

Ze denken net iets anders, ze doen wat anderen laten en bereiken vaak met minimale middelen een maximaal resultaat. Een zomerserie over onconventionele internationale ondernemers. Deel 5: **Martijn Nitzsche**, schoonwaterfilosoof.

Door **Michael Persson**

## Waterwinkeltjes in de tropen

In een verrommeld weiland even buiten Den Hoorn, bij Delft, begint een betere wereld. Hier, in een loods onder een hoogspanningskabel aan de vaart naar Schipluiden, staat de werkbank van Martijn Nitzsche, met bankschroef en cirkelzaag. In de ruimte staan wat prototypes van de door hem bedachte apparaten en grote plastic kisten met zijn producten die straks worden opgehaald voor transport naar Senegal. Aan de muur foto's van eerdere projecten, met daaromheen lachende Afrikanen.

'De truc is om het zo simpel mogelijk te houden', zegt Nitzsche, een veertiger op sportschoenen in spijkerbroek en houthakkershirt, terwijl hij Nescafé zet. 'Alles wat niet simpel is, gaat kapot.'

Nitzsche, van origine mijnbouwkundig ingenieur, is oprichter en directeur van het bedrijfje Aqua-Aero WaterSystems, dat apparaten voor drinkwater en sanitaire voorzieningen levert. Daarnaast begint hij in september met de voormalig ABN Amro-zakenbankier Frederik Claasen het project Orange Water, een franchise voor kleine ondernemers in ontwikkelingslanden die een waterwinkeltje willen beginnen.

Nitzsche opent een van de kisten. Er zit een grote opgevouwen dikke plastic zak in. 'Om regenwater op te vangen. Je graaft een gat in de grond, je vouwt deze folie erin, en je vangt de regen op. Er valt in Senegal 1.200 millimeter per jaar, meer dan hier, maar het verdwijnt nu allemaal zo de grond in. Het opvangen en het opslaan zijn nu erg duur, dit is een goedkoper alternatief. Zo simpel kan het zijn.'

Zijn eerste uitvinding was de zogeheten waterpiramide, een metershoge driehoekige tent waarin de zon uit zout water zoet water destilleert. Het werkt zo: zout water, bijvoorbeeld brak grondwater, wordt de tent ingepompt. Het water verdampt als overdag de zon op het tentdoek schijnt. Het zout blijft op de grond achter. Het schone water condenseert en druppelt langs het tentdoek naar beneden. In een dag kan de piramide 1.000 liter schoon water produceren, genoeg voor een dorp van ongeveer 300 inwoners.

De eerste piramide ging naar Gambia. Er staan er twee in Indonesië en een paar in India - daar zullen er nog twintig bijkomen. In 2006 ontving Nitzsche de jaarlijkse innovatieprijs van de Wereldbank voor de waterpiramide. De Wereldbank verkoos zijn project onlangs als een van de beste prijswinnaars van de afgelopen tien jaar, omdat het idee goed kan worden verspreid en er veel potentie tot groei is.

'Je moet opschalen. Ik wil niet 4, 5 of 20 van die dingen hebben staan, ik wil er 100, of 1.000. Dan gaan de kosten zo gigantisch omhoog, dat het steeds harder gaat rollen. Zo'n piramide is gewoon een ballon. Wat kost een ballon als je er eentje maakt? Een paar tientjes. Als je er een mil-



Martijn Nitzsche met zijn mobiele waterzuivering voor ontwikkelingslanden.

Foto Raymond Rutting / de Volkskrant



Een waterpiramide in het dorpje Mandinari in Gambia.

joen maakt kosten ze minder dan een cent.'

En hoe meer er staan, hoe meer mensen geholpen zijn - vuil drinkwater eist nu wereldwijd per dag bijna drieduizend levens. 'Daar gaat het me natuurlijk om: ik wil iets nuttigs doen. Maar aan de andere kant is het ook voor mezelf leuk om een goedlopend bedrijf te hebben.'

