

Vragen en antwoorden MRN webinar (20 december 2021)

1. **Produceren de initiatiefnemers zelf matrassen in Nederland of ook in het buitenland?**

Ikea in Polen en Auping in Deventer.

2. **Waarom zijn de initiatiefnemers al sinds 2019 op de hoogte (en hebben dus de tijd gehad zich voor te bereiden) en worden de andere bedrijven nu pas op de hoogte gesteld?**

Alle stakeholders in de keten zijn in een werkgroep geweest. Door de grootte en samenstelling kwam er toen moeilijk iets los en daarom hebben 5 grote bedrijven het initiatief naar zich toe getrokken. Dat er pas in een laat stadium is gecommuniceerd heeft te maken met de lange doorlooptijd bij het Ministerie van I&W.

Iedereen had op het verzoek van de overheid in kunnen gaan, dat lag niet persé bij de initiatiefnemers.

3. **Waarom worden wij door jullie benaderd en niet via de overheid? Nu moeten wij in zee met een voor ons onbekende partij. Daarnaast zijn lang niet alle producenten op de hoogte.**

Het is een vrijwillige UPV die door de overheid Algemeen Verbindend is Verklaard voor de hele sector. Dat is gedaan door het ministerie van I&W en is gepubliceerd in een ontwerpbesluit en een definitieve publicatie in de Staatscourant.

MRN is de uitvoeringsorganisatie die de heffing bij de producenten gaat innen. Dat is een onafhankelijke partij. Dat is ondergebracht bij de Koninklijke CBM, de branchevereniging voor Interieurbouw en meubelindustrie. Matrassen vallen onder de Meubelindustrie. Er zijn ruim 2.000 brieven verstuurd naar fabrikanten, importeurs en retailers. Deze adressen zijn verkregen vanuit verkregen data uit de Kamer van Koophandel en het opzoeken via internet etc. We hopen zoveel mogelijk bedrijven in deze fase benaderd te hebben. Op deze manier hebben we geprobeerd zo veel mogelijk spelers in de keten te informeren.

4. **Zijn er ook daadwerkelijk meer bedrijven die de matrassen gaan recycelen? Waar brengen de milieustraten ze bijvoorbeeld naartoe?**

Of er meer bedrijven daadwerkelijk matrassen zijn gaan recycelen zal de tijd moeten leren. We gaan op 1 januari 2022 van start en zullen aan de hand van ingevoerde gegevens in de portal gaan monitoren en rapporteren. Matrassen die worden ingezameld en bij de milieustraten worden gebracht door consumenten worden aangeboden bij recyclebedrijven. Op dit moment zijn dat Matrasrecycling Europe (MRE) en RetourMatras (RM).

5. **Wanneer mijn producent de afdracht al berekent moet ik dan als nog mijn verkochte matrassen registreren in de portal?**

De naam zegt het al, het is een producentenverantwoordelijkheid. Het doel is om de heffing ook bij deze bron te laten plaatsvinden. Er hoeft strikt genomen dus geen afdracht meer plaats te vinden. Het is voor MRN wel belangrijk dat er een registratie gaat plaatsvinden en wij te weten komen wie de afdracht heeft gedaan. Op die wijze kunnen we bedrijven koppelen en daarmee een dubbele heffing voorkomen. Nederlandse producenten zijn volgens de AVV de heffing verschuldigd en moeten dan ook de opgave doen. Bij buitenlandse fabrikanten die leveranciers hebben in Nederland ligt dat anders. De leverancier in Nederland (winkel) wordt dan strikt genomen gezien als een importeur en zou de opgave en afdracht moeten doen. MRN is in overleg en heeft een concept

samenwerkingsovereenkomst met volmacht opgesteld die ter goedkeuring ligt bij Belgische fabrikanten vertegenwoordigd bij Fedustria. MRN is voorstander om op een eenvoudige en efficiënte wijze de opgave en afdracht te laten plaatsvinden en stimuleert dit. Ook hier is het wel van belang dat we als MRN weten wie de opgave doet en voor welke importeurs. Dat kan eenvoudig via de portal door middel van een collectieve opgave en een daarvoor beschikbaar gestelde template.

