



Biorefinery.nl

Rapportage groep Beethanol

Douwe-Frits Broens/Bert Annevelink



SWOT prioriteiten

- S1-S4 veel genoemd
- W2, W5
- O2-O3
- variabel



Kritische succesfactoren

- Regelgeving (stroomlijnen, uitzonderingen mogelijk maken)
- Tijdig betrekken alle partijen (in Nederland kijken veel mensen mee)
- Positieve voorbeelden laten zien: mensen meenemen (angst overwinnen)
- Geschikte onderdelen keten in NL (schaalgrootte in relatie tot locale schaal) \leftrightarrow zelf productie in huis houden
- Ondernemerschap



Kritische succesfactoren

- Kennis zonder bedrijven is niets waard
- Financiering: andere opstelling banken
- Risico's afgedekt: b.v. langer duidelijkheid
- Subsidies: wel/niet/tijdelijk?



Aanbevelingen

- Andere manieren stimuleren, bv banken verplichten % omzet investeren in BB
- Fiscale maatregelen ipv subsidie (achteraf ipv vooraf)
- Launching customer (NL producten)
- Verplichten bv. Afbreekbare producten, % duurzaam geproduceerd, dus stimuleren aan marktkant
- Convenanten sluiten met gebruikers (bv supermarkten)
- Demoprojecten faciliteren
- Aansprekende voorbeelden tonen succesverhalen (anders blijft te breed), b.v. Solanic
- Grote bedrijven willen zekerheid/duidelijkheid/garanties van NL overheid (gebeurt wel in buitenland SP, BRD, FR, etc.) anders haakt men af



Biorefinery.nl

Rapportage groep Bioport

Jan van der Zande/Johan Sanders



SWOT prioriteiten

- Strengths; 1 (8 keer), 2 (5 keer), 9 (4 keer)
- Weaknesses; 3 (4 keer), 5 (4 keer), 7 (4 keer), 2 (extra)
- Opportunities; 13 (5 keer), 7 (4 keer), 16 (4 keer), 15 (extra)
- Threats; 4 (5 keer), 8 (4 keer), 9 (3 keer), 12 (extra), 19 extra; GMO not allowed in EU)



Kritische succesfactoren

- Financiering van opschaling door overheden
- Focus maken, keuze nog niet te maken tussen vele mogelijkheden, een goed voorbeeld doet volgen, valscherms door overheid
- Consistentie van beleid; Vergunning duurt 5 jaar, regelgeving rondom afval
- Vermarkting meerdere producten tegelijk, meerdere partijen moeten samenwerken
- Ondernemerschap



Aanbevelingen

- Tijdpad?? 5 jaar (full scale), DEMO (2 jaar), in buitenland is het er al
- Waar/hoe is ondersteuning nodig door overheden? Upscalefase!
Productsubsidie (bv brandstof)
- Afstemmen beleid en regelgeving+betrouwbaarheid
- Nodig; Openstellen netwerken, netwerkvorming
- Spagaat; biomassa moet voor energie, mag niet vanwege emissies, nu weer certificering
- Wat kunnen consortia zonder overheid; overheid moet doel bepalen en niet de middelen, nu teveel voorschriften
- **Bedrijven mogen zelf keuzes maken**



Biorefinery.nl

Rapportage groep Flevoland

Chris de Visser/Anton Haverkort



SWOT prioriteiten

- Sterke agrocluster, natte biomassa lokaal, droge internationaal. Chemische industry gonst, voedselindustrie is al bioraffinage
- Zwakte: investeringskapitaal mist, veelstudie weinig actie, overheid moet niet ondersteunen maar belemmeringen weghalen
- Zee is kans en niet, bioraffinage bespaart E!
- FF of F = bedreiging: bedrijven vallen om, 'criteria' niet alleen voor biofuel maar ook voor fossiel, food, feed.



Kritische succesfactoren van Acres

- Proeftuin/camping
- Ondersteunend prov. beleid
- Locatie-ontwikkeling
- Coalitievorming = nodig en breder dan uiteindelijk consortium
- Stabiele grondstofprijzen



Aanbevelingen

- Overheid haal oneffenheden uit grondstoffenmarkt, kom met een sde-regeling voor gg-producten. Of bv 6% rente garanderen. Ook de 'first mover' helpen de rest komt wel omdat die leren van de fouten die de eerste maakt
- Bedrijven kernbusiness: positie in de markt, handel drijven
- Communiceer over positieve aspecten, bioraffinage is geen concurrent voor Food en Feed



Biorefinery.nl

Rapportage groep Courage

Carel de Vries/Rene van Ree



SWOT prioriteiten

- S1, 2, 3 en 4 = klassieke kwaliteiten Nederland is sterke
- O4, 1 en 7
- W1, 6 en 3
- T ... o.a. prijs grondstoffen



Kritische succesfactoren

- Vroege fase financiering
- Procesmanagement
- Ketenbeheersing
- Ondernemerschap
- Productportfolio – afname als $f(t)$
- Leading partner in keten?



Aanbevelingen

- Volledige keten + eindafnemer moet voorhanden zijn
- Goede base-case (1-2 eindproducten) moet voorhanden zijn
- Goede pilot/demo initiatieven noodzakelijk
- Niet concurrerende consortia (mbt BM gebruik) moeten aan de gang gaan