

TNAV BESLUIT UNANIEM TOE TE TREDEN TOT HET VPWVO, HET VLAAMS PARTNERSCHAP WATER VOOR ONTWIKKELING

Het is, beste lezer, lieve lezeres, via de NGO Protos, één van onze leden, dat we bij dit partnerschap zijn terechtgekomen. Het VPWVO wil 'het Vlaamse deel' van de VN-doelstelling inzake de beschikbaarheid van veilig drinkwater realiseren door een bundeling van krachten en expertise. Dit vergt een grote inspanning, in combinatie met een continue sensibilisering van de publieke opinie hier te lande.

Zoals bekend willen de Verenigde Naties tegen 2015 het aantal mensen zonder veilig drinkwater en zonder sanitatie drastisch, d.w.z. tot de helft terugdringen. Dat gaat niet van een leien dakje: VN Secretaris-Generaal Ban Ki Moon gaf het op 4 september met zoveel woorden toe op de waterexpo in Zaragoza. Sceptici noemen de VN-doelstelling onrealistisch maar dat mag geen reden zijn om bij de pakken te blijven zitten, oordeelt Ban. We gaan hem niet tegenspreken.

Het Vlaams Partnerschap engageert er zich toe evenveel mensen aan water en sanitatie te helpen als er Vlamingen zijn, dus een goede 6 miljoen. Dat hiervoor een inspanning nodig is en dat ook wij een tandje zullen moeten bijsteken, spreekt voor zich. De sterkte van het Partnerschap ligt in de onontbeerlijke krachtenbundeling, waardoor de organisatie met gezag kan spreken en het de synergieën tussen de diverse geledingen maximaal kan benutten. Vlaanderen heeft onbetwistbaar een rijke ervaring, in watervoorziening en integraal waterbeleid, maar ook in de gezondheidszorg en in ontwikkelingssamenwerking in het algemeen. Flink wat (drinkwater)bedrijven, NGO's, overheden, universiteiten en hogescholen zijn al actief in diverse landen waar de nood hoog is. Anders dan zo vaak het geval is blijft het Partnerschap niet steken in de goede bedoelingen. Bekijkt u alvast in welke projecten het Partnerschap op dit ogenblik de hand heeft in landen als Ecuador, Congo, Rwanda, Niger, Guinee Bissau (www.watervoorontwikkeling.be).

Waarom TNAV zich hiermee bemoeit? Hierop kan alleen met een wedervraag worden geantwoord: indien wij niet, wie dan wel? Ons netwerk kan bogen op een aanzienlijke knowhow op het vlak van waterzuivering en watervoorziening. Voorts speelt uiteraard een gevoel van solidariteit mee voor de minder fortuinlijke medemens én het besef dat het hier om zeer concrete hulp gaat die terechtkomt bij wie hem het hardste nodig heeft. Diverse van onze leden hebben dit ook zo begrepen én ze handelen ernaar, door financiële of technische steun en hulp op het terrein. Wij van onze kant zijn van plan u geregeld over het doen en laten van VPWVO te informeren.

De redactie

NIEUWS VAN DE LEDEN

ECODIS: GROEN LICHT VOOR DESINFECTIE-TECHNOLOGIE

Het Ministerie van Volksgezondheid heeft eindelijk de desinfectietechnologie van Ecodis erkend als een volwaardig alternatief voor de gangbare desinfectie in het kader van de strijd tegen legionella. Deze beslissing was langverwacht en is uiteraard goed nieuws voor stichter en CEO Elmar Peters en zijn medewerkers.

Het gaat om een technologie die niet alleen economisch interessant is, maar ook in milieuopecticht omdat ze werkt zonder aanwending van chemicaliën. Het Schotense bedrijf is al volop aanwezig op de Nederlandse en binnenkort ook op de Britse markt.



www.ecodis.be

BESIX-SANOTEC: NIEUWE REUZE-OPDRACHT IN DE EMIRATEN

De BESIX-groep heeft onlangs in Aboe Dhabi (Verenigde Arabische Emiraten) een contract getekend voor het ontwerpen, bouwen en exploiteren van twee nieuwe waterzuiveringsstations voor de steden Aboe Dhabi en Al Ain. Voor de electro-mechanische uitrusting staat BESIX Sanotec in, overigens in joint venture met OTV



► BESIX Sanotec is bepaald niet aan zijn proefstuk in de Emiraten

(Veolia Water). Capaciteit van de RWZI's is respectievelijk 300.000 m³ en 130.000 m³ per dag. Het gezuiverde water is geschikt voor irrigatie en het besproeien van de groenzones in beide steden. Het totale contract, met onderhoud gedurende ruim 22 jaar, heeft een waarde van 525 miljoen EUR.

