



## AVK Belgium

### “Waterverliezen beperken door slimme oplossingen”

In het streven naar een circulaire economie, neemt water een prominente plaats in. De klimaatverandering noopt ons tot het implementeren van slimme oplossingen die zo weinig mogelijk grondstoffen verloren laten gaan. Ook bij AVK Belgium is dat een absolute prioriteit. Het in Lokeren gevestigde verkoopkantoor van het Deense moederbedrijf beleefde de voorbije jaren een exponentiële groei. Het wil die curve graag verder zetten door zowel in de openbare als de privémarkt klanten te helpen met rendabele oplossingen die een duurzame langetermijnvisie ondersteunen.

Toen de Deen Aage Valdemar Kjaer (AVK) in 1941 een bescheiden werkplaats begon, had hij nooit durven vermoeden dat zijn bedrijf zo'n hoge vlucht zou nemen. Zoon Niels nam in 1970 de fakkel over en zorgde ervoor dat de aanvankelijke producent van compressoren een forse boost kreeg. Hij initieerde de productie van afsluiters door onder meer de eerste zacht dichtende schuifafsluiter voor watervoorzieningen op de markt te brengen. Vandaag is AVK nog altijd een familiebedrijf, maar dan wel eentje met circa 4300 medewerkers, meer dan 100 vestigingen (productie-units en verkoopfilialen) en een omzet van 779 miljoen euro in 2019.

#### Vijf marktsegmenten

Sinds 1990 is het bedrijf ook in België actief in Temse, aanvankelijk onder de vleugels van AVK Nederland. Drie jaar later werd een onafhankelijk kantoor voor de Belux opgestart. Dat bleek een schot in de roos: na de verhuis naar Lokeren (in 2000) rondde de Belgische vestiging in 2011 voor het eerst de kaap van 10 miljoen euro omzet, in 2019 was dat al 176 miljoen euro. Ook het aantal medewerkers (32 momenteel) steeg exponentieel. “Die groei danken we aan onze activiteiten in vijf segmenten: drinkwater, afvalwater, brandbestrijding, gas en industriële toepassingen”, verduidelijkt Stijn Meirlevede, sales manager van de waterdivisie die zich vooral naar de openbare sector (nutsvoorzieningen) richt. “De afdeling Industrial Valves is anderhalf jaar geleden opgestart

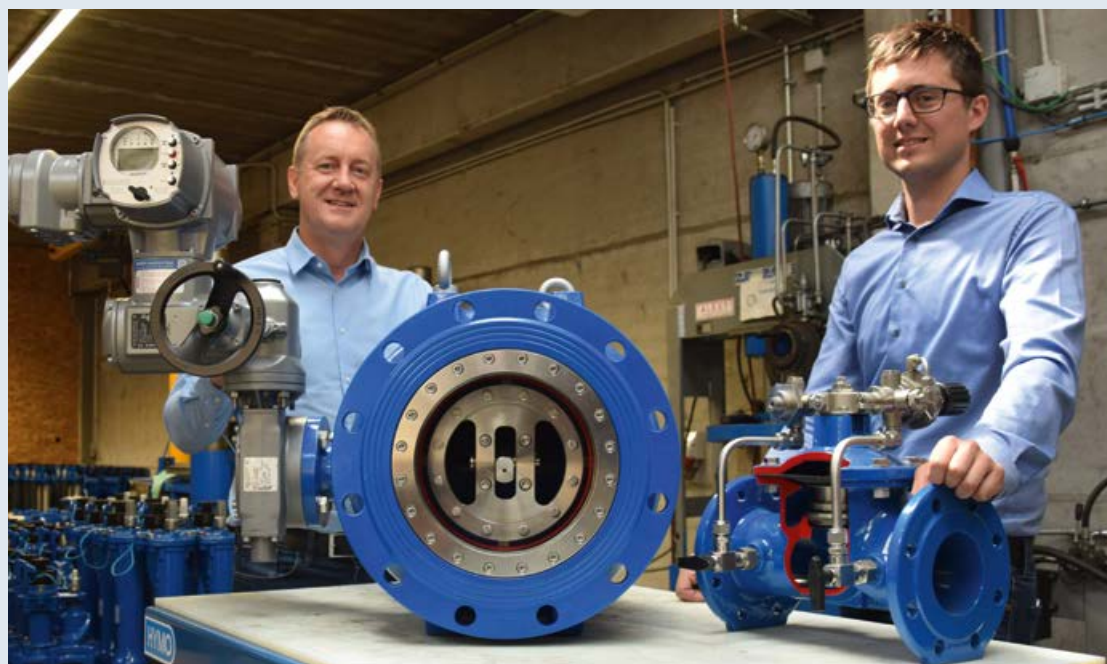
Dirk Jansegers (general manager) en Stijn Meirlevede (salesmanager Water Division) met naaldafsluiter DN 300 PN 16 en regelafsluiter in de montagekamer van AVK Belgium.

