

MANAGER KIWA INDUSTRIE & WATER RONALD HOPMAN:

# “De kracht van het OPIW is dat het interactief, vraaggestuurd en facultatief is”

**Stel: je bent een industrieel bedrijf en je hebt een vraag over proceswater. Daar wil je graag antwoord op. Maar het is te duur om in je eentje op onderzoek uit te gaan. Bovendien, zo beredeneer je, twee weten meer dan één. De oplossing: zoek elkaar op en ga samen aan de slag. Zie hier in een notendop de eenvoudige basis van een unieke samenwerking: het Onderzoeksprogramma Industrie & Water (OPIW) van Kiwa Industrie & Water, dat begin dit jaar van start ging. De deelnemende partijen hebben zich inmiddels zeer enthousiast verklaard. Volgens Ronald Hopman, manager Kiwa Industrie & Water, ligt de kracht van het programma in het feit dat het interactief, vraaggestuurd en facultatief is.**

Op 28 februari gingen 18 Nederlandse en Belgische bedrijven met elkaar en met Kiwa Industrie & Water in zee. Afkomstig uit de drinkwatersector, verschillende industrieën en de leveranciershoek brachten deze bedrijven geld en kennis bij elkaar om oplossingen te vinden voor prangende vraagstukken. Vraagstukken waar alle deelnemende bedrijven in hun dagelijkse activiteiten mee te maken hebben. Aan het eind van dit jaar zijn de eerste projecten afgerond en weten de bedrijven precies wat de stand van zaken is voor wat betreft onderwerpen als proceswaterbereiding uit brak grondwater, het toekomstscenario demiwaterbereiding, het verwijderen van zout uit proceswaterstromen en koelwaterbehandeling. Kiwa Industrie & Water is de sturende en stuwende factor in het geheel.

## Allemaal dezelfde vraag

Het OPIW is ontstaan vanuit de vraag van bedrijven. Hopman: “In 2004 heeft Kiwa Water Research Kiwa Industrie & Water opgericht. Van oudsher zijn we er natuurlijk voor de drinkwaterbedrijven. In 2004 kwamen we tot de conclusie dat het tijd was om ook naar andere markten

te gaan kijken.” Dat naar andere markten kijken resulteerde in multiclientonderzoek, bilaterale projecten - ofwel consultancy - en een platform voor de industrie gericht op water. In het industrieplatform werden vier netwerkgroepen opgericht: de voedselverwerkende industrie, de chemie-, papier- en industriewaterbedrijven. De netwerkgroepen bleken een gouden greep. “In die groepen kwamen bedrijven met elkaar in contact, niet alleen met collega's uit de eigen branche, maar ook met bedrijven uit andere branches. Ze kwamen erachter dat ze op watergebied allemaal dezelfde vragen hadden over onderwerpen als waterhergebruik, ontzouting, alternatieve methoden voor koelwaterbehandeling, membranen en de bereiding van ketelvoedingwater. Daar wordt veel over gepraat in de markt. Voor een individueel bedrijf is het te kostbaar om antwoord te krijgen op zulke vragen. Maar stel je ze met meerdere partijen, dan kun je de kosten delen. Zo is het OPIW ontstaan.”

De onderwerpen voor het ontwikkelingsprogramma komen voort uit discussies en workshops voor en met eindgebruikers. “Op deze bijeenkomsten zijn geen leveranciers

aanwezig”, zegt Hopman. “De bedrijven praten onderling over de dingen waar zij tegenaan lopen. Zonder de toeleveranciers erbij praten ze vrijer over dat soort zaken. Er is dan immers niemand aanwezig die meteen zijn product wil slijten. De onderwerpen die uit deze discussies en workshops naar voren komen, krijgen overigens niet allemaal een projectstatus. Ze worden geselecteerd op hoeveel bedrijven in het onderwerp geïnteresseerd zijn. Soms haken bedrijven op een later moment in.” Het selecteren van de projecten is een aardige klus, zegt Hopman. “Het kost ons ontzettend veel energie en inspanning om alle wensen en wensjes op elkaar af te stemmen. Daar staat tegenover dat er vanuit de bedrijven een enorm *commitment* is. Ze hebben duidelijk het gevoel dat het hun projecten zijn. Daarom zijn ze ook bereid er tijd, energie en geld in te steken.”