www.besixsanotec.be

MOOI SUCCES VOOR GLOBAL WATER ENGINEERING (GWE):

Uit een audit die een klant zopas liet uitvoeren is gebleken dat het gebruik van biogas uit GWE ANUBIX-B™ reactors veel hogere besparingen opleverde dan aanvankelijk was gehoopt. Uiteraard hielpen de fors gestegen prijzen voor fossiele brandstof een handje. Maar de klant, een fabriek van het Amerikaanse Corn Products in Thailand, is enthousiast over de anaërobe WZL, één van de



► Corn Products, Thailand: anaërobe installatie energie-vriendelijker

grootste die GWE tot op heden bouwde. Zowel anaërobe afvalwaterzuivering als de behandeling van vast organisch afval leveren biogas op en dit is onmiskenbaar een vorm van duurzame en hernieuwbare energie die voor heel wat bedrijven uiterst interessant is, zo zei een insider.

www.globalwaterengineering.com

NIEUW LID

LabMET, het lab voor Microbiële Ecologie en Technologie, UGent, is zopas buitengewoon lid geworden van TNAV. De relaties waren al prima, maar wij zijn toch blij met deze nieuwe parel aan de TNAV-kroon. Mogen we hopen op een steeds vruchtbaarder en intenser wisselwerking tussen onze ondernemingen en de diensten van Professor Willy Verstraete met zijn schare wetenschappelijke medewerkers? (cf. ook www.tnav.be/onderzoek/catalogus)

labmet.ugent.be

VARIA

NIEUWE MEDEWERKSTER

Sarah Vandenheuvel heeft TNAV verlaten, jammer. Al na enkele maanden lonkten nieuwe uitdagingen, en we wensen haar daar veel geluk mee. Maar we hebben een nieuwe medewerkster, die zich hoofdzakelijk met innovatie-advies en administratief-organisatorische zaken zal gaan bezighouden. Sylvia Van de Wouwer, want zo heet ze, is niet de eerste de beste, als germaniste is ze rad van tong en vlot



► Sylvia Van de Wouwer, TNAV

van pen. Ze is zeer computerwise (een vorige werkgever was IBM), ze



► Prof. Dr. ir. Willy Verstraete, UGent

werkte ook enige tijd bij Aquafin en zopas reeg ze nog een Master Biologische Wetenschappen aan haar gordel. Een echte uomo universale dus die Sylvia, van wie we hopen dat ze haar enthousiasme bij TNAV lang mag behouden.

www.tnav.be

TNAV-PRIJS

Nieuw: Voor het eerst looft TNAV een prijs uit voor het beste eindwerk over water- en slibtechnologie. Aangezien de promotie van innovatie onze reden van bestaan is, leek het maar billijk onderzoek, ook in zijn meest prille vorm, een steuntje te geven. Het begin van een hopelijk lange traditie!

In een eerste ronde kiezen de onderzoeks- en opleidingscentra elk afzonderlijk 'hun' beste eindwerk van het voorbije academiejaar. Dat leverde de volgende selectie op:

- Hogeschool Gent: Pieter Verhagen, "Verwijdering van gechlorideerde pollutanten met behulp van ingekapselde nano bio-palladium kristallen".
- Universiteit Gent (EnVOC): Sarah Govaert, "Geavanceerde oxidatie van levofloxacin in water: mechanistisch onderzoek" (opleiding bio-ingenieur milieutechnologie)
- KHLimburg, Diepenbeek (Dept. IWT): Arne Hulsmans, "Biologische zuivering van grondwater vervuild met MTBE en TBA"

- Universiteit Gent (PAINT): Ellen Krott, "Hydrothermale conversie van afvalwaterzuiveringsslib: energetische en fysico-chemische aspecten (bio-ingenieur Milieutechnologie)
- Hogeschool West-Vlaanderen, Kortrijk (PIH): Wim Audenaert, "Zuivering van het douchewater van het Dranouter festival"
- Karel de Grote-Hogeschool, Hoboken (Dept. IWT): Niels Pauwels, "Wastewater Engineering"
- Denayer Instituut (Lessius Hogeschool), Sint-Katelijne-Waver: Sven Claes, "Afvoer vloeibaar afval in Braschaatse bossen: Optimalisatie en simulatie van een trickling filter"
- Universiteit Gent (LabMET): Henri Simoen, "Ontwikkeling van een grondwatersaneringstechniek voor gehalogeneerde pollutanten op basis van nano bio-palladium" (bio-

ingenieur Milieutechnologie).

