



Nascheiding in Brabant

Analyse van de Marktconsultatie

Opdrachtgever:
Provincie Noord-Brabant
Arnhem, 7 april 2021

Ons kenmerk 20049-032a



**K
PLUS
V**

Nascheiding in Brabant

Analyse van de Marktconsultatie



Opdrachtgever:
Provincie Noord-Brabant
Arnhem, 7 april 2021

Ons kenmerk 20049-032a

Contactpersoon:
Niels Ahsmann
06 27 08 55 37

Inhoud

1	Inleiding	5
2	Context zoals meegegeven in de marktconsultatie	7
3	Hoofdbevindingen	9
4	Analyse van de afzonderlijke categorieën	12
4.1	Fracties	12
4.2	Locatie	13
4.3	Samenwerkingsvorm	14
4.4	Tonnages	15
4.5	De aanbestedingsprocedure	16
4.6	Tarieven	17
5	Vervolg	19

Bijlagen

Bijlage 1 Vragenlijst marktconsultatie	20
Onze contactgegevens	25



1 Inleiding

Dit rapport beschrijft de bevindingen van de uitkomsten van de schriftelijke marktconsultatie, gepubliceerd op 5 november 2020 op TenderNed.

Het doel van deze notitie is een weergave en analyse te bieden van de wijze waarop de Brabantse gemeenten de verzamelde reacties van marktpartijen hebben geïnterpreteerd en welke gevolgen dit heeft voor het vervolgproces (bv. een eventuele aanbesteding).



Inleiding

De gemeenten Eindhoven, Valkenswaard, Geldrop/Mierlo, Helmond, Meijerijstad, Oss, 's-Hertogenbosch, Tilburg (hierna benoemd als: de gemeenten) en de provincie Brabant (hierna genoemd als: de provincie) hebben medio 2020 een marktverkenning uitgevoerd. Bij deze marktverkenning is met verschillende partijen gesproken over een initiatief om te komen tot nascheiding. De gemeenten willen nascheiding aanvullend op bronscheiding inzetten als methodiek om het hergebruik van hun grondstoffen te vergroten. De gemeenten constateerden dat er geen nascheiding- en sorteercapaciteit voor restafval in zuidoost Nederland is. Bovendien is de bestaande nascheidingscapaciteit in Nederland nu onvoldoende toereikend om aan de (toekomstige) vraag van nascheiding te kunnen voldoen. De gemeenten gaven in de marktverkenning aan, met hun initiatief, een *boost* te willen geven aan nascheidingscapaciteit in de regio. Verschillende partijen hebben input gegeven op de marktverkenning. Uit de verkregen input (en eerdere desk- en fieldresearch) is voorlopig geconcludeerd dat uitbreiding van nascheidingscapaciteit in de regio financieel mogelijk is, maar wel met de nodige randvoorwaarden.

Marktconsultatie

Hierop volgend is op 5 november 2020 een schriftelijk openbare marktconsultatie geplaatst op TenderNed. Deze marktconsultatie is begeleid door Midwaste en KplusV. Het doel van deze marktconsultatie was om op gedetailleerder niveau inzicht te krijgen in de haalbaarheid en eventuele randvoorwaarden behorende bij realisatie van nascheiding in Zuidoost-Brabant.

Negen marktpartijen hebben meegedaan aan de marktconsultatie. De verkregen antwoorden zijn raadgevend van aard en niet bindend op wat voor manier dan ook voor een eventueel vervolgtraject. Daarnaast zijn de antwoorden vertrouwelijk behandeld en niet gedeeld met anderen.

Wij danken de marktpartijen hartelijk voor hun uitgebreide antwoorden waardoor meer inzicht in de (on)mogelijkheden van dit initiatief is verkregen.

Status van dit document

Op voorhand is aangegeven dat er een algemene analyse van de gegeven antwoorden wordt gemaakt na de schriftelijke vraag & antwoord ronde(s). Voor u ligt de rapportage die hieruit voort is gekomen. Hierin zijn alle antwoorden van de marktpartijen opgenomen zoals uitgevraagd in de consultatie. Dit document wordt/is ter beschikking gesteld aan de deelnemers van de marktconsultatie. Daarnaast zal het, indien het komt tot een Europese aanbesteding, beschikbaar worden gesteld aan de deelnemers van deze aanbesteding.

In dit document worden voorlopige conclusies getrokken. Voortschrijdend inzicht kan ertoe leiden dat er in een eventuele aanbesteding (of het voortraject) wordt afgeweken van hetgeen in deze rapportage staat beschreven.



Verantwoording

Deze rapportage is met de grootst mogelijke zorg tot stand gekomen. Het betreft een coproductie van KplusV, ambtelijke medewerkers van de betrokken gemeenten, de provincie en medewerkers van coöperatie Midwaste. De marktconsultatie is in november 2020 uitgevoerd en is vervolgens geanalyseerd.

Dit document bevat geen tot individuele marktpartijen herleidbare informatie.

Leeswijzer

In deze rapportage wordt achtereenvolgens ingegaan op de context zoals deze is meegegeven in de marktconsultatie in hoofdstuk 2. In hoofdstuk 3 worden de belangrijkste bevindingen uiteengezet en in hoofdstuk 4 wordt in meer detail ingegaan op de uitkomsten van de marktconsultatie. Hoofdstuk 5 tot slot gaat in op het vervolgproces en hoe de uitkomsten van de marktconsultatie hierin worden meegenomen.