6. Qua 200 matrassen registreren. Hoe voorkom je dubbele registraties. Retailers verkopen de matrassen die importeurs al hebben geregistreerd.

Dubbele registratie is in voorgaande vraag al uitgelegd. In de AVV is opgenomen dat producenten of importeurs die minder dan 200 matrassen per jaar op de markt brengen of produceren geen afdracht verschuldigd zijn. Ze moeten zich wel registreren en per kwartaal een nihilopgave indienen. Direct na afloop van het 4^e kwartaal is duidelijk hoeveel matrassen men heeft geproduceerd of verkocht. De werkelijke aantallen worden dan in het 4^e kwartaal opgegeven. Als dat minder is dan 200 matrassen zal er geen factuur worden gestuurd en hoeft dus ook niet betaald te worden.

7. De scheidslijn tussen 'consumentenmarkt' en 'zakelijk' is soms erg dun. Ik ben bijv. fabrikant voor een caravanbouwer. Zij verkopen soms aan vakantieparken, maar soms ook aan een particulier. Hoe behandel je de ABB in deze?

In dit geval zou ik zeggen dat het in 1^e instantie een B2B levering is. Maar als iemand een caravan koopt worden daar de matrassen bijgeleverd en worden daarmee eigendom van de consument. Dat kun je zien als een consumentenlevering. B2B is echt een levering waarbij het matras niet eigendom wordt van de consument (denk aan hotels, cruiseschepen en vakantieparken).

8. Waarom zijn er geen afspraken over het afficheren naar en doorrekenen naar de eindklant?

MRN wil niet marktversturend zijn en laat het doorberekenen over aan de partijen in de keten. Om duidelijkheid te scheppen of er een bijdrage is afgedragen zou dit op de factuur gezet kunnen worden. Ofwel door het toelichten op de factuur ofwel door het bedrag op te factuur te vermelden, net zoals bij BTW. Dit is echter geen verplichting.

9. Hoe ver staat het met de mandateringen? Nu stellen veel retailers zich vragen over wat zij moeten doen terwijl 1 januari de start is.

Bij buitenlandse fabrikanten die leveranciers hebben in Nederland ligt dat anders. De leverancier in Nederland (winkel) wordt dan strikt genomen gezien als een importeur en zou de opgave en afdracht moeten doen. MRN is in overleg en heeft een concept samenwerkingsovereenkomst met volmacht opgesteld die ter goedkeuring ligt bij Belgische fabrikanten vertegenwoordigd bij Fedustria. MRN is voorstander om op een eenvoudige en efficiënte wijze de opgave en afdracht te laten plaatsvinden en stimuleert dit. Ook hier is het wel van belang dat we als MRN weten wie de opgave doet en voor welke importeurs. Dat kan eenvoudig via de portal door middel van een collectieve opgave en een daarvoor beschikbaar gestelde template.

10. De bijdrage is nog geen garantie dat het matras gerecycled wordt.

Dat klopt misschien in de letterlijke betekenis voor dat specifieke matras, maar de bijdrage zorgt er wel voor dat het aantal matrassen dat aangeboden wordt voor recycling gaat toenemen. Dit is ook een harde doelstelling: minder verbranden meer recycelen!

11. Welke oplossing wordt de retailer geboden? De consument kan hem kosteloos wegbrengen maar de retailer loopt tegen extreem hoge kosten aan. Huidige prijspeil tussen € 17,50 en € 35,- per matras.

De B2B kosten voor het aanbieden van het oude consumentenmatras aan Retour Matras en/of Matras Recycling Europe varieert in prijs. Door de komst van MRN zal meer aangeboden worden en houden we het tarief nauwlettend in de gaten. Het is nu immers een contract tussen een inzamelaar en de recycler.

12. Er wordt nu aan de voorkant iets geregeld maar de achterkant niet. Ik proef een verdienmodel voor MRN.

MRN is geen winstbeogende instelling maar een stichting met een ideële doelstelling. Wat binnenkomt zal ook ingezet worden voor de stimulering van het inzamelen van de matrassen en deze bij erkende recyclebedrijven aan te bieden. Uiteraard zullen de vaste kosten voor de uitvoering betaald moeten worden. Maar door gebruik te maken van een portal hopen we deze kosten laag te kunnen houden en toch op een efficiënte manier uitvoering te geven aan deze vrijwillige UPV.

