
- Start van het verwerven van een positie in de Markt van biomassa.

Welke partijen participeren mee?

RWS ON is aangesloten bij de Biomassa Alliantie Oost Nederland, bestaande uit Overijsselse en Gelderse terreinbeheerders (overheid en niet-overheid), Hogeschool Larenstein in Velp en Universiteiten (Nijmegen en Wageningen).

Samen met:

- Ws Vallei en Veluwe (leverancier)
- Ws Drents Overijsselse Delta (leverancier)
- Provincie Gelderland (leverancier)
- Groenbedrijf Deventer (leverancier)
- Gemeenten Lochem, Bronckhorst, Voorst en Apeldoorn (leverancier)
- Hooijer en Van Berkelgroep (logistiek)
- Newfoss (raffinagetechniek tbv vezel)

Wat gaat er straks gebeuren?

Leveranciers leveren gezamenlijk, voor een periode van minimaal 7 jaar, een tonnage per jaar dat groeit van ca. 40.000 naar 126.000 ton grasachtige biomassa.

Deze leverantie fungeert als zekerheid en maakt daarmee de investering mogelijk. Afhankelijk van aanbod en output, zal de groei naar 126.000 ton plaatsvinden.

De partijen die hiermee aan de slag gaan zijn o.a. Rijkswaterstaat, Waterschap Drents Overijsselse Delta, Waterschap Vallei en Veluwe. In de loop van het proces zal nadrukkelijk gewerkt worden aan het werven van andere partijen die eveneens biomassa gaan aanleveren; Alle partijen zullen mensen, middelen en materieel inzetten om dit project tot een succes te maken, evenals het werven van nieuwe leveranciers van biomassa. Dit is en blijft een gezamenlijke inspanning.

Deze installatie zal uiteindelijk op jaarbasis ca. 126.000 ton grasachtige biomassa verwerken.

In 2017 wordt gestart met een installatie voor ca. 40.000 ton, die in het verloop van dit jaar operationeel zal zijn.

T.b.v. het hebben van een voorraad om het jaarrond te leveren, zal gras moeten worden ingekuuld.

De Pilot bij Parengo is nadrukkelijk ook het begin van een netwerk van voorzieningen voor hoogwaardige verwerking van biomassa door Nederland, waarbij wordt gekeken naar de mogelijkheden om in de regio van Drenst Overijsselse Delta een dergelijke installatie te realiseren, bij voorkeur op een locatie die daar al toe is ingericht.

Het gaat bij deze businesscase om biomassa dat vrijkomt bij beheer en onderhoud, bij een ongewijzigd beheer. Het gaat hier (nog) niet om speciaal geproduceerde gewassen.

Het project zal fungeren als een showcase voor andere duurzame initiatieven.

Welke inspanning wordt verwacht van de terreinbeherende overheden?

Rijkswaterstaat en mede terreinbeheerders zal in haar prestatiecontracten in deze regio passages moeten opnemen, waarbij vrijkomende biomassa verblijft aan de Opdrachtgever en onder bepaalde condities moeten worden vervoerd en ingekuuld.

De uitdaging ligt voor ons als leveranciers om een continuïteit te bereiken in leveren (leverzekerheid) en met een bepaalde kwaliteit (oogst- en inkuiltechnieken).

Hoe gaan we het doen?

Procesmatig

Er is een intentieverklaring worden ondertekend.

In het verlengde van deze intentieverklaring zal een business case worden opgesteld waarin alle aspecten nader zullen worden uitgewerkt.

Hierbij zullen alle alliantiepartners worden betrokken.

De Green Deal Grondstoffen in wording kan ons helpen in relatie tot de wetgeving omtrent biomassa als afvalstof ipv grondstof. Biomassa is hier grondstof.

Wat kunnen we er (straks) nog meer mee?

Deze pilot is een eerste stap en bijdrage aan business ontwikkeling.

De pilot is van Parenco, niet van RWS of haar partners.

Positieve businessplan dient als voorbeeld voor andere partijen die nu nog niet deze kansen durven of kunnen nemen.

Contact

yuri.wolf@rws.nl

joyce.zuijdam@rws.nl