



Installatie van een Nijhuis DAF-unit op de afvalwaterzuivering van de stad Ajaccio op Corsica. (foto Nijhuis)



Anammox-installatie in aanbouw in Minworth in Engeland. Paques gebruikt IFAT onder meer om de technologie internationaal weer verder onder de aandacht te brengen. (foto: Paques)

Door Arjan Veering

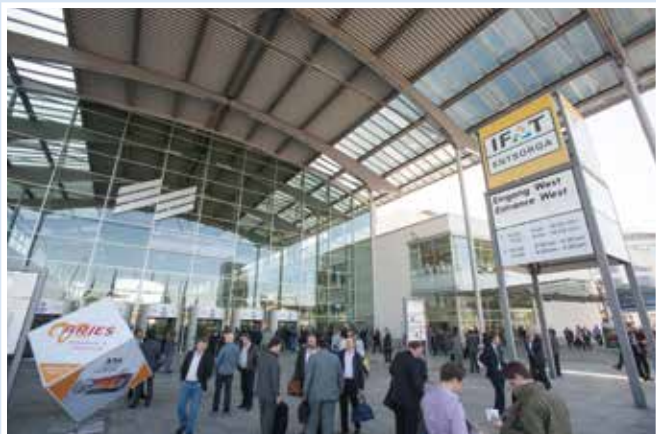
Vakbeurs IFAT van ‘strategisch belang’ voor Nederlandse watertechnologiebedrijven

# ‘Champions League van de watersector’

**De milieuvakbeurs IFAT heeft een sterke aantrekkingskracht op de Nederlandse watersector. In de eerste week van mei staan meer dan vijftig Nederlandse watertechnologiebedrijven in München en trekken honderden bezoekers uit ons land naar Zuid-Duitsland. “Dit is een beurs die je eigenlijk niet kunt missen.”**

Alles is volgens de overtreffende trap. Stands met meerdere etages, showrooms van een formaat waar een gemiddelde autodealer jaloers op zou zijn, uiteraard vol met de nieuwste, opgepoetste modellen, en topkoks die exquise hapjes en volledige diners bereiden voor de gasten van het bedrijf. Het zijn vooral de Duitse watertechnologiegiganten die tegen elkaar lijken op te bieden op IFAT. De tweejaarlijkse milieuvakbeurs is een van de belangrijkste internationale evenementen op het gebied van watertechnologie, en tegelijk voor de Duitse industrie een thuiswedstrijd die ze niet wil verliezen.

IFAT – het vroegere tweede deel van de naam ‘Entsorga’ is er bij deze editie afgevallen – is sowieso een evenement van de grote getallen. De beursvloer meet 215.000 vierkante meter, zo’n 150 voetbalvelden. Bij de vorige editie, in 2012, waren er 2939 exposanten en trokken bijna 125.000 bezoekers naar de Messe München: 75.000 bezoekers



## Landen strijden om aandacht

IFAT is een tweemaaljaarlijkse milieubeurs, gericht op de water- en afvalbranche, die van 5 tot en met 9 mei in de Messe München wordt gehouden. Ongeveer 3000 bedrijven en instellingen zijn aanwezig op de beurs, de hallen A1, A2 en A3 zijn ingericht voor de waterbranche. Er worden ruim 120.000 bezoekers verwacht. Deze editie zijn India, China en Mexico (en Midden-Amerika) de drie 'speciale partnerlanden'. Daarnaast organiseert ook Canada (de staten Quebec, Ontario, Alberta en Brits-Columbia) een 'country special', specifiek voor water- en energiebeheer van de toekomst. Oostenrijk heeft een speciale rol in het forumprogramma. Daarnaast hebben veel landen – en ook Duitse deelstaten, provincies en steden – een eigen stand of paviljoen.

waren Duits, de overige 50.000 waren afkomstig uit 53 landen. Nederland staat in de top 10 met aantallen bezoekers.

### Internationaal podium

Alleen die getallen al maken IFAT tot 'een van de belangrijkste en meest invloedrijke beurzen in de wereld van (afval)water', zegt ceo Menno M. Holterman van Nijhuis Industries. "Zoveel bezoekers, daar kun je niet omheen." De beurs biedt toegang tot de belangrijke Duitse markt, maar voor Holterman telt eveneens de internationale component. "We zitten al stevig in Duitsland, maar die markt is behoorlijk vol. Maar IFAT is vooral belangrijk als internationaal podium. Hier komt de Champions League van de water- en milieubedrijven."