Uit deze 8 laureaten, elk beloond met een geschenkbond en een oorkonde, verkiest een onafhankelijke jury in de loop van de maanden september-oktober dan een winnaar, die – dat in tenminste de bedoeling – zijn/haar eindwerk zal kunnen voorstellen op de eerstkomende Academia Meets Industry in het najaar. Later meer daarover.

www.tnav.be

BMG: SYMPOSIUM EN POSTERDAG OP 26 NOVEMBER

Als u begaan bent met membraan-technologie is woensdag 26 november een dag om niet te missen. In het Antwerpse conferentiecentrum Elzenveld organiseren de Belgian Membrane Group BMG, en het Nederlands Membranengenootschap NMG dan immers een unieke bijeenkomst waar Nederlandse en Vlaamse membraanonderzoekers en -gebruikers van universiteiten, instituten en bedrijven de laatste ontwikkelingen in hun werk presenteren. Bij het ter perse gaan weten we nog niet precies welke sprekers u er kan verwachten, maar wil u er een poster presenteren, neem dan contact op met TNAV-medewerkster Sylvia Van de Wouwer (sylvia.vandewouwer@tnav.be) en dit voor 31 oktober e.k. Nadere details over de posterdag vindt u op www.tnav.be (BMG-sectie).

www.tnav.be



Contact

Geïnteresseerd in lidmaatschap, op zoek naar extra-informatie over TNAV, Flow of Technology? Of heeft u zelf nieuws dat onze leden kan interesseren?

Contacteer dan Paul Ockier (paul.ockier@tnav.be, 0477 46 60 38 - Technologie) Paul Muys (paul.muys@tnav.be, 0477 88 00 17 – Algemene info, nieuwsbrieven) of Sylvia Van de Wouwer (sylvia.vandewouwer@tnav.be, 0497 814 123 – Innovatie-advies)

De volledige tekst van volgende artikels vindt u op www.tnav.be onder de rubriek Leden/ 'Onze leden stellen zich voor'

“Spitstechnologie in de Oostkantons”

Jumo is genoemd naar zijn stichter, Moritz Kurt Juchheim, die in 1947 in de stad Fulda (Hessen, Duitsland) begon met de productie van glas-thermometers. Op de vleugels van het Wirtschaftswunder ging het eigenlijk heel snel en ontwikkelde de groep JUMO zich tot een onderneming die apparatuur levert voor temperatuur-, druk- en vochtigheidsmeting, met daar bovenop nog een gamma analyse-apparatuur (voor de bepaling van de pH-graad, opgeloste zuurstof, waterstofperoxide of chloor). Genoeg in elk geval om werk te verschaffen aan 1800 mensen en op alle markten present te zijn.

Willy Dekleermaeker, Product manager en
Bruno Radermacher, General Manager ▶



Jumo Automation: meten, regelen, registreren

Jumo zag zijn omzet van 124 miljoen euro in 2003, in 2007 aanzwellen tot 171 miljoen, waarvan 52% voor de export “Het is organische (dus gezonde) groei, preciseert Bruno Radermacher, general manager van Jumo België, “niet het resultaat van overnames”.

De Belgische dochter in Eupen mag dan relatief klein zijn, met haar hooguit 33 personeelsleden vertegenwoordigt ze toch 7% van de omzet. Ondanks de groei zijn de communicatielijnen kort gebleven en kan er snel worden beslist. “Wij kunnen het triumviraat Bernhard en zonen Michael en Carsten Juchheim een investering-voorstel doen en binnen de kortste keren hebben we een antwoord. Zoiets bestaat niet in een naamloze vennootschap”, weet Radermacher.

De productie is gedecentraliseerd om de klanten zo goed mogelijk op te volgen. We hebben duizenden verschillende uitvoeringen van temperatuurmeters. Met 8 mensen hebben we hier in 2007 zo’n 34.000 temperatuursensoren gemaakt. Sommige zijn standaarduitvoerin-

gen waarvan we beperkte voorraden kunnen aanleggen, maar de klemtoon ligt hoe dan ook op maatwerk. In aantallen is onze productie hier in Eupen niet enorm, maar kwalitatief zijn we zeker bij de les.