13. Is het wel een verplichting? Want jullie vragen doe jij mee?

De regeling is algemeen verbindend verklaard. Daarmee is er een verplichting tot deelname. Doe je mee is een vriendelijke manier om te vragen om je te registreren en uiteindelijk een opgave te doen en af te dragen. Bovendien roepen we consumenten hiermee op om hun matras niet aan de straat te zetten maar via een milieustraat of inzamelstation naar recycling te brengen.

14. Wordt er uit de afvalbeheerbijdrage ook geld gereserveerd voor kennisdeling en innovatie? Komt er onder CBM een kennisplatform om matrasproducenten te ondersteunen in de circulaire transitie?

De regeling voorziet niet specifiek in het financieel ondersteunen van kennisdeling en innovatie, maar de stichting zal goede ingediende initiatieven bestuurlijk beoordelen in de toekomst. Vanuit CBM werken we aan instrumenten om leden en matrasproducenten te helpen in het verduurzamen van het proces en de ontwerpstrategieën. Hierbij kun je denken aan Circo tracks (kennis over businessmodellen), de circular design challenge 2022 en ook eventuele hulp bij het opstellen van een EPD en LCA berekening.

15. Welke rol speelt MRN in de Europese lobby om deze regelingen zoveel mogelijk af te stemmen?

CBM bewaakt hier tot op heden de internationale harmonisatie. Vanuit EFIC maar ook vanuit de directe samenwerking met Valumat (België) en Ecomobilier (Frankrijk). Daarnaast onderhoudt CBM ook intensief contact met andere internationale organisaties die zich inzetten voor matrasrecycling.

16. Hoe wordt de consument hiervan op de hoogte gebracht, komt daar ook een campagne voor?

MRN zal de consument via de retailers op de hoogte brengen. De consument zal gaandeweg vanuit de winkel geïnformeerd worden over de nut en noodzaak. Vandaar dat het ook goed is om de retail er bij te betrekken. De winkel is het gezicht naar de consument, die aangeeft uit eerder onderzoek (ABN AMRO 2019) duurzaamheid en circulariteit belangrijk te vinden en daarvoor te willen betalen. Daarnaast zijn de website en social mediakanalen een informatiebron, ook voor consumenten.

17. Hoe bevordert dit systeem eco-design en betere circulariteit? Zoals het nu wordt gepresenteerd, dekt deze UPV enkel het inzamelingssysteem en het recyclingproces. Maar het zou ook hoogwaardig hergebruik en recycling moeten mogelijk gaan maken. Daar is echt kennisdeling voor nodig.

Het systeem betaalt nu in eerste instantie voor de matrassen uit het verleden. We zullen eerst ook hiervoor de verantwoordelijkheid moeten nemen. De UPV kan geen blijvend systeem zijn en daarom moeten we als matrasketen in een transitie. Daar hebben we iedereen bij nodig. Eco-design zal de komende jaren steeds belangrijker worden. Belangrijk hierin zijn duidelijke kaders en definities waar we nog aan werken met de sector en op internationaal gebied.

18. Moet je financieel contactpersoon je accountant zijn (voor de steekproef) of moet dit de persoon binnen je organisatie zijn die de facturatie verzorgt?

Dat hoeft niet. Normaal gesproken is er iemand in het bedrijf die de opgave doet en ook het 1^e aanspreekpunt zal zijn bij vragen of onduidelijkheden. De financieel contactpersoon is doorgaans ook het adres waar de factuur naar toe gestuurd gaat worden.

19. Volmachten (mandaten) van Nederlandse handelaars aan buitenlandse fabrikanten zijn uiteraard het meest efficiënt. Vandaag is deze procedure niet bepaald. Graag duidelijke afspraken i.v.m. datum invoering. Zo niet, wordt er (tijdelijk) dubbel betaald?

Wij hebben concept samenwerkingsconvenant opgemaakt speciaal voor afspraken tussen MRN en de buitenlandse leveranciers die Nederlandse winkels, zijnde importeurs voor MRN, beleveren. Deze importeurs geven een volmacht aan de buitenlandse leverancier, die vervolgens een samenwerking heeft met MRN. De buitenlandse leverancier zal de opgave en afdracht voor haar rekening nemen op deze manier, waardoor de importeur minder administratieve lasten heeft. Mogelijke accountancy controles kunnen wel opgelegd worden aan de importeur.

