

Vijf jaar Stichting Waterproef

Stichting Waterproef is ontstaan uit een fusie van de laboratoria van Waternet en Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier en werkt vrijwel uitsluitend voor de beide moederorganisaties. Het laboratorium is gevestigd in Edam. Dit jaar wordt het eerste lustrum gevierd. In een gesprek met Directeur Ron van Leuken kijken we terug op 5 jaar Waterproef, met een kleine doorsteek naar de toekomst.



Ron van Leuken

Waarom is Waterproef indertijd opgericht?

Sinds de eerste grote milieuproblemen, zoals bijvoorbeeld de Volgermeerpolder, zie je het onderzoeksveld bij de waterlaboratoria steeds breder en dieper worden. Dat vraagt niet alleen gekwalificeerd personeel maar ook goede apparatuur en kwaliteitsborging. Om de kosten van de analyses niet de pan uit te laten rijzen, zoek je dan naar verbetering van de efficiëntie. Waternet en Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier hebben elkaar daarbij destijds gevonden, met als resultaat: De oprichting van Waterproef.

En ben jij toen gelijk bij Waterproef begonnen?

De fusie was op 1 januari 2005 een feit. Maar eigenlijk ben ik al in 2004, een jaar voor de fusie, hier in Edam gekomen als kwartiermaker. Ik werd toen niet alleen kwartiermaker voor de nieuwe organisatie, maar tegelijkertijd afdelingshoofd van zowel het lab van HHNK als dat van Waternet. Een projectgroep en werkgroepen hadden de fusie al behoorlijk gedetailleerd voorbereid. Maar er was gelukkig nog voldoende ruimte om ook mijn eigen ideeën kwijt te kunnen.



Dan is de fusie een feit en je begint dan met twee totaal verschillende culturen! Wat waren de verschillen met name?

Bij Noorderkwartier kende men zelfsturende teams, met verantwoordelijkheden lager in de organisatie. Waternet had een meer



centrale aansturing. Ook waren er verschillen in de omgang met de opdrachtgevers. Bij HHNK stond men wat dichterbij de opdrachtgevers en dat is ook nu nog het geval. Waternet was zakelijker ingesteld. En beide benaderingen hebben zo hun voordelen. Overigens waren er niet alleen verschillen in culturen maar, doordat Waternet ook de rioleringen beheerde, ook in werkzaamheden.

En twee ambtelijke organisaties werden één commerciële organisatie.

Het woord 'commercieel' gebruik ik niet graag. Ik zeg liever bedrijfsmatig. Commercieel zie ik als het grote geld binnenhalen. Daar zijn we niet voor.

Wij zijn er om voor de laagst mogelijke prijs voldoende kwaliteit en toegevoegde waarde te leveren en zodoende kosten te besparen voor de opdrachtgevers. We zijn niet commercieel en dat hangt samen met het feit dat we in de moederorganisaties twee vaste opdrachtgevers hebben, die 95% van onze omzet leveren!

Was het van meet af aan ook de afspraak om tegen die laagst mogelijke prijs te werken?

De oorspronkelijke opdracht luidde: Maak een bedrijfsmatig geleid laboratorium onder marktconforme condities en als je dat in een jaar of drie bereikt, dan is dat goed.

Nou, dat is iets wat mij niet aanspreekt. We zijn dus meteen in januari 2005 begonnen om van drie marktspelers uit de buurt de prijzen bij elkaar op te tellen, door drie te delen en te zeggen: Dit is ons streven. Zo zijn we gestart en sindsdien zijn onze tarieven niet verhoogd. Ook dit jaar niet. We slagen er nog steeds in om daarvoor ruimte te vinden.

Het is dus voor de moederorganisaties aanmerkelijk goedkoper geworden!?

Ja, dat klopt. Alleen al door onze tarieven niet te verhogen, zijn we in zes jaar tijd 20% goedkoper geworden. Daarnaast zijn door de reorganisatie wat arbeidsplaat-

sen verloren gegaan, is er synergiewinst door schaalvergroting, efficiencywinst en dan kom je al gauw op een totaal besparing van zo'n 30%, een aanzienlijke besparing dus. We hebben een goede prijs-kwaliteit-verhouding bereikt voor het totaal pakket. Op onderdelen kunnen we wel eens goedkoper zijn, of misschien duurder, maar ons totale pakket is marktconform. Daar sta ik voor in. En het blijft onze ambitie om met innovatieve methoden te kijken of we nog efficiënter kunnen werken, of we onze kwaliteit verder kunnen verbeteren en of we nog meer toegevoegde waarde kunnen leveren.