Nijhuis heeft een stand van zo'n 100 vierkante meter – en ja, met eigen keukenbrigade – op IFAT. Belangrijke overweging voor Holterman is dat ruim twee derde van het beurspubliek uit de municipale en overheidshoek komt. Nijhuis, dat nu 10% tot 15% omzet bij de overheid boekt, wil zijn positie in de municipale afvalwatermarkt verstevigen, onder meer met zijn DAF-units als voorbehandeling op een rioolwaterzuivering. "In Nederland zijn we nu met enkele projecten bezig, maar we kijken natuurlijk ook naar grote markten in Midden-, Oost- en Zuid-Europa alsmede in Noord- en Zuid-Amerika." Daarnaast kijkt Holterman vooruit naar de uitvoering van de Kaderrichtlijn Water, waar veel EU-landen nog voor grote inspanningen staan. Zo verwacht hij dat ozontechnieken zullen doorbreken als 'one-step'-aanpak van microverontreinigingen in afvalwater. Verder verwacht hij via de milieubeurs de industrie warm te maken voor een geïntegreerde verwerking van afval- en afvalwaterstromen en 'turn-key totaaloplossingen' die Nijhuis levert.

### Keuze maken

Ook voor het Friese watertechnologiebedrijf Paques is IFAT altijd een 'go', zegt commercieel directeur 'global' Peter van Leeningen. "Er is best een ruim aanbod aan beurzen in de water- en milieusector, daarom we moeten keuzes maken. De IFAT in München zien echt wij als de toongevende beurs in onze sectoren. En we staan ook op IFAT-edities in Azië." Dat Paques in de Duitse investeringsmaatschappij Skion een belangrijk aandeelhouder heeft, speelt volgens Van Leeningen niet

mee in de keuze voor IFAT, het is hooguit 'een mooie bijkomstigheid'. Volgens Van Leeningen is de beurs – "ik kom er al twintig jaar" – vooral een ontmoetingsplek en nodigt het bedrijf zijn internationale relaties uit op de stand. Tegelijk levert IFAT, vooral door zijn omvang wel iedere keer weer 'nieuwe, verrassende leads' op. Paques vindt zijn opdrachten vooral in de industriële hoek, al verschilt dat per werelddeel, zegt Van Leeningen. "In Europa en China zijn we vooral industrieel sterk, maar in Brazilië hebben we weer veel municipale opdrachten." Omdat IFAT niet een specifieke water- maar een milieubeurs is, is het voor Paques een mogelijkheid om zijn hele palet aan technologieën tonen. Wel zal het bedrijf bepaalde technologieën weer goed onder aandacht brengen, zoals Anammox voor stikstofverwijdering.

### Duitsland

Waar de Nederlandse bedrijven de internationale component benadrukken, maakt Jos Captein duidelijk hoe zwaar IFAT voor de Duitse bedrijven zelf weegt. Hij is verkoopleider (afval)water en biogas van de Nederlandse tak van de Duitse pompen- en afsluitersleverancier KSB. "Het moederbedrijf is zeer prominent aanwezig op IFAT, met een uitgebreide stand. Dit is dé beurs waarop KSB zich wil laten zien." Ondanks het internationale karakter heeft de thuismarkt toch de overhand voor veel Duitse bedrijven. "Kijk ook maar eens naar de enorme stands die Duitse overheden daar hebben, zoals de deelstaten. Ook de meerderheid van het publiek is nog Duits." Omdat hij dit jaar niet bij de vaste standbemanning zit, kan Captein vrijelijk rondlopen. "Erg nuttig en leerzaam. Je kunt eens goed kijken welke noviteiten er zijn, waar je collega's en concurrenten mee komen." Hij verwacht drie grote trends terug te zien op de beursvloer: besparing van energie, besparing van water en terugwinning en hergebruik van grondstoffen. Hij geeft een voorbeeld uit eigen stal. "KSB presenteert een serie zeer energie-efficiënte diepwell-pompen voor het oppompen van grondwater. Die is volgens IE-4-standaard, de hoogste norm voor energieverbruik gebouwd, een standaard – volgens welke KSB al enkele jaren zijn IEC-genormeerde Supreme (IE4) motor levert – die eigenlijk alleen nog voor droge pompen geldt. Die norm is voor de meeste klanten nog helemaal niet voorgeschreven, maar toch vragen zij daar al naar."

