



MENNO HOLTERMAN ZET NIJHUIS INDUSTRIES IN HOOGSTE VERSNELLING **KAPITEIN OP EEN BRUISEND SCHIP**

In plaats van zeerob is Menno Holterman landrot geworden. Hij was geobsedeerd door sleepboten. Nu leidt hij Nijhuis Industries, uitblikker in watertechnologie. "Wij ontwikkelen business-cases hoe met water geld te verdienen is. Dat spreekt aan."

Tekst Theo Leoné | Fotografie Marcel Molle



Menno Holterman:
 "Bestuurders en politici
 kijken vooral naar de
 noodzakelijke investering en
 de risico's. Zij worden niet als
 een ondernemer uitgedaagd
 om risico's te nemen, denken
 niet in terugverdiëntijden."

Nijhuis Industries groeit spectaculair. Dankzij verdriedubbeling van de orderstroom steeg de omzet naar honderd miljoen euro. In vijf jaar tijd nam de bemanning toe van zeventig naar 250 medewerkers. Kapitein van de Achterhoekse uitblinker in watertechnologie: Menno Holterman.

"Het aandeel van de export ligt boven de 95 procent. Sommigen zeggen dat Nederland af is. Niet waar natuurlijk. Zo zijn nog steeds niet alle waterschappen en drinkwaterleidingbedrijven bij ons klant. En dat is wel onze ambitie. In 2019 bestaat het bedrijf Nijhuis 115 jaar. In heel de wereld zijn waterproblemen op te lossen. We hebben de wind mee."

Topman Holterman (1969) is verslingerd aan water. Geboortedorp: Nieuw-Lekkerland, dicht bij de molens van Kinderdijk. De jonge Holterman moest en zou de business van de sleepboten in. Een obsessie. Na het gymnasium lonkte de Hogere Zeevaartschool. De keuze viel echter op Delft, waar hij afstudeerde in de maritieme techniek. De universiteit bracht hem in contact met destijds lands grootste rederij Nedlloyd. Geweldig! Om vervolgens te ontdekken dat het zeer innovatieve en internationale scheepsbedrijf klem zat tussen kleine marges, hoge kosten en grote risico's.

Holterman: "Bij toeval kon ik aan de slag bij Heineken, eerst als trainee. Bij de bierbrouwer werkten veel mensen met een achtergrond in de scheepsbouw. Heineken wilde uitbreiden. Hoe breng je met beperkte middelen een schip van A naar B? Je werkt systematisch, altijd in kleine groepen."

Het werk voor Heineken liet Holterman alle hoeken van de wereld zien. Oost-Europa, Ierland en niet te vergeten anderhalf jaar Papoea-Nieuw-Guinea. "Slimme mensen in Nieuw-Guinea. Wij hebben >



‘Wij kunnen van ieder type water elk gewenst type water maken’

INVESTEREN IN WATER

Behalve topman van Nijhuis Industries is Menno Holterman ook mede-oprichter van investeringsmaatschappij Naesta, dat is IJslands voor volgende. Het vehikel wordt ingezet om te investeren in de markt van de watertechnologie.

Holterman: “Water is geen sector voor durfinvesteerdere die snel geld willen verdienen. Het duurt lang voor je een investering terugverdiend hebt. Toch zijn de financiële vooruitzichten op de langere termijn erg goed. Je hebt te maken met een groeiende wereldbevolking, toenemende schaarste en nog steeds een erg lage waterprijs. Gemiddeld is tien tot twaalf jaar nodig voor een innovatief idee klaar is om vermarkt te worden. Dan nog tien jaar om het idee wereldwijd te vercommercialiseren. Daarna heb je 20 tot 25 jaar nodig om de investeringen terug te verdienen. Daar loopt het snelle geld niet warm voor. Wel bestaat serieuze belangstelling bij pensioenfondsen en banken.”

diverse oorlogen achter de rug om alles te leren. Zij gaan van het kannibalisme in een paar stappen naar het omgaan met moderne apparatuur.”

