

# Groene groeier

De wereld lijkt om zeep: de klimaatverandering, de plasticsoep in de oceanen en broeikasgaseffecten teisteren de planeet. Mede daardoor is het besef om zo groen mogelijk te ondernemen, gelukkig doorgedrongen bij heel wat bedrijven én heeft het orderboekje van Trevi stilaan pagina's te weinig. De aanbieder van milieutechnologieën uit Gentbrugge groeide in 27 jaar tijd uit tot een bedrijf met 150 medewerkers en een groeiende internationale focus. "Dat doen we zelfs zonder actieve marketing of prospectie", vertelt gedelegeerd bestuurder Stefaan Deboosere. "Zoiets is alleen mogelijk door onvoorwaardelijk in te zetten op het leveren van kwaliteit."

**W**e schrijven juni 1992 als Stefaan Deboosere en Jacky Mortelmans, beide gepokt en gemazeld in milieutechnologieën, beslissen om professioneel op eigen benen te staan. De vennoten spitsen zich aanvankelijk toe op waterzuivering en gaan op zoek naar een partner die hen containers voor de bouw van pilootinstallaties kan leveren. "Die vonden we bij Valvan uit Menen, geleid door de broers Peter en Frank Vandeputte. Zij geloofden meteen sterk in ons verhaal en beslisten om ook

in ons bedrijf te participeren. Dat heeft geleid tot een duurzame samenwerking, die nog altijd loopt. Zo hebben wij het graag: duurzaamheid vormt, in alle mogelijke opzichten, dé hoeksteen van ons bedrijf", aldus Stefaan Deboosere.

**STERCK. Waarom lag jullie initiële focus op waterzuivering?**

**Stefaan Deboosere:** "Het was het marktsegment waar wij het meeste potentieel in zagen. In die periode kregen talrijke

(productie)bedrijven te maken met zwaardere heffingen op lozingen, als gevolg van een veel strenger overheidsbeleid voor alles wat met water te maken heeft. Gelukkig hoefden we niet helemaal vanaf nul te beginnen: we kregen meteen het vertrouwen van enkele klanten van onze vroegere werkgever, en zo is de bal langzaam aan het rollen gegaan. Aanvankelijk telde ons team maar vijf mensen: Jacky, mezelf en drie gegradueerden in milieusanering."

## Zweden

**STERCK. 27 jaar later kunnen jullie een curve voorleggen die geen enkel neerwaarts knikje vertoont. Hoe verklaar je dat?**

**Deboosere:** "We hebben nooit compromissen gemaakt als het op kwaliteit aan kwam. Als je kwaliteit kan borgen, krijg je automatisch tevreden klanten die zelf voor mond-tot-mondreclame zorgen. Dat is gedurende al die jaren ook de reden geweest waarom we nooit

**Stefaan Deboosere**  
Trevi





Stefaan Deboosere & Jacky Mortelmans

actief zijn gaan prospecteren. Bovendien hebben we ons dienstenpalet stelselmatig uitgebreid: waterzuivering blijft anno 2019 een cruciale pijler die nog altijd in de lift zit, maar er zijn ook luchtzuivering, legionellabestrijding, bodemsanering, energie en mestverwerking bijgekomen. Zowat elk van die takken groeit verder, op bodemsanering na. Dat komt omdat het merendeel van de gronden in ons land al gesaneerd is én door de vele spelers die zich op die markt focussen. Net daarom leggen we meer de klemtoon op onze andere activiteiten.”

**STERCK. Wanneer zijn jullie ook internationaal doorgebroken?**

Deboosere: “Dat heeft alles te maken met het vertrouwen van multinationals die ook in België actief zijn. Het verhaal is begonnen met Volvo: nadat we voor de vestiging in Gent een succesvolle waterzuiveringsinstallatie hadden gebouwd, benaderde de Scandinavische constructeur ons om studies uit te voeren voor het moederbedrijf in Zweden. Bovendien begon ook onze website haar werk te doen. We hebben geïnvesteerd in een heel uitgebreide site met een karrenvracht aan (technische) informatie en kwamen zo op de radar van heel wat latere klanten die een dringende oplossing zochten voor een ecologische uitdaging.”

**STERCK. Hoe moeilijk was het om dat eerste buitenlandse project te doen slagen?**

Deboosere: “Al bij al is dat erg goed meegevallen. We konden alles doen vanuit onze vestiging in Gentbrugge en werkten intern met dezelfde contactpersoon die ook de andere projecten voor Volvo in goede banen leidde. Bovendien was de problematiek bij de meeste projecten gelijkaardig, waardoor we konden verder borduren op de aanpak die we ook voor de Belgische projecten hanteerden. Volvo gaf ons de kans heel wat expertise inzake waterzuivering voor de automotivesector op te bouwen, waardoor we later ook projecten in onder meer Spanje, Frankrijk, Engeland, Roemenië, Zuid-Afrika en Rusland hebben binnengehaald voor Ford en Toyota. Eens je een bepaalde reputatie hebt opgebouwd en er geen factoren zijn die je naam bezoedelen, is imago een erg krachtig marketinginstrument.”

