



Attractiepark in waterwingebied

DRINKWATER WATERLEIDINGMAATSCHAPPIJ DRENTH WMD

✚ TEKST HANS VAN DE VEEN ✚ FOTOGRAFIE MISCHA KEIJSER

Het Dierenpark Emmen moest verhuizen en er was eigenlijk maar één geschikte nieuwe locatie binnen de gemeentegrenzen: bij het beschermde waterwingebied van Waterleidingmaatschappij Drenthe (WMD). “Het moet kunnen, hebben we gezegd”, aldus WMD-directeur Karst Hoogsteen. “Maar dan gaan we het maximaal milieuvriendelijk aanpakken.” En zo verrees Wildparks Adventure Zoo, een grootschalig attractiepark met een gesloten waterkringloop en een eigen warmtenet.

“Wij zijn een stukje tafelzilver van de Drentse gemeenschap”



Directeur Karst Hoogsteen van WMD in de gloednieuwe Wildparks Adventure Zoo. Al het afvalwater wordt hergebruikt. Het wordt biologisch gezuiverd en gaat dan als bedrijfswater terug het park in.

Terwijl de olifanten aarzelend voor de eerste keer hun nieuwe verblijf betreden, kijkt Hoogsteen tevreden om zich heen. De subtropische hal in aanbouw (“Twee keer de Amsterdam ArenA!”) vervult de Drent met trots. “Wat we hier doen, de combinatie van drinkwaterwinning en dit type attractie, is uniek. In Europa, en ik denk ook wereldwijd.” Eind maart opent het nieuwe attractiepark de deuren voor het publiek. Een paar dagen later gaat de WMD-directeur met pensioen. Zesendertig jaar werkte Hoogsteen (1950) bij het Drentse drinkwaterbedrijf, waarvan de laatste twintig jaar als directeur. Gedurende een groot deel van die periode speelde de kwestie van de dieren tuin.

Lange tijd dreigde de gemeente het waterwingebied op te eisen. Woningbouw was een optie. Dat had het einde van de drinkwaterwinning in Emmen betekend. En voor WMD een noodzakelijke overschakeling van grondwater naar het gebruik van IJsselmeerwater. Dat gevaar werd afgewenteld, vooral door de inschikkelijkheid van het drinkwaterbedrijf. Hoogsteen: “Vijftien jaar geleden zou de Floriade mogelijk naar Emmen komen. Ik zag mijn kans schoon en heb aangeboden dat bij ons op het terrein te huisvesten.” De Floriade kwam er uiteindelijk niet, maar de dieren tuin wel. Dat die weg moest uit het centrum van Emmen was al langer bekend, maar een geschikte locatie was moeilijk te vinden. In 2010 leek een vertrek uit de gemeente nabij. Hoogsteen: “Dat wilde de politiek niet. De dieren tuin is belangrijk voor Emmen. Er dreigde toen een situatie van: wij

eruit of zij eruit. Dat hebben we gelukkig weten te voorkomen.” Natuurlijk is het uitzonderlijk in een grondwaterbeschermingsgebied zo’n grootschalige attractie toe te staan, erkent de WMD-directeur. Maar waterwinning in een dichtbevolkt land als Nederland vindt nu eenmaal nooit in isolement plaats. Hoogsteen: “Wij hebben al jaren geleden het principe van functiestapeling geformuleerd, van meervoudig gebruik van de waterwingebieden. Hier is het een dieren tuin, elders hebben we combinaties met natuur, een golfterrein, landbouw. Zolang wij de kwaliteit van het drinkwater kunnen garanderen, willen we overal over meedenken.” Met dit soort combinaties toont WMD maatschappelijke betrokkenheid, betoogt Hoogsteen. “En we creëren aandeelhouderswaarde.” De gemeente Emmen is immers een van de grotere aandeelhouders van het waterbedrijf. “Dat wij helpen dit probleem op te lossen is ook voor hen van grote waarde.”

Toch staat de politiek helemaal niet zo te juichen, tot frustratie van de WMD-directeur. “Dit soort projecten roept steeds meer discussie op. Omdat er een politieke stroming is die zegt: waterleidingbedrijven, houd het maar bij je core business.” Dat heeft uiteraard te maken met de bekende uitwassen van privatisering in de nutssector. Dat raakt ook de drinkwatersector, ook al is daar van privatisering nooit sprake geweest. Over de verhuizing van het dieren park is langdurig en intensief gediscussieerd binnen de lokale politiek. Want moest het drinkwaterbedrijf zich wel zo engageren?