20. Voor ons als Belgisch producent dienen zowel de mandateringen als de geheimhouding eerst in orde te zijn vooraleer te kunnen deelnemen. Hoe en tegen wanneer wordt dit geregeld?

Er ligt al een voorstel klaar, dat werkbaar is en feitelijk identiek is aan het Belgische mandateringssysteem.

21. Hoe om te gaan met leveranciers die de verwijderingsbijdrage in rekening brengen (€ 2,60) en wij (als verkoper) dit matras leveren aan de Belgische markt? Daar gelden andere tarieven.

Een Nederlandse matras (producent) die in België levert, of een matras verkoopt, zal moeten voldoen aan het Belgische systeem van Valumat. Een Belgische producent die rechtstreeks verkoopt aan een consument in Nederland zal moeten voldoen aan de spelregels van het Nederlandse systeem van MRN. De Belgische producent die verkoopt aan een Nederlandse beddenwinkel (retailer) kan dat vrijwillig doen, maar de verplichting ligt dan primair bij de retailer die in ons geval een importeur is.

22. Waarom niet gekozen voor een verplichte afdracht door iedereen. Waarom deze vrijblijvendheid. Dit gaat ten koste van de marge van de winkelier. Hoe kijken jullie daar tegenaan?

MRN wil niet marktverstoring zijn en laat het doorberekenen over aan de partijen in de keten. Om duidelijkheid te scheppen of er een bijdrage is afgedragen zou dit op de factuur gezet kunnen worden. Ofwel door het toelichten op de factuur ofwel door het bedrag op te factuur te vermelden, net zoals bij BTW. Maar dat is geen verplichting.

23. Je zou het systeem goed werkbaar kunnen maken door ervoor te zorgen dat de retailer zijn matrassen bij de dichtstbijzijnde milieustraat kan brengen tegen betaling van de verwijderingsbijdrage.

Dat is op dit moment niet toegestaan.

24. Hoe wordt geheimhouding van de opgegeven data gegarandeerd? In België gebeurt dit door een onafhankelijke organisatie volgens het black box principe, niet door een sectororganisatie.

MRN is de stichting en heeft de uitvoering uitbesteed aan Koninklijke CBM. Die heeft in de verwerkersovereenkomst een strikte geheimhouding en zal alleen rapporteren over totalen en nooit individuele gegevens of data delen. In de systemen is geborgd dat fabrikanten of importeurs geen inzage in elkaars opgave kunnen krijgen. Op de website van MRN is een privacy policy opgenomen die zelfs is uitgebreid met geheimhouding en hoe men omgaat met bedrijfsgegevens.

Vragen over de hoogte van de bijdrage

25. In België gelden al verschillende prijzen voor verschillende matrassen. Waarom is daar in Nederland niet voor gekozen?

Vooralsnog is hiervoor niet gekozen. De kosten voor de recycling zijn door een aparte werkgroep binnen de NEN onderzocht en daaruit kwam dat de kostenopbouw grotendeels (75%) bepaald wordt door de recycler. Daar de opbrengsten voor de secundaire grondstoffen (recyclaten) nog weinig invloed hebben, is het verschil tussen een groot matras en een babymatras met name nog bepaald door de transportkosten, niet de recyclingkosten. De afvalbeheerbijdrage is nu ook nog laag bij de aanvang en daarmee is tariefdifferentiatie nog extra lastig. In de toekomst zal dat mogelijk anders zijn.

26. Waarom onderscheid tussen matras/topper/babymatras bij het invoeren in het portaal als het bijdragebedrag gelijk is?

We vinden het belangrijk om inzage te hebben in de meest verkochte producten die onder de definitie van matras vallen. Op basis van deze data kan in de toekomst mogelijk wel een tariefdifferentiatie berekend worden.

27. De bijdrage gaat dus geleidelijk omhoog van 2,60 tot 10 – 12 euro. Dit lijkt me geen reële optie voor bijvoorbeeld een wiegmatras van 80 x 40cm van €50

We starten juist hierom met een lage bijdrage. De lengte en breedte zijn niet bepalend voor de bijdrage maar de dikte. Alleen een wiegmatras met een dikte van 3 centimeter of meer moet worden opgegeven.