Bijlage

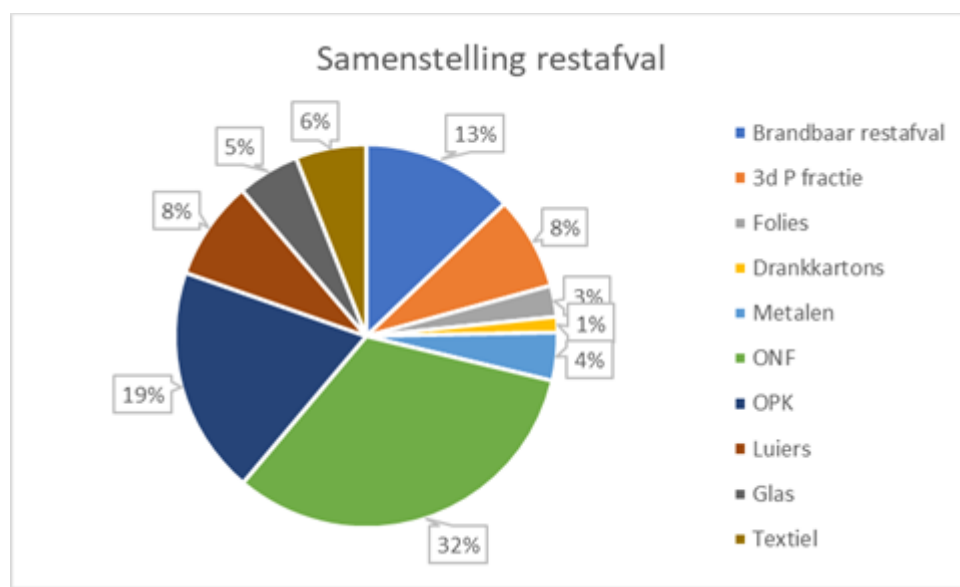
In de bijlage is de vragenlijst opgenomen zoals deze is gepubliceerd in de marktconsultatie.

2 Context zoals meegegeven in de marktconsultatie

De gemeenten gaan hierbij uit van de volgende referentie gegevens/uitgangspunten:

Afval en samenstelling

De gemeenten leveren fijn restafval aan waarop een beperkte bronscheiding is toegepast. Het aantal kilogram per inwoner per jaar bedraagt 185 kg (2019). De samenstelling is als volgt:



Figuur 1: Samenstelling restafval

Kosten

De gemeenten gaan uit van de volgende kosten(ontwikkeling). Onder kosten wordt verstaan:

Integrale kostprijs (poorttarief) voor de verwerking van het aangeboden restafval. Inclusief sortering en verwerking en exclusief belastingen.

Jaar	Scenario (huidig contract)	Scenario (nieuw contract)
2025	€ 65	€ 95
2030	€ 105	€ 105

Milieurendement

De gemeenten willen dat minimaal driekwart van al het huishoudelijk afval afkomstig van inwoners gescheiden wordt (via bron- en/of nascheiding). Echter, hierbij staat kwaliteit boven kwantiteit. En dus hergebruik boven scheiding. Dat betekent dat de gemeenten bereid zijn om de eis van 75% te verlagen indien dit leidt tot betere grondstoffen en hoogwaardiger hergebruik. Om hierop te sturen willen de gemeenten niet alleen inzicht in het percentage scheiding, maar ook (en bovenal) in percentage hergebruik.



Ketenbenadering

Gemeenten beseffen dat de beweging naar een circulaire economie vraagt om een ketenbenadering. Afwegingen/keuzen in de keten (inzameling – overslag - transport - sortering – transport – verwerking) moeten samen met de betrokken organisaties gemaakt worden. Dit vraagt om transparantie in kosten en afwegingen. Colleges en raden blijven zelfstandig besluiten over de wijze waarop inzameling binnen de eigen gemeente wordt georganiseerd.

Governance

De gemeenten willen samenwerken met partijen die invulling geven aan de kernwaarden lokaal, duurzaam en betrouwbaar. Dat betekent onder andere dat

- samengewerkt wordt om een maatschappelijk opgave op te lossen;
- continuïteit, kwaliteit en maatschappelijke kosten (kosten voor inwoners) prevaleren boven winstmaximalisatie van de afzonderlijke samenwerkende partijen;
- rendementen ingezet worden om verbeteringen in de keten (kosten, milieu en service) door te voeren;
- samenwerkende partijen een gedeeld beeld hebben van 'good governance', hier transparant over zijn en dit daar waar mogelijk toepassen in de eigen organisatie;
- risico's met elkaar gedeeld worden;
- de gemeenten één juridische samenwerking/entiteit inrichten die namens de gemeenten contractpartner wordt binnen de samenwerking.

Innovatie

Om 'nieuwe' modellen binnen de ketenbenadering mogelijk te maken zijn de gemeenten voornemens een overeenkomst aan te gaan voor de periode van 10-15 jaar. De 'verschillende' stappen in de ketenaanpak moeten gezien worden als modulaire aanpakken die relatief eenvoudig ingewisseld kunnen worden voor andere aanpakken wanneer deze beter zijn. Een verandering in één van de stappen mag beperkt invloed hebben op de andere stappen -> flexibiliteit in de keten.

Locatie

Als locatie hebben de gemeenten het gebied aangeduid ten oosten vanaf de gemeente Tilburg en vallend in oost Noord-Brabant. In onderstaande afbeelding dus alle regio's minus de regio West-Brabant.



Figuur 2: Regio's Noord-Brabant

3 Hoofdbevindingen

Dit hoofdstuk bevat de samenvattende conclusie vanuit de marktconsultatie voor realisatie van een nascheidingsinstallatie (NSI) in Brabant. In dit hoofdstuk wordt achtereenvolgens ingegaan op:

- bevindingen op basis van de marktconsultatie;
- kader dat hieruit voorkomt voor deelname van gemeenten aan dit initiatief.

Bevindingen op basis van de input op de marktconsultatie

Marktpartijen (9 reacties) zien vrijwel unaniem kansen tot realisatie en exploitatie van een NSI in of nabij Oost-Brabant. Daarnaast wordt nadrukkelijk de mogelijkheid geboden dat de Brabantse gemeenten kunnen aansluiten bij bestaande of te ontwikkelen capaciteit elders in het land. Er zit een verschil tussen welke mogelijkheden partijen al hebben aan nascheidingscapaciteit en -technieken (bestaande capaciteit of niet). Met bestaande technieken (*proven technology*¹) en binnen de tariefkaders kan circa 15-30% van het na te scheiden restafval (30-60 kg op 200 kg/inwoner) tot herbruikbare grondstof worden opgewerkt.

Zoals gezegd, hebben de gemeenten de ambitie om in totaal driekwart van hun huishoudelijk afval op te werken tot herbruikbare grondstof door middel van de combinatie van bron- en nascheiding. De bijdrage van nascheiding op het totaal ligt bij de bestaande technieken dus lager dan deze ambitie. In de marktconsultatie is getoetst of het scheidings- en/of hergebruiksrendement verhoogd kan worden met de volgende contractkaders:

- een poorttarief van circa € 105,- exclusief belastingen (prijsspeil 2030);
- een contract dat wordt aangegaan voor de duur van minimaal 10 jaar;
- een minimale hoeveelheid doorzet in de installatie van 150.000 ton per jaar.

