

Interview met CIRCUIROAD's bindmiddelleveranciers:

**“De eerste vraag van opdrachtgevers is nu: wat kost het? Je kunt ook vragen: wat levert het op?”**



Wie zijn de mensen die binnen CIRCUIROAD samenwerken aan dé weg naar fossielvrij asfalt? Wat gaat goed, wat zijn uitdagingen en hoe bevalt het om samen te werken met de hele keten? We vragen het aan de deelnemende bindmiddelleveranciers: Ventraco, BituNed, Latexfalt en ESHA. “De B.V. Nederland is groot geworden door samen te werken, alleen zo win je de slag!”

### **Alleen start je sneller, samen kom je verder**

Wegbeheerders, bedrijven en kennispartijen werken samen in CIRCUIROAD om het asfalt op de Nederlandse wegen fossielvrij te maken. Wat de samenwerking bijzonder maakt, is dat bedrijven die normaal gesproken elkaars concurrent zijn nu samenwerken. Want alleen start je sneller, maar samen kom je verder. Aan tafel zitten vier bindmiddelleveranciers die samenwerken in CIRCUIROAD: Ton Eijkenboom, R&D Director bij Ventraco, Roger Vrijman, Directeur bij BituNed, Hans Hendrikse, R&D Manager bij Latexfalt, Romke van der Wal, Commercieel Manager bij ESHA en Wietze Giezen, R&D Manager bij ESHA.

### **Bindmiddelen veredelen**

Romke: “Onze organisaties zijn gespecialiseerd in het veredelen van bindmiddelen, dus het opwaarderen van de kwaliteit. We struinen de grondstoffenmarkt af naar leveranciers die de beste

kwaliteit kunnen bieden.” Ton: “Als je iets wilt veredelen, dan zoek je naar bepaalde eigenschappen. In de petrochemische industrie is dat relatief makkelijk doordat de opties voor de hand liggen. Als je een biobased equivalent zoekt, dan zijn er veel meer uiteenlopende alternatieven en kost het meer moeite. Je kijkt onder meer naar de eigenschappen, verkrijgbaarheid, prijs en de arbeidsomstandigheden. Reststromen van andere industrieën zijn bijvoorbeeld interessant.”

Hans: *“De wegebouw is erg geschikt om die plek in de keten te vervullen, omdat wij als enige industrie gewend zijn om met gemixte reststromen om te gaan.”*

### **Intrinsieke motivatie om te verduurzamen**

Over de reden om samen te werken zijn de leveranciers eensgezind. *“We hebben een intrinsieke motivatie om duurzaam te werken”,* vertelt Romke. *“We willen dat de wereld beter achterblijft dan we hem hebben aangetroffen.”* Ton vult aan: *“Afzonderlijke bedrijven zijn daar al veel langer mee bezig. CIRCUROAD is een fijne samenwerking om de markt een stap vooruit te helpen. Ik vind het overigens wel opmerkelijk dat grote bitumenproducenten ontbreken; wij zijn relatief kleine partijen.”*

Los van de intrinsieke motivatie op duurzaamheid speelt voor hen ook mee dat CIRCUROAD zorgt voor draagvlak in de markt en voorkomt dat bedrijven tegen elkaar worden uitgespeeld. Volgens de bindmiddelleveranciers zie je dat ook bij de aannemers en asfaltproducenten. Daarbij noemen zij CIRCUROAD Programmamanager Joop Groen als verbindende factor.

### **Samenwerking**

Hoe verloopt de samenwerking tussen de 4 bindmiddelleveranciers? Het zijn toch concurrenten van elkaar? Romke: *“Door op dit niveau kennis te delen, kom je verder dan wanneer je het alleen doet als individueel bedrijf.”* Ton: *“Ik vind het heel mooi dat we ondanks dat we elkaars concurrenten zijn toch goed door een deur kunnen. Bovendien halen we onze gezamenlijke deadlines, dat is in andere samenwerkingen lang niet altijd vanzelfsprekend. Het scheelt dat we binnen CIRCUROAD náást elkaar 4 biobased bindmiddelen ontwikkelen, elk met hun eigen insteek, maar met dezelfde eisen. Zo vermijd je een monopolie.”* Roger: *“Het positieve is ook de snelheid die we samen kunnen genereren. Het is mooi om te merken dat opdrachtgevers ook steeds meer bereid zijn om daarin mee te gaan.”*

### **Beschikbaarheid biobased grondstoffen**

Duurzame transitie verlopen niet in een rechte lijn naar succes, er zijn ook uitdagingen. De bindmiddelproducenten delen een zorg rond de beschikbaarheid van voldoende grondstoffen om biobased bindmiddelen te kunnen ontwikkelen. Ton: “Als je kijkt naar biobased, moet je alle opties inzetten, want de verkrijgbaarheid van grondstoffen is gering.” Hij rekt het voor: “Wereldwijd is er jaarlijks vraag naar 126 miljoen ton bitumen met een groei van 2 tot 3 procent per jaar, terwijl het aanbod en de kwaliteit van fossiel bitumen afnemen en de vraag naar recycling groot is.”