NORIT

Op vier jaar Heineken volgden veertien jaren Norit. Van algemeen-directeur van een werkmatschappij tot CEO van Norit Claen Process Technologies. Een periode waarin dankzij membraantechnologie de omzet vertienvoudigde. Met als apotheose de verkoop van de watertak van Norit voor 750 miljoen dollar aan het Amerikaanse bedrijf Pentair. Sinds 2012 heet de nieuwe uitdaging voor zakenman Menno Holterman Nijhuis Industries.

“In plaats van zeerob ben ik landrot geworden. Maar wel met een heel grote interesse voor water. Waar de kansen liggen in de waterwereld? Op heel veel plekken in de wereld bestaat de behoefte om problemen op te lossen. Kansen bestaan met name in de markt van het industriële afvalwater. De klanten willen graag een terugverdienmodel zien. Dus moet je iets slims construeren dat operationeel goed werkt en geld opbrengt.”

De industriële klanten kijken volgens Holterman anders tegen het afvalwater aan dan de bestuurders van publieke waterwerken. Bij de overheden wordt niet gedacht in terugverdiendtijden. “Bestuurders en politici kijken vooral naar de noodzakelijke investering en de risico’s. Zij worden niet als een ondernemer uitgedaagd om risico’s te nemen, eerder het tegendeel.”

INTEGRALE ONTWERPEN

Dus ligt voor Nijhuis de focus op bedrijven die – na een gedegen analyse – hun nek willen uitsteken. “Bij de industrie is nog veel te winnen. De klanten willen oplossingen. Er zijn te weinig integrale ontwerpen tegen concurrerende prijzen. Bedrijven hebben graag de oplossing uit één hand. Dat scheelt gedoe.”

INTERNATIONAAL KOPSTUK

Nijhuis Industries in Doetinchem bouwt voort op een geschiedenis van bijna 115 jaar. In het voorjaar van 1904 startte de Twentse boerenzoon Gerrit Jan Nijhuis in Winterswijk een machinefabriek. Het accent lag op reparatiewerk voor de textielindustrie en de vee- en vleessector. Het bedrijf groeide uit tot een innovatieve specialist in slachttechnologie en pompen. Toen in de jaren zestig de belangstelling voor waterzuivering sterk toenam, pakte Nijhuis de nieuwe uitdagingen snel op. Na de eeuwwisseling volgde de nieuwe stap om vanuit het afvalwater nuttige producten te winnen. Sinds 2012 staat Menno Holterman aan het roer van Nijhuis Industries.

Mondiaal kopstuk

Holterman behoort volgens Water & Wastewater International in de wereld tot de vijftien belangrijkste kopstukken in de watersector. Naast topman van Nijhuis Industries en investeringsmaatschappij Naesta is hij bestuurder bij Netherlands Water Partnership, World Waternet en de Amsterdam International Water Week.

“De wereld staat voor grote uitdagingen. We moeten ons voorbereiden op negen miljard inwoners. In de watersector moeten we om de kosten te verlagen schaalgroottes creëren.”

Holterman wil in oplossingen denken en ziet bij zijn (potentiële) klanten een toenemende belangstelling voor geïntegreerde contracten. Handig: één winkel voor de hele bestelling.

“In China bestaan acht van de tien opdrachten uit geïntegreerde contracten. Kijk hier naar de chemie, daar zijn ze al zo ver om het zuiveren van water aan commerciële partijen uit te besteden.”

Vormen geïntegreerde contracten ook geen groot risico? Kun je als schoenlapper niet beter bij je leest blijven? Recent viel in Groot-Brittannië bouwer Carillion om. De Betuwse aannemer GMB betaalde leergeld op de zuivering in Venlo.

“Zorg dat je op een faire manier de risico's verdeelt. Overheden schuiven graag alle gevaren door naar de toeleveranciers. Dat is verkeerd. Ik kan me goed voorstellen dat collega's risicomijdend gedrag zijn gaan vertonen. Daar moeten we over nadenken. Wat voor ons de risico's beperkt is dat we veel met Nijhuisapparatuur werken. Die kennen we door en door en wordt 24 uur per dag gecontroleerd. Van belang is ook hoe goed je elkaar kent. Hoe zit je samen in de wedstrijd?”

