

Innoveren voor morgen

De bodemsaneringmarkt in Vlaanderen en Nederland heeft de laatste jaren een consolidatie doorgemaakt. De grotere aannemerij heeft zich ingekocht in de standaard technieken en we kunnen er van op aan dat de middelgrote en kleine aannemerij zullen volgen. In Vlaanderen zien we voor het eerst zelfs een consolidatiegolf bij de adviesverleners. Deze marktconsolidatie zorgt ervoor dat de dienstverlenende saneringsbedrijven zich meer richten op niches waarin zij specifieke diensten aanbieden. Dat betekent dat de saneringsmarkt in de lage landen volgens twee mechanismen gaat werken. Aan de ene zijde de aannemerij die werkt met een lage toegevoegde waarde en aan de andere zijde de niche-aanbieders die een hoge toegevoegde waarde proberen te creëren. We kunnen ons de vraag stellen of er in deze omstandigheden nog voldoende kansen zijn voor innovatie en vernieuwing, of dat consolidatie juist een opportuniteit is om nieuwe mogelijkheden te creëren? SITA Remediation geeft openheid omtrent haar visie en strategie aan de hand van enkele voorbeelden.

Steve Leroi



S. Leroi

Project Engineer
Internationale Projecten SITA
Remediation, Acquisiteur -
Brownfields N.V.

Specifieke competenties zijn gevraagd in verschillende landen en markten. Bovendien zijn er nieuwe vereisten en randvoorwaarden die het toepassen van bepaalde technieken sterk beïnvloeden. Neem bijvoorbeeld het 'Prestige'-project in Galicië. De gezonken tanker 'Prestige' liet in 2002 een smurrie achter op de stranden van Galicië. Dat afval ligt verzameld op twee stortplaatsen in de bergen en moet ter plaatse verwerkt worden. Eén van de doorslaggevende criteria bij de selectie van een oplossing voor de verwerking van het afval was de CO₂-uitstoot. De overheid van Galicië verlangde een zo

laag mogelijke CO₂-uitstoot. Het aanbod van een wastechniek met als product proper zand en als residu hoog calorische filterkoeken heeft het contract verzekerd. Dat betekent wel dat een complexer proces opgezet moet worden om de viskeuze brij vloeibaar te maken en in oplossing te houden. Dit is dus innovatie door nieuwe problemen op te lossen met je bestaande competenties.

Voor de overheid in Engeland gaat de herontwikkeling van 'black points' voor op de gevoeligheid voor CO₂-uitstoot. Het 'National Coalfield Programme' voorziet

INNOVEREN THUIS OF ELDERS

SITA Remediation is zowel in Vlaanderen (10 jaar) als in Nederland (meer dan 20 jaar) een gevestigde waarde. Toch moeten gevestigde waarden zich ook elke dag waarmaken en dat betekent blijven innoveren. Dit is immers de sleutel tot een hogere toegevoegde waarde. Innoveren is vandaag de dag makkelijker in het buitenland en daarom werken onze medewerkers over de landsgrenzen heen.



DE OLJETANKER PRESTIGE ZONK IN 2002 VOOR DE SPAANSE KUST

de sanering van alle oude steenkool ontginningen en cokesfabrieken (black points). De cokesfabrieken hebben typisch enkele stortbekkens, waar tijdens de exploitatie het gevaarlijk afval in is gedumpt. Het aanpakken van deze voormalige cokesfabrieken en de herontwikkeling naar gevoelige bestemmingen (parkzone en publieke ruimtes) vraagt de inzet van zware middelen. De thermische techniek is de enige geschikte techniek om deze afvalbekkens effectief te saneren. Ook hier gaat het om niet-conventionele verontreinigingen waar een oplossing op maat uitgewerkt moet worden. Dat betekent krachten bundelen en competenties verzamelen in een multi-nationaal team. SITA Remediation brengt in Chesterfield (UK) de thermische technologie naar het project 'The Avenue' in een consortium samen met DEC en Volker-Stevin.

Verder bouwen op bestaande concepten, maar ze overbrengen naar nieuwe markten is minder een kwestie van innovatie, maar resulteert wel in hoge toegevoegde waarden. Ver van huis moet je kunnen rekenen op de robuustheid van middelen

en de ervaring en het ondernemerschap van eigen mensen. Snel inzetbare biocontainers en een hoge flexibiliteit van de werknemers maakt het mogelijk om in Sicilië on-site biologisch grond te reinigen binnen een strikte planning van negen maanden. Er worden dan niet alleen afstandsbarrières, maar ook taal- en cultuurbarrières overwonnen om zo'n project op de rails te houden.