**FACTS & FIGURES**

**10**  
keer Trends Gazelle

**50**  
miljoen euro omzet (groep)

**120**  
mobiele zuiveringsinstallaties

**150**  
medewerkers

**1992**  
oprichtingsjaar

**Onderaannemers**

**STERCK. In hoeverre werken jullie met eigen mensen bij de realisatie van projecten over de grenzen heen?**

Deboosere: “Bij voorkeur opteren we uitsluitend voor mensen die op onze payroll staan, al wordt dat in de praktijk steeds moeilijker haalbaar. De bottleneck zit ‘m vooral bij de uitvoerende profielen: servicetechniekers, elektriciens en mecaniciens zijn steeds moeilijker te vinden. Op een bepaald moment bots je op je limieten en kan je niet anders dan onderaannemers inschakelen. Uiteraard gaan we niet met om het even wie in zee. We beschikken over een VCA\*\*-certificaat, wat impliceert dat we niet alleen zelf aan alle voorschriften inzake veilig werken voldoen, maar dat ook eisen van onze partners. Dat is niet altijd evident, maar het lukt wel. Extra aanwervingen van mensen die de projecten zelf uittekenen, vormen minder een probleem: we hebben het geluk dat we ons in het Gentse bevinden. Heel wat bio-ingenieurs studeren af aan de universiteit van de Arteveldestad en zoeken in eerste instantie naar een job in de buurt. Dat speelt ons in de kaart.”

**STERCK. Heb je doorgaans veel eigen medewerkers nodig om de opstart van projecten in het buitenland te kunnen doen?**

Deboosere: “Dat hangt in grote mate af van het type project. Als het om luchtzuivering gaat, spreken we meestal over vrij compacte installaties. Dergelijke units kunnen we nagenoeg altijd in onze eigen ateliers bouwen en via containers naar de klant verscheppen voor een kant-en-klare montage. Dan volstaat één van onze mensen ter plaatse om alles te behartigen. Bij waterzuivering sturen we een groter team naar de klant. Afhankelijk van de grootte van het project, blijven die mensen dan twee dagen tot twee weken op die werf aan de slag. Aangezien die uithuizigheid geen permanent gegeven is, vinden we heel vlot medewerkers die dat willen doen. Zij beschouwen dat als een leuk avontuur, het zorgt voor variatie in hun job. Eigenlijk hebben we daar nog nooit problemen mee gehad.”

**STERCK. De voorbije jaren heeft Trevi enkele overnames gedaan. Zijn die vooral met het oog op de internationale groei gebeurd?**

Deboosere: “Neen, groeien is nooit een doel op zich geweest. We zijn trouwens niet zelf de markt op gegaan voor die overnames, maar hebben gewoon ingespeeld op opportuniteiten. Zowel bij BeTe als bij IPEC zijn we zelf door de vorige eigenaars benaderd geweest

**“ Het is een gigantische meerwaarde als je zelf de bouw en exploitatie van een biogascentrale kan behartigen. ”**



## DE KRACHT VAN ISO

In 2005 haalde Trevi de certificaten ISO-9001 en ISO-14001 binnen. "Die zijn een zegen voor onze organisatie gebleken", zegt Stefaan Deboosere. "Ze vormden voor ons de ideale leidraad om ons bedrijf goed te blijven structureren, waardoor we amper last hadden van groeipiïnen. Eigenlijk zijn die certificaten een 'cadeau' van Volvo, dat alleen samenwerkt met bedrijven die over deze ISO-labels beschikken. We worden daar jaarlijks op geauditeerd en ondervinden nog regelmatig dat ISO één van de argumenten is die klanten ertoe aanzet om voor ons te kiezen."

om hun onderneming in onze groep op te nemen, wat we telkens ook hebben gedaan."

**STERCK. Wat maakte BeTe en IPEC zo interessant voor Trevi?**

Deboosere: "In beide gevallen bood dit ons de kans om onze expertise in de realisatie van kant-en-klare installaties voor luchtzuivering uit te breiden. BeTe, dat we in 2011 hebben overgenomen, was gevestigd in Oud-Heverlee. Voormalig zaakvoerder Hedwig Beke had zich ontpopt tot een specialist in scrubbers, een technologie waarmee hij onder meer in het Verre Oosten voet aan de grond had gekregen. Die acquisitie gaf ons toegang tot heel wat nieuwe klanten, terwijl de integratie in onze structuur BeTe een echte boost heeft gegeven. IPEC (vroeger gevestigd in Borgloon en overgenomen eind 2012) heeft een gelijkaardig traject doorgevoerd, met

dat verschil dat zij nog onder eigen naam op de markt aanwezig blijven. Zij staan erg sterk in het Midden-Oosten met oplossingen voor luchtzuivering en geurbestrijding, onder meer bij (afval) waterzuiveringsprojecten."

