



**WATERLEAU**

protecting the 4 elements

## Waterleau

*Februari 2016*

### Waterleau revisited

#### **Sterk door ervaring, klaar voor de toekomst**

Zelf hadden we het nieuwe hoofdkantoor van Waterleau, dat anderhalf jaar geleden verhuisde naar een groot en grondig gerenoveerd industriegebouw in Wespelaar (Haacht) nog niet gezien, maar toen we er arriveerden zagen we gelijk dat de woorden van lof wel verdiend waren. Het gebouw doet de oprichters van het ondertussen 17 jaar jonge Waterleau alle eer aan. Functioneel, zeer ruim, licht en luchtig, klaar voor verdere groei, uitgerust met de nieuwste snuffjes, zoals dat eigen oplaadpunt voor elektrische auto's. Onze gastheren (Willy Gils, medeoprichter en directeur, en Alain Buyle, marketing manager en chef communicatie) brengen ons naar de hoogste verdieping. Het dakterras met heuse James Bond-allures biedt een weids uitzicht over Vlaams-Brabant. Een verademing wellicht na de uit haar voegen barstende behuizing aan de Radioweg in Herent. De betreurde founding father Luc Vriens heeft de voorbereidingen van de verhuizing nog wél, maar de nieuwe start in Wespelaar niet meer mogen meemaken, maar het nieuwe Waterleau draagt onmiskenbaar zijn stempel.

#### **Visie**

De sterkte van Waterleau zit uiteraard niet in een gebouw. Van meet af aan was er visie en een klare kijk op wat de onderneming moest worden en hoe ze zich diende te ontwikkelen. Die visie was er al toen Luc Vriens en zijn spitsbroeder Willy Gils met een bestelwagen de boer opgingen en nog moesten beginnen aan een succesverhaal dat van dit bedrijf een echte wereldspeler zou maken. "Een wereldspeler? Tja, weliswaar in een niche", relativeert Gils. Maar toch: wie zoals Waterleau zijn sporen heeft verdiend in de zuivering en het hergebruik van water, in luchtzuivering, in afvalverwerking en nieuwe energie, meer bepaald biogas (de fameuze 4 elementen) is toch veel meer dan een randfenomeen. Die activiteiten hebben de groep, want zo mogen we Waterleau stilaan wel noemen, al een schat aan ervaring opgeleverd en meer nog: ruim 1500 referenties in vele landen.

Klaar voor verdere groei? Zo vanzelfsprekend is dat nu ook weer niet, luidt het, want Waterleau IS de afgelopen jaren al behoorlijk groot geworden. Het telt nu 400 personeelsleden, waarvan zeker de helft hoger opgeleid. Samen zorgen ze voor een omzet die, op een uitzondering na, duidelijk in stijgende lijn gaat en de 85 miljoen euro benadert. Een troef, maar ook een zware verantwoordelijkheid. Naar Belgische of Vlaamse normen hoe dan ook een succesverhaal.

## **Belangrijke troeven**

Geen wonder dus dat Waterleau zich afvraagt hoe het dat succes kan bestendigen en dat het zorgvuldig nadenkt over elke volgende stap in zijn ontwikkeling. Een eerste vaststelling is dat de groep al heel wat ervaring in China had toen de meeste Belgische bedrijven dat land nog moesten ontdekken, maar dat China nu geen prioriteit meer is. “Ze hebben ons daar nauwelijks nog nodig”, zegt Gils, “veel van wat we daar gepresteerd hebben kunnen ze onderhand zelf even goed. Het land levert jaarlijks ettelijke honderdduizenden ingenieurs af. We blijven wel nog in Macau actief (de voormalige Portugese enclave niet ver van Hongkong). Daar zorgt Waterleau met 16 mensen nog enkele jaren voor de drie waterzuiveringsinstallaties die het er gebouwd heeft. Maar meedingen naar nieuwe contracten in China doen we niet meer, de concurrentie is er moordend en Waterleau is net niet groot genoeg om daarin volop mee te spelen”, zo vernemen we. Overigens: er zijn nog andere beloftevolle markten in Azië...De groep beseft ook dat zijn sterkste troef zijn technologische expertise is. “Installaties bouwen kunnen die opkomende landen al vrij snel zelf wel. Daarvoor zijn we te duur. Gelukkig bieden we een belangrijke meerwaarde: meer efficiëntie, energiezuinigheid, maximale recuperatie van slib, energiewinning uit biomassa, en we doen dat goed. Daarin willen wij het verschil blijven maken”.

