

“Toekomst vereist kennis en creativiteit”

De International Water Week en Aquatech zijn voorbij. Waterbedrijven uit binnen- en buitenland hebben zich gepresenteerd. Vele lezers van dit blad hebben kennis genomen van nieuwe ontwikkelingen. Een bekende Nederlandse naam, die dit maal voor het laatst aanwezig was, is die van Rossmark Waterbehandeling BV. Vroeger in Almelo gevestigd, na een reeks van fusies en wisselingen van eigenaar, inmiddels onderdeel van Veolia Environment geworden en gehuisvest in het uiterste westen van de gemeente Ede. Aanleiding voor een gesprek met algemeen directeur Kris Lambert en commercieel directeur Frans Durieux van Veolia Water Solutions and Technologies BV Nederland.

Kunt u iets over de geschiedenis van Rossmark vertellen?

Frans Durieux: “Het bedrijf is al 130 jaar oud, ooit begonnen als fabrikant van brandweer-auto's. Voor blussen is water nodig en op de één of andere manier is daaruit de belangstelling voor waterbehandelingsapparatuur ontstaan. Toen in 1970 de Wvo van kracht werd en de behandeling van het afvalwater actief ter hand genomen werd, was Fons Borre, één van de eersten die in Wageningen afvalwaterzuivering studeerde, directeur-eigenaar. In zijn tijd is Rossmark gefuseerd met Van Wijk en Boerma en achtereenvolgens rond 1997 verkocht aan Wheelabrator, overgenomen door US Filter, dat op zijn beurt overgenomen werd door het toenmalige Vivendi, de voorganger van Veolia.”

“Rossmark was van oudsher een bedrijf dat voor projecten het ontwerp maakte en dit vervolgens ook zelf realiseerde. Het bedrijf telde toen zo'n 250 werknemers en had voor alle aspecten van het werk eigen mensen in huis, met uitzondering van het bouwkundig gedeelte. Aan die situatie is een einde gekomen toen begin jaren '90 het Europees aanbestedingbeleid van kracht werd. Dat veroorzaakte een grote knik in de levensloop van Rossmark. Wat we goed konden, mochten we niet meer doen. Het bedrijf onderging daardoor een fundamentele wijziging.”

Kunt u dat nader toelichten?

“De Europese Unie eiste dat vanaf bepaalde bedragen voor leveringen of werken meerdere aanbiedingen gevraagd werden. Dat is initieel door de overheidsinstanties vertaald in het volledig laten uitwerken van de projecten in bestekken. Leveranciers of aannemers konden daarop dan een aanbieding baseren; de laagste in prijs kreeg de opdracht. Zo werkten en werken wij niet. Wij keken samen met onze opdrachtgever naar een probleem en waren gewend samen een oplossing te zoeken en die dan gedetailleerd uit te werken en te realiseren. Zo werkten we voor drinkwater-



Frans Durieux (l.) en Kris Lambert

bedrijven, gemeenten en waterschappen. We boden complete installaties aan, maar ook deelvoorzieningen, apparatuur en procesautomatisering. Door de keuze van de overheidsinstanties om gedetailleerde bestekken te laten uitwerken door adviesbureaus, bestond minder behoefte aan deze competenties en is de uitvoering van die bestekken door grote aannemers en bouwcombinaties overgenomen.”

U werkte toch ook voor de industriële markt?

“Dat was zo en dat is nog zo. USF heeft in haar tijd diverse bedrijven overgenomen en samengevoegd om op die markt sterker te staan, bijvoorbeeld Homé, een handelsfirma en servicebedrijf in waterbehandelingsapparatuur en Hubert Stavoren, leverancier van mechanische installaties (thans weer zelfstandig). Wij houden ons bezig met proces- en afvalwater én hergebruik van water. Binnen het grote Vivendi richtte men zich vooral op grote overheidsopdrachten. Als je projecten had kleiner dan tien miljoen telde je niet mee. Aan onze exporttak was binnen Vivendi al helemaal geen behoefte.”

Hoe zit u nu in Veolia?

Kris Lambert: “Veolia is met zijn 350.000 werknemers één van de grootste bedrijven op aarde, zo niet de allergrootste. Wij maken deel uit van Veolia Environment, dat vier takken heeft die samen het gehele milieuveld afdekken: water (met in 2010 een omzet van 12,1 miljard euro), afvalbeheer (9,3 miljard), energiediensten (7,5 miljard) en transport (8 miljard). Veolia Water heeft wereldwijd zo'n 30.000 medewerkers.”