28. Wordt er maandelijks of jaarlijks gefactureerd?

Aan het einde van een kalenderjaar ontvang je een facturatie over de ingevoerde aangifte.

In de AVV is bepaald dat er een opgave moet worden gedaan per kwartaal. Er zal dan ook per kwartaal gefactureerd gaan worden. Alleen bij minder dan 200 matrassen per jaar kan volstaan worden met een nihil opgave per kwartaal en een opgave van het werkelijk verkochte aantal matrassen in het 4^e kwartaal.

29. Moet er BTW worden betaald over de bijdrage?

Ja.

30. Hoe lang zal de 2,60 de kosten kunnen dekken?

De bijdrage is voor 2022 vastgesteld op 2,60 euro per matras. Uiterlijk 3 maanden voor afloop van het lopende kalenderjaar stelt het bestuur van MRN de bijdrage voor het volgende jaar vast. Verwacht wordt dat de vergoeding zal oplopen.

31. Wat zijn de daadwerkelijke kosten? Komt daar transparantie over?

Hoe hoog de kosten momenteel zijn is nog niet geheel bekend. Er gelden verschillende tarieven bij verschillende inzamelaars. Aan inzamelaars, waaronder milieustraten, wordt in 2022 een vergoeding gegeven van 15% van de kosten van de huur van containers, de transportkosten en de verwerkingskosten van de recycler.

32. Tariefdifferentiatie kan toch juist eco-design stimuleren? Wordt dit in de toekomst wel ingevoerd??

In de toekomst zal het aannemelijk worden, ook met druk van de Europese Commissie, om tariefdifferentiatie toe te passen. In de eerste fase betalen we ook nog voor het afval dat we in het verleden op de markt gebracht hebben. We zien dit als een transitie-model waarbij de UPV een katalyserende werking heeft.

33. Wordt in de hoogte van de verwijderingsbijdrage ook rekening gehouden met de omzet uit het hergebruik en recycling van grondstoffen? Hoe gaat dit verrekend worden?

Vooralsnog niet. En zijn de opbrengsten nog minimaal. Doordat we eisen stellen aan het nuttige hergebruik dwingen we de recyclers wel meer inzage te geven in het systeem. MRN is zelf geen recycler dus we kunnen eventuele besparingen niet direct afdwingen, maar we zullen zorgen dat er steeds betere afspraken komen, en mogelijk meer aanbod waardoor de kosten omlaag zullen gaan.

EU vragen

34. Vindt er afstemming plaats met UPV-regelingen in andere lidstaten? De meeste producenten brengen matrassen in verschillende landen op de markt en hebben daar met andere systeemeisen te maken. Dat is onmogelijk efficiënt te krijgen in de productie.

CBM heeft hier regelmatig afstemming over. We proberen ook de kaders en doelstellingen te harmoniseren. Dat zie je bijvoorbeeld al aan het recyclingpercentage van 75% dat België ook hanteert. Verder proberen we ook definities en beeldvorming zoveel mogelijk naar een Europees speelveld te trekken omdat dit een internationale handel is.

35. Welke rol peelt MRN in de Europese lobby om deze regelingen zoveel mogelijk af te stemmen?

Nederland is behoorlijk ver als het om matrasrecycling gaat. Zowel Retour Matras als Matras Recycling Europe hebben al 10 jaar ervaring opgedaan. Nederland kijkt ook naar nieuwe toepassingen en er zijn veel innovaties die naar waarschijnlijkheid komende jaren nieuwe manieren van recycling mogelijk maken. Hiervoor is ketensamenwerking noodzakelijk, ook op een Internationaal speelveld.

36. Buitenlandse producenten die hun Nederlandse klant willen ontlasten, moeten hiervoor de mogelijkheid krijgen via mandaatformulieren. Deze zijn op heden nog steeds niet beschikbaar.