Captein nodigt ook zijn Nederlandse klanten uit, waaronder veel vertegenwoordigers van waterschappen en installatiebedrijven. Volgens hem zou het professionele publiek vaker naar dit soort beurzen moeten gaan. “Ga er rondkijken, zeker als je op zoek bent naar een oplossing voor een specifiek probleem. Er zijn zoveel leveranciers bij elkaar, vaak is er wel een die precies heeft wat jij zoekt. Laat de markt het werk doen en ga niet zelf het wiel uitvinden”, roept hij op.

### Waterpaviljoen

In het beursgeweld valt het voor de kleinere bedrijven vaak niet mee om op te vallen, of er zelfs tussen te komen. Het is een van de beweegredenen voor het Nederlandse waterpaviljoen, dat de zogenoemde WatercoalitieNL-partners – NWP, VLM/AquaNederland en Water Alliance – inrichten. Op een oppervlak van bijna 160 vierkante meter kunnen vijftien Nederlandse bedrijven en instellingen zich presenteren. Daarnaast worden er centraal in het paviljoen allerlei evenementen en netwerk ontmoetingen georganiseerd. Dit jaar wordt zelfs extra ingezet op de promotie van de Nederlandse watersector.

Dat is vooral mede omdat de topsector water IFAT als strategische beurs heeft aangemerkt en extra budget heeft vrijgemaakt. In plaats van ‘lean & mean’ kan Nederland nu stevig uitpakken. Ook directeur Hein Molenkamp van Water Alliance schat het belang van IFAT hoog in. Hij vindt het daarom jammer dat verschillende waterbedrijven en bewindspersonen gekozen hebben om naar hightechbeurs Hannover Messe te gaan in april en niet naar München. “Natuurlijk, daar was Nederland partnerland, en kreeg het dus veel aandacht. Maar was onze doelgroep daar ook aanwezig? Ik denk dat IFAT internationaal gezien voor onze branche veel interessanter is.”

Juist ook via een Nederlands waterpaviljoen kunnen, naast de gerenommeerde bedrijven, ook kleinere, startende ondernemingen internationaal hun weg vinden. “Waarom zou je per se groot moeten zijn om te exporteren? Als je maar de juiste contacten kunt leggen, daar zijn dit soort evenementen cruciaal voor.” Zo is hij van plan netwerkbijeenkomsten te organiseren in het paviljoen, onder meer voor Nederland en Canada. “Reuring op de stand, dat wordt onze input.” ♦

# Duitse bedrijven lonken naar



*Stand van Siemens op IFAT 2012. Inmiddels heeft het concern de divisie Water Technology verkocht, en richt het zich in de watersector vooral op procesautomatisering. (foto: IFAT/Messe München)*

Het is een zeldzame aanblik, de enorme hallen van de Messe zijn nagenoeg uitgestorven. Het is begin januari en München lijkt nog bij te komen van de nieuwjaarsfeesten. Alleen rond de hoofdentree van het beursgebouw is er reuring. De organisatie van de IFAT heeft de internationale vakpers uitgenodigd voor een preview: geen grote stands, geen demonstratiemodellen, maar zo'n zestig keurig in rijen gerangschikte tafeltjes waarachter afgevaardigden van – voornamelijk Duitse bedrijven – de journalisten alvast een beeld geven van de plannen voor de beurs die vier maanden later gehouden zal worden.

### ‘Niet weggeweest’

Siemens is een van de opmerkelijkste aanwezigen. Het Duitse

industriecentrum verkocht vorig jaar zijn divisie ‘water technology’, een tak waar het juist in de voorafgaande jaren zeer sterk had geïnvesteerd, onder meer via overnames. Siemens raakte echter in zwaar weer, financieel maar ook door corruptieschandalen, en de nieuwe bedrijfstop verlegde de koers. De watertak ging voor ruim een half miljard euro in de verkoop. Nu blijkt Siemens echter niet helemaal afscheid te hebben genomen van het water. “Integendeel”, zegt Ronald Vrancken van Siemens. “We willen laten zien dat we er nog steeds zijn.” Siemens legt zich nu geheel toe op automatisering en procesbeheersing van waterbehandeling en -transport, voor de industrie, maar ook voor (semi)overheden.

