



[O n t m o e t i n g]

Joost Desmet (Bedrijfsleider Desotec)

*“Creativiteit en de durf om
te innoveren vormen vanaf
het begin de steunpilaren voor
onze groei.”*

Desotec: altijd één stapje voor op de concurrentie!

DESOTEC, gespecialiseerd in actieve kool producten en filterinstallaties, heeft zich op nauwelijks 10 jaar ontpopt tot één van de grootste spelers op de Europese markt voor actieve kool. Het tienkoppig team van hooggeschoold personeel, waaronder scheikundigen, landbouw-ingenieurs, graduat en één master of science, bouwde in die tijd een indrukwekkend portfolio van Europese klanten uit. Joost Desmet, Bedrijfsleider van DESOTEC, blikt terug op de belangrijkste realisaties en geeft een voorsmaakje van wat we in de nabije toekomst nog van DESOTEC mogen verwachten.

Historiek: groei gesteund op innovatie

DESOTEC, wat staat voor Desmet Sobry Techniek, werd in december 1990 opgericht door Joost Desmet, samen met Bart & Peter Sobry, zaakvoerders van Zoutman Industries. De eerste jaren verdeelde DESOTEC Italiaanse DIEME filterpersen en

**“Wij verhuren filter-
installaties, leveren
en vervangen ze ter
plaats. Groot voor-
deel voor de klant
is gemak: hij maakt
zijn handen niet vuil
en bespaart tijd &
geld.”**

schakelde vervolgens, op vraag van de klant, over op waterzuivering in het algemeen. Maar waterzuivering is erg breed, de verkoop van een oplossing éénmalig en de voorafgaande offerte veelomvattend en dus duur. Joost Desmet: “We ondervonden al vrij snel dat mensen liever met specialisten in één specifiek aspect van waterzuivering werken. Anderzijds stelden we vast dat ze concrete producten verkiezen, met een duidelijke toegevoegde waarde.”

Daarom besloot het bedrijf in 1995 van strategie te veranderen en zich volledig toe te spitsen op lucht-, water- en gaszuivering met behulp van actieve kool. Actieve kool zorgt voor een tertiaire zuivering: een verregaande zuivering die plaatsvindt na de klassieke waterzuivering. Deze kool bestaat onder veel vormen, waaronder kokosnoot, turf, hout en steenkool, en wordt door DESOTEC ingevoerd uit onder meer China en Maleisië. Het bedrijf specialiseerde zich in 3 soorten actieve kool, nl. granulaire, geëxtrudeerde en poeder actieve kool. Om het zuiveringsproces te starten moet de gebruiker de kool activeren: activeren staat voor het vergroten van het intern oppervlak door verhitting of chemicaliën.

Toegevoegde waarde

De toegevoegde waarde van DESOTEC zit hem voor een groot stuk in hun service en uitgebreide faciliteiten. In de eerste plaats beschikt het bedrijf intern steeds over een ruime stock van de diverse soorten actieve kool, voorverpakt in verschillende hoeveelheden: zakken van 25 tot 500 kg (big bags). Zo kan DESOTEC op erg korte termijn leveren.

In interne labo's stelt DESOTEC zelf verder de kwaliteit van actieve kool op punt (via injecties van stikstofmoleculen in actieve kool). Vervolgens controleert het bedrijf de kwaliteit van de afgewerkte producten, test er toepassingen uit en doet aan verdere productinnovatie.

Mobiele filters

Het vervangen van actieve kool na gebruik is een erg vuil en tijdrovend werkje: vroeger haalde DESOTEC de verzadigde kool immers eerst uit de filter en kwam de volgende dag een nieuwe voorraad kool brengen. Zo verloor de klant 2 dagen. Bovendien is het niet makkelijk kool te verkopen zonder filter. Al deze vaststellingen leidden tot de introductie van Mobicon® 'mobiele' waterfilters: waterfilters die de klant kan huren en die na gebruik gewoon vervangen worden door een nieuwe silo.

Door de verhuur van filterinstallaties met actieve kool wordt het vervangen van actieve kool een fluitje van een cent. DESOTEC levert een andere silo met nieuwe actieve kool

Mobicon® waterfilters bij de klant geleverd



[Ontmoeting]

en neemt tegelijk de oude weer mee. Deze hele operatie neemt 10 minuten in beslag. Bovendien hoeft de klant niet te investeren in dure installaties. Parallel verhuurt DESOTEC filters voor luchtzuivering onder de naam Aircon®. Momenteel beschikt DESOTEC over een mobiele vloot van ongeveer 100 Mobicons® en Aircons®.