**STERCK. Hebben jullie daarna nooit overwogen om in één van die landen een aparte vestiging op te starten?**

Deboosere: "Nee, er is wel even sprake geweest van een joint-venture met een bedrijf uit India. De deal is afgesprongen omdat zij zich niet konden vinden in onze strategie om bij elk project te beginnen met een pilootinstallatie. Wij vinden het essentieel om op basis daarvan de juiste full scale-installatie te kunnen bouwen, zij achtten dat onnodig en wilden de stap van de pilootinstallaties overslaan. Eigenlijk wilden zij vooral installaties verkopen, het maakte hen weinig uit of die vervolgens deftig en rendabel werkten. Dat botste volledig met onze kwaliteitsfocus."

### Chauvinisme in Frankrijk

**STERCK. Sinds 2005 werken jullie wel met een Franse vestiging. Maakt die dezelfde groeicurve door als de andere bedrijven binnen de groep?**

Deboosere: "Nee: waar we door de jaren heen met Trevi

de omzet hebben verveelvoudigd, stellen we vast dat Frankrijk die trend nooit echt is gevolgd. Iedereen die zaken wil doen met onze zuiderburen, weet dat het eigenlijk een conditio sine qua non is om over een Franse zetel te beschikken. Die van ons is gevestigd in Roncq, net over de grens. Een dertal factoren ligt aan de basis van het feit dat onze markt daar vrij stabiel blijft. Ten eerste zijn een aantal grotere spelers in milieutechnologie, zoals Veolia en Suez, er heel goed ingeburgerd. Secundo is er het Franse chauvinisme en ten derde is de textielmarkt er, nog meer dan in ons land, gevoelig gedecimeerd. Terwijl een aantal Belgische textielproducenten een succesvolle reconversie heeft doorgevoerd, is dat in Frankrijk veel minder gebeurd en is de (massa)productie er haast volledig verhuisd naar lageloonlanden die gevoelig minder inzetten op milieuvriendelijke technologieën."



Stefaan Deboosere

**STERCK. Het is wel jullie ambitie om, ook in Frankrijk, met eigen biogascentrales te beginnen?**

Deboosere: "Momenteel hebben we, via zusterbedrijf BiogasTec, in België zes biogascentrales zelf gebouwd. We doen er ook de exploitatie van. We willen die aanpak graag kopiëren naar Wallonië en Frankrijk. Biogas is een typevoorbeeld van een markt die erg veel expertise vraagt om succesvol te kunnen zijn. Het is een gigantische meerwaarde als je de bouw en de exploitatie zelf verzorgt. Wie dat niet doet, loopt een groter risico op een faillissement. Falingen zijn de laatste jaren trouwens schering en inslag in

deze sector. Bij de bouw van een fabriek die biogas produceert, moeten alle schakeltjes perfect in elkaar passen. Als één puzzelstukje niet goed ligt, heb je op het eind van de rit geen elektriciteit en is de centrale dus niet rendabel."

**STERCK. Via Trevion commercialiseren jullie zelf de elektriciteit die jullie opwekken. Gebeurt ook dat zonder prospectie, in een prijsmarkt waarin de concurrentie genadeloos lijkt?**

Deboosere: "We profileren ons niet als een prijsspeler op de energiemarkt. Mochten we dat wel doen, zouden we daar vrij snel enorm in kunnen groeien,

maar dat is niet de ambitie. Ook hier streven we naar duurzame klanten, die door de stabiele prijs en marge niet om de haverklap hoeven te veranderen van energieleverancier. Bedrijven en particulieren kiezen vooral voor onze energie omdat die groen én lokaal geproduceerd is. De maximumscore die Greenpeace ons gaf na een strenge audit, is voor veel particulieren hét argument om met ons in zee te gaan. Toch overwegen we om iets meer op de voorgrond te treden, zeker nu we na de ingebruikname van de biogascentrale in Grobbendonk onze capaciteit in één klap verdubbeld hebben, waardoor we veel meer klanten kunnen bedienen. Grobbendonk fungeert nu ook als onze tweede Belgische vestiging, omdat we ervaren hoe belangrijk het is om ook aan de andere kant van de Schelde en de Kennedytunnel klanten snel te kunnen bedienen. We zetten trouwens op meer in dan biogas alleen om groene energie aan te bieden: dit jaar hebben we drie windmolens gebouwd in Maasmechelen en verder zijn we al tien jaar actief in zonne-energie."

**Dankzij twee overnames hebben we onze marktpositie in het Verre Oosten en het Midden-Oosten gevoelig versterkt.**