In Tsjechië zijn we de leidende partner om de industriële erfenis op te ruimen van een productie-eenheid van persistente organische poluënten (POP). Deze POP zijn bijzonder hinderlijk omwille van hun giftigheid en hun hoge verblijftijden in het milieu. De pesticidefabriek waarover het in dit geval gaat, verontreinigde ook nog na het stilleggen van de activiteiten de regio door de verwaaiing van de POP naar de omgeving. Door het volledige bedrijfsterrein in te kapselen en elke vierkante millimeter te behandelen in een hoogtechnologische pyrolyse-installatie, wordt vermeden dat een hele regio blijft lijden onder de aanwezigheid van de voormalige fabriek.

INNOVEREN OP BASIS VAN ONTWERP

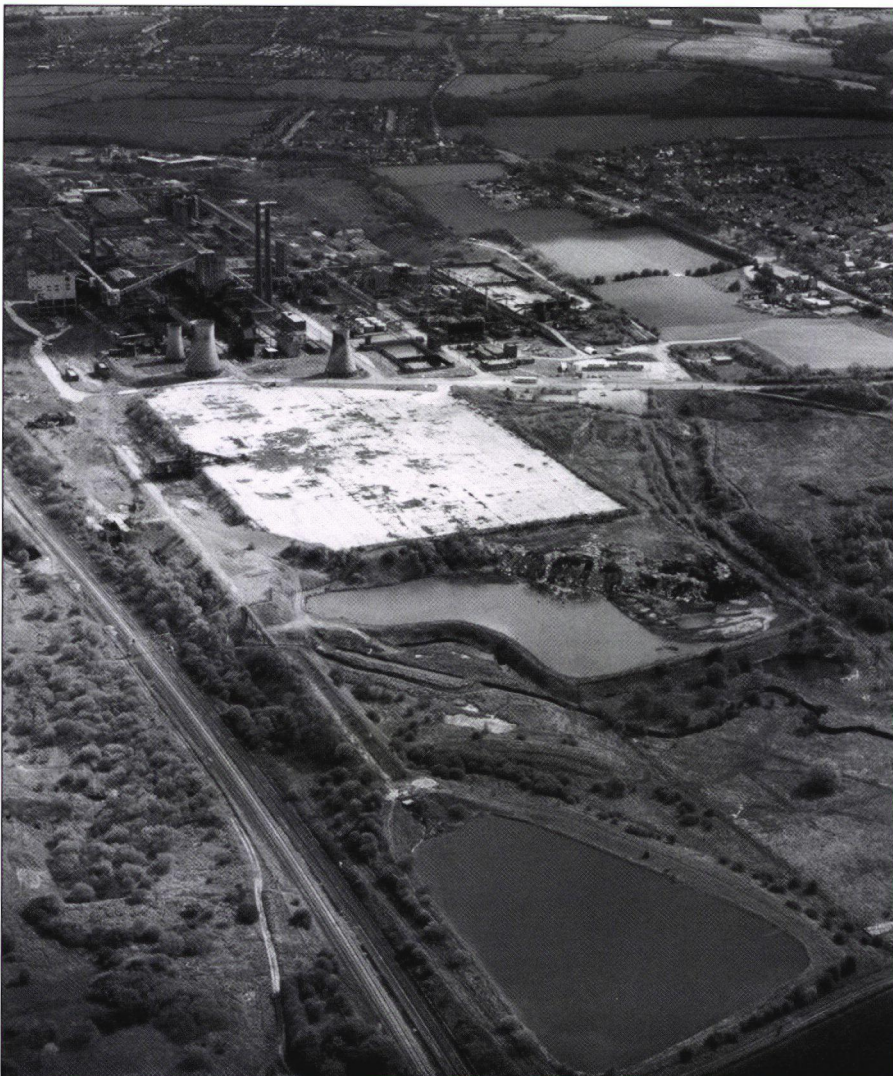
Al deze voorbeelden zijn 'design-and-build' projecten. Met uitzondering van onze Nederlandse en Vlaamse markten, is in Europa de aanbestedingswijze 'design-and-build' de regel. De adviseur en de uitvoerder komen samen met een finaal saneringsvoorstel. 'Design-and-build' biedt meer ruimte voor innovatie en bovendien sluit dit sterker aan bij de algemene trend in de bouwsector van de 'prestatiebenadering'. De prestatiebenadering definieert in de bestekfase enkel de eindtermen of het doel. De middelen die het einddoel moeten waarmaken, moeten worden ingevuld door de voorstellen van de uitvoerende partij (aannemer). De voorstellen omtrent technieken, worden meer en meer verondersteld te horen tot het domein van uitvoerende partijen. De architect zal bij uitvoering de prestatie van het gebouw controleren op basis van effectieve testen en garanties van de fabrikanten.

