



# Aquaplus

## “We hebben een unieke positionering op de markt”

Meer dan 1100 experts die elke dag een meerwaarde uit afvalwater creëren, onder meer door het beheer en de exploitatie van meer dan 300 publieke en industriële waterzuiveringsinstallaties. Dergelijke cijfers kan geen enkele andere Belgische partij dan Aquafin en dochterbedrijf Aquaplus voorleggen. Aquaplus richt zich sinds jaar en dag op (totaal)projecten in afvalwaterzuivering voor industriële klanten en is een enthousiast kernlid van Watercircle.

**A**quaplus voorstellen aan de Belgische watertechnologiewereld is eigenlijk een open deur intrappen, maar we doen het toch. “In een notendop kan je zeggen dat wij afvalwater zuiveren, om er daarna iets nieuws uit te produceren”, stelt accountmanager Wouter De Wilde. “Het is onze absolute prioriteit om een meerwaarde te creëren uit afvalwater en dat kan op verschillende manieren: water van betere kwaliteit leveren, waterrecuperatie (geschikt voor hergebruik), het terugwinnen van energie (elektriciteit of warmte) of grondstoffen, of het water zuiveren in functie van een verantwoorde lozing op oppervlaktewater.” Die optimalisatie van waterzuiveringsprocessen moet op een efficiënte en performante manier gebeuren. “Dat betekent enerzijds respect voor het kostenplaatje en anderzijds ervoor zorgen dat onze klanten hun KPI’s (Key Performance Indicators) halen, die doorgaans rechtstreeks in lijn liggen met de voorwaarden van hun milieuvergunning. We moeten hen daarin maximaal ontzorgen, zodat zij zich volledig op hun eigen kernactiviteiten kunnen richten. Onze klanten, bedrijven die veel water verbruiken en daarom veel afvalwater produceren, staan dus absoluut centraal. Een bloemlezing van ons referentielijstje geeft een goed beeld van de sectoren waarin wij zoal actief zijn. Dat varieert van vlees (slachthuis Sus Campiniael), chocolade (Barry Callebaut), dranken (AB InBev), farmacie (Janssen Pharmaceutica) tot service-stations langs autosnelwegen (Total Belgium).”

### Multidisciplinaire aanpak

Een heel divers lijstje dus, en dat geldt zeker ook voor de dienstverlening van Aquaplus. “We hanteren een erg multidisciplinaire aanpak,

Het kernteam van Aquaplus (v.l.n.r.): Gunther Parmentier, Audrey Geudens, Wouter De Wilde, Sabine Schellens en Rika Jenné. (Foto Aquaplus)

waarbij we één, twee of alle aspecten van een DBFO-opdracht (Design, Build, Finance, Operate) kunnen aanbieden aan onze klanten. Als het om een totaalproject gaat, resulteert dat meestal in een langdurig contract waarbij wij, na de bouw, ook gedurende een bepaalde periode het beheer en het onderhoud behartigen. Evengoed kunnen bedrijven bij ons aankloppen voor één bepaalde expertise, zoals het uitvoeren van een optimalisatiestudie.” “Daarbij staat de aanpak op maat centraal”, vervolgt De Wilde. “Het is nog nooit gebeurd, en ik zal het vermoedelijk ook nooit meemaken, dat we de offerte voor de ene klant kunnen ‘copy pasten’ voor een andere. In de praktijk is dat ook gewoon onmogelijk, omdat de afvalwaterstroom van elk bedrijf verschillend is én omdat iedere potentiële klant andere eisen stelt. Het betekent ook dat we geen enkele oplossing zomaar in een schuif hebben liggen: alles wordt bepaald op basis van uitvoerig overleg, sitebezoeken en uitgedokterd via de uitgebreide expertise en ervaring van onze mensen.”

