



Overzicht van de vorige Aquatech in november 2011. Volgens Berson-directeur Paul Buijs is een actieve beurs 'een graadmeter van de markt'.
(foto: Aquatech)

AQUATECH TRENDS

Aquatech is een internationaal vakevenement op het gebied van proces-, drink- en afvalwatertechnologie. Het beursprogramma biedt een overzicht van de laatste ontwikkelingen op het terrein van water- en afvalwaterbehandeling, watertransport en -opslag, en procescontrole en -automatisering. De editie van 2013 heeft speciale aandacht voor industrieel watergebruik en afvalwaterbehandeling en telt 850 exposanten uit binnen- en buitenland die hun producten en innovaties tentoonstellen. De beurs wordt van 5 tot en met 8 november gehouden in Amsterdam RAI. Aquatech wordt gelijktijdig gehouden met de International Water Week in Amsterdam.

amsterdam.aquatechtrade.com

'Uiteraard gaat het om spullen leveren'

Nereda natuurlijk, maar welke technologie is nog meer kansrijk in de komende jaren? Watertechondernemers Paul Buijs (Berson UV) en Gerrit Jan van de Pol (GMB) spreken zich uit, aan de vooravond van een nieuwe editie van Aquatech Amsterdam.

Door Loes Elshof

Paul Buijs, directeur van UV-zuiveringsproducent Berson, is zeker aan te treffen op de Aquatech dit jaar, benadrukt hij. En niet alleen omdat Berson daar nieuwe producten presenteert. "De functie van beurzen blijft onverminderd groot. Een actieve beurs is een graadmeter voor de markt. Mijn collega's zagen onlangs op de Weftec in Chicago veel meer mensen en veel meer beweging dan daarvoor. Op de Aquatech heb ik altijd interessantere gesprekken dan in het café. Bovendien is het 'look and feel'-gehalte van onze producten belangrijk."

De Berson-directeur ziet de komende jaren vooral volop kansen in de opkomende economieën. "Gezien de economische stagnatie in de westerse wereld, zijn we ook gedwongen die te pakken. Wereldwijd is er steeds meer afval. De vraag naar drinkwaterbereiding neemt toe. De behoeften zijn heel breed, neem bijvoorbeeld de behandeling van ballastwater van schepen. De vraag naar industriële



Paul Buijs: 'Het is voor internationale klanten geen probleem als je uit Balk, Doetinchem of Nuenen komt.' (foto: Berson/Halma)



waterbehandeling loopt wel voorop. Grote multinationals willen, als ze zich ergens vestigen, hun water meteen goed regelen. De lokale overheden moeten meer schakelen.”

Concurrentie met prijsvechters

Buijs ziet kansen in Azië, met name China, en Zuid-Amerika. “Royal HaskoningDHV sloot onlangs een licentieovereenkomst af met de Braziliaanse aannemer Foz voor afvalwaterzuiveringsinstallaties op basis van Nereda-technologie. Wij bedienen deze klant met onze UV-desinfectietechnologie. Klanten die open staan voor vernieuwing, kijken ook op andere gebieden iets verder.” De voorkeur voor Nereda is logisch, meent hij. “Nereda is goedkoper, vergt een kleiner bouwvolume en een lager energieverbruik dan conventionele technologie. Deze klanten zien dat. Acceptatie van nieuwe technologie kost jaren, bij Nereda gaat dit al vrij snel.”

Buijs verwacht dat Nederlandse bedrijven die nieuwe technologieën bieden en maatwerk leveren goed kunnen overleven ten koste van internationale prijsvechters. “Steeds meer klanten beseffen dat je naar de kosten van de totale levenscyclus moet kijken. Het besparen op investeringskosten door het aanschaffen van goedkope rommel, levert veelal hoge operationele kosten op.” Anaerobe waterzuivering slaat volgens hem internationaal nog steeds aan. “Anaerobe zuivering is wereldwijd nog steeds vernieuwend, en we moeten dit niet afzetten tegen wat in Nederland al tien jaar lang vanzelfsprekend is. Nederlandse bedrijven hebben nog steeds veel te bieden”, aldus Buijs. Hij ziet dat vooral in landen die nog geen volledig ontwikkelde afvalwaterinfrastructuur hebben. “Verwacht niet dat de opkomende economieën alle stadia doorlopen zoals wij bij de opzet van onze (afval)waterinfrastructuur met een groot rioleringsnetwerk en centrale afvalwaterzuiveringen. In deze landen zullen veel vaker decentrale oplossingen worden getroffen”, zegt Buijs, die onder meer kansen ziet voor bedrijven als het Friese DeSah.

