



Het ijzergehalte in het gebruikte koelwater van Smit & zoon, producent van grondstoffen voor de leerindustrie, is te hoog om te lozen. Het familiebedrijf uit Weesp huurde eerst een ontijzeringsinstallatie, maar kiest nu toch voor een eigen installatie. Maar wie moet je kiezen uit het woud aan leveranciers? Het bedrijf maakte een ranglijstje.

Voor chemicaliënbedrijf was programma van eisen cruciaal in selectie leverancier waterbehandeling

Ranking the stars

Om aan de lozingseisen te voldoen moet Smit & zoon het ijzergehalte in zijn koelwater terugbrengen. Na een paar jaar ervaring op te hebben gedaan met een gehuurde ontijzeringsinstallatie, besloot het bedrijf in 2013 te investeren in een nieuwe, permanente waterbehandeling. De aanschaf werd stap voor stap voorbereid, zodat binnenkort de nieuwe installatie kan worden besteld, die voldoet aan alle (bedrijfs)eisen.

De onderneming

Het Weespse familiebedrijf Smit & zoon bestaat uit twee business-units: Leather Chemicals en Functional Oils. De eerste businessunit ontwikkelt, produceert en verkoopt chemische hulpgrondstoffen voor de leerindustrie, terwijl de andere tak visolieën levert voor de voedingsmiddelenindustrie en de farmasector. In beide takken behoort

Smit & zoon tot de top van de wereldmarkt. Er werken circa 130 mensen in de vestigingen in Weesp en Amersfoort. Daarnaast heeft het bedrijf ook vestigingen in Italië, Duitsland, Zwitserland en China. De onderneming heeft van innovatie een speerpunt gemaakt en zag de laatste jaren de omzet met 40% stijgen.

Het vraagstuk

Voor verschillende stappen in het productieproces heeft Smit & zoon koelwater nodig, waarvoor grondwater wordt opgepompt om het na gebruik te lozen op De Vecht. Het te lozen water heeft echter een te hoog ijzergehalte om aan de Waterwetvergunning te kunnen voldoen. Bijna twee jaar geleden is het bedrijf daarom het koelwater gaan behandelen in een gehuurde ontijzeringsinstallatie. Na enige tijd ervaring op te hebben gedaan, is begin 2013 besloten



te investeren in een permanente ontijzeringsinstallatie, omdat dit qua kosten gunstiger is dan huren of leasen van een installatie.

Plan van aanpak

Waar veel bedrijven direct een leverancier van installaties benaderen, zocht Smit & zoon een andere weg. Het bedrijf neemt voor grotere investeringen – in dit geval gaat het toch om een investering van 100.000-200.000 euro – een onafhankelijke adviseur in de arm. “Binnen Smit & zoon kiezen we voor een projectmatige aanpak bij investeringen”, legt projectleider Jan van Duinen uit. “Zo kunnen we een objectief beeld krijgen van de diverse aanbiedingen die er in de markt zijn en maken we daarna onze keus.” De aanpak van het bedrijf bestaat in grote lijnen uit het formuleren van (rand)voorwaarden, benaderen van leveranciers voor een offerte, vergelijken en beoordelen van aanbiedingen en de onderhandelingen met de leverancier.

Uitgangspunten formuleren

“Voorafgaand aan het investerings-traject hebben we alle beschikbare informatie over het koelwatergebruik en de behandeling in de huurinstallatie op een rij gezet. Dat gaf ons inzicht in de benodigde capaciteit en de operationele zaken, zoals energiegebruik, mogelijke storingen en de gewenste opzet van de nieuwe installatie.” Daarnaast maakte het bedrijf een stuk grond vrij tussen de fabriekshal en de Vecht om daarop de nieuwe installatie te kunnen bouwen. Inmiddels is de vergunning voor de bouw van de installatie door de gemeente verstrekt.