Alain Buyle: “Waterleau is niet beursgenoteerd, het beoogt geen maximale winsten, het wil wél de tot op heden gevolgde koers voortzetten: die is gericht op organische groei en de verovering van nieuwe markten. De hefboom hiertoe is een reeks verstandige overnames. Als het kan wil onze groep die evolutie nog een extra-duwtje geven”. Precies om die reden heeft de groep in 2014 een meerderheidsaandeel verworven in het Bremense Kary-Planaqua. Dit bedrijf lijkt een kleinere broer van Waterleau; er is tegenwoordig trouwens steeds vaker sprake van ‘Waterleau Deutschland’.

## **Nieuwe markten**

Willy Gils: “Voor de technologie moesten we het niet doen. Op dat punt was en is Kary-Planaqua een uitstekend bedrijf, alleen: we hadden die kennis zelf óók in huis. Maar via dit Bremense zusje hebben we toegang tot de belangrijke Duitse markt, die - alle mooie Europese verklaringen ten spijt - voor een Belgische bemoeial niet zonder meer toegankelijk was. Bovendien komen nu ook die markten binnen bereik waar Kary-Planaqua al een voet aan de grond had en referenties had opgebouwd: Oost-Europa, Rusland, Turkije, het Midden-Oosten...”

Alain Buyle: “Ook de Amerikaanse markt was tot onlangs voor ons vrijwel ontoegankelijk. In dat licht is dan ook de overname te zien in juli vorig jaar van Krofta Technologies in Massachusetts. Krofta dat tot dan deel uitmaakte van Ecolab is genoemd naar een Sloveense ingenieur en uitvinder, Milos Krofta, ontdekker van de dissolved air flotation (DAF) een milieuvriendelijke technologie die nu volop ingeburgerd is. Krofta is zo’n beetje wereldleider in DAF’s waarvan het er al zo’n 3500 heeft geïnstalleerd. Een win-win situatie: Krofta krijgt toegang tot het aanzienlijke Waterleau-netwerk met zijn specifieke

technologieën terwijl Waterleau zelf nu ook een vaste voet aan de grond heeft gekregen op de Amerikaanse markt. Dat het daarbovenop ook nog Ecovation overnam, een specialist in de staat New York in ontwerp en bouw van anaerobe biologische waterzuiveringen, bewijst dat het Waterleau menens is met zijn geografische uitbreiding. Toch is de geografische diversificatie geen reden om nu nog meer mensen langdurig naar verre oorden te sturen.

Willy Gils: “We streven er niet echt naar onze ingenieurs enkele jaren lang in bijvoorbeeld Bagdad of Chennai te parkeren. Veel pas afgestudeerden willen graag de wereld zien, maar dat zijn ze al snel beu als ze een gezin stichten. Dus hier wordt nog veel gereisd wanneer nodig, maar een project van a tot z realiseren doen we niet. Voor toezicht op rendement en efficiëntie van een installatie volstaan relatief korte bezoeken. Ook de mensen die we hebben in de nieuwe vestigingen in de USA en Duitsland nemen een deel van de noodzakelijke reizen voor hun rekening. Maar Wespelaar blijft het centrum (kijkt naar zijn collega Buyle): Hoeveel talen worden er hier wel niet gesproken? Twintig ? Ja, onze werktal is uiteraard Engels...”

Ook de Belgische markt is belangrijk voor Waterleau. De groep pakt graag uit met zijn productie-installatie voor groene stroom, Waterleau NewEnergy in Ieper die energie haalt uit organisch afval en tot 120.000 ton biomassa omzet in groene stroom. Een mooi voorbeeld van een installatie die Waterleau niet alleen heeft ontworpen en gebouwd, maar nu ook zelf uitbaat, en in dat opzicht nieuw voor de groep. Een beetje een showcase waar het bedrijf graag zijn technisch kunnen toont aan potentiële klanten (TNAV plant nog dit jaar een bezoek aan de site).

“Onze sterkte is onze wil om technologisch voorop te lopen, zolang we daarin slagen is het goed. Wij hechten dan ook veel belang aan oplossingsgericht onderzoek dat we metterdaad ondersteunen”. Waterleau houdt goed in de gaten welk talent zoal afstudeert aan onze universiteiten en hogescholen. Menig personeelslid daar in Wespelaar zal dat kunnen bevestigen.