



Door onze redacteur  
**Carola Houtekamer**

**H**uub Meessen kijkt door een raam aan het einde van „zijn fabriekje“. We zijn net door een enorme hal gewandeld, vierhonderd meter langs glanzend roestvrij staal, het eerste stof is maar net neergedwarld. Nu staan we tussen het bouwpuin in de laatste vijftien meter, gereserveerd voor wat straks de *global head office* van QCP gaat worden.

Het raam kijkt uit op de oude naftakraker en de polymeerfabrieken van chemiepark Chemelot. Pijpen, silo's en buizen, staal en rook. Meessen grijnst. „Dit noemen we het museum.“ Niks ten nadele van die industrie, haast hij zich, hij heeft daar alles geleerd. En de wereld kan niet zonder. Maar dat daar is petrochemie. Fossiel. Lineair. En QCP gaat over *upcycling* en *circular* en dat heeft toch echt de toekomst.

QCP (Quality Circular Polymers) is een flinke start-up. Binnen negen maanden heeft Meessen met twee oud-collega's van chemiereus Sabic een recycling-fabriek voor plastic neergezet, voor 35 miljoen euro. Het idee: plastic niet zomaar verwerken tot laagwaardig bulkmateriaal waar je alleen maar bloempotten van kunt maken, maar opwaarderen tot goed plastic. Dat doet QCP door afval slim te scheiden, te wassen, te *shred*, centrifugeren, filteren, drogen, malen, sorteren, smelten, ontgassen en te mengen met nieuwe ingrediënten. En voilà: duurzaam plastic waar je goed geld voor kunt vragen.

Duurzaam plastic? Ja, het imago van kunststof is belabberd, vindt ook Meessen. „Mensen denken: zelig, dood, bedrog. En dan die plasticsoep in zee. Straks gaat ie-

# Dit plastic kan meer zijn dan een suffe bloempot

## Hergebruik

Gerecycled plastic eindigt meestal als goedkoop bulkmateriaal. QCP in Geleen maakt er op een slimme manier iets beters van. „Plastic is prachtig, het probleem is hoe het wordt weggegooid.“

deeren weer glazen flessen en papieren zakken gebruiken.“ Alsof die niks aan bomen en energie kosten. Net als *biobased*, het gaat nog heel lang duren voordat dat de rol van petrochemie overneemt. Plastic is een prachtig product, vindt Meessen. „Het probleem is hoe het wordt weggegooid.“

Meessen rekent voor. In Europa wordt 25 miljoen ton plastic per jaar weggegooid, 8 miljoen ton daarvan wordt gestort - in Nederland inmiddels verboden. Tien miljoen ton wordt verbrand, 7 miljoen ton gaat de recycling in. Daarvan gaat de helft naar China en andere landen - „niet efficiënt, want wij betalen de olie en de inzameling en zij krijgen het plastic.“ Slechts 3 miljoen ton wordt in Europa verwerkt.

Dat is weinig. Maar dat gaat veranderen. Morgen komt de Europese Commissie met een nieuwe versie van de *Circular Economy Package*. Wat daar precies in staat, is nog niet bekend. In de vorige versie stond in ieder geval dat er in 2025 helemaal geen herbruikbaar plastic meer gestort mag worden en dat in 2030 zeker 60 procent van het plastic gerecycled moet worden.

De kans is reëel dat die doelen hetzelfde zullen blijven. Dan is er straks 15 miljoen ton plastic voor de recycling. Nu kun je al dat extra plastic niet in bloempotten wazetten, denkt Meessen. Je moet er iets slims mee doen. En dat doet QCP.

### Foliesnippertjes als confetti

Op naar de fabriek aan de pas gedoopte Polymeerstraat - een kadoetje van de gemeente Sittard-Geleen. Vannacht hebben de machines voor het eerst 24 uur lang doorgedraaid. Dat ging goed.