Programma van eisen

“De meest voor de hand liggende eis aan de nieuwe installatie is natuurlijk dat deze het koelwater dusdanig behandelt dat het voldoet aan de lozingseisen. Maar daarnaast hebben we wel meer eisen en wensen”, zegt

Van Duinen. “Zo hebben we vanwege de locatie langs de Vecht ook te maken met geluidsnormen, de inpassing in de omgeving én de beperkte ruimte. Al deze aspecten hebben we meegenomen in het programma van eisen. Al met al werd het een compleet document met eisen, vragen en informatie voor de leveranciers, met natuurlijk de samenvatting van het te behandelen water.”

Selecteren leveranciers

Er zijn redelijk veel leveranciers van ontijzeringsinstallaties op de markt. Daarom heeft Van Duinen samen met de adviseur vijf bedrijven geselecteerd en die om een offerte gevraagd. Opvallend is dat niet alle leveranciers toehapten. “Niet elke bedrijf dat we benaderden, kon een installatie met de gewenste capaciteit van 150 m³/h leveren. Het gaat toch om een forse installatie. We hielden drie bedrijven over, betrouwbare partijen die zich al hadden bewezen. We besloten niet nog meer bedrijven aan te schrijven, omdat we voldoende vergelijking hadden.”

Door het heldere programma van eisen dat vooraf was opgesteld, konden de aanbiedingen relatief eenvoudig naast elkaar worden gezet. “Het was een kwestie van een overzicht maken, met de diverse componenten op een rij.”

Beoordeling aanbiedingen

Van Duinen ziet voordelen van de aanpak: “Het overzicht gaf ons veel inzicht in de aanbiedingen, waardoor we de leveranciers nog konden benaderen voor toelichting of ontbrekende informatie. Dit is vooral nodig om appels met appels te vergelijken. Daarna konden we een voorselectie maken van de leveranciers, die we als eersten zouden benaderen voor verdere afstemming. Zo merkten we bijvoorbeeld dat we heel duidelijk de leveringsgrenzen moesten afspreken, zodat geheel duidelijk zou zijn wie wat verzorgt.” Daarbij was niet alleen de prijs doorslaggevend. “De locatie van de nieuwe

installatie vraagt extra aandacht voor aspecten als geluid en uitstraling. Daarnaast zijn operationele zaken als benodigd onderhoud en energiegebruik van de installatie belangrijk. Hoewel een ontijzeringsinstallatie zeker geen nieuwe technologie is, willen we toch altijd een voorbeeld zijn met aandacht voor de bedrijfsvoering en milieu- en omgevingsaspecten.”

Afstemming met leverancier

Smit & zoon maakte een voorkeurslijstje van de leveranciers en is in overleg gegaan met de nummer 1 van die lijst. “Hier willen we de laatste puntjes op de i zetten en duidelijke afspraken maken wie wat doet, met daarbij een strakke planning. Dit alles om ervoor te zorgen dat we uiterlijk begin 2014 de installatie kunnen plaatsen en in bedrijf nemen. De duidelijke afstemming moet mogelijk maken dat we naadloos kunnen overschakelen van de huurinstallatie naar de nieuwe installatie, dus zonder dat we hiervoor onze productie hoeven stil te leggen.”

Blijven optimaliseren

Met het gevolgde traject krijgt Smit & zoon een ontijzeringsinstallatie die aan alle wensen en eisen voldoet, waarbij een gedegen afweging is gemaakt tussen de mogelijkheden en leveranciers. “We krijgen een installatie die de huidige koelwaterstroom goed kan behandelen, waarbij we zelfs voldoende ruimte houden voor uitbreiding van de te behandelen hoeveelheid”, stelt Van Duinen. “Dat houdt echter niet in dat het hier ophoudt, want we kijken ook naar optimalisatie van de koelprocessen binnen de productie. Als we immers de koelwaterstroom kunnen reduceren, gaan de operationele kosten omlaag omdat we dan minder spoelwater van de ontijzering hoeven af te voeren én dalen de lozingskosten. Naast het kostenaspect leidt dit ook tot een lagere milieubelasting, wat we als bedrijf altijd nastreven.”