### ‘Kijken over de grens’

Enkele tafels verderop zit Huber, een van de grote Duitse leveranciers van watertechnologie. Het levert van mechanische afvalwaterbehandeling tot membraantechnologie. Voor Huber is IFAT echt zijn thuis - het hoofdkantoor van het bedrijf ligt in Beieren. Het bedrijf is groot in Duitsland, heeft referentieprojecten wereldwijd, maar heeft in Nederland nauwelijks voet aan de grond. Toch ziet het de Nederlandse markt als interessant. “Natuurlijk heeft Nederland een sterke reputatie als waterland en ontwikkelaar van watertechnologie. Toch kijken we wel degelijk over de grens naar Nederland. Met name op de municipale markt hebben wij het nodige te bieden, onder meer in slibverwerking en -behandeling”,







## Strategisch belang: 3x Duitsland

Duitsland lijkt dit jaar wel het thuisland van de Nederlandse watersector. De topsector Water mag elk jaar twee 'strategische beurzen' uitkiezen om extra uit te pakken en de Nederlandse kennis en waar mondiaal aan de man te brengen. Dit jaar is gekozen voor IFAT in München, waar vooral watertechnologie aan bod komt en de SMM in Hamburg (9-12 september) waar de maritieme sector zich kan tonen. Bovendien hebben sommige waterbedrijven in april meegelift op de topsectoren Energie en Hightech die de Hannover Messe als speerpunt hadden gekozen. Voor een strategische beurs maakt de overheid extra budget vrij voor onder meer een eigen Nederlands paviljoen, speciale netwerkbijeenkomsten tijdens de beurs, zogenoemde Holland-promotie en bij voorkeur ook nog de komst van een minister of staatssecretaris, ambassadeur of een hoge ambtelijke afvaardiging. De prominente aanwezigheid op beurzen moet bijdragen aan het imago van Nederland als vooraanstaand waterland en zo het bedrijfsleven – indirect – vooruithelpen.

 **Meer weten:**  
[www.waterforum.net/ifat](http://www.waterforum.net/ifat)

# Nederland

zegt Huber-woordvoerder Christian Stark. "Juist omdat het hoogontwikkelde markt is, is de markt interessant."

### 'Modernisering rwzi's'

Verscheidende Duitse ondernemingen hebben al stevige voet aan de grond in Nederland, zoals Hach Lange, KSB, Wilo en Aerzen. Het kleine bedrijf Hydrograv, een spin-off van de universiteiten van Karlsruhe en van Dresden, kijkt nadrukkelijk naar de Nederlandse markt. Het bedrijf biedt een beweegbare inlaat voor de secundaire zuivering van een rwzi die met het volume in de tank meebeweegt en voor optimale instroom zorgt. "In het verleden hebben wij contact gehad met Stowa en DHV en hebben we zelfs gezamenlijke studies verricht", vertelt mede-oprichter Martin Armbruster. Inmiddels heeft bedrijfje op rwzi's in verschillende Duitse steden de beweegbare inlaat geïnstalleerd, onder meer in Keulen. "De resultaten zijn uitstekend." Hij laat een rapport met rendementcijfers zien: de efficiëntie zou 50% omhooggaan, de zuurstofopname met 23% verbeteren en daarmee dus het energieverbruik dalen. Zo kan een bestaande installatie fosforverwijdering bereiken, vergelijkbaar met een nageschakeld zandfilter, zegt Armbruster. Met deze papieren durft hij ook in Nederland de markt op, zeker omdat er nog veel rwzi's in de komende tien tot twintig jaar gerenoveerd moeten worden.



## Slimme steden

Een speciaal thema tijdens IFAT is de ontwikkeling van slimme steden, 'intelligent urbanization'. Op zes beurzen van de Messe München komt dit thema terug, net als tijdens de parallelle congresprogramma's. Het doel is verschillende aspecten uit water- en milieutechnologie, infrastructuur en ruimtelijke ordening, logistiek en ict samente brengen. Er moet een blijvend platform ontstaan voor samenwerking en de uitwisseling van kennis tussen de verschillende disciplines. Er zijn drie themablokken: kansen en uitdagingen in water, afval en terugwinning van grondstoffen, en leren van de 'best practices'.

Voor meer informatie:

[www.intelligent-urbanization.com](http://www.intelligent-urbanization.com)