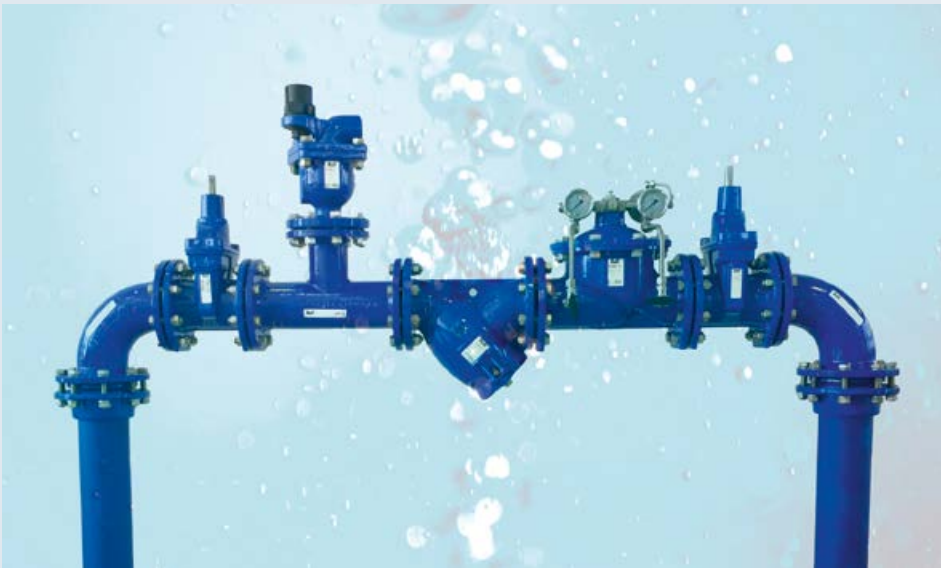
en focust zich eerder op de privémarkt.” AVK staat vandaag voor een vrij omvangrijk productgamma, dat voor 85 procent in Europa wordt geproduceerd. “De items die we in België en Luxemburg verdelen, zijn hoofdzakelijk afkomstig van onze fabrieken in Denemarken, Nederland, Duitsland, Zwitserland en Spanje”, gaat Stijn verder. “De overige 15 procent fabriceert AVK in derde landen, maar wel volgens strenge Europese kwaliteitsstandaarden.” Het bedrijf profileert zich intussen als een aanbieder van totaaloplossingen. Dit omvat onder meer ook vlinderkleppen, muurschuiven, hydranten, straatpotten, trekvast koppelingen en allerhande gietijzeren hulpstukken. “We beschikken over een stevig uit de kluiten gewassen R&D-afdeling, die heel actief werkt aan het ontwerpen en creëren van nieuwe

items, maar uiteraard kunnen we niet alles zelf maken. Daarom is het bedrijf continu op zoek om de productportfolio zo volledig mogelijk te maken. Dat heeft de voorbije decennia geleid tot heel wat overnames.”

