

P

H₂O

NORTH WATER EN DE DYNAMIEK VAN DE INDUSTRIE

Ze hebben allemaal een passie voor water. Toch verschillen bedrijven in de waterketen qua visie, bedrijfsactiviteiten en -cultuur. Maandblad H₂O portretteert verschillende bedrijven met verschillende gezichten. De tweede aflevering: *North Water*, een joint venture van Waterbedrijf Groningen en Evides Industriewater, gespecialiseerd in industriewater.

Tekst Marloes Hooimeijer | Foto's Hollandse Hoogte, North Water



‘Industriewater is complexer en dynamischer dan drinkwater’

In 2003 wint waterbedrijf Evides (toen nog Delta) een tender om voor een industrieterrein nabij Delfzijl een zuiveringsinstallatie voor zout afvalwater te realiseren. Evides heeft veel expertise op dit terrein, maar, kleine complicatie: opereert vanuit Zuidwest-Nederland, ver weg van Delfzijl. Na enkele jaren projectontwikkeling is daar gelukkig Waterbedrijf Groningen - een fusie van een provinciaal en een gemeentelijk waterbedrijf. De aandeelhouders geven hun nieuwe directeur in die tijd de opdracht het bedrijf actief in de markt te zetten. Eén en één is twee: Evides Industriewater en Waterbedrijf Groningen richten in 2006 de joint venture *North Water* op, gespecialiseerd in oplossingen voor industriewater.

Piet de Boks, in dienst van Evides, is managing director van North Water. “Het goede imago van onze moederbedrijven heeft meegeholpen om snel naam te maken. Klanten vertrouwen erop dat wij óók voor industriewater 24/7-leveringszekerheid en goede waterkwaliteit kunnen bieden. De doelstelling van North Water is om industriebedrijven te ‘ontzorgen’ door hun waterzaken - ontwerp, bouw, financiering en bemensing van waterinstallaties - uit handen te nemen.”

Bij voorkeur heeft North Water de waterinstallaties in eigen beheer en sluit het langetermijncontracten met industriële bedrijven af. “En het liefst werken we aan gebiedsgerichte oplossingen waarin we met één voorziening verschillende klanten kunnen bedienen, zoals de zoutafvalwaterzuivering”, voegt De Boks daaraan toe. “Dat levert schaalvoordelen op: klanten hebben geen eigen ruimte nodig en geen zorg voor het proces. Ze hoeven zich alleen maar op de gezamenlijke voorziening aan te sluiten.”



Piet de Boks



Erwin Beekman

TECHNOLOGISCH GEWETEN

Technisch scheikundige Erwin Beekman is sinds 2007 accountmanager bij North Water. Hij is geen ‘waterman’ van origine, maar had in eerdere functies in de industrie wel met industriewater van doen. Beekman’s functie bestaat vooral uit acquisitie en relatiebeheer. “Ik ben altijd >

WATERFABRIEK EEMSHAVEN STAAT IN DE WACHT

De grootste concurrenten van North Water zijn volgens managing director De Boks 'de klanten zelf'. "Wij moeten bedrijven ervan overtuigen dat wij hun watervoorziening beter kunnen regelen dan zijzelf."

Zoals bij elektriciteitsbedrijf NUON, dat zijn demiwaterinstallatie voor de nieuwe Magnum elektriciteitscentrale in de Eemshaven aan North Water heeft uitbesteed. Best bijzonder, vindt ook NUON's Asset Manager Theo Horjus: "Traditioneel gezien valt zo'n installatie gewoon onder onze eigen assets, maar de aanbidding van North Water was aantrekkelijk genoeg en we gaan ervan uit dat North Water een hoge leveringszekerheid gaat bieden."

Horjus typeert North Water als een 'heel actief bedrijf' dat 'op zoek is naar andere vormen van waterlevering'. "In de Eemshaven bijvoorbeeld doet North Water zijn uiterste best om een gezamenlijke industriewatervoorziening van de grond te tillen, zodat daarvoor geen drinkwater gebruikt hoeft te worden. NUON is zeer geïnteresseerd."

Die waterfabriek laat echter nog wel even op zich wachten, zegt De Boks: "Iedereen is het eens over de wenselijkheid ervan, maar we hebben nog onvoldoende afnemers om de diepte-investering van 25 miljoen euro te doen. Sommige potentiële afnemers hebben al contracten met andere leveranciers."

