

# “Bedrijven vragen om zekere en duurzame watervoorziening”

Waar de drinkwatervoorziening in Nederland inmiddels een stabiel gebeuren is geworden, is de watervoorziening van bedrijven een markt die allerlei ontwikkelingen vertoont. In het kader van een duurzame inrichting van hun procesvoering passen steeds meer bedrijven de watervoorziening aan op de specifieke eisen die zij hebben, mede in relatie tot de omstandigheden waarin zij verkeren. De vakbeurs Aqua Nederland in Gorinchem getuigt dezer dagen van het aanbod. Brabant Water heeft een aantal dochterondernemingen, die de toepassing daarvan verzorgen. In dit H<sub>2</sub>O-themanummer het verslag van een gesprek met Lars Kuipéri, directeur van Hydrocare, de koepel van deze dochters, in het kantoor van Brabant Water in Breda.

## Wat is Hydrocare voor soort bedrijf?

“Om het ontstaan van de dochters van Brabant Water toe te lichten, moeten wij terug naar de *Legionella*-uitbraak in Bovenkarspel in 1999. Deze leidde tot een stortvloed aan regelgeving van de overheid, die voor veel bedrijven erg ingrijpend was, veel vragen uit de markt tot gevolg had en vroeg om het leveren van inspectiecapaciteit. Daarbij werd al snel duidelijk dat een combinatie van advies geven en controle uitoefenen in één hand niet gewenst was. Vooruitlopend op hun fusie in 2002 hebben WOB en WNWB toen (in 2001) een gezamenlijke dochter opgericht: HydroScope, als zelfstandig adviesbureau op het gebied van waterkwaliteit en -veiligheid, eigendom van (inmiddels) Brabant Water, en met Ger Vos als eerste directeur. In 2005 ben ik hem opgevolgd.”

“Brabant Water zette vooruitlopend op de nieuwe wetgeving alle niet-drinkwateractiviteiten apart in Hydrocare. Drie bedrijven zijn daarin samengebracht: HydroScope, Hydrobusiness en Hydreco. HydroScope levert adviezen, Hydrobusiness - waarvan ik tevens bedrijfsleider ben - exploiteert langdurig watergerelateerde installaties voor bedrijven en Hydreco houdt zich bezig met warmte/koude-opslag en geothermie.”

## 'Waterbereiding voor DMV International' kreeg ik onlangs onder ogen.

“Dat is een mooi voorbeeld van wat Hydrobusiness doet. DMV International in Veghel is de industriële ingrediëntendivisie van Campina, één van de grootste zuivelcoöperaties in Europa. DMV ontwikkelt en produceert basisproducten voor de voedingsindustrie en de farmaceutische industrie. In Veghel had men behoefte aan een nieuwe grondwaterzuivering. De onttrekking daar kon door een herschikking van de vergunningscapaciteit van Campina in Noord-Brabant uitgebreid worden. Hydrobusiness produceert daar voor DMV

drink- en proceswater, tezamen 1,2 miljoen kubieke meter per jaar in een verhouding van globaal 2:1.”

“Dat is de kern van de activiteiten van Hydrobusiness: het ontwerpen, bouwen, financieren en langdurig exploiteren van een installatie. De installatie is dus ons eigendom en wordt door ons beheerd en onderhouden op basis van een langjarig contract. DMV wordt volledig ontzorgd op het gebied van zijn watervoorziening.”

## Waarom hier niet gewoon drinkwater geleverd?

“Brabant Water heeft een pompstation in Veghel (Erp), maar dat ligt ongeveer tien kilometer van het bedrijf. Levering van alleen drinkwater zou een grote aanpassing van de infrastructuur vergen. Bovendien is het grondwater schaars en gaat iedereen zorgvuldig met zijn vergunningen om. Binnen de parapluvergunning waarover Campina zelf met de provincie onderhandelde, was verschuiven mogelijk.”

“Op het industrieterrein van Moerdijk, dat laatst in het nieuws was, leveren wij Biesboschwater dat in Zevenbergen verder wordt gezuiverd tot proceswater dat afgenomen wordt door grootverbruikers als Shell en Essent. Shell alleen neemt al vijf miljoen kubieke meter water per jaar af. Chemiepak, waar in januari brand uitbrak, had overigens geen aansluiting op ons net.”

“In het algemeen begint men met het vragen van advies en heeft men alleen eisen ten aanzien van kwaliteit en hoeveelheid. Al pratende kan een bedrijf op het punt komen dat het gehele uitbesteding prettig vindt, omdat de watervoorziening niet tot de kerntaak behoort.”