De marktleider wijst de weg

Het principe van de thermometer is in wezen niet veranderd, zo doceert Bruno Radermacher. “De evolutie wordt in ruime mate bepaald door de toepassing. Welk type toestelletje gebruik ik om zo nauwkeurig mogelijk te kunnen meten?” “Het verkleinwoord is niet toevallig gekozen”, zegt Sales manager Willy Dekleermaeker, “Want naast de nauwkeurigheid zijn de afmetingen erg belangrijk. We hebben sensoren die niet groter zijn dan een speldenknop en uiterst gevoelig zijn. Met de moderne elektronica en het gebruik van chips gaat de miniaturisering verder. Hierin zijn we marktleider. We moeten dus niet zozeer de evolutie volgen, we moeten zelf mee de weg wijzen”.



“Het nieuwste is de draadloze temperatuurmetering. Een hele vooruitgang, want een bedrijf als de chocoladefabrikant hier naast de deur in de Eupense Industriestrasse, heeft liever geen kabels of bedrading in zijn chocoladeketels.”

Tracing, het haarfijn achterhalen van de omstandigheden waarin bijvoorbeeld een farmaceutisch product is vervaardigd en opgeslagen, wordt een steeds belangrijker activiteit. De veel strenger geworden controle op de kwaliteit van onze voeding komt ons goed uit, zo vernemen we hier: er moet altijd méér en preciezer gemeten worden.

Met de analysemeettechniek heeft Jumo wel al heel wat ervaring opgedaan, maar qua naam bekendheid moet er nog wel wat gebeuren. We hebben lang onze eigen producten verkocht onder andere merklabels, preciseert Willy Dekleermaeker, die het als zijn voornaamste taak ziet voor Jumo nu een betere plaats te veroveren op de markt, ook op die van de watertechnologie. Geen onoverkomelijke taak, is zijn inschatting. “Er is, met onze expertise en nu we de nodige producten zelf kunnen aanbieden onbetwistbaar groeipotentieel.”

Productiediepte

Wat de toekomst ook moge brengen, Jumo heeft de geweldige troef van de flexibiliteit in combinatie met topkwaliteit. Een stokpaardje dat Radermacher in verband hiermee graag berijdt is dat van de productiediepte: “Wij streven naar vergaande integratie waarbij we het hele productieproces van a tot z in handen hebben en steeds minder op leveranciers aangewezen zijn. Integratie, dat betekent ook een echt concern-denken waarbij alle geledingen van Jumo samenwerken en optimaal de taken verdelen. Die combinatie van factoren is enorm belangrijk willen we concurrentieel blijven, mijmert Radermacher. Een niet te onderschatten troef is voorts de kwaliteit van het personeel. “Onze mensen hier zijn stuk voor stuk zeer competent en ervaren. Hun opleiding hier duurt twee jaar. Ik denk dat de Aziatische concurrentie, zonder ze te willen onderschatten, de lat minder hoog legt. Tijdens die opleidingsperiode hopen we dat ook de loyaliteit ten aanzien van het bedrijf groeit. De mensen hier weten dat we geen ‘hire & fire’ bedrijf zijn en dat ze hier hun hele loopbaan kunnen rondmaken en meegroeien met Jumo”.

www.jumo.be



“De pompenpionier”

Het zijn Bart Dewitte, sales manager Belux en Daniël Van de Gucht, product manager die ons namens ITT-Flygt te woord staan, in het kleine kantoor en servicecentrum in Zaventem. Alhoewel: de naam Flygt, naar de Zweedse ingenieur Hilding Flygt uit het begin van de vorige eeuw, verdwijnt nu. ITT Flygt heet sinds kort ITT Water & Wastewater.

ITT Flygt heet voortaan ITT Water and Wastewater

ITT Flygt, al van meet af aan lid van TNAV, is altijd een pompenbouwer geweest. Het bedrijf is de trotse uitvinder van de dompel- of onderwaterpomp voor afvalwater, die omwille van haar vorm de bijnaam parrot cage (papegaaikooi) kreeg. Kenmerken: een kleine doorkomende en vele rendementverhogende schoepen. De pompen waarmee ITT-Flygt succes had en gedeeltelijk nog heeft, op werven, in steengroeven en in steenkool- en andere mijnen, zijn gebaseerd op dat oorspronkelijke parrot cage-model.