Vanuit de marktconsultatie is meer inzicht verkregen in de aspecten die als relevant worden beschouwd voor een politiek-bestuurlijke afweging. Hieronder is per aspect een korte toelichting gegeven.

Aspect	Toelichting
Kosten	Al met al wordt het genoemde tarief door de meeste marktpartijen geduid als ambitieus maar haalbaar, maar er heeft nog aanvullende aandacht waar het gaat om het eigenaarschap van de diverse stromen aan de achterkant van de nascheidingsinstallatie. Voor de afzet van deze stromen is sprake van volatiele markten die risico's met zich meebrengen. Hoe deze risico's geborgd worden, dient zorgvuldig bepaald te worden tussen opdrachtgever en opdrachtnemer en zal effect hebben op de kosten van het nascheidingsproces. Daarnaast is het belangrijk te vermelden dat het Afvalfonds afspraken maakt met exploitanten van nascheidingsinstallaties over vergoedingen en vermarkting van het PMD. Zij hebben te kennen gegeven nascheiding als belangrijke schakel te zien in het halen van de landelijke recyclingpercentages voor (PMD) verpakkingen.
Duurzaamheid	Met de bestaande technieken zijn de gewenste duurzaamheidsdoelstellingen (driekwart van het huishoudelijk afval recycleren tot grondstof) niet haalbaar. Om die doelstelling op termijn wél te bereiken, moet invulling worden

¹ Mede gelet op ervaringen uit het verleden.

	gegeven aan een langdurige samenwerking in combinatie met flexibiliteit in de overeenkomst(en). Marktpartijen kijken naar ONF, PMD en luiers als kansrijke stromen om op korte termijn uit restafval te scheiden. Voor de overige stromen waar nascheiding op dit moment slechter toepasbaar is, moeten nadere afspraken gemaakt worden op basis van haalbaarheidsstudies (naar bv. OPK, textiel, glas). Marktpartijen willen inzetten op innovatie. Wel wordt gevraagd om afspraken over de samenstelling van het afval. De samenstelling van het afval bepaalt in grote mate de te behalen duurzaamheidsambities en de kostprijs van het nascheidingsproces.
(Financieel) Risico	Meerdere marktpartijen willen zelf investeren, een installatie realiseren en exploiteren. Risico's worden afgedekt door volumeafspraken te maken met een aanleververplichting. Het is nog onduidelijk wat de effecten zijn op de kosten bij aanleveren van meer/minder tonnages. Daarnaast geldt het risico van de volatiele markt voor de afzet van de diverse stromen. Partijen staan open voor het beleggen van dit risico bij de opdrachtgever, de opdrachtnemer of juist in gezamenlijkheid. Eén partij geeft nadrukkelijk voorkeur aan het gezamenlijk investeren als gelijkwaardige partners in een toekomstige NSI (met de Brabantse gemeenten).
Samenwerking	Partijen willen een langdurige samenwerking met voldoende flexibiliteit ingebouwd (bv. het op een later moment in de contractperiode een extra stroom uitsorteren in de NSI). Realisatie van nascheiding vraagt om een zorgvuldig samenwerkingstraject met voldoende tijd om de dialoog te voeren (bijvoorbeeld tijdens de aanbesteding of na gunning in het ontwerpproces). Hoe dit proces er dan exact uit moet zien is nu nog onvoldoende inzichtelijk. Zijn partijen bijvoorbeeld bereid om met een inzichtelijk kostprijs-plus model te werken? En hoe maak je dit zichtbaar wanneer marktpartijen ook 'eigen afval' inbrengen?
Locatie	Zuidoost-Nederland wordt door marktpartijen ook gezien als kansrijk gebied voor het realiseren van een nascheidingsinstallatie voor (huishoudelijk) restafval. Een enkele partij geeft aan een locatie op het oog te hebben. Bij de meeste is er nog geen concreet zicht op een locatie; een geschikte locatie is van diverse factoren afhankelijk zoals vergunning, infrastructuur, etc.
Zeggen-schap	Marktpartijen verwachten een 'minimale rijkheid' (bepaalde mate van grondstofinhoud, bijvoorbeeld veel plastics) van het na te scheiden restafval om de businesscase voldoende rendabel te laten zijn. Zoals aangegeven bij financieel risico staat de markt zeker open om per uitgaande stroom te bepalen wie eigendom en risico draagt en hoe daarin gestuurd wordt.

Kader voor gemeenten

Aan de gemeenten zijn uitspraken voorgelegd waarmee zij zich committeren aan een opdracht tot het investeren in, het oprichten en exploiteren van een nascheidingsinstallatie in Oost-Brabant. De kaders en randvoorwaarden zijn in reactie hierop als volgt door de gemeentes geformuleerd:

- We nemen onze duurzame en circulaire verantwoordelijkheid en houden regie² op de uitgaande grondstofstromen. Dit omdat we hoogwaardig hergebruik van grondstoffen verkiezen boven scheidingspercentage.
- We moeten ruimte inbouwen om de installatie in de toekomst te kunnen aanpassen om stromen wel of niet na te scheiden.
- Er wordt gewerkt met één aanspreekpunt voor de markt (dit samenwerkingsverband zal als aanspreekpunt gelden voor de marktpartij(en) en bevoegd zijn om keuzes te maken binnen haar mandaat).
- De marktpartij (potentiële opdrachtnemer) investeert en exploiteert de nascheidingsinstallatie. De Brabantse gemeenten investeren niet in de installatie.
- Er geldt een poorttarief van circa € 105,- per ton input (prijspeil 2030)³.
- Het NRA dient voldoende rijk te zijn aan grondstoffen⁴.
- Minimaal 10 jaar met verlengingsoptie(s) tot circa 15 jaar vanaf start exploitatie.
- Er komen afspraken over de hoeveelheid en exclusiviteit aan te leveren NRA bij de toekomstige opdrachtnemer.
- We maken gebruik van proven technology.
- De NSI wordt gebouwd in Oost-Brabant.
- Er zullen een drietal momenten plaatsvinden waarop het samenwerkingsverband in gezamenlijkheid besluit het traject voort te zetten:
 - voorafgaand aan publicatie van een eventuele aanbesteding;
 - gunningsbesluit m.b.t. het eventuele voornemen tot gunnen van de opdracht;
 - voorafgaand aan het eventuele investeringsbesluit opdrachtnemer.