## Welk beleid volgt Hydrocare daarin?

“In een langjarig contract worden de wederzijdse verantwoordelijkheden

en aansprakelijkheden vastgelegd. Hoe voorkom je stilstand, wat doe je bij storingen, wat voor reservevoorziening is nodig? Bij een glasfabriek is wegvallen van de waterlevering desastreus. Dan stolt het glas in de machines en krijg je deze nooit meer aan de praat. Aansluiting op het drinkwaternet kan de ultieme noodvoorziening zijn, maar dan moet Brabant Water in nood-situaties wel kunnen leveren. Een buffer kan de oplossing zijn, maar hoe groot dan en welke kwaliteit water? De oplossing verschilt van klant tot klant.”

## Hoeveel installaties beheren jullie nu?

“Hydrocare heeft nu 20 installaties staan, soms in huis bij één bedrijf zoals Cargill in Bergen op Zoom, DMV in Veghel en DAF in Eindhoven. Maar zoals wij vanuit Zevenbergen een proceswaternet op het industrieterrein Moerdijk exploiteren en aan tien bedrijven leveren, zo hebben we in Roermond een installatie gebouwd die water uit de Roer opwerkt, waarmee we op een industrieterrein in de buurt een tiental klanten van water voorzien. In Moerdijk levert Hydrocare één kwaliteit proceswater, in Roermond zowel demi- als proceswater.”

## Jullie bewegen je ook buiten de provincie?

“Ja, dat kan ook als je er intern maar voor zorgt dat geen sprake is van kruissubsidies met het drinkwaterbedrijf, dat gebonden is aan zijn voorzieningsgebied. Op geen enkele manier mogen systemen door elkaar lopen of kunnen lopen. We hebben ook een veel commerciële benadering dan Brabant Water dat primair op kwaliteit en leveringszekerheid gericht is. Binnen Hydrocare werken nu 50 mensen in vaste dienst, verdeeld over de drie bedrijven. We huren daarnaast veel mensen in. Onze eigen mensen regelen de opdrachten, voeren het projectmanagement en maken de ontwerpen.”

## Wat vindt u zelf uw meest interessante project?

“Dat is de situatie bij DAF in Eindhoven. Het bedrijf ligt aan het Eindhovens Kanaal, aan een doodlopend eind. Campina loosde daar vroeger koelwater, wat voor een redelijke en ook bijzondere kwaliteit zorgde. Toen Campina die lozing verminderde, verslechterde de kwaliteit van het kanaalwater, iets wat het waterschap en de gemeente niet wilden. Daarnaast had men op het bedrijf zelf en in de aangrenzende woonwijk problemen met de afvoer van regenwater. De bedrijfshallen stonden regelmatig vol water. De riolering van Eindhoven kan al het regenwater niet aan en op die rwzi heeft men problemen met het zuiveren van al dat dunne water. DAF zelf gebruikt zo'n 400.000 kubieke meter water per jaar. In het betreffende stuk Eindhovens Kanaal liggen woonboten en roeien studenten. Dat was de uitgangssituatie.”

“Wij zijn erin gedoken en hebben een opzet ontworpen, waarbij we water uit het kanaal halen en dit zuiveren en aan de

motorenfabriek van DAF leveren. Vervolgens vangen we het gebruikte proceswater en het regenwater wat op het complex valt op, zuiveren het en lozen het terug op het kanaal. Aan de lozing is naast de kwaliteitseis als extra eis gesteld dat we minstens 20 procent meer water lozen dan we innemen. Zodoende blijft de kwaliteit van het kanaal op orde, krijgt DAF goed en goedkoop proceswater in plaats van drinkwater én komt het regenwater van het terrein van DAF niet op het riool en in de rwzi."

"Uiteindelijk viel de technische gecompliceerdheid nog wel mee, maar ging het er vooral om het bedrijf zelf, de gemeente, het waterschap, de provincie, de omwonenden en de woonbootbewoners op één lijn te krijgen. Dat is gelukt, zij het met heel veel moeite. Toen er een keer olie op het water lag, kregen we meteen klachten van de woonbootbewoners. Het bleek een gestolen auto te zijn die in het kanaal was gedumpt."