Eerst gaan de plastic stukjes bij QCP door een ingewikkelde wasstraat. Afvalverwerker SUEZ, voorheen SITA, is één van de investeerders in QCP. Suez levert de voorge-

sorteerde balen: bakjes en flessen van polyethyleen en polypropyleen. De stinkende balen gaan aan het begin van de hal de hakmolen in. Een *heavy separator* haalt er daarna stukjes glas en steentjes uit. Na twee keer wassen, koud en warm met een zeepeje, ruiken de snippers al frisser. Andere plastics die in de balen zaten - pvc, pet, polystyreen - zijn dan al naar de bodem van de wasbakken gezonken en afgevoerd.

Door de hele hal zijn mannen met lasapparaten, schroevendraaiers en bezems in de weer. Deze lijn is de eerste van twee die nu wordt opgestart. Zodra de lijnen albeel draaien, met 45 man in vijf ploegen-diensten, gaan Meessen en zijn compagnons er nog twee bijbouwen voor 40 miljoen euro.

De wasstraat werkt nog niet vlekkeloos, met feestelijk resultaat. Her en der liggen bergen vlokken die per ongeluk door een machine zijn uitgespuugd en blaast een windmachine foliesnippertjes als confetti in het rond. Of Meessen wel eens wakker ligt van zijn miljoeneninvestering? Hij schudt de vraag van zich af. „Nee. In mijn vorige baan had ik fabrieken door heel Europa. Dit is goed te overzien.“ Hij heeft drie zoons, dat is druk. Nou ja, oké. De bouw was wel pittig, vooral voor zijn compagnon Marc Houtermans die dat deed.

De snippertjes vervolgen hun weg. Met een windsysteem wordt de *fluff*, stukjes folie, uit de mix geblazen. De fluff gaat een thermische droger in en vervolgt een eigen weg. De resterende snippers worden met pufjes lucht - afgekeken van zaden-sorteremachines - op kleur gescheiden. Licht voor bijvoorbeeld flessen en emmers, donker voor kratten en autobumpers.

Tot nu toe heeft QCP het proces vooral slim gestroomlijnd en op één plek bij el-

kaar gebracht. Maar in de volgende hal innoviert QCP ook echt. Onder leiding van hun „meesterkok“, François heet hij, mengt QCP nieuwe ingrediënten in het plastic. Chemicaliën voor uv-resistentie, viscositeit, taaiheid en dichtheid, talk voor sterkte en stijfheid. Die recepten bestonden nog niet, François heeft ze moeten uitvinden.

In het inspannende laboratorium controleren werknemers het resultaat. Als de chemicaliën door het gesmolten plastic zijn geroerd, hakselen messen het plastic tot korrels die aan de klanten moeten worden verkocht. Die maken er dan hun eigen dingen van.

### Sneller dan een zwangerschap

En wat valt hier nou aan te verdienen?

Sinds Meessen met zijn compagnons QCP heeft bedacht, checkt hij elke dag de olieprijs. Ja, de businesscase is „dunner“ dan toen die op 100 dollar per vat stond, zegt hij, „maar hij staat nog steeds“.

Zijn potentiële klanten, hij wil nog niet zeggen welke, nemen duurzaamheid serieus, zegt Meessen. Het zijn „brand owners“ uit de levensmiddelenindustrie, de auto-industrie en de retail en ze hebben ambitieuze doelstellingen voor duurzaamheid. Ze willen echt kratten, emmers, flessen en onderdelen van gerecycled plastic. „Op hun producten staat een logo 'duurzaam' en dat gaan ze er niet opeens afhaken als de olieprijs zakt.“

Ze zijn ook bereid evenwel, en als het nodig is meer, te betalen voor gerecycled plastic dan voor nieuw, zegt hij. Er staan tientallen klanten klaar, ze moeten enkel nog akkoord gaan met de uiteindelijke korrels.

QCP moet binnen een jaar break-even draaien, is het plan, want de investeerders

Deze rubriek belicht elke dinsdag kwesties uit het bedrijfsleven waarover de rechter zich onlangs uitsprak. Vandaag: **fuiksites** en **headhunters**.