In Nederland vindt de 'prestatiebenadering' haar ingang in de saneringsmarkt, maar in Vlaanderen is het begrip en de methode weinig bekend en verspreid. De prestatiebenadering kan ook voor Vlaanderen een opportuniteit zijn voor de privé- en overheidssector om innovatiever aan te besteden en effectievere saneringen te realiseren.

'Design-and-build' kan ook betekenen dat de uitvoerende partij tevens als adviseur optreedt, maar meer en meer zullen adviseurs in de Europese markt als projectmanager van saneringen of zelfs hoofdaannemer gaan fungeren. Er is natuurlijk een voordeel voor de klant wanneer de adviseur en de uitvoerder de violen gelijk stemmen vóór de aanvang van de sanering, maar soms kan het vertrouwen van een gekende partner de keuze van de techniek beïnvloeden. Adviseurs gaan snel voor gekende oplossingen en partners kiezen, waardoor de klant niet noodzakelijk de juiste techniek voor een sanering wordt aangeboden, maar eerder het 'huispakket' krijgt voorgeschoteld. De benadering van de gediversifieerde saneerder is hier anders. Natuurlijk blijft marge een criterium. Bij het aanbieden van een techniek zal de saneerder rekening houden met de marge die hij kan realiseren, maar de uitvoerder wordt sneller door de klant geconfronteerd met een vraag om garanties en effectief functionerende best beschikbare technieken.

MATURITEIT EN SCHAAL

De saneringsmarkt in Nederland en Vlaanderen is over een periode van 10 tot 15 jaar snel geëvolueerd van de pio-



THE AVENUE COKING WORKS (CHESTERFIELD, UK)

niersmarkt van begin jaren negentig tot de groeiemarkt van de begin jaren 2000. De komende jaren zal de trend van het risico-gebaseerd saneren verder doorgezet worden. De afweging van de risico's kan hand in hand gaan met een effectieve sanering, maar mag niet leiden tot een volledig status-quo van de verontreinigingstoestand. Een handhaving via een status-quo kan een stagnatie in de markt betekenen op een moment dat zelfs de middelgrote saneringsbedrijven hun thuismarkten nog nodig hebben om hun groei in het buitenland te financieren. Overheden moeten bewust omgaan met de bodemsaneringsector en zich realiseren dat een jonge sector tijd nodig heeft om matuur te worden. De Nederlands-Vlaamse markt is immers te klein om recurrent voldoende grote projecten te realiseren en te groeien in specifieke technieken op een korte termijn. De overheden kunnen hierbij helpen door standvastig te zijn, hun beleid consequent door te zetten, niet alleen in wetgeving maar ook in implementatie.

Het is duidelijk dat in een nieuw en uitgebreid Europa voldoende uitdagingen aanwezig zijn, alleen zijn onze nationale structuren en de kleine schaal van de bodemsaneringssector misschien onvoldoende aangepast om snel op de



AANLEG VAN BIO-PILES IN SICILIË (ITALIË) SITA REMEDIATION®

uitgebreide Europese markt in te spelen. Een dienstverlenend saneringsbedrijf dat zich richt op de brede markt moet bewust zoeken naar een hoge toegevoegde waarde, wil ze een kwaliteitsniveau van de dienstverlening garanderen. In het buitenland is er voldoende opportuniteit en op de eigen markt laat de

'prestatiebenadering' de mogelijkheid voor innovatie. Wat de toekomst ook zal brengen, Nederland en Vlaanderen zijn competentiepolen voor de bodemsaneringsproblematiek in Europa en SITA Remediation zal, met een 300-tal gemotiveerde medewerkers, elke dag haar bijdrage waarmaken.

De professionals van ingenieursbureau Wareco voeren onderzoeken uit, bedenken oplossingen en maken plannen. Ons specialisme: omvangrijke, complexe projecten met een innovatieve aanpak. De afdeling bodemsanering (circa 20 mensen) lost alle denkbare bodemverontreinigingsproblemen op. We hebben hiermee een naam opgebouwd. Dit blijkt ook uit onze projecten, die variëren van bodemonderzoek tot de directievoering van ingewikkelde bodemsaneringen.

Startende afdelingsmanager bodem (m/v)

Vanwege onze groei en voor het waarnemen van het afdelingshoofd zoeken wij een startende afdelingsmanager bodem (m/v), minimaal HBO niveau en 5 jaar ervaring als projectleider bodem, talent voor leidinggeven aan professionals, meedenken op managementniveau.

Meer informatie op www.wareco.nl en bij Nico Borreman, directeur, 020 750 46 00. Schriftelijke reacties kun je richten aan: Wareco, t.a.v. Stefan Sariowan Postbus 6, 1180 AA Amstelveen E-mail: S.Sariowan@wareco.nl

wareco
INGENIEURS

BODEMSANERING
WATERBEHEER
FUNDERINGEN