² Regie betekent in deze niet per se eigenaarschap. Het gaat om het meebeslissen over waar een betreffende fractie naartoe gaat en op welke wijze deze wordt opgewerkt.

³ Exclusief eventuele belastingen

⁴ Voldoende rijk betekent in deze minimaal 10% PMD in het restafval en minimaal 35% ONF in het restafval.

4 Analyse van de afzonderlijke categorieën

Dit hoofdstuk geeft een meer gedetailleerde analyse van geïnventariseerde antwoorden op de diverse vragen vallend binnen de categorieën:

1. Fracties
2. Tonnages
3. Locatie
4. Samenwerkingsvorm
5. Aanbestedingsprocedure
6. Tarieven
7. Overige vragen.

4.1 Fracties

In de consultatie is een nadere uitvraag gedaan naar de potentie tot nascheiding van de diverse fracties zoals aanwezig in het restafval. Het gaat hierbij om:

- 3D P-fractie;
- folies;
- metalen;
- drankenkartons;
- Organische Natte Fractie (ONF);
- Oud Papier en Karton (OPK);
- luiers en incontinentiemateriaal.

In tabel 4.1 zijn de verkregen antwoorden samengevat per fractie. Daarnaast valt op te merken dat er ten aanzien van de in te zetten technieken voor nascheiding en de mogelijke opwerking van de grondstoffen de in de markt gangbare methodes zijn benoemd.

Fractie	Beschikbaarheid opwerkinstallatie	Te behalen Scheidingspercentage	Mogelijkheden tot verbetering
3D P-fractie	In Nederland Meer in buitenland	Tot 90%	Gescheiden inzameling Meer NIR-scheiders Regelgeving op variatie in kunststoffen
Folies	In Nederland en buitenland In samenwerking met ketenpartners Meer zijn gepland of worden verkend	In de praktijk 50-75% (ivm verkleving en vervuiling)	Ingrepen in de hele keten (bv. gescheiden inzameling) Investeren in extra NIR-scheiders en windshifters in NSI Investeren in techniek
Metaal	Meerdere in Nederland en daarbuiten, voor aluminium/ voor overige metalen. Meerderheid marktpartijen heeft geen opwerkinstallatie in eigen beheer	In de praktijk worden ook 90-95% genoemd	Zit in de praktijk qua hergebruik aan hoogst haalbare rendement
Dranken-kartons	Geen eigen opwerkinstallaties beschikbaar.	Met de huidige technieken in de praktijk 60-90%	Plaatsen meerdere NIR-scheiders Opwerking staat in kinderschoenen

Organische Natte Fractie	In Nederland en buiteland zoals biogasinstallaties	Praktisch scheidings- rendement van 30-60%. Echter, levert circa 10% gewichtsreductie op.	Meerdere partijen suggereren om een gezamenlijk onderzoekstraject te starten voor opwaarderen ONF
Oud Papier en Karton	Een enkeling in Nederland	In de praktijk 10% tot zelfs 60%. In praktijk blijkt nagescheiden OPK te vervuild om te recyclen tot nieuwe papiervezels. Vergisting is wel mogelijk.	Een onderzoekstraject tussen gemeenten en inschrijver(s) wordt geopperd om hergebruik te realiseren. Sluiten partnerships om opwerkinstallatie te verwezenlijken
Luiers en incontinentie- materiaal	Nog geen volwaardige locatie Enkele initiatieven gaande, één demo-installatie wordt full-scale installatie	Verwachting in de praktijk tot 80%	Aparte luierinzameling bij bronscheiding Nascheiding Samenwerking binnen luierproducerende industrie

Tabel 4.1. Overzicht van verkregen inzichten per fractie

De marktpartijen zien voor verschillende fracties, naast de reeds genoemden, diverse mogelijkheden: textiel, hout, glas, steen (inert materiaal). Bij textiel wordt benadrukt dat momenteel nog geen goede afzetmogelijkheden zijn, maar dat de ontwikkelingen snel gaan en de kans op producentenverantwoordelijkheid vrij groot is. Eén partij benoemt dat het hele spectrum van restafval in scope kan komen wanneer gestuurd wordt op een innovatieve overeenkomst.

Conclusie

Primair worden mogelijkheden gezien tot nascheiding van 3D P-fracties, metalen, drankenkartons, folies en ONF. In de wat verdere toekomst acht men het ook denkbaar aanvullende stromen na te gaan scheiden zoals luiers, textiel, OPK, inert materiaal en glas.

4.2 Locatie

De helft van de marktpartijen heeft reeds een locatie in bezit die geschikt is voor het bouwen van een nascheidingsinstallatie. Sommige hebben dit al in het beoogde verzorgingsgebied, maar het grootste deel geeft aan dat deze locaties in andere gebieden (deels aangrenzend) van Oost- & Noord-Brabant liggen. De partijen kijken positief naar het bespreken en verkennen van alternatieven om een locatie te vinden. Zo is het voor diverse marktpartijen mogelijk dat de opdrachtgever een locatie aanwijst/beschikbaar stelt waar de NSI gerealiseerd kan worden.

Diverse marktpartij benoemen de voordelen van het realiseren van een NSI tegen of nabij een bestaande AEC op hun locatie buiten of nabij de regio Oost-Brabant.

De marktpartijen die aangeven geschikte locaties in het verzorgingsgebied te hebben, merken op dat hier ook ruimte is voor het opwerken van outputstromen, zoals glas, steen en metalen. Voor de overige fracties wordt aangegeven dat dit elders gebeurt, ook al kan textiel wel een optie in de toekomst zijn. Eén partij benadrukt dat gedurende de looptijd van het potentiële contract veel nieuwe mogelijkheden zullen ontstaan, waarom het op voorhand belangrijk is om mogelijkheden in te bouwen om in de toekomst de juiste keuzes te maken.



Locatie specifieke aspecten

De marktpartijen geven aan dat het belangrijk is dat de locatie centraal moet liggen ten opzichte van het verzorgingsgebied, met goede bereikbaarheid middels toevoerwegen. Daarnaast worden de volgende zaken als belangrijk gezien:

- ruime omgevingsvergunning (i.v.m. geluid en geur);
- afzetkanalen in de nabijheid;
- voldoende ruimte voor mogelijke uitbreidingen;
- mogelijkheden om samen te werken met kringlopen, een milieustraat of afvaldepot (t.b.v. betrekken medewerkers met een achterstand tot de arbeidsmarkt);
- eventuele mogelijkheid over het koppelen van de NSI met een AEC op hetzelfde terrein, maar dit wordt niet gezien als noodzakelijk.

