



Veolia Water Technologies

Een oplossing voor elke uitdaging

Een globale blik op het Belgisch waterzuiveringslandschap is duidelijk: het aantal projecten dat de stempel van Veolia Water Technologies draagt, blijft groeien. Dat hoeft niet te verbazen. Gesteund door een wijdvertakte R&D-afdeling, reikt deze business unit een aanbod van meer dan 350 technologieën aan, waaruit telkens weer de meest relevante oplossing per project wordt gekozen. Managing director Kris Lambert en Sales Manager Michel Danau leiden ons rond in Veolia-land.

Veolia is van origine een Frans bedrijf, dat gaandeweg uitgroeide tot een beursgenoteerde multinational, gespecialiseerd in afval-, energie- en watermanagement. De Belux-afdeling Veolia Water Technologies (VWT) legt zich toe op de behandeling van afval-, proces- en drinkwater voor de industriële en de municipale markt. “We zijn historisch gegroeid in Frankrijk vanuit dat laatste segment”, stipt Kris Lambert aan. “Wereldwijd is het belang van oplossingen voor de industrie dermate gegroeid, dat beide markten een gelijkwaardig aandeel in onze globale omzet vertegenwoordigen. Dat komt onder meer doordat we mettertijd goed zagen aankomen in welke richting alles zou evolueren. Met die inzichten zijn onze R&D-mensen (wereldwijd zijn ze met meer dan 700) voortdurend aan de slag om nieuwe technologieën te ontwikkelen.” In België en Luxemburg staan er 35 mensen op de payroll van de lokale business unit. “Daar komen er voor pro-

jecten nog eens circa 60 bij, die voor subcontractors werken in projecten die wij behartigen”, vult Michel Danau aan. VWT biedt zowel projecten, producten, services als chemicaliën aan. “Dit klavertje vier aan activiteiten vergt een specifieke aanpak”, vervolgt Michel Danau. “Services zijn vooral belangrijk voor after-sales en procesopvolging op maat. Onze mensen hebben ook een brede en diepe kennis over de chemicaliën die vaak noodzakelijk zijn om projecten te doen slagen. Ons productgamma is erg uitgebreid en varieert van kleine, huishoudelijke waterverzachters tot grootschalige industriële systemen. Projecten pakken we aan in functie van de visie van de klant. Dat kan een turn-key-oplossing zijn of puur het engineeringverhaal. Het illustreert onze flexibiliteit.”

Drinkwater

De enorme breedte van het VWT-aanbod, is vrij uniek in de markt. “Ik ken maar weinig andere spelers die zo’n technologisch gamma

in petto hebben. Zeker de jongste jaren maken almaar meer drinkwaterbedrijven daar graag gebruik van. Vroeger was dat een segment waarin we minder actief waren, vandaag helpen we hen de transformatie naar de toekomst te maken, waarin problemen zoals droogte en de klimaatopwarming nadrukkelijker zullen spelen. Dat vergt nu al aanzienlijke aanpassingen aan de procesinfrastructuur. Vaak gaat het in deze markt om grotere projecten, die gepaard gaan met aanzienlijke budgetten. Ook hier stellen we, in functie van het project, een team samen waartoe ook externe experts kunnen behoren”, aldus Kris Lambert. Eén van de aspecten die steeds meer aandacht verdienen, is waterhergebruik. “Eenmaal ze de mogelijkheden op dat vlak goed hadden ingeschat, zijn ondernemingen uit de voedings- en drankenindustrie met overtuiging op deze kar gesprongen. Vaak situeren zij zich in landelijke gebieden met een watertekort en zijn de mogelijkheden om





Sales Manager Michel Danau en Managing director Kris Lambert

grondwater te gebruiken al sterk gelimiteerd. Dat remt hun groei af, waardoor ze terecht de kaart van waterrecuperatie hebben getrokken. De diverse technieken die dat mogelijk hebben, hebben intussen al voldoende hun waarde én veiligheid aangetoond.”

