

# ‘Verwater helpt industrie bij het verduurzamen van installaties’



Onlangs werd er een vernieuwde vestiging op het Chemiepark in Delfzijl geopend, het tekent de groei die Verwater Industrial Services in Noord-Nederland doormaakt. Verwater is technisch dienstverlener in de industrie en petrochemie, in de breedste zin van het woord. „Van ontwerp tot realisatie tot onderhoud, we hebben het allemaal in huis”, zegt commercieel directeur Jan Grit. Dat biedt de klant de zekerheid dat zijn industriële installaties gedurende de hele levenscyclus bij Verwater in goede handen zijn.

„Wij zijn bij wijze van spreken 24 uur per dag bezig met industriële installaties”, vervolgt Jan. Het bedrijf is gespecialiseerd in projectmanagement, engineering en automatisering, panelenbouw en het realiseren en onderhouden van elektrotechnische en werktuigbouwkundige installaties. „Waarbij de insteek tegenwoordig steeds vaker verduurzaming is. De Noordelijke industrie draait inmiddels ruim 50 jaar en installaties moeten worden vervangen, dan is het goed meteen het milieuaspect mee te nemen, naast veiligheid en productiviteit. Want daar gaat het uiteindelijk ook om. Bedrijven die in Noord-Nederland zijn gevestigd kunnen de wereldwijde concurrentie nog steeds aan. En dat komt vooral doordat we samen met de klant het productieproces op innovatieve wijze kunnen inrichten. Dat is de kracht van Verwater.”

## Efficiency

Zo heeft Verwater vorig jaar bij een grote klant in Emmen de installaties geoptimaliseerd, waardoor niet alleen de kwaliteit op peil blijft, maar er ook een verduurzamingsslag kon worden gemaakt. „We hebben daar vooraf, in overleg met de klant, een gedegen plan voor gemaakt. En op basis van dat plan is het project succesvol uitgevoerd. Daardoor heeft deze klant de productie kunnen verbeteren, het aantal storingen kunnen terug dringen en de inzet van mensen geoptimaliseerd. Kortom, meer efficiency, terwijl de kostprijs naar beneden is gegaan. Daardoor kan het bedrijf zich beter staande houden in de wereldwijde markt waarin zij opereert.”

„Hoe eerder wij bij een project worden betrokken, des te beter kunnen we meedenken en zorgen voor een praktische invulling van wat de klant wil bereiken”, gaat sales manager Ralph Nienhuis verder. „Ja, de eisen nemen toe, maar dat vinden we niet erg. Dat is voor ons een uitdaging.” Als voorbeeld noemt Ralph de voeding industrie. „Je ziet dat de kwaliteitseisen in de sectoren feed en food op het niveau van de pharma industrie gebracht worden. Installaties en productieprocessen moeten daarop worden aangepast. Verwater levert deze diensten voor de



Ralph Nienhuis(l) en Jan Grit

gehele levensduur van de installatie, waarbij veiligheid en de best mogelijke prijs-kwaliteitverhouding voorop staan.”

## Uitdaging

Dit alles leidt tot tevreden klanten. Jan: „Maar er is altijd ruimte voor verbetering. Het is en blijft mensenwerk, zowel bij ons als bij de klant. Elke dag is daarom een uitdaging om tot goede resultaten te komen. We zijn blij dat we vooral via mond tot mond reclame nieuwe klanten krijgen. Dat heeft zeker met onze manier van werken te maken. Alleen aan de wensen van de klant voldoen is daarin niet voldoende. We proberen altijd net even een stapje extra te zetten dan de klant verwacht. Dat leidt ook tot meer bewustwording, waarbij iedereen die binnen het bedrijf werkt een rol speelt.”

„We kijken echter niet alleen vooruit, maar ook achteruit”, gaat Ralph verder. „Hebben we datgene gedaan wat is afgesproken? En is er een storing in een installatie, dan zoeken we niet alleen de oorzaak, maar kijken we ook of wij daar iets mee kunnen doen. Natuurlijk kunnen we aan een storing, bijvoorbeeld in een pomp, verdienen, maar komt het vaker voor, dan is het voor de klant misschien interessanter om een nieuwe, energie zuiniger, pomp aan te schaffen. Zo staan wij er in en dat waardeert de klant.”

Omdat Verwater het hele traject rondom industriële en petrochemische installaties beheerst, kan het daadwerkelijk toegevoegde waarde bieden. Jan: „Bedrijven moeten niet alleen hun installaties upgraden of vervangen, ze hebben ook te maken met de energietransitie en moeten ondertussen een perfect product blijven leveren, waarbij het thema veiligheid eveneens heel belangrijk is. Kortom, het is niet prettig wanneer je voor al die trajecten met teveel partijen om de tafel moet. Met de diverse disciplines die bij ons onder één dak te vinden zijn, kunnen we snel inspelen op een veranderende vraag.”

Verwater heeft inmiddels met talloze klanten in Noord-Nederland een goede relatie opgebouwd. Ralph: „Het is van belang om constant met de klant in gesprek te blijven, zodat we op de hoogte zijn van datgene waar ze mee bezig zijn. Voorheen deden we wat de klant vroeg, nu vragen we wat de klant wil bereiken. Waar nodig en gewenst kunnen we een bijdrage leveren aan het optimaliseren van de installaties. Want dat is waar elke ondernemer altijd naar op zoek is.”