Dat is dus meer dan alleen analysesresultaten leveren?

Ja, dat begint al met de vraagstelling vanuit het primaire proces, vanuit de waterschappen dus. Want die hebben hun taken: Droge voeten en schoon

water. En dat schone water is onze kant natuurlijk. Daar proberen wij zoveel mogelijk toegevoegde waarde te leveren. Niet om alles hier te moeten doen, of alles beter te willen weten, maar door ook eens nee te zeggen tegen bepaalde onderzoeksprojecten, zodat er kosten bespaard worden. Of door consequenties van een andere bedrijfsvoering op een rwzi in beeld te brengen.

Zo werken en denken vraagt een goede relatie met de klant. Een extra aandachtspunt dus.



Jullie doen ook aan samenwerking en kennisuitwisseling?

Klopt. En niet alleen met watergerelateerde organisaties maar ook met Universiteiten en STOWA. Verder zijn we vertegenwoordigd in commissies en werkgroepen zoals ILOW, FENELAB, NEN en nemen we deel aan congressen en studiebijeenkomsten. Ik moet wel vertellen dat wij, naast het in breedste zin verrichten van laboratoriumdiensten, ook een onderzoekstaak hebben. Dat is vastgelegd bij de oprichting. Wij mogen 10% van onze omzet besteden (dat zit al in de kostprijs!) aan innovatief onderzoek. Niet aan research, maar aan praktisch onderzoek dat wel een zekere vernieuwing in zich heeft. En dat is de derde fase. De eerste fase was voornamelijk naar onszelf kijken, de tweede fase was de klant en nu zitten we dus in de derde, de innovatieve fase.

Heb je al concreet onderzoek op het oog?

Er is in de afwaterwereld heel veel sprake van geneesmiddelen en hormoon verstorende stoffen, dat is er een. Je kunt bestaande methoden verbeteren door moderne technieken te gebruiken. Verder kan meer innovatief onderzoek extra informatie opleveren voor opdrachtgevers. Je moet er wel voor waken dat je geen dingen aanlevert waar men niet op zit te wachten. Maar inmiddels lopen al wat projecten met zowel Waternet als HHNK.

Een paar jaar geleden kwam de biologie erbij.

Er waren al laboratoria, zoals bij Wetterskip Fryslân, met een eigen hydrobiologisch laboratorium. Toen ook het bestuur van Waterproef besloot om het hydrobiologisch onderzoek bij Waterproef onder te brengen, vond ik dat een heel goede zet. Want daardoor kunnen wij nu richting opdrachtgevers op een veel bredere manier informatie aandragen. Ik denk dus dat het een heel goede beslissing is geweest en dat zie je al aan de groei. Want die is, geïnitieerd natuurlijk door de KRW, onstuimig geweest en dat is eigenlijk nog een understatement.

Het onderwijs ligt je ook na aan het hart?

Ik vind het heel belangrijk om jonge mensen kennis te laten maken met de chemie, de biologie en niet te vergeten met de monstername, kortom met alle facetten. Ik zie het ook als een maatschappelijke taak om mensen te interesseren voor dit vakgebied. Ook een punt is, dat we meer jonge mensen hier willen krijgen voor projecten. Het is uitdagend om jonge mensen in je organisatie te hebben, omdat die vaak op een heel andere manier naar dingen kijken en verfrissende vragen stellen. Die ons weer aan het denken zetten. En aan de andere kant kunnen wij ze weer een stuk op weg helpen. Een prachtige combinatie toch!

Wat wil je zelf nog kwijt?

We beseffen ons terdege dat we er nog niet zijn. Maar als we op deze voet doorgaan en ons de tijd gegund is, komen we heel ver. Daar heb ik het volste vertrouwen in. En verder? We hebben ons eerste lustrumjaar! Dat gaan we in het najaar feestelijk vieren. Dat hoort ook bij ons!!

*Hans de Bie,
Freelance Communicatieadviseur*