Conclusie

Marktpartijen zien Zuidoost-Nederland als een kansrijk gebied voor een nascheidingsinstallatie. Een enkele partij geeft aan een locatie op het oog te hebben. Bij de meeste is er nog geen concreet zicht op een locatie en is dit van diverse factoren afhankelijk.

4.3 Samenwerkingsvorm

Investerings en termijn

De marktpartijen geven, op een enkele uitzondering na, aan dat gemeenten niet noodzakelijkerwijs mee hoeven te investeren. Enkele partijen geven aan dat dit de realisatie van de installatie wel zou kunnen bespoedigen. De gewenste investeringscommitment vanuit gemeenten gaan over afspraken over volume, economisch haalbare voorwaarden en termijn. Alle marktpartijen noemen een minimale contractduur binnen de 8-15 jaar. Als belangrijke aanvulling op deze contractduur wordt opgemerkt dat het essentieel is om met passende indexeringsmogelijkheden te werken. Daarbij wordt de noot gemaakt dat een contractduur van 10 jaar de mogelijkheid geeft om te investeren, maar 15 jaar geeft daarbij substantieel meer zekerheid en minder risico voor marktpartijen. Het contract dient aan te vangen op het moment dat de installatie in gebruik wordt genomen, op deze manier loopt dit parallel met de afschrijvingstermijn(en) van de NSI.

Nagenoeg alle respondenten geven aan het wenselijk te vinden om zelf de volledige investering te doen en het volledige eigendom van de installatie te behouden. Dit vraagt echter wel om aandacht voor hanteren van een gezamenlijke visie en doelstellingen, waarin voldoende flexibiliteit is ingebouwd. Ten aanzien van het eigendom (en daarmee het risico) van de uitgaande stromen staan partijen open om dit per stroom te bepalen.

Hergebruiksverplichting

Een hergebruiksverplichting is een minimum percentage hergebruikt materiaal, dat aangetoond wordt door middel van (afzet)certificaten. De meeste marktpartijen geven aan dat een hergebruiksverplichting niet haalbaar is vanwege sterk schommelende afzetmogelijkheden, de wisselende samenstelling en kwaliteit van inputmateriaal, en tot slot een volatiele markt in de verdere opwerkingsketen. Als risico bij een hergebruiksverplichting wordt aangegeven dat de opdrachtnemer dan misschien gaat sturen op kwantiteit in plaats van kwaliteit.

De partijen die een hergebruiksverplichting wel haalbaar achten geven aan dat dit altijd gekoppeld moet worden aan de kwaliteit van het inputmateriaal. Immers; *rubbish in is rubbish out*.



Eigendomsverhouding

Geen van de marktpartijen noemt concrete stromen waarvan zij beslist eigenaar willen worden en welke resterende dan bij de gemeente blijven. Enkele partijen geven aan dat dit in overleg dient te gebeuren, afhankelijk van de samenwerkingsvorm (voor het investeren en exploiteren van de NSI) en van wie de beste afzetmogelijkheden bezit. Een enkele respondent geeft aan de voorkeur te hebben om compleet eigenaar te worden van alle stromen. Dit betekent dat het risico en eigendom van outputstromen bij de ver/-bewerker worden ondergebracht. De volledige overdracht van eigendom en risico vindt in feite plaats bij de poort.

Vragen aan de gemeenten

De marktpartijen geven aan dat ze, naast een professionele samenwerking, van de betrokken gemeenten het volgende nodig hebben (per marktpartij een andere selectie):

- zekerheid dat de input geleverd wordt (voldoende volume);
- commitment en de wil om er gezamenlijk uit te komen;
- langetermijncontract (met flexibiliteit ingebouwd);
- gedeelde toekomstvisie met nadruk op preventie en duurzaamheid;
- flexibele prijsafspraken op de afzetmarkten;
- voldoende voorbereidingstijd;
- samenwerking met het Afvalfonds Verpakkingen;
- voorkeur voor locatie die door gemeenten wordt verpacht of verkocht.

Conclusie

Marktpartijen willen een langdurige samenwerking met daarin voldoende flexibiliteit ingebouwd. Realisatie van nascheiding vraagt om een zorgvuldig samenwerkingstraject met voldoende tijd om een dialoog te voeren. Hoe dat er dan uit moet zien is nog onvoldoende duidelijk. Zijn partijen bijvoorbeeld bereid om met een inzichtelijk kostprijs-plus model te werken? En hoe maak je dit zichtbaar wanneer marktpartijen ook 'eigen afval' inbrengen.

4.4 Tonnages

Voor realisatie van een NSI is een minimaal aangeleverd tonnage in de bandbreedte van 150-250 kton nodig. Enkele partijen geven aan dat zij zelf extra tonnages na te scheiden restafval kunnen inbrengen via lopende of nog te contracteren hoeveelheden. Ook wordt de optie aangedragen dat in de toekomst mogelijk bedrijfsafval kan worden toegevoegd.

Nagenoeg alle marktpartijen noemen dat er meerdere andere gemeenten zijn voor wie een NSI een interessante optie zou zijn (voor hoogbouw afval). Zowel gemeenten in Brabant als daarbuiten, en zowel onder behoud van reeds geuite als verwachte interesse. Eén partij noemt hier als tonnage 50-60 kton per jaar. Door een enkele partij wordt nadrukkelijk de link gelegd met een vergelijkbaar initiatief van de Afval Samenwerking Limburg (ASL). Men benadrukt dat beide initiatieven de samenwerking op moeten zoeken: in de ogen van de respondenten vergroot dit de slagingskansen van een dergelijk initiatief.

Vrijwel alle marktpartijen achten het toevoegen van bedrijfsmatig/niet-huishoudelijk restafval mogelijk. Het is technisch mogelijk, en het bedrijfsrestafval is momenteel al van (min of meer) dezelfde samenstelling als PMD-rijk huishoudelijk afval. Ontwikkelingen als producentenverantwoordelijkheid, vergoedingen voor plastics/drankenkartons uit bedrijfsmatig afval (2023) vergroten deze mogelijkheid. Eén partij geeft aan dat de beperkingen momenteel bij het Afvalfonds en (mogelijk) het wettelijke kader liggen. Aandachtspunt bij dit onderwerp is hoe deze extra input binnen de overeenkomst kan worden opgenomen.