*“Als je kijkt naar biobased alternatieven, dan heb je maar een paar producenten. Als we te lang wachten, kapen andere industrieën het weg. Andere industrieën hebben ook duurzaamheidsdoelstellingen die ze willen realiseren. We moeten nu doorpakken om te voorkomen dat we achteroplopen. We moeten nadenken over wat we hebben, wat we moeten hebben en of dat beschikbaar is. Als je dat laatste niet hebt, bereik je niks. We moeten actief sturen op beschikbaarheid. Ook door behalve naar biobased ook naar circulariteit te kijken. Het recyclen van bindmiddel is tot dusver onderbelicht, dat zou een belangrijk onderdeel kunnen worden.”*

## KODAK-moment

Hans merkt op dat de hele fossiele industrie ook aan het veranderen is. *“Bitumen wordt heel ver doorgeraffineerd waardoor de kwaliteit vermindert. Wanneer laat je fossiel los en stap je over op biobased?”* Romke vraagt zich af wanneer het KODAK-moment komt voor de asfaltsector, waarbij hij refereert aan de fabrikant van fotorolletjes die de digitale camera al in 1975 uitvond, maar besloot om de voordelen van die innovatie te negeren en te blijven focussen op analoge fotorolletjes. Romke: *“Vertrouwen in het eindproduct is de grootste uitdaging. Dat bepalen wij als bindmiddelleveranciers niet alleen, dat hangt af van de hele keten.”*

## Kostengedrevenheid belemmert duurzame innovatie

Roger: *“Er is ontzettend veel kennis en kunde aanwezig bij asfaltproducenten en aannemers. Het helpt als opdrachtgevers hier meer vertrouwen in hebben.”* Romke vult aan: *“Het zou ook helpen als opdrachtgevers durven accepteren dat innovatie geld kan kosten. De eerste vraag is nu: wat kost het? Je kunt ook vragen: wat levert het op? De insteek is nu kostengedreven in plaats van waarde-gedreven. Als het de hoofdvraag is wat het kost, dan stagneert innovatie. Je moet je afvragen wat het doel is wat je wilt bereiken: fossielvrij asfalt op alle Nederlandse wegen.”*

*“Wat is ervoor nodig dat wegbeheerders vertrouwen krijgen in biobased asfalt?”,* vraagt Hans zich af. *“Wanneer hebben ze voldoende informatie om te weten dat ze een bepaalde kwaliteit inkopen? Wanneer stappen we over van ‘we betalen zoveel meer’ naar ‘zoveel CO<sub>2</sub> hebben we opgeslagen?’”* Je moet de MKI implementeren en een sturend mechanisme inbouwen waarbij prijs ondergeschikt is. *Ik verwacht dat Nationaal Platform Duurzame Wegverharding daar een rol in kan spelen. Er moet een balans komen tussen zekerheid/garanties en vooruitgang op het gebied van duurzaamheid. Dat gaat over risico nemen. Wij nemen als bedrijven nu veel risico, terwijl wegbeheerders zoals Rijkswaterstaat het risico eerst helemaal in kaart gebracht willen hebben. Bovendien worden deze risico's nu niet benoemd of beloofd.”* Ton: *“Je zou risico's moeten kwantificeren in geld.”*

## Regie en risicopot

Ton: *“Het systeem verandert traag. Daarom is het goed dat Nationaal Platform Duurzame Wegverharding de regie pakt, samen met de sector. Daarnaast is de roadmap van Rijkswaterstaat belangrijk voor ons. De asfaltsector neemt beperkt het potentieel van koolstofopslag in de wegebouw mee. Wat is de verrekenbaarheid van CO<sub>2</sub>, hoeveel koolstof wordt per vierkante meter opgenomen, wat is de MKI?”* Roger: *“De regelgeving beperkt de potentie, het levert nu in de tenders niets op.”*

Hans geeft aan dat regie bij het in kaart brengen en afspraken maken over risico's ook zou helpen. *“Stel dat we bij een gemeente biobased asfalt aanleggen, dan moeten we met die afzonderlijke gemeente afspraken maken over wie het financiële risico draagt. Er is geen nationaal risicopotje.”* Roger is het met hem eens: *“Het zou helpen als je meerkosten kunt dekken. De overheid is nu niet bereid om aan de risico's van duurzame innovatie mee te betalen, er is geen garantiefonds.”*

## Internationaal koploper

Naast de uitdagingen zien de bindmiddelleveranciers ook zeker kansen voor de toekomst. Romke: *“Nederland is misschien wel te klein voor de ambitie die CIRCUIROAD heeft.”* Wietze: *“Ik denk dat we in Nederland vooroplopen, internationaal heb je niet zo'n initiatief als CIRCUIROAD.”*

## Over CIRCUROAD

In het programma CIRCUROAD werken bedrijven, overheden en kennisinstellingen samen aan circulair, biobased asfalt. We vervangen bitumen, het fossiele bindmiddel in asfalt, door een bindmiddel op basis van biobased- en circulaire grondstoffen zoals restproducten uit de bosbouw, papierindustrie en de landbouw. Het consortium, met Rijkswaterstaat als host, identificeert de meest kansrijke oplossingen, zorgt voor een grondige validatie, beheerst samen de risico's en stimuleert de marktintroductie van fossielvrij asfalt. Zo verlagen we de CO<sub>2</sub>-uitstoot en minimaliseren we de afhankelijkheid van fossiele bronnen.

## Contact

Voor meer informatie over CIRCUROAD en mogelijkheden tot deelname kunt u contact opnemen met CIRCUROAD programmamanager Joop Groen via [joop.groen@circuroad.nl](mailto:joop.groen@circuroad.nl) of +31 (0)6 51 91 80 96 of met RWS CIRCUROAD programmamanager Dineke van der Burg [Dineke.vander.burg@rws.nl](mailto:Dineke.vander.burg@rws.nl) of +31 (06)15879673.