

Miljøteknologi:

# Spildevand som tilløbsstykke

**Dansk miljøteknologi inden for rensning af spildevand er blevet en eksport-succes, som får officiel støtte. Når det handler om renselanlæg, er det naturligt at tale om tilløb. Og et stort, årligt seminar for udenlandske forhandlere af biologiske renselanlæg hos førende producent har udviklet sig til et regulært tilløbsstykke**

Af Jesper Winther Andersen

De danske regler om rensning af spildevand er nogle af de strengeste i Verden. Renselanlæg bygget efter de danske krav har derfor et stort internationalt marked, og på fem år har BioKube etableret et net af internationale forhandlere, der strækker sig fra Elfenbenskysten til USA. Opdelt på regioner er det i Europa Norge, Sverige, Belgien, Frankrig, Bulgarien, Rumænien, Cypern, Grækenland, Kroatien, England, Irland, Island, Polen og Hviderusland. I Mellemøsten omfatter det Ku-

wait, UAE/Dubai, Yemen, Saudi Arabien, Oman, Syrien, og i Fjernøsten er BioKube repræsenteret i Thailand, Indonesien, Singapore og Malaysia. I Afrika har BioKube også foden inden for, og her er den hastigt voksende virksomhed repræsenteret i Ghana, Nigeria, Sierra Leone, Toge, Elfenbenskysten og Liberia. Hertil kommer USA, New Zealand og Venezuela.

-Med forhandlere og licensproducenter spredt over hele verden er det afgørende, at der sker en løbende og systematisk vidensoverførsel til de lokale partnere. De lokale partnere skal være i stand til selvstændigt at sælge, installere og servicere BioKube renselanlæg, forklarer Peter Taarnhøj, BioKube A/S. Peter Taarnhøj, der foruden at være arbejdsbestyrelsesformand tager sig af salg og kundesupport i udlandet, fortsætter:

-Denne vidensoverførsel sker dels elektronisk, bl.a. har forhandlerne adgang til flere tusind tegninger af renselanlægene, dels via hyppige kontakter over SKYPE, dels via gensidige individuelle besøg flere gange om året og endelig via en årlig konference over flere dage, hvor konkrete emner diskuteres i dybden. I år var de centrale emner industri-

spildevand, hvor især fødevarerivirksomheder som slagterier; mejerier og grøntsagsfabrikker er store markeder. På årets konference var et hovedemne også effektivisering af service af installerede renselanlæg.

MILJØ MAGASINET fik lejlighed til at møde forhandler-



Reda Saad (tv) fra Tech Resources og Benzon Bulawan fra Mohsen Alenezi, begge Kuwait.

Reda Saad er specialist i spildevand i byer, mens Benzon Bulawan er specialist i transportable renselanlæg til olieinstallationer i ørkenen, hvoraf der foreløbig er leveret 45. Om seminariet hos BioKube sagde de:

-Vand er guld her, og BioKube har en god løsning, som der er stor efterspørgsel på i vores område af verden. Vi er glade for seminariet. Dels for at møde vores kolleger, men ikke mindst for at blive helt ajourførte på de mange muligheder

ne, der i år kom fra Island, Sverige, Belgien, USA, UK, Cypern, Grækenland, Irland, Thailand, Yemen, Dubai, Malaysia, Frankrig, Kuwait, Tyskland, Bulgarien og Norge. Det koster i nabolaget af en halv million kroner at etablere en forhandler i udlandet, så det er oplagt, at BioKube har et ønske om en tæt dialog.

-Vi har investeret omkring 30 millioner kroner i BioKube. Nu har vi etableret et meget stærkt udenlandsk forhandlernet, og vi kan for alvor tage fat på salget, pointerer Peter Taarnhøj.

## Fra hjemmemarked til eksportsucces

-Hjemmemarkedet udgør 60 procent af vores omsætning, men eksportmarkedet vil overtage rollen som det største marked, siger Peter Taarnhøj. At BioKube har potentiale til at blive endnu større på eksportmarkedet, ses blandt andet af en meddelelse fra Udenrigsministeriet, hvor der under overskriften Hattrick: Øget dansk eksport, nye arbejdspladser i Ghana og et forbedret miljø står: "Det kan næsten ikke blive bedre: rensede spildevand, overførsel af dansk know how og etablering



Godt og vel 25 repræsentanter fra 17 lande deltog i det årlige seminar for udenlandske forhandlere hos BioKube i Tappernøje

18 personer fra virksomheder, der udvikler og producerer miljøteknologi, samt repræsentanter fra brancheorganisationer og vidensinstitutioner er inviteret til at deltage i Erhvervsforum for Miljøteknologi, og der har været stor opbakning til initiativet. Første møde i det ny forum blev holdt i januar i år i Miljøministeriet, og BioKube er blandt deltagerne – repræsen-

teret Peter Taarnhøj. Historien om BioKube A/S er en succesfortælling om et firma med en god idé, som startede meget beskedent med ganske få mennesker og ambitioner om at levere biologiske minirenselanlæg til det danske marked. I dag – relativt få år senere – må BioKube nærmest betegnes som en eksportvirksomhed.



I Danmark er det ikke tilladt at genbruge rensede spildevand, men flere af BioKubes udenlandske forhandlere satser på det marked. Det gælder bl.a. Andreas Hadjicostas fra Cypern: -På Cypern er der restriktioner på brug af vand. Hver dråbe tæller. Naboer anmelder hinanden til politiet, hvis de for eksempel vasker bil. Lykkeligvis mødte jeg BioKube, der har en løsning, som er så god, at jeg også nu er gået ind i det græske marked, hvor alle de små øer lider af vandmangel



-Vi har mange kontaktflader til vores store net af forhandlere i udlandet. Det årlige seminar er vigtigt – både for forhandlerne og for os. I år var emnet koncentreret omkring industri-spildevand og effektivisering af service af installerede renselanlæg, siger Peter Taarnhøj



BioKube har leveret talrige anlæg til olieinstallationer i Kuwait. Her flyttes et transportabelt renselanlæg i ørkenen, hvor rensede spildevand bruges til vanding eller til sekundært produktionsvand. Herved nedsættes behovet for at transportere vand ud i ørkenen