WMD IN CIJFERS (2015)

- ✦ Ruim 200.000 klanten in de provincie Drenthe
- ✦ Productie: 30 miljoen kuub drinkwater per jaar, uit grondwater
- ✦ 500 ha natuurgebied in beheer
- ✦ Omzet 37,5 miljoen euro
- ✦ 165 medewerkers
- ✦ Aandelen in handen van provincie en gemeenten

➤ Is dat niet te risicovol voor een nutsbedrijf? Het nieuwe wildpark hoopt 1 tot 1,3 miljoen bezoekers op jaarbasis te trekken. Stel dat de bezoekersaantallen tegenvallen, gaan dan de drinkwatertarieven omhoog? Hoogsteen: “Wij hebben de garantie gegeven dat de tarieven de komende vijf jaar niet zullen stijgen. Maar ook dat overtuigt niet iedereen. Hier in Emmen is sinds de verkiezingen Wakker Emmen de grootste partij. Zo’n nieuwe partij kijkt er fris tegen aan en denkt: drinkwaterbedrijf, houd je maar bij je drinkwatertaak. Dat maakt het lastiger onze ambities op het gebied van duurzaamheid en maatschappelijke verantwoordelijkheid waar te maken. En het perkt onze innovatiekracht in.”

WMD wil bijdragen aan kleinschalige energie en duurzame oplossingen. In eigen huis, en elders. Intern is de ambitie aanzienlijk minder energie te gebruiken en meer zelf op te wekken, met groene stroom en zonne-energie. Extern wil het bedrijf op steeds meer plekken in de provincie warmte en koude leveren, zoals het ook in Wildlands doet. Aan ziekenhuizen, scholen, verzorgingshuizen. En de nieuwe ijsbaan in Hoogeveen. Op termijn zijn woonwijken ook een optie. Het gaat om laagwaardige energie, hoger dan 65 graden is niet mogelijk. Hoogsteen: “Wij concurreren niet met energiemaatschappijen. Die vinden dit niet interessant, te kleinschalig. Bovendien leveren wij geen elektriciteit. Wij winnen energie uit water. Dat sluit direct aan

bij onze core business.” WMD financiert dit soort activiteiten niet uit eigen middelen, maar met hulp van het Duurzaam Energiebedrijf Drenthe. Dat is na de verkoop van het provinciale belang in energiemaatschappij Essent opgezet om duurzame energie te stimuleren. “Zij voorzien in risicodragend kapitaal. Dat stelt ons in staat dit te doen, want onze aandeelhouders zien ons liever geen risico’s nemen.” Financiering uit eigen commerciële activiteiten is geen optie en WMD creëerde daarom een aparte BV, Noordwater, die is onderverdeeld in de dochters BetaWater, en Equa voor duurzame energie. Met als harde afspraak dat er geen publiek geld van het drinkwaterbedrijf naar de commerciële poot vloeit. “Dat bewaken we heel zorgvuldig. Noordwater moet een eigen positief resultaat realiseren.” Dat lukt heel aardig. Er zijn veel mogelijkheden de energieleverantie op basis van warmte en koude te vermarkten. In eigen land, en in het buitenland. Dat geldt ook voor de waterzuiveringstechnieken. Noordwater is ook groot in flessenwater en bottelt 5 miljoen flesjes per jaar

“De combinatie van drinkwaterwinning en dit type attractie is uniek. In Europa, en ik denk ook wereldwijd.”

DIRECTEUR KARST HOOGSTEEN

en exporteert die onder de naam Earth water naar onder meer China. WMD is het enige Nederlandse drinkwaterbedrijf dat over een eigen bottelarij beschikt. Met de andere bedrijven heeft WMD de afspraak dat het in noodsituaties drinkwater levert, gebotteld in flessen van 5 liter. “We beschikken over twee grote waterkelders, waar 160 duizend flessen liggen ligt. Als er ergens een grootschalig probleem is, waar ook in Nederland, dan kunnen wij daar binnen vier tot vijf uur vrachtwagens met flessen water hebben staan.”

Een helder onderscheid tussen commerciële activiteiten en nutsfuncties. Prima toch? “Zeker”, zegt Hoogsteen, “niks mis mee. Zolang het maar niet betekent dat wij als nutsbedrijf terug worden gedrongen in een rol van beheerbedrijf, zoals we dat vroeger waren. Als je de innovatieve prikkels wegneemt, is dat de dood in de pot. We stonden altijd vooraan in de rij qua innovatie. Dat begint nu achteruit te lopen. Heel erg jammer.” Tot in de jaren tachtig deden drinkwaterbedrijven niet veel meer dan drinkwater leveren. “Eigenlijk was het bedrijf toen af”, zegt Hoogsteen. Zo’n beetje alle Drenten waren aangesloten op het net. Het klantenbestand groeide niet meer. En dankzij nieuwe technologische ontwikkelingen als zuiniger wasmachines en douchekoppen liep de waterconsumptie terug. Bij WMD zelfs met 20 procent. “Hoe motiveer je in zo’n situatie je mensen? Hoe houd je de kennis vast? Door de mogelijkheden van je



bedrijf te optimaliseren. Je maatschappelijke rol, de waterkwaliteit, duurzaamheid, en-zovoort. Dat is voor ons ook een belangrijke reden om dit te doen. Het is goed voor de samenleving, en het motiveert onze mensen enorm. Ik vind dat je als waterbedrijf voor de muziek moet uitlopen. Onze reinigingstechnieken moeten klaar zijn vóórdat er nieuwe typen vervuiling wordenesignaleerd. We hebben altijd innovatieve technieken ontwikkeld. In de zuivering, met nieuwe membranen. Daar hebben we in de jaren negentig onze nek voor uitgestoken. En nu doen we dat opnieuw, met de warmtenetten. En met het wildpark. Wij bouwen ook altijd zelf. We ontwerpen de installaties, samen met derden. En dat doen we ook met het leggen van leidingen. Onze mensen worden hierdoor sterk gemotiveerd. Ze zijn vanaf het begin betrokken bij innovaties. Dat is het voordeel van een klein bedrijf.”