Als opstap naar een meer geïntegreerde aanpak heeft Nijhuis veertig verhuurinstallaties beschikbaar. Klanten kunnen daar ervaring mee opdoen. Worden de monsters wel goed afgenomen, klopt het water wel? Wordt de stroom aan data op de juiste wijze geïnterpreteerd? Een voorwaarde voor goed functioneren is in ieder geval dat de installaties tegen een stootje kunnen.

Geen reclamepraat

Een lijstje van meest bijzondere projecten wil Holterman niet geven. “Ze zijn me allemaal even dierbaar. Nee, nee, dat is geen reclamepraat. We weten dat de klant voor vijftien jaar wil investeren. Wij helpen die klant gedurende de hele levenscyclus de operationele kosten omlaag te brengen. Je hebt kleine en grote projecten. Soms zijn de grote eenvoudig en de kleine complex. Dat is vooraf niet altijd te bepalen. We leven voor onze klanten.”

‘Niet alle waterschappen en drinkwaterleidingbedrijven zijn bij ons klant. Dat is wel onze ambitie’

Nijhuis doet zijn best flexibel mee te denken met zijn opdrachtgevers. Het aantal installaties in de wereld, te vinden in 120 landen, is de grens van 2.500 al gepasseerd. Als een olievlek breidt de aanwezigheid uit.

“Wat wil de klant? Ook de financiering? Het onderhoud? Wij bieden graag geïntegreerde oplossingen. In het buitenland – waar we inmiddels tien vestigingen hebben – werken we met lokale Nijhuissteams. Die kennen de omstandigheden het beste. Voor de grap noem ik onze aanpak wel eens glocaliserend. Je moet de toepassing van de techniek aanpassen aan de lokale wensen en eisen. Dat betekent ook investeren in een goede relatie met de klant.”

STAPSGEWIJZE GROEI

Holterman verwacht stapsgewijze groei voor zijn bedrijf. Pin hem niet vast op getallen. Als een groot project doorschuift valt de omzet zo maar in het volgende jaar.

“In mijn vorige leven – bij Norit – deden we zaken in 182 landen. Ik heb toen aardig wat kennis opgedaan over de lokale verschillen. Het overgrote deel van de omzet zit bij de industriële eindgebruikers. Zeg maar de Unilevers, Nestlé's en Marsen. Nijhuis begon in het vlees. We hebben zevenhonderd slachterijen als klant. Daarna kwamen olie en gas, maar ook niches als houtverwerking en textiel. De basis is telkens het schoonmaken van het afvalwater. De bedrijven hebben te maken met regelgeving en willen graag lagere kosten. Ze steken hun geld met tegenzin in het afvalwater, investeren liever in hun kernactiviteiten. Wij ontwikkelen businesscases hoe met het water geld te verdienen is. Dat spreekt aan. We hebben veel lokale >

mensen die zich verdiepen in de wet en regelgeving plus de techniek. Ze willen in een vroeg stadium betrokken zijn bij het voorontwerp. De adviesdiensten groeien dan ook gestaag. De bedrijven moeten in een vroeg stadium kennismaken met Nijhuis.”

VRAAGBAAK

Om in binnen- en buitenland vlot antwoord te kunnen geven, is in Doetinchem het technologiepunt - de vraagbaak bij uitstek - flink uitgebreid. Denk niet dat in alle gevallen Nederland het beste jongetje van de klas is. Volgens Holterman zijn bijvoorbeeld in Rusland de lozingsnormen een stuk strenger. Dat betekent extra eisen aan de technologie.