Praatgroepen

“In nieuwe markten zie je vaak leegloop van rurale gebieden. Door de verstedelijking in veel van deze landen groeit het besef dat je wat moet doen om mensen uit de stad te

houden, door bijvoorbeeld basisvoorzieningen zoals goed water te bieden. Wat wel opvalt is dat Nederland vaak denkt aan simpele technieken voor waterbereiding, terwijl inwoners zelf in techniekgebruik al veel verder zijn; iedereen in Afrika heeft een mobiele telefoon. Kennelijk groeit het besef van de waarde van water ook daar nog niet genoeg. Dat hebben we ook in Europa gezien in de jaren vijftig toen het gebruik van water explosief toenam tot een piek van 200 liter per persoon per dag, waarna met veel inspanningen het watergebruik weer is afgenomen.”

Buijs wijst erop dat praten de markt niet altijd 'helpt'. “We zijn in Nederland erg goed in het uitzenden van praatgroepen.” Hij vraagt zich af of dat effectief is. “Laatst was ik bij het NWP-landenplatform China: slechts 10% van de aanwezigen verwachtte geld te verdienen aan dit land. Daarbij vind ik gesubsidieerde studies uitvoeren geen exportbevordering. Het gaat wel degelijk om de verkoop van spullen. Ik denk dat de aankoop van de Nereda-technologie door het Braziliaanse Foz veel meer impact heeft op de afvalwaterzuiveringen ter plaatse dan welke adviesgroep dan ook.”

“Je ziet ook dat er in Zuid-Afrika goede dingen gebeuren. Mede dankzij de inzet van goede adviseurs, maar geschraagd door spullen. Zoals de bouw van installaties met Nereda-technologie in Stellenbosch. Maar de technologie moet goed worden uitgelegd: zo lijkt chloor een simpele oplossing. Maar de totale energie- en milieu-impact van het gebruik van chloor is veel groter dan van UV, dat voornamelijk lokaal stroom kost. We hebben nog wel eens last van de niet-geïnformeerde praters die dat niet beseffen.”

Uit de provincie

Kansen genoeg voor kleinere Nederlandse bedrijven uit de provincie. “Het is voor internationale klanten geen probleem dat je uit Balk, Doetinchem of Nuenen komt. In tegendeel: een te grote omvang is een rem op de creativiteit. Kleine ondernemingen zijn flexibeler, de enige beperking zijn de risico's, maar die kun je afdekken met tijdelijke partnerships. Ik geloof dat bedrijven steeds vaker risicodragend gaan investeren, waarbij ze kennis op strategische punten inzetten. Een andere mogelijkheid is dat er sprake is van 'lease of operations'-contracten – maar ik denk dat het belangrijk



Gerrit Jan van de Pol: 'Kansen van energiefabriek komen aardig op gang.'
(foto: GMB)

is dat ook opkomende landen zelf de vaardigheden ontwikkelen om hun watercyclus te beheren.”

Energie en grondstoffen

Gerrit Jan van de Pol, algemeen directeur van watertechleverancier GMB, en actief voor de Topsector water, ziet in de deltahoek vooral kansen op het gebied van sensor- en meettechnieken. “Vanuit het perspectief van mijn eigen bedrijf, gericht op de communale Nederlandse markt, zie ik de kansen voor de ‘afvalwaterzuivering als energiefabriek’ al aardig op gang komen. Zowel in de waterlijn als in de sliblijn. Ik verwacht dat thermische drukhydrolyse doorzet. Er is een grote markt in drukbevolkte gebieden die hun zuiverings-slib moeten kwijtraken; dat is heel Europa, maar ook de VS en het Midden-Oosten. Ik zie ook veel kansen voor thermofiele vergisting, dat energie oplevert en leidt tot een hogere afbraak van afvalstoffen.”