Volmachten (mandaten) van Nederlandse handelaars aan buitenlandse fabrikanten is uiteraard het meest efficiënt. Vandaag is deze procedure niet bepaald. Graag duidelijke afspraken ivm datum invoegetredeing. Zoniet wordt er (tijdelijk) dubbel betaald. Bovendien dienen mandaatformulieren bij voorkeur in meerdere talen beschikbaar te zijn, tenminste in het Engels.
Dit is beantwoord bij vraag 20.

Recycling vragen

37. Gelieve een duidelijk onderscheid te maken tussen ontmantelen en recycleren. Jullie verwijzen naar 2 ontmantelaars, maar waar zal de recyclage gebeuren?

De recyclage gebeurt na de ontmanteling en wij dwingen de ontmantelaars periodieke opgave te doen bij MRN over de recyclaten. Hiervoor zullen minimaal massabalansen en verklaringen van afnemers (de werkelijke recyclers van de secundaire grondstoffen) vastgelegd worden. Ook onderzoeken we een differentiatie naar de zogenaamde R-ladder om 'minimaal 85% nuttig hergebruik' beter te duiden.

38. En de matrassen die gesorteerd worden waar de polyether de persing ingaan en het metaal naar de metaalafval, moeten die mensen nog steeds betalen?

Onduidelijke vraag. Je neemt je eigen matrassen in en recycleert (en betaalt daarvoor) de materialen zelf?

39. Gaat MRN ook standaard voor digitale productpaspoort opzetten? Dit kan sortering en certificering vergemakkelijken?

Is zeker een mogelijkheid voor de toekomst.

40. Wat gebeurt er met de opbrengsten van de grondstoffen? Wordt daar per producent een staffel en korting voor de milieuverwijderingsbijdrage berekend? Wordt die gebruikt om de infrastructuur en de verwerking mee te bekostigen?

Opbrengsten zijn nog voor de twee recyclingbedrijven, die uiteraard te maken hebben met marktwerking. Innovatie en de UPV kunnen leiden tot meer aanbod van oude matrassen en betere recycling, nieuwe toepassingen en hergebruik van recyclaten.

41. Naarmate de modulariteit en de grondstoffen beter terug te halen zijn, zullen ook de opbrengsten uit de recycling vergroten

Dat lijkt ons een juiste veronderstelling.

42. Hoe gaat MRN om met re-use? Onderdelen als stalen veren hoeven bv niet per se na 1 cyclus gerecycled te worden? (Recycling heeft hogere milieudruk dan hergebruik). Heeft MRN hier een strategie voor?

MRN heeft hier nog geen strategie voor en heeft hier ook meer een stimulerende rol, maar het is evident dat een veer in de matras nog een aantal levens extra mee moet gaan, daar de milieudruk van de veer in de matras bijna 25% is van het totaal. Met name de productie van een veer kost erg veel energie. Het is dus heel goed om hergebruik van veren te stimuleren in de toekomst. Denk hierbij ook aan de hoeveelheid veren die nu al in gebruik zijn. Ook het nadenken over een andere opbouw van de veer (met een lagere footprint) zou overwogen kunnen worden.

43. Welke verwerkingspartners zijn er voor MRN? Wat wordt er bv gedaan met de textiele stoffen die teruggehaald worden? Wordt daarin mechanische of chemische recycling toegepast mbv partners? Kunt u daar transparantie over verschaffen?

Op dit moment lijkt het textiel nog de moeilijkste fractie om vanaf te komen en lijkt als niet nuttig te worden bestempeld door de auditor. Nieuwe vormen van chemische recycling (denk hierbij aan chemolyse en pyrolyse) zijn noodzakelijk om de complexe materialen terug te brengen naar nuttige bouwstenen. CBM onderzoekt dit maar dit heeft uiteraard ook een marktwerking, waarbij er meerdere consortia zijn in Europa die hierin samenwerken. PU recycling door chemolyse lijkt door meerdere consortia opgepakt te worden om residu polyool te produceren. CBM is als aanjager met thermochemische recycling bezig waarbij materialen als tijk, latex als ook natte matrassen goed te kraken zijn naar olie en gasfracties waar de chemische industrie mee uit de voeten kan.

44. Waarom wordt het bij de producenten van matrassen berekend en niet bij de producenten van schuimen en andere producten die nodig zijn voor een matras, dan heb je veel meer verhouding. Dan bereken je ook afval mee.