“Nederland streeft naar vermogen naar het maximale. Maar wat gaat de komende tien jaar gebeuren? Kijk naar verzorgingshuizen, het toenemend medicijngebruik en de agrarische sector. Je ziet dat de lobby van sommige belangengroeperingen zo sterk is dat we niet tot de gewenste versnelling komen. Ik houd niet van wachten en achterover zitten. Dus doen we mee aan de discussie. We laten zien dat er geld te verdienen is. Daardoor raken de overheden geïnteresseerd. We richten ons niet alleen op de industrie maar ook op de waterschappen en drinkwaterbedrijven. De afspraken over de circulaire economie vereist dat we de cirkel sluiten. Wij kunnen van ieder type water elk gewenst type water maken. Ook op grote schaal. En we zullen daar toe beter moeten samenwerken.”

De installatietechniek van Nijhuis wordt over een breed front ingezet. Van het vet uit het afvalwater slachthuizen wordt brandstof gemaakt. Bloedmeel en verenmeel van kippen brengen ineens geld in het laadje. Voor een grote cosmeticafabrikant regelen de specialisten uit Doetinchem het hergebruik van alle ingenomen water – uitgezonderd toepassing in het eindproduct.

RATIO EN PSYCHOLOGIE

Holterman: “Alles kan. Maar je hebt ook met een stuk psychologie te maken. De fabrikant wil geen gebruikt water in zijn cosmetische producten. Maar op termijn is zo’n ontwikkeling onafwendbaar. Wat wij proberen is om moeder natuur een handje te helpen. Ieder glas water dat we drinken is vijf of zes keer door een ander mens gegaan. Dat kan ook heel goed. Zoiets vraagt kennis, onderzoek en het controleerbaar maken van de risico’s. We moeten met elkaar in gesprek blijven om oplossingen te vinden die haalbaar en veilig zijn.”

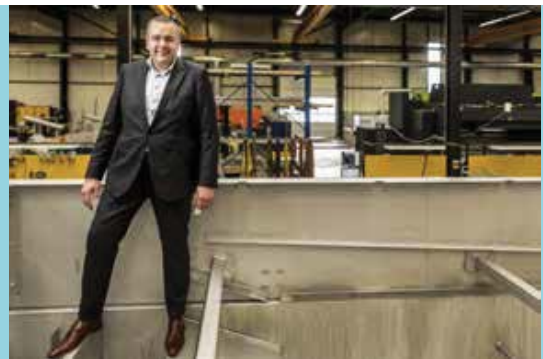
Holterman zegt door zijn klanten graag uitgedaagd te worden. Hij constateert ook dat niet overal en altijd de noodzaak bestaat om stevige stappen voorwaarts te zetten. Soms moeten eerst ongelukken gebeuren, alvorens een technologie als ultraviolette zuivering wordt ingezet.

“Onder onze opdrachtgevers zitten fabrikanten van medicijnen. Zij willen geen sporen achterlaten in het oppervlaktewater. Niet alleen om milieuredenen maar ook uit commerciële overwegingen. Vervuiling kan de concurrenten helpen om te achterhalen welke ingrediënten en processen gebruikt zijn bij de vervaardiging van de medicijnen. Een aantal klanten zegt: we kunnen dat risico niet lopen.”

RUSLAND

In de Oeral staat Nijhuis’ apparatuur in een gigantische meubelwinkel, de grootste in zijn soort – van Zweedse makelij. Nee, nee, een naam noemt Holterman niet. Een kwestie van contract. Maar al het water uit de keukens, restaurants en toiletten wordt volledig hergebruikt.

“We werken in Rusland met een honderd procent lokaal team. Zijn ook een van de weinigen die dankzij onze goede jarenlange relaties aanwezig blijven. President Poetin voert een beleid om lokale bedrijven te bevoordelen. Dat heeft bij ons direct geleid tot extra opdrachten.” |



PROFIEL NIJHUIS INDUSTRIES

Opgericht: 1904

Omzet: 100 miljoen euro

Medewerkers: 250

Bestuursvoorzitter: Menno Holterman

Werkvelden:

- vermindering ecologische voetafdruk water, energie, chemie en bezinkstoffen
- hergebruik water en warmte
- terugwinning voedingsstoffen, ruwe materialen, biobrandstof en water

Hoofdkantoor Doetinchem