“Nu hadden we binnen Veolia Water in de Benelux afdelingen die nogal gescheiden van elkaar opereerden en sterk in grootte verschilden. Voor het beheer van de rwzi's Harnaschpolder bij Den Haag (1,7 miljoen v.e.) en Brussel Noord (1,2 miljoen v.e.) beschikken we over een flinke groep mensen met taken op het gebied van bedrijfsvoering en onderhoud aanwezig. Voor het zoeken van oplossingen voor moeilijke problemen heb je andere mensen nodig met vooral creativiteit en inventiviteit. Die kennis bundelen we nu in Veolia Water Solutions and Technologies (VWS) met twee vestigingen: VWS Nederland in Ede (het oude Rossmark met 85 medewerkers) en VWS België in Tienen bij Brussel met

22 medewerkers. Zelf ben ik algemeen directeur van het geheel VWS Benelux, Frans Durieux is commercieel directeur voor het geheel. Beide vestigingen hebben een operationeel directeur."

Ziet u voldoende mogelijkheden voor VWS?

"De grote verandering is dat we van een productgerichte naar een klantgerichte organisatie gaan. Een klant kon vroeger te maken hebben met verschillende mensen van ons bedrijf, afhankelijk van zijn vraag. Nu heeft elke klant een vast aanspreekpunt die alles voor hem regelt. Wij zijn primair gericht op de industriële markt, proceswater, waterhergebruik en afvalwaterzuivering. Om daarin bedrijven goed van dienst te kunnen zijn, moet je processen van die bedrijven goed kennen. Ik heb het dan over bijvoorbeeld de zuivelindustrie, olieraffinage en bierproductie. Dan gaat het niet alleen om de techniek van het ontzouten van de wei in een zuivelfabriek, maar ook over het voldoen aan de steeds hogere hygiënische eisen in de gehele voedingsindustrie."

Frans Durieux: "We hebben een aparte poot laboratoriumwater. Moderne analyse-apparatuur stelt steeds hogere eisen aan het water dat daarin gebruikt wordt. Er is ultrapuur water nodig, dat vroeger in flessen aangeleverd werd, maar nu ter plaatse bereid moet worden. Elke afwijking in de zuiverheid van dit water kan een verstoring geven in de analyse-uitkomst. Wij zijn één van de weinigen die de apparatuur hiervoor kunnen leveren. We gaan eigenlijk steeds meer terug naar het oude Rossmark-concept om samen met de klant een probleem op te lossen. En ik zie ook weer ruimte komen in de overheidsmarkt."

Wat voor ruimte ontstaat daar?

"Een voorbeeld: Waterschap Noorderzijvest ondervindt problemen met de rwzi Garmerwolde. Het lukt maar een beperkte periode in het jaar om die installatie te laten voldoen aan de stikstofeisen van maximaal tien mg N per liter. De rest van het jaar wordt deze norm overschreden. Waardoor is niet volledig duidelijk. Daarnaast moet deze rwzi uitgebreid worden van 300.000 naar 350.000 i.e. Men is er zelf met adviesbureaus mee aan de slag gegaan, maar zag de kosten steeds verder boven het beschikbare budget uitstijgen. Dat kan natuurlijk niet in een tijd waarin uitgaven en heffingen onder druk staan. Bovendien geeft een adviesbureau nooit de garantie dat de gekozen oplossing ook echt werkt. Het waterschap brengt deze problematiek nu als een *design-build* project op de markt. Er is geen bestek, alleen een programma van eisen en de vraag is: kom met een *turn-key*-oplossing. Daarmee zijn we weer terug bij onze oorspronkelijke manier van werken. Er wordt een beroep gedaan op de creativiteit van de bouwers."

Hoe zit dat bij u met de verantwoordelijkheid?

"Als een installatie in bedrijf komt, de situatie voldoet aan de uitgangspunten uit het programma van eisen en de installatie niet voldoende functioneert, dan moeten we

dat probleem op onze kosten oplossen. Dat doen we ook. Als er in de uitgangssituatie iets verandert, bijvoorbeeld in de kwaliteit van het water dat als grondstof gebruikt wordt, dan zoeken we samen met de opdrachtgever naar een oplossing."

"De gebruikelijke manier van aanbesteden staat innovatie in de weg. Een adviesbureau kan alleen als laagste inschrijven als het gebruik maakt van een bestaand ontwerp, waardoor slechts een zeer beperkt aantal verschillende zuiveringstechnologieën zijn gebruikt in Nederland. Er zijn uitzonderingen, waaronder DHV met zijn bereidheid in het Nereda-proces te investeren. Wereldwijd zijn er echter veel meer ontwikkelingen dan wij ons hier realiseren. Met zo'n andere manier van aanbesteden doe je een beroep op de ontwerpers daarnaar te gaan zoeken."

Langs welke weg bent u op deze posities gekomen?