## Tevreden klanten

Uit het klanttevredenheidsonderzoek dat onlangs onder de deelnemers werd uitgevoerd, blijkt dat de bedrijven bijzonder tevreden zijn over de activiteiten van Kiwa Industrie & Water. Ook het OPIW wordt zeer goed gewaardeerd. “De kracht van het programma zit in het feit dat het interactief, vraaggestuurd en facultatief is. De industrie zegt dan ook: ‘Wat er ook gebeurt, dit gaat dóór.’ Zij ziet aan haar kant de aanwezige kennis op het gebied van proceswater verminderen, terwijl een sterke behoefte bestaat aan kennis, bijvoorbeeld over technologie en ontwikkelingen in de regelgeving.”

“De bedrijven hebben naar aanleiding van het onderzoek ook meegedacht over hoe we nu verder moeten met het kennisinstituut. Tot nu toe is bijvoorbeeld nog niets gedaan met afvalwater, energie en koelwater, terwijl daaraan wel behoefte is. Wat dat laatste onderwerp betreft, hebben we overigens al een goede invulling gevonden. Een pensionaris van DSM met veel kennis over koelwater, heeft die kennis bij DSM niet kunnen overdragen. Nu komt hij met veel plezier een paar dagen per maand bij ons om die kennis hier door te geven. Wat hij weet, sluit aan bij wat wij al weten. Dus dat komt mooi samen.”

Tevreden klanten dus. Maar Ronald Hopman wil ervoor waken dat het kennisinstituut ten onder gaat aan zijn eigen succes. “Dat het goed gaat, kan een valkuil zijn. Er komt veel op ons af. We krijgen nu ook aanvragen vanuit het buitenland. Coca Cola Engeland heeft bijvoorbeeld gevraagd hen te assisteren bij de planvorming van

een nieuwe proceswaterbereiding in één van hun fabrieken. We hebben een reactie gegeven op ontwerp- en bouwvoorstellen van het Britse Severn Trent Services. De komende maanden moeten we keuzes gaan maken over hoe we ons verder willen ontwikkelen. Want het succes is natuurlijk leuk, maar ondertussen moet je het werk

intern wel goed kunnen organiseren én kunnen bemensen.”

Het succes van het OPIW blijkt ook uit het programma voor 2007. Dat is groter en er doen meer én nieuwe bedrijven aan mee. Ook inhoudelijk is het

programma verbreed. “Dit jaar draaien de projecten voornamelijk om waterbehandeling”, zegt Hopman. “Volgend jaar gaan we ons onder andere ook richten op waterinfra-

Ronald Hopman

## “Vanuit de bedrijven is er een enorm commitment”



structuur, -kwaliteit, -systeemmanagement en de invloed van de Kaderrichtlijn Water op het gebruik van water in de industrie.”

### Voordeel voor waterbedrijven

Kiwa Industrie & Water, en daarmee het OPIW, is inmiddels een belangrijke loot geworden aan de Kiwa Water Research-boom. Het OPIW geeft, als één van de activiteiten samen met de watergebruikende industrie en verschillende waterbedrijven, mede vorm aan het kennisinstituut. Hopman: “Het is belangrijk dat er meer potentie onder onze organisatie zijn gekomen. Niet alleen vanwege de continuïteit van Kiwa Water Research, maar ook omdat zo kruisbestuiving plaatsvindt op het gebied van industrie- en drinkwaterkennis. Daar hebben alle partijen profijt van.”

“De waterbedrijven stonden aanvankelijk enigszins sceptisch tegenover het initiatief. Zij hadden zoiets van: jullie zijn er toch voor ons? Inmiddels is duidelijk dat voor Kiwa Water Research tevens een rol is weggelegd in aanvullende zaken en dat dit de waterbedrijven ook goed van pas kan komen. Sommige waterbedrijven leveren tenslotte zelf ook ander water aan de industrie. Een aantal waterbedrijven doet ook mee aan het OPIW. Daarnaast zijn er verschillende projecten waarin waterbedrijven, de industrie en Kiwa Industrie & Water samenwerken.”

“Uiteindelijk blijven natuurlijk de waterleidingbedrijven de allerbelangrijkste klanten van Kiwa Water Research”, besluit Hopman. “Onze expertise is tenslotte voor het grootste deel gericht op drinkwater. Maar de vraag die we ons vóór 2004 nog stelden: ‘Moeten we wat doen in de industrie?’ Die is niet meer relevant; we dóen wat in, met en voor de industrie!”