Verstandshuwelijken zijn niet zelden de beste

Terug naar ITT Water & Wastewater: Flygt startte zijn activiteiten in België op in 1964, zo vertrouwt Bart Dewitte ons toe, om met de hele groep Flygt in 1968 op te gaan in ITT. Een verstandshuwelijk, want Flygt ontbeerde het kapitaal om zich wereldwijd te ontwikkelen, terwijl ITT al een waterdivisie had en de Flygt-expertise goed kon gebruiken. Op de kansen om internationaal te gaan via ITT had Flygt zich alvast niet verkeken. ITT Fluids is inmiddels aanwezig in niet minder dan 140 landen met 43 productie-faciliteiten. Het haalde in 2007 een omzet van 3,4 miljard dollar, waarvan de voormalige Flygt-bedrijven er 1,6 miljard voor hun rekening nemen.

ITT Flygt was wereldwijd marktleider in onderwaterpompen en mixers en al verdwijnt Flygt nu als naam, de inbreng van de drie fabrieken

in Zweden is van doorslaggevend belang binnen de waterdivisie van ITT. Ze leveren pompen en mixers aan de Europese en Noord-Amerikaanse markt. Het voormalige Flygt verrijkt ITT ook met een fabriek in Argentinië die de Latijns-Amerikaanse markt bedient en met een productie-eenheid in China voor de klanten in Azië.

De groep verkocht in 2007 in totaal 120.000 pompen, waarvoor ze ook de aandrijfmotoren ontwerpt en produceert. Motoren waarvan het vermogen oploopt tot 450 kilowatt.

ITT Water & Wastewater houdt zich bezig met een breed scala aan activiteiten rond rioolwaterverwerking, overstortregeling, energiebesparing, landwinning en tunnelbouw ten dienste van gemeenten, overheidsinstanties en bedrijven. De ITT-producten worden ook ingezet in industriële toepassingen, in de landbouw, viskwekerijen en mijnbouw.

Wat de Belgische dochter zoal te bieden heeft

Wat daarvan in Zaventem te merken is? Drieëndertig mensen staan daar in voor de verkoop en service. De Belgische vestiging bevoorraadt zich in één van de beide centrale magazijnen

die ITT Water & Wastewater er in Europa op na houdt en kan zijn pompen en mixers binnen de 24 uur toeleveren. Klanten kunnen alle dagen van het jaar en 24 uur op 24 rekenen op de ITT-service. Met typisch Belgische flexibiliteit verhuurt ITT ook zijn apparatuur, omdat dat klanten in bepaalde omstandigheden voor een min of meer korte periode beter kan uitkomen. Dewitte en Van De Gucht maken zich sterk dat weinig collega's van andere bedrijven een even goede service leveren. Wij herstellen zo'n 1000 pompen per jaar, ook pompen van andere merken, zo luidt het. Het is een aspect van de ITT-activiteit dat extra-geld in het laatje brengt.

Die service omvat nog heel wat meer:

Ook voor ITT is met de verkoop van een pompinstallatie de kous niet af.

Het voert op alle nieuwe producten een Life Cycle Cost analyse uit, een levensduuranalyse. Zo is de totale kost van een product te bepalen, dus niet alleen de aanschafkosten, maar ook alle andere kosten die bij het installeren en onderhoud ervan horen. Alleen wanneer de LCC-analyse positief uitvalt en uitwijst dat het product zichzelf (ruimschoots) terugverdient, biedt ITT het op de markt aan.



► Daniël Van de Gucht, Product Manager en Bart Dewitte, Sales Manager Belux

“We zijn hier in Zaventem ook beslist méér dan een doorgeefluik van pompen en mixers aan de klanten. Zeker, we zijn geen ingenieursbureau, maar we ondersteunen de engineering van begin tot eind, en worden graag in de ontwerpfase bij projecten betrokken om zo effectief mee te werken aan de best mogelijke oplossingen, met speciale aandacht voor energiebesparing”, aldus Daniël Van de Gucht. De water-activiteiten van ITT krijgen dus een nieuwe naam en een nieuw logo. Van ITT Flygt erven ze de ervaring, de knowhow en het enthousiasme.

► www.flygt.be

Westfalia, onderdeel van de Duitse GEA-holding, heeft in totaal zo'n 3000 man in dienst en in de Korte Braamstraat aan het Albertkanaal in Schoten zijn ze met bijna dertig. Veel is dat niet, maar de kleine Belgische onderneming weet dat ze kan terugvallen op 110 jaren ervaring (voor de afscheiders). In 1893 al is Westfalia immers begonnen met handbediende separatoren die het eerst inzette voor het afromen van melk (een activiteit die nog altijd bestaat: Belgomilk en Campina zijn belangrijke klanten van W.S. België). Met decanters is het bedrijf in 1950 ervaring beginnen opdoen.

