

Afzet van struviet. Hoe gaat dat, wat kan er beter?

Jouke Boorsma
AquaMinerals

inhoudsopgave

- AqM in het kort
- Verschil in struviet
- Afzetkanalen

AqM in het kort

- Aandeelhouders zijn drinkwaterbedrijven en waterschappen
- Not-for-profit (wel maximalisatie € voor aandeelhouders)
- Collectief: inkoop-, verkoop- en innovatiekracht
- Collectief: gedeeld risico
- Sturing op financiën, duurzaamheid en ontzorging
- Max 20% omzet voor niet-aandeelhouders
- Uitvoering product en marktontwikkeling voor de Energie en Grondstoffenfabriek

Struviet



Achtergrond

- Fosfaat uit as: geen commerciële installaties in Nederland en daarbuiten (in 2006 eerste proeven bij ThermPhos. 2020 faillissement EcoPhos). Nieuwe initiatieven in ontwikkeling. Wanneer wordt dit werkelijkheid? 18 jaar (vrijwel) alle fosfaat verloren gegaan.
- Struviet uit Bio-P: Sinds 2006 de eerste struvietinstallatie (Waterstromen) en dat aantal is in NL gestaag gegroeid. Sinds 2019 geen nieuwe installaties meer, focus nu op optimalisatie. Zit hier nog groei in?
- Nieuwe ontwikkeling decentrale P-winning uit chemische P verwijdering: vivianiet (ijzerfosfaat)

Afzetkanalen struviet

- Agrarische sector (grondstof)
- Als macro-nutriënt op industriële AWZI's (waar een tekort aan nutriënten kan zijn)
- Prijs varieert tussen de xx en xxx euro/ton (geleverd)
- Geen consistente markt, veel ad-hoc ontwikkelingen en geen langjarige zekerheden. Tot op heden heeft AqM wel altijd kunnen leveren.

Wat kan er beter?

1. Continue kwaliteit, kwantiteit en productie
2. Bij verbetering op punt 1, meer inzet op product en marktontwikkeling
3. Kan er nog groei plaatsvinden (nieuwe installaties)?

Vragen?