Kris Lambert: "Ik ben in 1973 geboren in Tielt (West-Vlaanderen). Aan de Universiteit van Leuven studeerde ik milieutechnologie, in het bijzonder waterbehandeling en bodemsanering. Mijn eerste baan was bij Seghers Water, een bedrijf dat zich bezig hield met industrie- en afvalwater. Daarna richtte ik mijn eigen bedrijf op: Seawater, een firma in membraantechnologie en bioreactoren. Daar heb ik in de praktijk ervaren dat in deze branche alles draait om technologie. Als je die kennis niet hebt, kun je misschien aardige PLC-systemen leveren, maar kun je je klanten niet helpen aan de goede oplossingen waarop zij zitten te wachten. Ik zie de meerwaarde van die kennis steeds strenger en kosten moeten naar beneden. Twee bewegingen die lastig zijn te verzoenen. De eisen uit de geneesmiddelenindustrie doen nu ook hun intrede in de voedingsindustrie en in de ziekenhuizen. Afvalwater moet aan steeds zwaardere eisen gaan voldoen. Je moet kunnen beschikken over alle technologieën die er zijn en dat zijn er duizenden. Binnen Veolia hebben we daar toegang toe. In ons concern werken we met specifieke kenniscentra. Dat is de kracht van een wereldspeler. Daarom vervangen we nu per 1 januari 2012 de naam Rossmark door Veolia."

Frans Durieux: "Ik kom uit Hendrik

Ido Ambacht, geboren in 1971. Aan de HTS Hilversum studeerde ik chemische technologie. Eerst heb ik bij een aantal firma's op het gebied van membraanfiltratie gewerkt. In 1998 ben ik bij Rossmark in dienst gekomen als accountmanager voor de overheidsmarkt. In 2000 werd ik commercieel directeur bij Zenon in Duiven. We leverden de membranen voor de membraanbioreactor in Varsseveld en voor de MBR-installatie in Noord-Bergum. In 2006 werd Zenon onderdeel van General Electric, een centraal geleid bedrijf. Alles werd vanuit de Verenigde Staten geregeld. Sinds een half

jaar zit ik weer hier in een decentraal geleide organisatie. Met een grote groeiambitie; we gaan volgend jaar 30 procent meer omzet hebben."

Zijn daar mogelijkheden voor?

"In het industriële segment zie je nog altijd groei bij de voedingsmiddelen- en drankbedrijven. Bij de waterschappen begint de eerste generatie rwzi's te verouderen. Die zijn aan vervanging en verbetering toe. Daarnaast heb je de rwzi als energie-fabriek. Veolia heeft een concept om meer energie uit slib te halen. Al sinds tientallen jaren wordt slib vergist, voor de productie van biogas en het verminderen van de hoeveelheid af te voeren slib. De nieuwe opzet is thermische drukhydrolyse (vrijzetten van opgeloste organische stof door openbreken van de celwanden) gevolgd door vergisten. We hebben daarnaast een nieuw, gepatenteerd concept, waarbij we beginnen met conventioneel vergisten. Daarna wordt het slib ontwaterd tot minimaal 20 procent droge stof. Je hebt dan voor thermische drukhydrolyse een veel kleinere reactor nodig en minder energie. Bovendien verloopt het openbreken van de cellen efficiënter, waardoor je in een tweede gisting een veel hogere gasopbrengst krijgt en minder slib overhoudt. De kosten van slibafvoer zijn nog altijd zeer aanzienlijk. In Denemarken staat een installatie die zo werkt, en er zijn zes projecten in aanbouw. Met name bij projecten waarbij de klant een hoge netto energieopbrengst wil hebben, is deze technologie optimaal inpasbaar."

Doet u ook iets op het gebied van drinkwater?

"We hebben dit jaar het Engelse Werk van Vitens opgeleverd. Daar hebben we samen met Visser en Smit een nanofiltratie-installatie ingericht. We zien mogelijkheden voor een nieuwe technologie, het Carix-systeem: ionenwisseling waarbij geregeneerd wordt met CO₂. Bij de ontharding in pelletreactoren voeg je zouten (kalkmelk) toe, bij nanofiltratie anti-scalant, biociden. Bij de Carix-technologie gebeurt dat niet. Bovendien vraagt ze minder energie en zijn de operationele kosten veel lager. Het

"Alles draait om technologie"

systeem is ook in te zetten voor nitraatverwijdering waar men in Noord-Brabant problemen mee heeft, voor ontzouting in Noord- en Zuid-Holland en voor verwijdering van kleur in Friesland. Bij drinkwater zul je altijd moeten afstemmen op de specifieke chemie van het betreffende water. Ook daar zie ik op termijn zeker mogelijkheden voor ons. We zijn nu met een aantal drinkwaterbedrijven in gesprek om deze technologie te implementeren."

Maarten Gast