Producenten van de grondstoffen van matrassen zijn zeker betrokken bij de transitie, ware het niet dat iedereen ook bewust is van haar aandeel in de keten. Iedereen heeft dus de verantwoordelijkheid om dingen beter te doen en minder afval te produceren en beter te recyclen materialen te produceren, zodat minder fossiele grondstoffen aangesproken dienen te worden.

45. Wordt er uit de afvalbeheerbijdrage ook geld gereserveerd voor kennisdeling en innovatie? Komt er onder CBM een kennisplatform om matrasproducenten te ondersteunen in de circulaire transitie?

Beantwoord bij vraag 18

46. Gaat MRN ook producenten begeleiden met leidraad voor eco-design? Bv welke materialen beter te hergebruiken of recyclen (en dus meer waardevol zijn)?

Eerder beantwoord

47. Hoe wordt gewaarborgd dat de prijs, die gecertificeerde recyclelaars rekenen voor het inleveren van een matras, eerlijk en marktconform is? Aangezien er nu maar twee gecertificeerde partijen zijn, is de kans op het kunstmatig hoog houden van de prijs hoog (kartelvorming).

Dit is een competitieve markt waarbij het in het belang van MRN is om juist de kosten omlaag te krijgen. MRN krijgt inzicht tijdens de monitoring en kan partijen die teveel betalen erop attenderen in de toekomst.

48. Is er exemptie van het systeem en aangesloten recycelaars mogelijk in geval van closed-loop overeenkomsten met toeleveranciers? Zo ja, hoe wordt dit dan ge-audit?

Als er een closed-loop is kun je je afvragen of de matras is verkocht aan de consument of dat er sprake is van een lease (as a service businessmodel). Ook dit matras zal teruggenomen en gerecycled moeten worden. Nu betalen we nog met name voor de matrassen uit het verleden. Nieuwe take-back systemen en closed-loops juichen wij uiteraard toe, omdat er dan geen sprake meer is van afval.

49. Hoe wordt er omgegaan met legacy chemicals? Als de exacte samenstelling van bv schuim niet bekend is, kan het mogelijk toxisch gevaarlijk zijn om te recyclen. Wordt er in een overgangperiode rekening gehouden met de noodzaak om materiaal nog te verbranden?

Wij volgen hierin de aanbevelingen van het onderzoek van het RIVM. De UPV gaat om consumentenmatrassen en daarin mogen geen *legacy chemicals* meer in terug te vinden zijn.

50. Hoe wordt zonder materialenpaspoort beoordeeld of materialen geschikt zijn voor hergebruik of recycling?

We controleren daarin de ontmantelaars en recyclers volgens een beoordelingsrichtlijn die bovenwettelijke informatie afdwingt om de keten beter in kaart te kunnen brengen. Het gaat hier met name over het nuttige hergebruik van de recyclaten. Waar gaat het naartoe, in welke toepassing en in welke hoeveelheden? Deze informatie moeten de gecertificeerde matrasrecycling bedrijven ook rapporteren aan de stichting MRN.

51. Hoe kun je 75% recycling behalen zonder transparantie-eisen over gebruikte materialen en grondstoffen (vooral chemische samenstelling)?

De 75% recycling zullen we bepalen op basis van de aangeboden massa c.q. aantal matrassen aan de poort (declaraties) van de recycling in relatie tot de op de markt gebrachte matrassen (=100%) bepaald door de opgaves van producenten en importeurs. Uit de opgaves van de recyclers kunnen we de massa bepalen over de afgezette recyclaten. Deze massa gedeeld door de op de markt gebrachte massa geeft een eerste beeld van het werkelijke recyclingpercentage in de periode.

52. En hoe ga je om met de massa producten die de komende jaren terugkomen zonder transparantie van gebruikte materialen? Eco-designed producten komen op zijn vroegst over 5 jaar terug.

Het gaat nu ook vooral op het verbeteren van de recycling en het meer benutten van het recyclingpotentieel. Dus meer de lijn 'van afval naar grondstof' (VANG) en volgens het transitie-model van DRIFT zal Eco-design meer aandeel gaan krijgen na 5 – 10 jaar, waarbij de recycling er mogelijk anders uit gaat zien.