Dat het een bedrijf moest worden dat de wereld verder zou helpen,

stond voor Nitzsche vanaf het begin vast. 'Alleen goede bedoelingen zijn niet genoeg, goede bedoelingen zijn helemaal niks. Je moet geen dingen gratis weggeven. Gratis is waardeloos. Pas als dingen geld kosten, worden ze onderhouden en functioneren ze veel langer. Iets maken is makkelijk. De *proof of the pudding* is dat iets ook vijftien jaar blijft staan.'

Zijn apparaten moeten daarom niet alleen technisch, maar ook fi-

### De waterpiramide produceert per dag 1.000 liter schoon water

nancieel robuust in elkaar zitten, vindt Nitzsche. Hij begint met een marktonderzoek, kijkt of mensen willen betalen voor schoon drinkwater. Dan zoekt hij er lokale ondernemers bij die het apparaat leasen en het water gaan verkopen.

'Kijk, deze gaat naar El Salvador', zegt Nitzsche. 'Ons nieuwste apparaat.' Hij laat een kastje zien waarin normaal gesproken een brandblusser zit, met daarin een glanzend

buisje, een batterij, een paar draadjes, een aansluiting voor een zonnepaneeltje en twee aansluitpunten voor slangen. Het is een uv-lamp voor waterzuivering. Dit moet de kern worden van een duizenden 'watershops', kiosken waarin kleine ondernemers water gaan verkopen. Hij rekent voor: het apparaat kost 2.000 euro. Als je het in vijf jaar afschrijft, gaat het dus om 400 euro per jaar. Het apparaat levert tot tien duizend liter schoon water per dag. Een ondernemer die genoeg klanten heeft en die het water voor eentendeurocent per liter weet te verkopen, is snel uit de kosten. En het is volgens Nitzsche zeer concurrerend: de typische prijs voor zakjes schoon drinkwater is nu een halve cent per liter, voor gekoeld water is het 2 cent.

In het franchiseconcept van Orange Water krijgen de kiosken een mooi uithangbord en komt er af en toe een inspecteur langs om de kwaliteit te controleren. De ondernemer betaalt het uv-apparaat via een leaseconstructie. De voorfinanciering gebeurt vanuit Nederland; en daar komt Frederik Claasen in beeld, de directeur van de Micro Water Facility. Claasen, aan de telefoon: 'Ik heb nu twee bekende Nederlandse families opgelijnd die het geld geven voor de eerste twee demonstratieprojecten. Er is veel belangstelling bij particuliere investeerders, om zo hun geld goed te gebruiken.'

Claasen werkte een aantal jaar in de harde financiële wereld van de fusies en overnames ('Ik heb daar godsgruwelijk veel geld voor de bank verdiend'), maar ging de zachtere kant op. 'Op een gegeven moment vraag je je af waar die fusies en overnames toe leiden. Dan zie je dat er soms veel moois kapotging, dat er weinig waarde werd toegevoegd.' Hij was een tijdje directeur duurzaamheid bij ABN Amro, alvorens hij besloot zich helemaal op het schone water te storten.

Binnenkort moeten er 25 waterwinkeltjes staan in Indonesië. Nitzsche en Claasen hebben een Indonesische partner gevonden, die ook voor de helft aandeelhouder is: een middelgroot bedrijf dat de kiosken kan assembleren en onderhouden. Het is aan het zakelijk inzicht van de winkelier of de kiosken floren, bijvoorbeeld met limonadeverkoop of met het opladen van mobieltjes. 'Bij de waterpiramides lagen er binnen de kortste keren twintig telefoons aan het zonnepaneel op te laden', zegt Nitzsche. 'Eerst deden ze dat voor niks, maar dat kan natuurlijk niet. Alles kost geld. Nu levert het opladen van telefoons de helft van de omzet op.'

Zijn eerste lokale contacten lopen vaak via lokale hulporganisaties (ngo's). Maar met de grotere, Nederlandse ontwikkelingsorganisaties heeft Nitzsche niet veel op. 'Dat zijn enorme angsthazen, die als de dood zijn voor innovatie en techniek. Die zitten daarom in de *capacity building* en dat soort vage termen. Wij maken gewoon schoon water.'