Alle marktpartijen geven aan dat over een 'ingroeimodel' gesproken kan worden, maar dat dit veel afhankelijkheden betreft en nu nog niet uit kan worden gewerkt.

Leververplichting

Marktpartijen zijn, op enkele uitzonderingen na, eenduidig over dat er een leveringsverplichting moet komen voor een minimale hoeveelheid van 150 kton per jaar (zeker in de periode totdat de installatie is afgeschreven).

Samenstelling

De minimale eisen van de samenstelling van het aangeleverde afval verschillen per partij. Een groot deel geeft aan dat er geen specifieke eisen zijn, zolang het (minimaal) de bestaande samenstelling van het na te scheiden restafval betreft. Zo wordt het nut van nascheiden en de business case in combinatie met duurzaamheidsdoelstellingen gewaarborgd.

Risicoverdeling

Partijen staan verschillend in de op te stellen risicoverdeling voor wanneer de hoeveelhedsverplichting niet nagekomen wordt. Sommigen geven aan dat dit afhangt van de samenwerkingsvorm of van de contractuele mogelijkheid om input vanuit andere gebieden aan te leveren. Anderen geven aan dat het risico bij de marktpartij ligt. Een aantal concreet voorgestelde risicoverdelingen zijn:

- een pain-gain verdeling afspreken. N.B.: des te meer detail, des te ingewikkelder;
- een regeling waarbij het risico buiten de 10% ligt bij de gemeenten, eventueel vergezeld met een heroverwegingsmoment na een paar jaar.

Conclusie

Een minimale hoeveelheid doorzet in de installatie van 150 kton per jaar is nodig. Dit dient geleverd te worden door de acht aangesloten gemeenten of in combinatie met andere gemeenten. Er komt ook naar voren dat iedere gemeente een aanleveringsverplichting aan dient te gaan voor de hoeveelheid die de desbetreffende gemeente opgeeft.

4.5 De aanbestedingsprocedure

Op de voorgelegde aanbestedingsmethodes (concurrentie gerichte dialoog, mededinging met onderhandeling en rapid circular contracting) komt geen eenduidige respons van de marktpartijen. Het grootste deel heeft geen specifieke voorkeur. Zij geven hier verschillende redenen voor. Zo wordt er genoemd dat de vorm waarbij duurzaamheid en kwaliteit hoog in het vaandel staan het meest geschikt is, zonder hierbij een concrete vorm te noemen. Daarnaast geven andere partijen aan dat dit afhankelijk is van de afhandeling en ervaring van de partijen met de betreffende procedures.

- **Concurrentie gerichte dialoog.** Deze methode wordt door twee marktpartijen als geschikt geacht aangezien de techniek beschikbaar is, kosten zijn in beeld en in een volgende fase kunnen ambities concreet worden ingevuld door gemeenten. Daarnaast wordt aangegeven dat dit past bij de lange looptijd en focus op innovatie.
- **Mededinging met onderhandeling.** Een enkele partij geeft aan dat het goed is om eerst een dialoofase te hebben en daarna pas inschrijvingen. Een andere partij geeft aan dat dit minder geschikt is, omdat de oplossing al bekend zou zijn. Met een 'standaard' NSI zou dit kunnen, maar nu worden er specifieke doelstellingen gesteld.
- **Rapid Circular Contracting.** Een partij geeft aan dat dit qua doel en opbouw geschikt is, en dat dit nieuw zal zijn voor veel partijen.

Selectiefase

Voor de selectiefase achten de marktpartijen tussen de 30 en 90 dagen noodzakelijk.

Gunningssystematiek

De markt is eensgezind over dat het **niet** of beperkt haalbaar is om prijs als onderdeel mee te laten wegen in de gunningssystematiek vanwege de vele onzekerheden en afhankelijkheden. Het is niet haalbaar of wenselijk om van inschrijvers een uitgewerkt plan incl. doorrekening te vragen in de aanbesteding die toeziet op de gehele looptijd van het contract.

Duur traject

De marktpartijen voorzien dat het gehele traject, tot en met realisatie van de NSI-installatie, circa 3-5 jaar kan duren. Dit betreft vanaf het moment van publicatie van de aanbesteding tot en met het volledig operationeel zijn (waarbij kinderziektes reeds zijn verholpen).

Conclusie

Partijen hechten nadrukkelijk belang aan het meewegen van meer dan enkel een prijs criterium in de aanbesteding. Men geeft aan dat ruimte tot dialoog in een eventuele aanbesteding van essentieel belang is om te komen tot een goede uitwerking van de inschrijving. Er wordt tot slot benadrukt om in de aanbesteding voldoende doorlooptijd in te bouwen om tot zorgvuldige inschrijvingen te komen.

4.6 Tarieven

In deze business case (binnen een bandbreedte van 105 euro, excl. belastingen, per ton input in NSI) achten de marktpartijen verschillende stromen haalbaar om na te scheiden. Het gaat hierbij met name om de PMD-stroom aangevuld met de ONF-fractie. Daarentegen achten twee marktpartijen het genoemde tarief als uitdagend of zelfs onvoldoende om daar de diverse stromen mee na te scheiden. Onderdeel van deze business case is de samenwerking met (onder andere) het afvalfonds als producentverantwoordelijke van diverse van de nagescheiden stromen.

Er zijn meerdere marktpartijen die output gericht te werk willen gaan (bijvoorbeeld gericht op of de stroom die wordt nagescheiden daadwerkelijk wordt hergebruikt), of in overleg over de gewenste verhouding kwaliteit en kwantiteit. Een lange termijn perspectief, met alle voordelen later in het traject, wordt door verschillende partijen als belangrijk gezien.

Prioritering

De verkozen prioritering van de stromen komt bij verschillende partijen overeen. Kunststoffen, drankenkartons, metalen en ONF worden het hoogst geprioriteerd. Verder komt ook OPK terug. Hierbij wordt aangegeven dat dit de grootste dragers zijn van de business case, maar ook dat dit afhankelijk is van de vergoedingen van het Afvalfonds, de combinatie van inspanning, volume en opbrengst, én waar reeds een markt en producentenverantwoordelijkheid voor is.