Afscheiden en ontwateren

BIJ WESTFALIA SEPARATOR BELGIUM WETEN ZE ER ALLES VAN

Ruimte voor initiatief

Jake Deighton, sales engineer kent dit wereldje als geen ander. Dat de productie zich vooral situeert in Duitsland en Frankrijk deert hem niet. "Als dochterbedrijf staan wij in voor verkoop en onderhoud, maar wees gerust: er is ruimte voor initiatief", zo zegt hij. Zonder dat we hoeven aan te dringen verklaart hij zich nader. "Bij ontwatering komen bijvoorbeeld ook pompen en kleppen kijken, stuurkasten, debietmeters, en wat nog allemaal. Onze taak is het de klant tevreden te stellen. Al produceert WS zelf pompen, wij zijn vrij om pompen te kopen bij wie we willen, als dat zo beter uitkomt en in functie van wat de klant nodig heeft. Ieder filiaal wordt geacht zijn markt het best te kennen. Maar onze core business zijn natuurlijk de decantercentrifuges en de afscheiders. Al het andere helpt niet alleen de klant maar ook ons: zo krijgen we onze producten gemakkelijker op de markt. Maar we mogen zeggen dat we een stuk engineering doen en knowhow leveren.

Separeren

Afscheiden of separeren: het kan de buitenstaander tamelijk vreemd in de oren klinken. De leek dient te weten dat deze technieken in nagenoeg alle industriële sectoren toepassing vinden.

In de voedingssector bijvoorbeeld. Voor de in de voeding gebruikte oliën en vetten komt het erop aan de vaste deeltjes van bijvoorbeeld de raapzaad- of olijfolie, of olie uit zonnebloempitten, een basisproduct in onze voeding, met de decanter te verwijderen.

De kwaliteit van het eindproduct hangt sterk af van het raffinageproces en de eigenschappen van de ruwe olie. Hier brengt de afscheidingscentrifuge toegevoegde waarde. Zo stelt Westfalia volautomatische zelfreinigende afscheiders ter beschikking. Meer in het algemeen werkt het oplossingen op maat uit, onverschillig of het nu om 50 of 1000 ton per dag gaat.

De chemische sector (bijvoorbeeld UCB) kan al evenmin zonder afscheiders en decanters.



► Jake Deighton, Sales Engineer

Westfalia Separator is ook toonaangevend in het recupereren en vervolgens bewerken van zetmeel en in gistingsprocessen. In een slachterij is het belangrijk vet van water te scheiden en te recupereren. In de zuivel is WS dus ook actief en ook in de brouwerijsector. Hier kan Westfalia Separator Belgium bijvoorbeeld Inbev onder zijn klanten rekenen. In de scheepvaart zijn separatoren belangrijk voor de afscheiding bij minerale oliën van slechte kwaliteit. In de staalindustrie (waar WFT België Arcelor en Cockerill als referenties kan vermelden) is dan weer het ontvetten van metalen essentieel. De drinkwaterproducenten, onder wie PIDPA, staan op de eerste rij als het op slibontwatering en waterrecuperatie aankomt. In het algemeen kan WS in België een vijftigtal vrij recente referenties voorleggen. Als het kan doet de Belgische tak

ook aan onderzoek, of probeert hij het Duitse moederhuis daarbij te betrekken. Dit gold onder meer voor een onderzoek naar de verwijdering van fosfaten uit blancheerwater van groenten.

Besparen door te investeren

Een recentere activiteit is de productie en levering van porseleinen membranen, die sterk komen opzetten in de milieutechnologie. De overname van het bedrijf Membraflow in 2005 heeft GEA Westfalia op dit gebied een nieuw wapen in handen gegeven.

De apparatuur die WS op de markt brengt is zeer verscheiden. Er zijn separatoren met een diameter van 200 millimeter tot maximaal 1050 millimeter. Deze laatste kunnen 500.000 liter per uur aan. De toestellen zijn duur maar een goede slibontwatering bijvoorbeeld is op termijn financieel ook interessant. Slib afvoeren wordt immers almaar duurder. Het komt er dus op aan het volume van het slib tot het uiterste te beperken. "Voor bedrijven, zo merkt Deighton op, maken we met plezier een kosten-batenanalyse, waaruit de exploitant kan opmaken hoe snel hij zijn installatie kan terugverdienen. Die hoeft niet per sé te worden vervangen, soms kan je haar rendement met enkele simpele ingrepen verbeteren en zo heel wat besparen".

► www.gea-westfalia.be