#### Hoe kijkt u tegen de toekomst aan?

Het werkterrein van Hydreco, warmte/koude-opslag en geothermie, is *booming business*. Warmte/koude-opslag levert besparing op aardgasgebruik op en een vermindering van de uitstoot aan kooldioxide. Vraag is wel of dat overal zo maar kan, hoe de bodemopbouw ter plekke is en of die opslag toelaat. De energievraag in de winter en de zomer moet redelijk overeenkomen. Bij multifunctionele gebouwen als gemeentehuizen en wijkcentra ligt dat anders dan bij gewone kantoorgebouwen. In ziekenhuizen

is er altijd meer vraag naar warmte dan naar koude. Jouw voorraden in de bodem moeten niet weglekken naar de buurman, etc. Het moet wel goed bekeken worden."

"Geothermie is in ons land nog in opkomst. Het is het gebruik van diepe aardwarmte. Op IJsseland komt die vanzelf omhoog, maar in Parijs is er inmiddels al stadsverwarming op gebouwd. Bij warmte/koude-opslag gaat het om opslag op tientallen tot 300 meter diepte, hier wordt kilometers diep geboord, wat meteen hoge kosten met zich meebrengt. In Nederland hebben wij nu vijf doubletten in Zuid-Holland. Als je circa twee kilometer diep boort, krijg je water van 70°C, waarmee je kassen kunt verwarmen. Als je vijf kilometer of dieper diep boort, krijg je water van circa 200°C, geschikt voor stadsverwarming en voor gebruik in elektrische centrales."

"HydroScope, ons adviesbedrijf, doet waterbesparingsonderzoek voor bedrijven, adviseert over legionellapreventie, controleert installaties, e.d. In die sfeer zien we een beperkte, maar stabiele groei. Hydrobusiness zit tussen de beide andere in. Daar gaat de groei schoksgewijs. Dat werk vraagt lange voorbereidingstrajecten en veel studie. Clustering van bedrijven zou in principe mogelijk zijn, maar komt weinig voor, omdat bedrijven niet van

elkaar afhankelijk willen zijn. Megastallen en dergelijke gebruiken te weinig water om voor ons interessant te zijn. De ondergrens ligt toch wel bij een gebruik van 100.000 kubieke meter per jaar. Maar over onze landgrens zijn ook volop mogelijkheden. Daar gaan we zeker kijken."

## "Warmte/koude-opslag en geothermie *booming business*"

#### Hoe groot is jullie omzet?

"Hydrobusiness heeft een omzet van vijf miljoen euro per jaar. Het totaal van de drie bedrijven die deel uitmaken van Hydrocare, bedraagt op dit moment twaalf miljoen euro per jaar."

#### Langs welke lijn bent u op deze plek gekomen?

"Ik ben in 1966 geboren in Uden. Op een kleine periode na ben ik niet uit Noord-Brabant weg geweest. Van 1984 tot 1988 studeerde ik bedrijfskunde op de HTS-Eindhoven. Mijn eerste baan in 1988 was de verkoop van compressoren en straalmachines bij een handelsfirma in Son. In 1989 werd ik vestigingsmanager bij een uitzendbureau in Nijmegen. In 1990 stapte ik over naar B&G-Hekwerk in Best. In 1994 ben ik afdelingsmanager bij AVZ in Best geworden, een aluminium-bedrijf dat vooral zonweringen en rolluiken maakte. In 1998 werd ik verkoopmanager bij Vobema in Almere, een groothandel in hang- en sluitwerk e.d. In 2000 ben ik bij de Waterleidingbedrijf Oost-Brabant (WOB) in 's-Hertogenbosch aangenomen op de nieuwe afdeling accountmanagement, waarvoor men mensen uit de commerciële wereld zocht."

"Ik was gewend aan bedrijven met veel orders en kleine marges en kwam hier terecht bij een bedrijf met vaste klanten en weinig contacten. Vraag was: wat leeft er bij deze klanten, wat voor behoefte heeft men, wat voor mogelijkheden hebben wij om daarin te voorzien en daarmee de klant meer aan ons te binden? Na de fusie van WOB en Waterleidingbedrijf Noord-West-Brabant (WNWB) hebben we dat gezamenlijk verder ontwikkeld en uitgebouwd. Vanaf 1 januari 2009 zijn deze activiteiten apart gezet. Brabant Water is voor 100 procent aandeelhouder van Hydrocare, die weer 100 procent aandeelhouder is van de drie werkmaatschappijen. De accountmanagers van de sector zakelijke markt van Brabant Water slaan indien nodig de brug naar onze bedrijven als er mogelijkheden zijn voor afzonderlijke water- en ook energiesystemen. Dat werkt prima."

**Maarten Gast**

Lars Kuiperi