Hergebruikpercentage

Tot slot geven verschillende partijen aan dat het te realiseren hergebruikpercentage nog niet te bepalen is, mede afhankelijk van de totale samenstelling.

Conclusie

De genoemde business case wordt door de meeste respondenten als ambitieus maar haalbaar geacht. Afhankelijk van de hoeveelheid aanvullende stromen die nagescheiden dienen te worden zal het genoemde tarief minder toereikend zijn. Tevens wordt benoemd dat er veel afhankelijkheden zijn van aanvullende vergoedingen (bv. afvalfonds vergoeding) en afzetprijzen.

5 Vervolg

Er is absoluut sprake van interesse vanuit marktpartijen voor dit initiatief. Een nascheidingsinstallatie in Oost-Brabant lijkt daarmee een haalbaar scenario.

Op basis van deze marktconsultatie wordt een vervolgtraject opgestart waarin de diverse benodigde stappen worden genomen ter voorbereiding op een eventuele aanbesteding. De verwachting is dat deze voorbereidingen – inclusief een zorgvuldig doorlopen politiek-bestuurlijk proces – lopen tot in 2022.



Bijlage 1 Vragenlijst marktconsultatie



De vragenlijst is gecategoriseerd naar een zevental categorieën, te kennen:

1. Scheiding van fracties;
2. Tarieven;
3. Locatie;
4. Samenwerkingsvorm;
5. Tonnages;
6. De aanbestedingsprocedure;
7. Overige vragen.

Per categorie willen we u graag enkele concrete vragen voorleggen waarbij we u verzoeken een keuze te maken en deze vervolgens toe te lichten. Daarnaast geven we u graag de ruimte om per categorie meer reflectief en innovatief naar het betreffende onderwerp te kijken om daar uw zienswijze op te projecteren.

Scheiding van fracties

Graag stellen we u een aantal vragen per fractie zoals aanwezig in het restafval.

Organische natte fractie (ONF)

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor ONF in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Oud papier en karton (OPK)

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor OPK in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Luiers en incontinentiemateriaal

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?

- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor Luiers in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

3D P- fractie

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor 3D P-fractie in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Drankenkartons

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor Drankenkartons in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Metalen

- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?
- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor metalen in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Folies

- Welk hergebruikspercentage (niet scheidingsrendement) verwacht u te halen? (in percentages ten opzichte van de input)
- Heeft u zelf opwerkinstallaties in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op
- Welk percentage van de input (zie taartdiagram blz. 7) kan worden hergebruikt?
- Welke techniek(en) word(t)(en) dan toegepast?

- Om welke herbruikbare grondstof(fen) gaat het?
- Aan welk type bedrijven kunnen deze grondstoffen worden verkocht?
- Kunt u een hoger hergebruik realiseren dan genoemd onder 1. door ingrepen in de hele keten van inzameling tot en met opwerking?
- Zo ja, om welke concrete ingrepen gaat het dan?
- Wat zijn hier de consequenties van (financieel, inzamelmethodiek, etc.)?
- Heeft u zelf opwerkinstallaties voor folies in uw beheer/bezit? Zo ja, waar? Zo nee, zou u dit op den duur willen? Zo nee, waarom niet?

Overige vragen met betrekking tot de fracties

- Voor welke fracties – anders dan de hier boven genoemde – ziet u nog meer mogelijkheden?
- Wat is in uw optiek de meest interessante mix van fracties om te scheiden (t.b.v. het hoogste hergebruikpercentage)?
- Wat is dan uw inschatting van de kosten om na te scheiden (in euro per ton input)?

Tarieven

Als we het omdraaien, binnen een bandbreedte van maximaal 105 euro (excl. Belastingen) per ton input in NSI (gegeven de samenstelling in hoofdstuk 3):

- Welke stromen acht u haalbaar binnen deze business case om na te scheiden en welke niet?
- Welke prioritering kiest u? Waarom?
- Welk hergebruikpercentage kunt u hiermee realiseren?

Locatie

In voorliggend scenario zal er een nieuwe installatie gerealiseerd moeten worden in oost Noord-Brabant.

- Heeft u al locaties in uw bezit die geschikt is voor het bouwen van een nascheidingsinstallatie?
- Heeft u hier nog ruimte voor opwerking van outputstromen?
- Welke outputstromen zou u op hetzelfde terrein willen opwerken?

Indien u nog geen locatie in uw bezit heeft, heeft u al wel een locatie op het oog?

- Kunt u inzicht geven in locatie specifieke aspecten die horen bij een/de/integrale oplossing?
- Wat heeft u nodig van de gemeenten bij de realisatie van nascheidingsinstallatie in zuidoost Brabant?

Samenwerkingsvorm

De samenwerkingsvorm ten aanzien van de investering en eigendom van de installatie:

- Bent u van mening dat de gemeenten mee moeten investeren in de installatie? Zo ja, hoeveel procent zouden de gemeenten gezamenlijk moeten investeren in de installatie?
- Vindt u een scenario wenselijk waarin u de volledige investering doet in de installatie inclusief het eigendom? Waarom wel/niet?
- Is een hergebruiksverplichting haalbaar in deze samenwerking (een minimum percentage hergebruikt, aangetoond door middel van afzet/certificaten)? Waarom wel, waarom niet?
- Heeft u andere partijen met wie u graag wilt samenwerken? Waarom wel/niet?

- Ten aanzien van de eigendomsverhouding (en risico's) van de outputstromen: van welke stromen wenst u eigenaar te worden en van welke stromen moet het eigendom bij de gemeenten blijven? Gelieve aan te geven per stroom incl. een toelichting.
- Wat is de minimale contractduur die u wilt aangaan?

