



“De kost van onze adviezen verdienen je snel terug.”

Het CV van **Toon Sanczuk**, oprichter van Wateris, recent lid van Watercircle.be, is opmerkelijk. Ooit is hij begonnen als boer, tot het Europese landbouwbeleid hem het leven te zuur maakte. Hij begon dan maar met iets anders. Een beetje dankzij zijn opleiding (hij is industrieel ingenieur en chemicus) kwam hij in de waterbranche terecht en werd waterconsulent bij Nalco Belgium. Hij was er de eerste waterconsulent en werd hier door het bedrijf ook voor opgeleid. Enkele jaren later werkte onze gastheer bij Ecodis, gespecialiseerd in waterdesinfectie, dat een beloftevolle start kende, maar uiteindelijk in 2009 noodgedwongen de deuren moest sluiten. Toon Sanczuk: “De kennis die ik er opdeed in de legionellabestrijding is me al goed van pas gekomen. In de loop der jaren kwamen almaar meer mensen mij om wateradvies vragen en besepte ik dat daar wel eens mijn toekomst zou kunnen liggen, zeker nu de waterproblematiek sterker leeft dan ooit tevoren. De omstandigheden brachten me er dus toe met een eigen bedrijf te beginnen.”

Dat werd Wateris, opgericht in 2009 en gevestigd in Destelbergen. Bij het oude huis waarin Sanczuk zijn zaak wil onderbrengen staan de betonmolen en de zakken cement al klaar. Het wordt in de zeer nabije toekomst grondig verbouwd.

Wateris: een wat speelse naam, die de watergebruiker (en zijn we dat niet allemaal?) naar believen kan aanvullen: water is ...belangrijk, is ...kostbaar, is ...te duur (om te verspillen), is ...onmisbaar, en ga zo maar door.

“Onder onze klanten hebben we Infrabel, Nationale Bank, Veos, Proferro, ... maar ook het kleinste bedrijf kan bij ons terecht voor advies. Vroeger verwachtte mijn werkgever dat mijn advies rond de producten (o.a. chemicaliën) werd opgebouwd. Nu kunnen we een ruimer, volledig, objectief advies leveren van a tot z. We houden van transparante communicatie. **Thierry Heyman**, sinds vorig jaar mijn compagnon, merkt op dat er effectief nood is aan onafhankelijk wateradvies.”

Analyse ter plaatse

“Als studie bureau is onze kernactiviteit wateradvies leveren”, zegt Heyman. “Dit advies gaat over mogelijke kalkafzetting, eventuele onzuiverheden in het leidingnet en corrosie. De biofilm die zo geleidelijk ontstaat in de leidingen is immers een geschikte voedingsbodem voor bacteriën. “We analyseren de situatie niet alleen in sanitaire leidingen maar onderzoeken ook proceswater, stoomketels, koeltorens, omgekeerde osmose, enz.

Maar wat is er nu zo bijzonder aan de Wateris-aanpak ?

Sanczuk: Wij doen de analyses ter plaatse bij de klant. Waar de grote consultancies het bedrijf van boven bekijken, staan wij op de werkvloer. Die anderen denken al snel aan een ontwerp voor een nieuwe installatie, focussen op dimensionering van pompen en leidingen, niets op tegen, maar onze aanpak is anders. We beschikken over een stevig pakket aan apparatuur om uit te zoeken wat eventueel fout loopt. Onze ambitie: een stevig onderbouwd advies op basis van ter plaatse uitgevoerde chemische en microbiologische analyses. We ronden de dag af met een actieplan waar de klant mee verder kan”.



“Wij zoeken samen met de klant naar de beste oplossing, en soms volstaat een kleine investering, zoals domweg het vervangen of reinigen van een vervuilde filter, om een probleem op te lossen. Onze tussenkomst biedt de klant uitzicht op een directe ROI (Return on Investment), alleen al door de besparingen aan energie en water. We stellen vast dat vele klassieke ingenieursbureaus onvoldoende kennis in huis hebben op het

vlak van chemie en microbiologie, wat hen parten speelt bij het vaststellen van de diagnose”.

Beroep: waterdeskundige

We kunnen zelf niet overal bij zijn maar proberen mensen in de bedrijven zelf aan te sturen en te motiveren. We laten tijdens onze interventies mensen van het bedrijf met ons meelopen. Het excuus dat werknemers hiervoor geen tijd hebben, dat ze hiervoor te duur zijn en dat ze wel wat beters te doen hebben, is flauw. Het verworven inzicht doet hen later immers die verloren tijd dubbel en dwars inhalen. Met enige inspanning slaag je er wel in een werkgever daarin mee te krijgen. Het gebeurt dat wij groepjes mensen opleiden. Onlangs kreeg een technicus een bonus van zijn werkgever, die hij naar eigen zeggen vooral aan ons te danken had. Dat doet natuurlijk plezier. Als we ons werk echt goed doen, dan wordt de klant zelfbedruipend, dan hebben we zijn mensen genoeg opgeleid om de waterhuishouding van het bedrijf zelf in handen te nemen en worden we overbodig. Dat is niet erg, er is werk genoeg. Een dokter is toch ook tevreden als zijn patiënt weer beter wordt ?

“Zoals elk bedrijf, en zelf zijn we nog heel klein, willen we graag groeien. Aan de vraagzijde zal het niet liggen, we hoeven niet te prospecteren om nieuwe klanten te vinden. Nieuwe klanten vinden ons via onze bestaande klanten”, zegt Heyman.

Sanczuk: “Vooraleer je je in onze ogen een waterdeskundige mag noemen zijn er al snel twee of zelfs drie jaar intensieve opleiding vereist. Met het huidige werkvolume en de vele vragen die we krijgen zou ik drie mensen extra kunnen aannemen.

Water is een complexe materie en nu met de waterschaarste en de gevolgen van de opwarming van het klimaat wordt het allemaal nog wat moeilijker. Hoe kun je dat preventief aanpakken? Het is niet door meer biocides in te zetten dat we er gaan komen. Ik zal de laatste zijn om biocides te bannen, soms zijn ze nodig en vaak zijn ze nuttig. Maar overdaad schaadt altijd. Ze kosten veel geld (en er is veel aan verdiend) zonder dat het probleem bij de bron wordt aangepakt”.

En wat met de toekomst ? We zien wel. We zijn nu 10 jaar bezig. Elke opdracht is voor ons een nieuwe uitdaging. Geen copy-paste bij Wateris!

URL: <https://www.wateris.be/>