## Een fuikwebsite die geen enkele klant wist te vangen

Door onze redacteur  
**Folkert Jensma**

**H**andige jongens onder elkaar, het letselschadebureau en de website-ontwikkelaar. De een huurde de ander in om met een 'fuikwebsite' klanten te lokken. Zo'n site, zo legt de rechter in zijn vonnis uit, is bedoeld om slechts onafhankelijkheid en deskundigheid te suggereren. Er wordt namelijk achtergehouden dat er in werkelijkheid maar één aanbieder achter schuil gaat. Slachtoffers van medische missers, ongevallen of beroepsziekten worden aangemoedigd hun adres op de site achter te laten. Wie dat doet is dan een toekomstige klant, ofwel een *internetlead*, in dit geval van de Brabantse letselschadespecialist Rogier Witlox. Het marketingbureau Brandhouse ontving voor deze opdracht 60.000 euro. De resultaten van fuiksite 'mister-claim.nl' vielen Witlox nogal tegen, zodat hij de site maar of fline haalde. Brandhouse vond dat kennelijk zonde van het idee en begon zelf ook zo'n site: letselschadeadvocaat-nocurenopay.nl. Dat leverde ook inderdaad namen en adressen van toekomstige klanten op. Die werden vervolgens voor 250 euro per stuk aan Witlox aangeboden.

De uitspraak vermeldt helaas niet welk gezicht Witlox toen trok, maar de dagvaarding verradt enige ergernis. Oneerlijke, dus onrechtmatige concurrentie; en dus graag de 60 mil- le terugbetalen, de schade vergoeden, een verbod om (verder) *internetleads* te genereren en het overdragen of verwijderen van hún fuiksite. De rechter oordeelt dat Brandhouse voor Witlox deed wat het contractueel moest doen; er waren geen resultaten gegarandeerd. Dat de fuiksite niet één nieuwe klant opleverde, is dus geen grond voor klagen. Maar dat het bureau een eigen site oprichtte, terwijl de relatie met Witlox nog liep, vindt de rechter wel onrechtmatig. Dat ging duidelijk om eigen gewin en was niet, zoals het bureau aanvoerde, een testsite, om uit te zoeken waarom de site voor de klant niet liep. De schadevergoeding die Witlox vordert, wegens 'mislagen zaken', is zo slecht onderbouwd dat de rechter haar niet toewijst. De eis dat het Brandhouse verboden moet worden nog dergelijke fuiksites te bouwen, vindt de rechter ook te algemeen. Als er meer tijd is verstreken na het aflopen van het contract met Witlox, mag Brandhouse weer gebruikmaken van het recht op vrije concurrentie.

[+] [www.rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl): ECLI:NL:RBOBR:2015:6593

## Topvrouwen in de verkoop

**D**e Amsterdamse deurwaarder Azouagh heeft een probleem. Hij wil voor een schuldeiser van het failliete bedrijf Woman Capital de database met (uitsluitend) vrouwelijke werkzoekenden veilen. Woman Capital, dat zich richtte op 'topvrouwen', heeft ruim 54.000 euro schuld. De deurwaarder kreeg al onderhandse biedingen variërend van 10.000 tot 30.000 euro. De database bevat namen en arbeidsgegevens van tienduizend vrouwen uit zesduizend organisaties.

Toen het faillissement bekend werd meldden zich veertig kandidaten die niet 'meeverkocht' willen worden. Woman Capital zelf vindt dat de database in zijn geheel vernietigd moet worden. Daarop verzond de deurwaarder een beperkende voorwaarde: alleen branchegenoten (van Woman Capital) mogen bieden. Geen andere partijen die alles willen weten van deze topvrouwen, aspirant of gevestigd. Maar is dat genoeg? Azouagh vraagt de rechter toestemming. En die krijgt hij ook. De database is het enige in de boedel dat nog geld kan opbrengen, constateert de rechter. En de beperking voor de veiling tot branchegenoten is voldoende waarborg dat de privacy van de databasekandidaten gewaarborgd is. Vrouwen met bezwaren kunnen aan de koper laten weten dat ze verwijderd willen worden. „De koper zal hierbij uiteindelijk ook gebaat zijn, omdat er dan een databestand zal overblijven met gegevens van personen die daadwerkelijk willen worden benaderd.“

[+] [www.rechtspraak.nl](http://www.rechtspraak.nl): ECLI:NL:RBAMS:2015:7501

Tips? Mail naar [ecorecht@nrc.nl](mailto:ecorecht@nrc.nl)