Beurzen en website pijlers van business development

Vandaag doet DESOTEC in de eerste plaats aan business development in Nederland, Frankrijk en Duitsland, maar het bedrijf krijgt stilaan ook vaste voet aan de grond in de rest van Europa. Om nieuwe klanten aan te trekken, beroept DESOTEC zich in de eerste plaats op 2 communicatiemiddelen: beurzen om haar productgamma voor te stellen en een website voor meer uitgebreide informatie over het bedrijf. Zo neemt DESOTEC de komende jaren deel aan Pollutec in



Parijs/Lyon, Polleco in Polen, Ifest in Gent, Best in Namen en Aquatech in Amsterdam. Contacten gelegd op de beurs worden doorverwezen naar Desotecs website voor verdere informatie. Joost Desmet: "We hebben bewust gekozen voor een technische website met gerichte informatie in functie van onze doelgroep. Prospects doorverwijzen naar onze site is immers veel makkelijker, sneller en

goedkoper dan gewoon een bedrijfsfolder doorsturen, zeker in het buitenland. Bovendien laat een site toe sneller in te spelen op de veranderingen binnen ons bedrijf. In de toekomst zijn we dan ook zeker van plan te investeren in de verdere ontwikkeling van de site. We merken nu trouwens al dat steeds meer klanten zelf

“De website wordt een steeds belangrijker medium in onze internationale expansie.”

De vestiging van DESOTEC te Roeselare

hun weg naar ons vinden via het internet. Kortom, we zien onszelf als een toekomstgericht bedrijf en we investeren dan ook bewust in het internet als het medium van de toekomst."

Ook voert DESOTEC een actief advertentiebeleid: zo trekt het bedrijf ruime budgetten uit voor advertenties in onder meer milieu- en technische tijdschriften en bedrijvengidsen als Kompas, de Gouden Gids en Directo.

Oven maakt cirkel rond

Rest er echter nog één zwakke schakel in de link: waar moet DESOTEC met de gebruikte actieve kool naartoe die terugkomt van de klant? In het verleden deed DESOTEC een beroep op afvalverwerkers voor de zogenaamde hervalorisatie van actieve kool: het verwerken tot brandstof voor cementovens. Nadeel is dat gebruikte actieve kool in gewicht verdubbelt ten opzichte van het oorspronkelijke gewicht vóór gebruik. Per kilo afgeleverde actieve kool moet er 2 kilo afval - tegen betaling - gestort worden. Maar de afvalprijzen stijgen snel en de verdubbeling van het gewicht moet ook in verkoopprijs verwerkt worden. Daarom stelde zich de noodzaak tot recyclage om door hergebruik de afvalberg te verminderen.

DESOTEC zocht en vond een oplossing, nl. de reactivatie van actieve kool voor hergebruik. Het bedrijf is dan ook van plan te investeren in de plaatsing van een thermische regeneratieve of reactivatieoven naast hun bedrijf. Zo slaat DESOTEC 2 vliegen in één klap: het recupereert geld dat vroeger voor het storten van afval moest betaald worden én het is minder afhankelijk van buitenlandse leveranciers van actieve kool en de wisselende dollarkoers. Recent vond er een piloottest van de oven plaats. Indien die test voldoende resultaten oplevert en de kwaliteit van de gereactiveerde kool hoog genoeg blijkt, zal de oven rond de zomer van 2002 operationeel zijn.

Deze innovatiestrategie werpt nu reeds zijn vruchten af: de omzet verdubbelde de laatste 2 jaar tot maar liefst tot 203 miljoen en een aantal klanten zoals het Nederlandse General Electric wachten slechts op de installatie van de oven om hun contract met DESOTEC te bevestigen. Toch is Joost Desmet nog lang niet van plan op zijn lauweren te gaan rusten: "Onze grootste troef t.o.v. de concurrentie is altijd ons vermogen geweest om vooruit te denken, te anticiperen op wat komt. Daarom vinden we het ontzettend belangrijk in het heden te investeren om onze positie in de toekomst te verbeteren. We blijven m.a.w. zoeken naar nieuwe, creatieve manieren om ons product- en servicegamma te verbeteren. Zo plannen we bv. een eigen vrachtwagen aan te kopen die het maximaal toegelaten gewicht, nl. 44 ton, kan vervoeren zodat we in de toekomst meer en grotere filterinstallaties nog sneller ter plaatse kunnen krijgen."



DESOTEC ACTIVATED CARBON N.V.
Regenbeekstraat 44 - B-8800 Roeselare
tel. 051 24 60 57 - fax 051 24 59 16
e-mail desotec@desotec.be
website www.desotec.be



granulair



pellets



poeder

Actieve kool producten

granulair, pellets/geëxtrudeerd, poeder

Bouw en engineering

van actieve kool installaties met vaste en/of mobiele actieve kool filters voor:

- water - **MOBICON**[®]
- lucht - **AIRCON**[®]

Beluchte actieve kool filter - **OXYCON**[®]

beter rendement
langere filterstandtijden

Sterke service

actieve kool steeds uit voorraad
degelijke kwaliteitscontrole - eigen labo
vlotte logistiek

Regeneratie en terugname van de gebruikte actieve kool