### Niets is nog evident

De Wilde zag de uitdagingen in de sector doorheen de jaren fors evolueren. “Ten eerste is het een voelbare realiteit dat waterkwaliteit én –kwantiteit belangrijker worden, onder meer omdat het een steeds schaarser wordende grondstof is. Vroeger was het de normaalste zaak van de wereld dat er voldoende grond- en drinkwater was van goede kwaliteit, nu is dat niet meer zo. De bewustwording daarover heeft er gelukkig wel toe geleid dat er steeds meer wordt nagedacht over circulariteit van water, ook binnen ondernemingen. Waar het afvalwater vroeger bij voorkeur zo ver mogelijk van de productiesite mocht terecht komen, bij voorkeur voor lozing, beschouwen steeds meer bedrijfsleiders het blauwe goud terecht als een waardevolle bron voor hergebruik.” Daarnaast streeft elke aanbieder tegenwoordig naar een oplossing die het perfecte snijpunt vormt tussen ecologische, economische en maatschappelijke belangen. “Het komt erop aan de vooropgestelde





**“De grootste meerwaarde van watercircle.be is het netwerk: het merendeel van iedereen die iets betekent in de Vlaamse watertechnologiewereld, maakt er deel van uit.”**

**Wouter De Wilde, accountmanager bij Aquaplus**

milieunormen te halen op een zo efficiënt mogelijke manier, met een zo laag mogelijke TCO (Total Cost of Ownership). Dat is ook in het belang van de maatschappij, want iedereen heeft water nodig. Het is dus een ‘en/en’-verhaal geworden en dat is ook mogelijk door de enorme beschikbaarheid aan performante en betaalbare technieken. Hierdoor is het haalbaar om het gewenste ‘water op maat’ daadwerkelijk te produceren.”

### Geen rampjaar

De coronapandemie in 2020 had vanzelfsprekend ook een invloed op de workflow bij Aquaplus. “Een aantal klanten heeft ervoor geopteerd om de uitvoering van geplande werken uit te stellen. Daarnaast had het

virus ook gevolgen voor onze mensen die operationele en onderhoudswerken uitvoeren, uiterekend de speerpunt van onze dienstverlening. We hebben veiligheid altijd hoog in ons vaandel gedragen, maar probeer het vervangen van een grote mixer in een buffertank maar eens te organiseren op een coronaverantwoorde manier, waarbij verschillende mensen op anderhalve meter afstand van elkaar moeten werken. Uiteindelijk hebben we voor alles wel gepaste oplossingen gevonden, soms waren die tijdrovend en duurder. Desondanks was 2020 voor ons een relatief goed jaar.” Wouter verwacht dat de impact ook in 2021 nog heel voelbaar zal zijn. “Je merkt dat bedrijven rekening houden met het virus bij de verdeling van hun budgetten. Het is ergens logisch dat ze die eerder aan productie gerelateerde aspecten zullen besteden, dan aan waterzuiveringsprocessen. Toch ben ik ervan overtuigd dat de markt ons zal blijven vinden, om verschillende redenen. We zijn een betrouwbare partner, die doet wat afgesproken is, duidelijkheid schept en ook transparant werkt: het is vooraf heel helder wie verantwoordelijk is voor wat. Daarnaast ligt onze sterkte in onze deskundigheid en onaf-

hankelijkheid: we zijn niet gebonden aan technieken, aannemers, studie bureaus of leveranciers, waardoor we geen enkele oplossing moeten pushen en telkens weer de beste aanpak op maat kunnen voorstellen.”

### Watercircle

Sinds 2020 mag Aquaplus zich weer een kernlid van Watercircle noemen. “We waren jaren geleden al lid en zijn verheugd dat we de samenwerking recent nieuw leven konden inblazen. Daarom kijken we er ook naar uit om te genieten van én bij te dragen tot de diverse voordelen van deze organisatie. We dragen dezelfde doelstellingen van Watercircle hoog in ons vaandel. De grootste meerwaarde is het netwerk: het merendeel van iedereen die iets betekent in de Vlaamse watertechnologiewereld, maakt er deel van uit. Dat zorgt voor een prestigieuze verzameling van concurrenten, collega’s, partners, leveranciers en kennisinstellingen die elkaar via Watercircle trachten te versterken. Dat kan alleen maar voordelen opleveren.”

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



Janssen Pharmaceutica Beerse

