

'Onze corebusiness is het circulair maken van afvalstromen'

Eric van Roekel, GBN: Het klinkt geitenwollensokkerig, maar dat is het niet.

Als de nood het hoogst is, is de redding nabij. Toen ongeveer een jaar geleden de kunstgrasindustrie met een totale shutdown werd bedreigd, kwam als een duveltje uit een doosje het bedrijf GBN op de markt. CEO Eric van Roekel vertelt over dit bedrijf en hoe 'zijn' GBN in de wedstrijd staat.

Auteur: Hein van Iersel

Een harde kunstgras-exit dreigde. De afgelopen jaren heeft het tv-programma Zembla de kunstgrasindustrie via een aantal uitzendingen op de korrel genomen. Als gevolg daarvan is die sector fundamenteel van karakter en structuur veranderd. Het laatste programma ging nog een paar stappen verder; het liet zien hoe krakkemikig de praktijk van kunstgrasrecycling in elkaar zat. Tot overmaat van ramp kwam daar nog de brand en mogelijk zelfs brandstichting bij de grootste aanbieder van kunstgrasrecycling in Dongen bij, en besloot de tweede aanbieder van kunstgrasrecycling, Vink, zich vanwege het grote publicitaire afbreukrisico helemaal terug te trekken uit de markt. Op dat moment was feitelijk alleen nog de Deense aanbieder Re-Match met beperkte capaciteit actief op de Nederlandse markt. Als gevolg daarvan werd in verschillende gemeenteraden al geopperd om dan maar helemaal te stoppen met kunstgras.

Onder druk wordt alles vloeibaar

De grote kunstgrasbouwers gingen op zoek naar een nieuwe recycler. Die bleek dichtbij te zijn dan gedacht en werd gevonden in GBN. GBN Groep is onderdeel van het grote aannemersbedrijf Strukton en in die hoedanigheid een zusterbedrijf van Antea Sport, omdat beide bedrijven uiteindelijk vallen onder de Oranjewoud NV van

Gerard Sanderink. Antea Sport en een aantal andere grote kunstgrasbouwers waaronder Ten Cate Grass en Sports en Leisure Group richtten begin dit jaar de kunstgrasalliantie op, een samenwerkingsverband waarbij GBN optreedt als ketenregisseur en organisator, en de kunstgrasbouwers als medevenoot, maar natuurlijk ook als klant.

Ik praat met Eric van Roekel en vraag hem hoe typerend dit voorbeeld is voor de manier waarop GBN in de wereld staat. Van Roekel: 'Onze doelstelling is het circulair maken van materiaalstromen. Dat kan misschien geitenwollensokkerig klinken, maar dat is het niet, omdat wij overal een goed verdienmodel onder willen hebben. Hoewel wij zelf liever het woord *value case* gebruiken.'

Van Roekel praat snel en veel en is zeer precies in zijn formuleringen. Je hebt van die mensen van wie het gesproken woord één op één doorgelust kan worden naar een brochure of artikel. Van Roekel is zo iemand. Hij is bovendien in staat om dat te doen op een manier die niet snel verveelt, ook al gebruikt hij iedere twee of drie zinnen wel het woord 'circulariteit'. Het verhaal blijft gelukkig geloofwaardig.

'Wij doen veel meer dan grond en we zijn geen bank'

Van Roekel: 'In de sportmarkt wordt vaak gesproken over het verwerken van oude kunstgrasvelden tot nieuwe kunstgrasvelden. Dat klinkt natuurlijk heel mooi en spannend, maar ik

weet niet of jij ooit de productie van kunstgrasgaren hebt gezien. Theoretisch zou dat kunnen met oude kunstvezels, maar dan kan een korrel zand al roet in het eten gooien.' Van Roekel wil eigenlijk zeggen: waarom moeilijk doen als het makkelijk kan? 'Er zijn tal van producenten die je van oud kunstgras kunt maken met minder kosten. Producten waar dagelijks vraag naar is, zoals slagplanken voor hockey, maar ook paaltjes voor de wegebouw. Je zou zelfs een brug kunnen maken van oud kunstgras.'