Tonnages

Ten aanzien van de benodigde tonnages voor een haalbare business case willen we u graag een aantal vragen voorleggen. Welke eisen heeft u ten aanzien van het aan te leveren afval:

- Welke hoeveelheid wenst u minimaal te ontvangen?
- Wenst u een leveringsplicht voor een minimale hoeveelheid? Waarom wel/niet?
- Welke hoeveelheid wenst u maximaal te ontvangen?
- Welke minimale eisen stelt u aan de samenstelling van het afval?
- Welke risicoverdeling ziet u in het geval dat de gemeenten (a) de minimaal afgesproken hoeveelheden en/of (b) de afgesproken samenstelling niet kunnen realiseren?
- Heeft u naast de inbreng van na te scheiden restafval van deze 8 gemeenten zelf ook nog gemeenten onder contract staan voor wie dit een interessante optie is? Zo ja, om hoeveel kton zou dit dan gaan? Welke gemeenten betreft het dan?
- Welke mogelijkheid ziet u om bedrijfsmatig/niet-huishoudelijk afval toe te voegen aan de nascheidingsinstallatie? Wat zijn daarbij aandachtspunten?
- Het is denkbaar dat partijen gaan werken met een 'ingroeimodel'. Dit houdt in dat er niet direct vanaf dag 1 de benodigde tonnages beschikbaar zijn. Om die reden stellen wij u de vraag:
 - wat is het financiële effect indien circa 33% van de hoeveelheid tonnen (vraag 1) wordt geleverd (in € per ton input)?
 - wat is het financiële effect indien circa 66% van de hoeveelheid tonnen (vraag 1) wordt geleverd (in € per ton input)?
- Zijn er nog andere eisen/randvoorwaarden ten aanzien van de te leveren tonnen afval die voor u van belang zijn?

De aanbestedingsprocedure

Ten aanzien van de (beoogde) aanbestedingsprocedure willen we u een aantal vragen voorleggen:

- Wat is in uw optiek de best passende aanbestedingsmethode (en waarom)?
 - concurrentie gerichte dialoog
 - mededinging met onderhandeling
 - rapid circular contracting
 - of een andere procedure
- Hoe zou u (in enkele zinnen) de omschrijving van de opdracht moeten luiden?
- Indien de interesse erg groot is, achten wij het proportioneel om met maximaal 3 partijen 'de tweede fase' van de aanbesteding in te gaan. Dit kan via het hanteren van selectiecriteria. Welke selectiecriteria zijn in uw optiek toepasbaar en waarom wel/niet (E.g. ervaring met nascheiding, investeringsvermogen, etc.)?
- Hoeveel tijd acht u noodzakelijk voor de selectiefase (wettelijke termijn 30 dagen)?

Na de selectiefase vindt de gunningsfase plaats.

- Acht u het haalbaar (en/of wenselijk) om prijs onderdeel uit te laten maken van de gunningssytematiek? Met andere woorden, is het haalbaar (en/of wenselijk) om van

inschrijvers te vragen een uitgewerkt plan (inclusief doorrekening) te vragen in de aanbesteding zelf?

- Welke onderdelen mogen wat u betreft niet ontbreken in de gunningssystematiek c.q. hoe ziet in uw optiek de best passende en objectieve gunningssystematiek eruit?
- Hoeveel tijd acht u noodzakelijk voor contractvorming na gunning?
- Welke onderwerpen dienen (naast de onderwerpen genoemd in deze marktconsultatie) geadresseerd te worden in het uiteindelijk te vormen contract?
- Welke stappen voorziet u na contractvorming en hoeveel tijd acht u (per stap) nodig te hebben om uiteindelijk te komen tot ingebruikname nascheidingsinstallatie?



Overige vragen

Tot slot zouden wij u nog een aantal overige vragen willen stellen:

- Hoe acht u de haalbaarheid van het scenario om een nascheidingsinstallatie in zuidoost Brabant te realiseren in uw optiek?
- Zou u in het geval van een aanbesteding een inschrijving overwegen?
- Heeft u nog andere op- en aanmerkingen die u wilt meegeven aan de betrokken gemeenten?

Onze contactgegevens

KplusV

Vestiging Arnhem

Postbus 60055
6800 JB Arnhem
Westervoortsedijk 73
6827 AV Arnhem
T +31 (0)26 355 13 55

Vestiging Amsterdam

Postbus 74744
1070 BS Amsterdam
Science Park 402
1098 XH Amsterdam
T +31 (0)20 669 90 66

Vestiging Rotterdam

Stationsplein 45
(Groot Handelsgebouw)
3013 AK Rotterdam
4de verdieping
Ruimte A4.004
T +31 (0)10 254 00 17



E info@kplusv.nl

I www.kplusv.nl

Thema's



Over KplusV

Wie we zijn

Wie betrokken is, wordt betrokken. Dat zien we bij KplusV elke dag. Opdrachtgevers en initiators weten ons te vinden. Voor gedegen adviezen. Voor onze kennis van zowel de publieke sector als het bedrijfsleven. Voor onze ervaring met innovatieve projecten. En voor onze ondernemersmentaliteit. Vaak nemen we zelf het initiatief om partijen bij elkaar te brengen. Want we houden van aanjagen en van resultaat.

Wat we doen

We verbinden mensen en mogelijkheden. Daar zijn we goed in. We laten publieke organisaties en bedrijven excelleren, zodat ze het beste uit zichzelf en elkaar halen. Verbinden als middel, niet als doel. Met als gevolg slimme oplossingen die betekenisvol zijn voor maatschappij en opdrachtgevers. Je vindt ons overal waar mogelijkheden en ambities bij elkaar komen. Bij de publieke sector die voor maatschappelijke uitdagingen staat. Bij ondernemingen met strategische en operationele vraagstukken. Bij organisaties in transitie.

Hoe we verbinden

In ieder geval altijd informeel en collegiaal. Maar met een enorme drive om projecten te laten slagen. Met inspirerende initiatieven en goede ideeën. Als adviseur, kwartiermaker, programmamanager of gids... Zolang het maar slaagt. We denken, durven en doen. Die houding maakt ons tot een modern, no nonsens kennisbedrijf. Flexibel, innovatief en resultaat-gedreven. Aantoonbaar.

En waarom we dat doen

Onze kracht schuilt in onze aanpak: een stevige mix van bedenken, verbinden en doen. Partijen en middelen succesvol bij elkaar brengen. Liefst in een publiek-privaat ecosysteem. Omdat dat mogelijkheden biedt om structureel en langdurig waarde te creëren die je niet alleen kunt bereiken. Wij werken er al sinds 1984 mee. En onze ambitie is daarin marktleider te blijven. Want zo leveren en ervaren we elke dag de toegevoegde waarde ervan. Bij onze projecten, bij onze opdrachtgevers, in de samenleving en bij onszelf... KplusV initieert, adviseert, verbindt en realiseert. Nu en in de toekomst.