#### Slimme toepassingen

Een recent voorbeeld van zo'n overname is de acquisitie en integratie van het Italiaanse ACMO in de AVK-groep. “Dit bedrijf biedt hard- en softwareoplossingen aan”, legt Stijn uit. “Het gaat onder meer om een gelaagd monitoringsysteem waardoor lekken in het drinkwaternet kunnen worden opgespoord. Die overname past volledig in de AVK-filosofie om maximaal in te zetten op systemen die waterschaarste aanpakken. In functie daarvan is recent trouwens de divisie AVK Smart Water





AVK produceert onder meer schuifsluiters, vlinderkleppen, muurschuiven, hydranten, straatpotten, trekvast koppelingen en gietijzeren hulpstukken.

opgericht, die voortdurend op zoek is naar oplossingen om waterverliezen (non-revenue water, of NRW) zoveel mogelijk te beperken." Er zijn argumenten genoeg die staven dat dit niet zomaar een promopraatje is. "We hebben met Chris Verhofstadt recent iemand aangeworven die zich op de Belux-markt uitsluitend met NRW (het drinkwater dat wel geproduceerd wordt, maar niet gefactureerd, red.) zal bezighouden. Hij belichaamt onze ambitie om op dat vlak een echte kennishub te worden, die voor partners in heel Europa een significante meerwaarde kan betekenen. We hebben dat trouwens recent al bewezen in Denemarken. In het 'vaderland' van AVK waren we één van de partners die het Leakman-project hebben gedragen."

### Leakman

Dat project startte in 2016, met als voornaamste doelstelling de gevoelige inkrimping van het NRW-percentage. "Voor het Leakman-project gingen diverse partners, waaronder AVK, in zee met twee grote Deense drinkwatermaatschappijen", vervolgt Stijn. "Met een gefaseerd plan gingen we aan de slag om de ambities te bereiken. Er werd gestart vanuit een masterplan. Daarna is er overall instrumentatie en monitoringapparatuur geïmplementeerd om het drinkwaternet in kaart te brengen. Met die data als basis, kon de

druk in de leidingen worden geoptimaliseerd en kwamen eventuele lekken aan het licht. Dat heeft tot prima resultaten geleid, want het NRW-percentage in Denemarken bedraagt momenteel minder dan 8 procent. De Deense watermaatschappijen hebben er ook alle belang bij om dat zo te houden, want bij een stijging boven de tien procent dreigen zware boetes." Die cijfers tonen meteen ook aan dat er in ons land nog heel wat werk aan de winkel is. Recent bedroeg het NRW-percentage in Vlaanderen circa 18 procent, bij de Waalse zuiderburen 27 procent. "We zijn volop onze voelsprietten aan het uitsteken om ook in België op dat vlak tot een belangrijke partner te kunnen uitgroeien. Dat zal in eerste instantie in de drinkwatermarkt gebeuren, maar we mogen niet blind zijn voor oplossingen op andere domeinen. Zo hopen we ook mee te werken aan initiatieven waarbij gezuiverd afvalwater ter beschikking van landbouwers wordt gesteld, om hun akkers te irrigeren. Het is de bedoeling om, onder meer dankzij de synergie met zusterbedrijf ATI (de softwarepoot van het Italiaanse ACOMO, red.), te bekijken hoe we onze oplossingen slim kunnen maken. Onder meer via pilootprojecten kunnen we dan bekijken welke mogelijkheden dit biedt. Met die knowhow moeten we ook in staat zijn om slimme oplos-

Optimalisering van het drukniveau is cruciaal.

singen te integreren bij industriële klanten. Ook in belangrijke sectoren zoals de staalnijverheid, 'life sciences', biotech en andere, is watergebruik en -recuperatie een heet hangijzer." Investeren in het terugdringen van waterverliezen kan op lange termijn tot forse kostenbesparingen leiden. "Diverse studies hebben uitgewezen dat een groot deel van het non-revenue water in Europa onder meer te wijten is aan niet werkende, of slecht werkende kleppen en andere onderdelen van het leidingnetwerk," onderstreept Meirlevede. "Vaak zorgt de gebrekkige kwaliteit van leidingen, kleppen en verbindingen ervoor dat er veel water in de grond lekt. Bij steeds meer watermaatschappijen groeit gelukkig het besef dat ze maar beter kunnen kiezen voor kwaliteitsoplossingen, zodat hun kostbare water dus niet zomaar in de grond verdwijnt. Zelfs het kleinste lek leidt tot een grote kostenpost: naast het waterverlies veroorzaakt dit namelijk ook een hogere elektriciteitsfactuur, hogere kosten voor onderhoud en potentiële zinkgaten. We willen graag ons steentje bijdragen om onze klanten te helpen bij het reduceren van die kosten", besluit Stijn Meirlevede.

[www.avkvalves.be](http://www.avkvalves.be)