In andere markten moeten oplossingen voor waterhergebruik nog volop doorbreken. “Dan denk ik onder meer aan de chemiesector, die zich vooral situeert in havengebieden waar drink- en grondwater nog relatief goedkoop of beschikbaar is, zeker als die bedrijven grote volumes afnemen. Gelukkig beseffen de belangrijkste stakeholders daar nu ook de grote meerwaarde van waterrecuperatie voor hun processen. Gedurende lange tijd dienden ze zich daar niet om te bekommeren, omdat ze gewoon niet werden geconfronteerd met beperkte beschikbaarheid van water. Nu die uitdaging wel meer de kop opsteekt, informeren ze zich grondig over mogelijkheden om bijvoorbeeld kanaalwater om te vormen tot demin water. Dat is een goede evolutie, want op termijn zal grondwater als bron verdwijnen of niet als duurzaam worden aanzien.”

Ook aan de kust kampen ze met een tekort aan water. Drinkwaterbedrijven zoals Farys zoeken er naar mogelijkheden om dat verstandig op te vangen. “We hebben in Oostende een drinkwaterproject uitgevoerd omdat onder meer het lastenboek de vrijheid bood om eigen ideeën en kennis in de oplossing te integreren”, aldus Michel Danau. “Het is een tendens die aanbestedende partijen hopelijk ook in de toekomst vaker

zullen hanteren, want het laat een open dialoog én de integratie van nieuwe technologieën toe. Het is in ons land de eerste keer dat membraanstechnologie op zo’n grote schaal wordt toegepast. Het getuigt van lef bij Farys dat ze dit hebben durven doen.”

“Nu de praktijk aantoont hoe performant dit systeem is, dienen vervolgprojecten zich al aan. Op termijn overwegen Farys en andere drinkwaterbedrijven de ontziltiging van zeewater om drinkwater te produceren, een aanpak die in het Midden-Oosten de standaard is omdat er gewoonweg geen andere waterbronnen zijn. In Oostende waarderen we nu brak kanaalwater op tot drinkwater. Net als op al onze werven, geniet een veilige aanpak daar de hoogste prioriteit.”

Kmo-organisatie

Vaak aarzelen Belgische kmo’s nog om hun waterbehandeling toe te vertrouwen aan een grote speler zoals VWT. “Ik begrijp die perceptie, maar ze klopt niet”, vertelt Michel Danau. “We maken inderdaad deel uit van een grote internationale groep, wat ook op financieel vlak een voordeel is, maar we zijn lokaal gestructureerd zoals een Belgische kmo. Een wat kleiner bedrijf hoeft dus absoluut geen drempelvrees te koesteren om met ons in zee te gaan, integendeel. Door ons brede aanbod en kennis beschikken we over voldoende mogelijkheden om voor iedereen een oplossing in functie van het beschikbare budget voor te stellen.”



watercircle.be op de koffie bij ...

Mobiele oplossingen

Sinds een tijdje biedt de onderneming via de afdeling Veolia Mobile Water tijdelijke oplossingen ‘on site’ aan. “Onze mobiele trailers zijn onder meer populair in de chemische sector. Als bijvoorbeeld een demininstallatie aan onderhoud toe is, zorgen we op die manier voor een valabele back-up. In functie van de benodigde capaciteit, kunnen we diverse trailers parallel schakelen. Voor toepassingen in proceswater, zijn dergelijke installaties ook handig om piekmomenten op te vangen. Klanten in de drinkwatermarkt huren een mobiele trailer vaak voor een langere periode als pilootinstallatie.”

Toekomst

Nu de overname van Suez door Veolia een feit is, heeft de onderneming zicht op nieuwe opportuniteiten. “Suez beschikt ook over een groot aanbod, dat deels complementair is met dat van ons. Bovendien staan zij sterker in de chemische sector, zodat we daar onze voetafdruk verder kunnen vergroten. De krachtenbundeling zal essentieel zijn om de uitdagingen van de klimaatverandering, zoals overstromingen, aan te pakken. Inwoners van zwaar getroffen (Walse) dorpen zullen een herhaling van het scenario dat ze afgelopen zomer beleefden, logischerwijs niet aanvaarden. Wij zijn klaar voor deze uitdagingen”, besluit Kris Lambert.

www.veolia.com