Er zit niet anders op dan een gefaseerde aanpak. Afgelopen jaar werd 10 kilometer industriewaternet in de Eemshaven gerealiseerd. Het is de bedoeling het net dit jaar aan te sluiten op een grote buffertank met waterpomp. Op termijn kunnen dan alsnog een leiding naar de Eems en een waterfabriek gerealiseerd worden.

gespist op geruchten en *leads* in de markt die ik mogelijk in projecten kan omzetten. Als accountmanager verken ik de mogelijke oplossingen voor het probleem van de klant. Ons ingenieursbureau werkt de ideeën verder uit tot een ontwerp, altijd in overleg met ons 'technologisch geweten': het waterlab WLN, waar ze elk water in de regio kennen en weten welk type installatie bij welk water past. De uitspraak 'water is water' gaat echt niet op. We laten de installaties uiteindelijk bouwen door gerenommeerde aannemers en zetten er een gespecialiseerde operator op."

North Water heeft volgens Beekman "meer ervaring met exploitatie, bediening en onderhoud van zo'n installatie dan het gemiddelde ingenieursbureau".

"Zij weten wel hoe een installatie te ontwerpen, maar het gaat mis als die installatie ook goed moet aansluiten op installaties van andere leveranciers. Dat hoor ik regelmatig van onze klanten: leveranciers bedenken wel deeloplossingen, maar geen totaaloplossing, of ze krijgen opeens te maken met onvoorziene exploitatiekosten. Door onze ervaring kunnen we een reële inschatting maken van de beheer- en onderhoudskosten en die in het langetermijncontract doorberekenen."

Maar je kunt nog zo veel meerwaarde hebben en een product dat niet snel wegbezuinigd wordt, ook North Water merkt de recessie. De Boks: "Als het slecht gaat met de industrie hebben wij ook onze zorgen: redden onze klanten het wel?"



Onze afzet wordt minder doordat bedrijven failliet gaan, (voorlopig) afzien van uitbreiding, of zich (voorlopig) toch niet in de Eemshaven vestigen, zoals Eemsmond Energie laatst bekend maakte."

De groei van 8 procent afgelopen jaar lag onder de gemiddelde groei van 20 à 30 procent sinds de oprichting. De Boks: "Doordat we een jong bedrijf zijn, kon de groei sommige jaren explosief, met meer dan 50 procent, stijgen. Op een gegeven moment is het, los van de crisis, in een bepaald gebied ook gewoon klaar. Als de bedrijven voorzien zijn van goede installaties, komt de nadruk meer te liggen op optimalisaties, beheer en onderhoud."

NORTH WATER-BUSJES

De joint venture North Water heeft geen eigen mensen in dienst, maar huurt al zijn mensen in van de twee moederbedrijven. Maar wie denkt dat North Water geen eigen bedrijfscultuur heeft, vergist zich volgens Beekman. "Zoals de industrieklant zich verbonden voelt met North Water en niet met het Waterbedrijf Groningen, geldt dat ook voor de medewerkers. Ze voelen zich heel erg North Water; dragen truien en broeken met het bedrijfslogo en rijden rond in North Water-busjes."

North Water werkt met *dedicated operators*, verbonden aan een of meerdere specialistische installaties voor zijn klanten. De Boks: "Het is een bepaald type operator dat dit ambieert. Industriewater is complexer en dynamischer dan drinkwater: je moet meer inspelen op de klant en je moet sneller kunnen schakelen. Je krijgt vaker alarm, bijvoorbeeld als er een verstoring is in de zoutafvalwaterzuivering; daar kan van alles gebeuren, met ál die stromen uit ál die putjes. In vergelijking hiermee is drinkwater een betrouwbaar, robuust, selfsupporting proces." Heel voorzichtig voegt hij toe: "Daar hoef je nauwelijks naar om te kijken." |

NORTH WATER

- Hoofdkantoor in Groningen
- Zes productielocaties bij industriële klanten
- Omzet 2012: 8 miljoen euro. Resultaat 2012: ruim 1 miljoen euro
- Behandeld volume water in 2012: 16 miljoen m³
- 20 tot 30 medewerkers, afhankelijk van aantal en grootte projecten
- Red de Eems-Award van de Waddenvereniging (2009) voor de zoutwaterzuivering in Delfzijl