Van de Pol: “Bij de grondstoffenfabriek – met name fosfaat- en stikstofterugwinning uit de afvalwaterstroom – is het nog wat aftasten. Ik schat de kansen voor nutriëntenterugwinning uit de waterlijn (geconcentreerd filtraat en centraat) nog wel wat groter in dan voor de sliblijn. Dat heeft te maken met de rijpheid van de technieken, het terugwinnen van fosfaten uit waterfracties gaat beter dan vanuit slib. Maar het grootste probleem is het terugverdienmodel. De prijs van fosfaat zou nog wel mogen stijgen. Van invloed is de (moeilijk te vatten) marktwerking bij het verhandelen van meststoffen – die is ver verwijderd van de wereld van een communale waterbeheerder. Overigens blijven de voordelen van terugwinning van grondstoffen vanuit het oogpunt van onderhoud of milieu in elk geval tellen.”

“De markten in de landbouw en watersector liggen nog ver uit elkaar en er wordt nog weinig samenwerking gerealiseerd. De vraag is of je niet te veel complexiteit en risico toevoegt. Neem de meststoffenmarkt. Technisch is het mogelijk met vergisting en afscheiding van fosfaten die markt te betreden. Maar je bent geheel afhankelijk van de marktwerking rond de mest. Dat ligt ver af van de communale watermarkt en ligt meer op de weg van grote coöperaties van boeren, die zelf deze markt het beste kennen.

Wat overigens wel zal helpen is dat er binnenkort het gebruik van struviet in de landbouw wordt geregeld, het Nutriëntenplatform werkt hier aan.”

Bioplastics

De vraag van het terugverdienmodel geldt nog sterker bij bioplastic. “Het kan technisch allemaal, maar heb je wel een businesscase? Er is een grote investering nodig, en je wordt als waterschap een heel andere organisatie als je daarmee aan de slag gaat. Het is de vraag hoe dat uitpakt”, vindt Van de Pol.

Positief is dat de overheid, steeds vaker ‘launching customer’, wil investeren in onderzoek en ontwikkeling, meent hij. “De versplintering van het bedrijfsleven zit in de weg om daar goed op in te kunnen spelen. Je moet met één mond spreken en een gezamenlijke agenda hebben. Iedereen moet meedoen: leveranciers maar ook aannemers en ‘system integrators’.”

Als je vervolgens een technologische sprong maakt, is het logischer om de stap naar het buitenland te wagen, meent Van de Pol. “Ook wij praten daarover bij GMB: welke toegevoegde waarde kun je hebben als system integrator? Wij hebben al een ontwikkeling doorgemaakt: vroeger waren we enkel betonbouwer, nu zetten we hele installaties neer. Dat biedt wellicht mogelijkheden voor internationalisering. En we denken ook na of we de exploitatie van waterzuiveringen zouden kunnen overnemen in het buitenland.”

Krimp in waterzuiveringen

“Het is ook van invloed op onze markt dat de normen voor de Kaderrichtlijn Water (KRW) minder zwaar uitpakken dan verwacht. Normen voor het verwijderen van medicijnresten uit het water zijn weer voorlopig van tafel, waardoor waterschappen ook minder investeren: ongeveer twintig waterzuiveringen kregen een nabehandelinginstallatie maar de rest niet. De markt in waterzuiveringen zie ik vanaf dit jaar krimpen. Het bouwen voor nu, met de mogelijkheid om later op te schalen, heeft zijn intrede gedaan. Deze functionele benadering, vergelijkbaar met de industrie, leidt tot kostenbesparing. Waterschappen zijn gericht op het beheersen van de waterschapslasten en stellen investeringen uit, maar soms betekent uitstel ook afstel.”