Meer dan grond

GBN komt voort uit Grondbank Nederland, maar Van Roekel laat duidelijk merken dat hij een hekel heeft aan dit woord: 'Wij doen veel meer dan grond en we zijn geen bank. Daarom is GBN geen afkorting meer, maar ons label.' Blijft natuurlijk het feit dat GBN afkomstig is uit de logistiek van grond en ooit ontstaan is als dochter van de NS. De NS is behalve spoorbedrijf een van de grootste grondbezitters van Nederland en de logistiek en tijdelijke opslag van grond werden door GBN verzorgd. Ook moederbedrijf Strukton is afkomstig uit de spoorwereld en is ooit een NS-dochter geweest, hoewel beide bedrijven pas werden samengevoegd enkele jaren voor de privatisering.

Van Roekel: 'Na de samenvoeging met Strukton kregen wij al snel een tweede tak onder het bedrijf: het recyclen van spoorballast. Spoorballast komt vrij uit de renovatie van het bed met zand en stenen waarop dwarsliggers en rails zijn gelegd. Dit pakket stenen moet om de zoveel jaar worden vervangen en na te zijn gewassen een nieuwe toepassing krijgen.' Van Roekel: 'Daarom noemen wij dit een *value case*. Het gaat erom dat je samen met partners in de keten aan de ene kant een klantvraag oplost, maar aan de andere kant ook een circulaire bestemming weet te vinden voor de vrijgekomen materialen.' Van Roekel legt uit welke principes hierbij gelden. Het eerste is selectief



In 2018 werd de kunstgrasindustrie met een totale shutdown bedreigd.

GBN kwam op de markt als reddende engel

slopen; dat betekent dat je materialen een voor een wegneemt uit de oorspronkelijke constructie. Het tweede principe is *design for re-use*. Bij de *value case* spoorballast is dat laatste principe misschien wat lastiger aan te wijzen, maar voor kunstgras biedt dit juist heel veel kansen. Het gaat erom dat je de constructie, of dat nu een kunstgrasveld of een gebouw is, zo ontwerpt dat je in de aanleg- en ontwerpfase al rekening houdt met de bestemming van de materialen na recycling. Volgens Van Roekel is dat iets waar steeds meer rekening mee wordt gehouden. Het leidende principe hierbij is *Earth Overshoot Day*, de dag van het jaar (vanaf 1 januari geteld) wan-

neer de mensheid wereldwijd net zoveel van de aardse grondstoffen heeft opgebruikt als de aarde in één jaar kan opbrengen en aan geproduceerde afvalstoffen kan verwerken. In het ideale geval gebruiken we minder natuurlijke bronnen dan er per jaar bij komen. De praktijk is helaas anders. Voor minerale grondstoffen geldt nog iets anders: die kunnen wij delven in een put of een mijn, maar groeien nooit meer aan. Van Roekel: 'Het is ook bijzonder wat wij doen. Wij delven grondstoffen en wanneer we dat niet meer nodig hebben, gooien we het ergens anders op een hoop in plaats van het te hergebruiken.'

'We liggen vol op stoom en hebben de hal en de installaties al besteld'

Paralleel

Van Roekel probeert mij uit te leggen dat het helemaal niet nieuw is wat hij met kunstgras-recycling doet, tenminste niet voor zijn bedrijf. Van Roekel: 'Natuurlijk, van kunstgras hadden wij nog geen verstand, maar van circulariteit des te meer. Wij wassen bijvoorbeeld het zand, grond en stenen voordat we het opnieuw op de markt brengen. Dat doen we met spoorballast al jaren, dus die techniek is voor ons de gewoonste zaak van de wereld.' Van Roekel kan het in dit verband niet laten om een belangrijk aspect van het GBN proces aan te stippen, 'Volgens ons kun je zand alleen goed schoon krijgen als je het wast. Droge reiniging volstaat niet.'

Voortgang

GBN is zich nog steeds aan het voorbereiden op de markt van kunstgras. Het bedrijf startte met de tijdelijke opslag van matten in Hoorn en Amsterdam, maar het is de bedoeling dat er in het Amsterdamse havengebied een compleet nieuwe installatie komt voor het innemen en verwerken van kunstgrasmatten. Deze installatie wordt op dit moment voorbereid. Van Roekel: 'Wij hebben gepland dat alles volgend jaar up and running is. Met vergunningen is dat natuurlijk ongewis. Er hoeft maar één ding mis te gaan en je hebt een maand uitstel. Maar we liggen vol op stoom en hebben de hal en de installaties al besteld.'



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/article/30259/onze-corebusiness-is-het-circulair-maken-van-afvalstromen