WMD is inderdaad een van de kleinere drinkwaterbedrijven. Heeft jullie provinciale gebondenheid invloed op de wijze waarop je je maatschappelijke rol invult? “Ik denk het wel. De betrokkenheid van lokale bestuurders bij een regio gebonden bedrijf is groter. De dialoog die wij hebben met de lokale overheid, over duurzaamheid, grondwateronttrekking, bestrijding van droogte, natuurontwikkeling, is veel intensiever dan bij een groot bedrijf. Zeker, daar zitten soms ook nadelen aan. Maar de voordelen zijn groter. Doordat je dicht op elkaar zit ben je eerder

Wat maakt Wildlands uniek?

Wildlands Adventure Zoo beslaat 40 hectare in het WMD-waterwingebied. Om ieder risico van weglekken van vervuild water te vermijden zijn allerlei voorzorgsmaatregelen getroffen. Zo is onder alle waterpartijen een dubbele folielaag aangebracht, met lekdetectie. Ook voert WMD zelf de waterzuivering uit. Al het afvalwater wordt hergebruikt. Het wordt biologisch gezuiverd in de Living Machine en de Waterfabriek, en gaat dan als bedrijfswater terug het park in. In plaats van de benodigde 180.000 kuub water levert WMD nu nog slechts 10 duizend kuub drinkwater. Voor het wildpark betekent dat een aanzienlijke besparing. De voor het publiek toegankelijke Living Machine is ondergebracht in een kas vanwege de noodzaak van een constant klimaat. Het vormt het hart van de biologische waterzuivering; planten en micro-organismen zuiveren het afvalwater. Ook de mest van de dieren in het park wordt gescheiden opgevangen. Elk bassin heeft zijn eigen filters. Zo blijven zoet, zout, warm en koud water gescheiden, en wordt de overdracht van ziektes tegengegaan. Voor de energievoorziening is een warmtenet aangelegd. Warmte en koude uit grondwater worden ingezet voor de productie van drinkwater. Daarmee kan het wildpark CO₂-neutraal opereren. In de zomer is het net te gebruiken voor de koeling in gebouwen, in de winter levert het warmte. Warmtepompen verwarmen het water tot 40 graden Celsius. Op een aantal plekken in het park is extra warmte nodig, zoals in de subtropische kas. Daarvoor zijn er warmtekrachtkoppelingsinstallaties. Ook wordt groene stroom geleverd, in de vorm van gas op basis van biovergisting. Het gemeentehuis van Emmen is ook op het warmtenet aangesloten, evenals het nieuwe nabij het wildpark gelegen theater en een verzorgingstehuis.

www.wildlands.nl

geneigd met elkaar mee te denken. Ik vind dat voor lokale bestuurders een groot voordeel. Wij zijn een stukje tafelzilver van de Drentse gemeenschap. Ik doe niets af aan de maatschappelijke betrokkenheid van onze grote buurman Vitens, maar de afstand is gewoon groter en dus is de interactie minder. Voor een aandeelhouder en toezichthouder vind ik de schaal van Drenthe niet verkeerd. Anders krijg je toch dat als het over de Utrechtse heuvelrug gaat, de bestuurder uit Flevoland afhaakt.”

Een fusie ligt dus niet in het verschiet? “Zeg nooit nooit. De politiek is niet altijd goed te peilen, dus enige terughoudendheid past hier. Onze aandeelhouders hebben vorig jaar besloten dat WMD de komende jaren het beste als zelfstandig nutsbedrijf kan blijven functioneren. Er kunnen overwegingen komen om bedrijven samen te voegen Maar vanaf het moment dat ik hier als directeur werk, zeg ik al dat water een lokaal product is. Voor onze klanten is de rijafstand voor een monteur en de lengte van de optimale transportafstand van water bepalend voor de service. Het is niet

logisch dat je vanuit Utrecht monteurs aanstuurt in Drenthe. Lokale klanten vragen om lokale bediening. De band is stevig. Bijna de helft van onze klanten leest daadwerkelijk onze digitale nieuwsbrief. Dat is uitzonderlijk veel. Je ziet ook dat de grotere bedrijven hun gebied weer onderverdelen in lokale eenheden. Natuurlijk, een grotere omvang betekent schaalvoordelen. Vitens is tien keer zo groot als wij; dat scheelt in je klantenkosten. Maar onze tarieven zijn vergelijkbaar met die van andere provinciale bedrijven, zoals in Brabant of Groningen. Wij koesteren onze kleinschaligheid en onze klanten ook. Ik heb me altijd verzet tegen het gebruik van externe callcenters. Het klinkt misschien gek, maar een deel van onze klanten vindt het echt prettig om in het Drents aangesproken te worden. Dat geeft een gevoel van dichtbij.” ■

www.wmd.nl