

# ‘De winst is groter dan alleen schoon water’

**Toen Lieselotte Heederik en Guido van Hofwegen naar Indonesië verhuisden, ontdekten ze hoe lastig het was om aan schoon drinkwater te komen. Ze begonnen een winkeltje in waterfilters en produceren ze intussen zelf, in Indonesië en Kenia. ‘Als iemand een filter bij ons koopt, is die persoon direct geholpen. Dat is zó motiverend.’**

TEKST TANJA SPEEK FOTOGRAFIE ALGI FEBRI SUGITA

**V**anaf de achterbank van een rijdend busje in Kenia deelt Lieselotte Heederik haar verhaal. Haar echtgenoot Guido van Hofwegen vult aan vanaf hun huis in Bandung op Java, Indonesië. Op de achtergrond bij hem klinkt gezang vanuit een moskee voor het avondgebed. Naast de eettafel staat een waterfilter. Hún waterfilter, van hún bedrijf Nazava. Twee lichtblauwe bakken van zestien liter op elkaar, verbonden via een gat, onderaan een kraantje. In dat gat zit het keramische filterelement, een wit, langwerpige eivormig onderdeel, ter grootte van een hand. ‘Het vuile water gaat bovenin, en stroomt door

het filter in de onderste bak’, legt Guido uit. Het idee voor de waterfilters ontstond kort na hun verhuizing naar Indonesië. Lieselotte kreeg na haar studie Rurale Ontwikkeling in Wageningen een baan in Atjeh, Indonesië, bij Hivos, een ngo. De regio Atjeh was in 2004 zwaar getroffen door een tsunami. Ze kwam er om te helpen met de wederopbouw. Guido, die net was afgestudeerd – Tropisch Landgebruik – trok als kersverse echtgenoot mee. ‘Als we getrouwd waren, kreeg Lieselotte driehonderd euro extra loon om mij te onderhouden. Dus voor vertrek zijn we nog even in het huwelijksbootje gestapt.’ >







FOTO ARCHIEF NAZAVA

FOTO ARCHIEF NAZAVA

Nazava verkoopt waterfilters in Indonesië en Kenia.

### Je ging er aan de slag om schoon drinkwater te regelen?

Lieselotte: 'Voor onszelf ja, het was geen onderdeel van mijn werk. We hadden een put waar we ons drinkwater uit konden halen, maar dat water was bruin. Koken was niet voldoende om het drinkbaar te maken. Dus kochten we water in de winkel in grote flessen, maar ook dat bleek niet veilig. Vrijwel wekelijks stond er een bericht in de krant over besmetting met bacteriën. Het zijn vaak kleine bedrijfjes die dat water filteren en verkopen, ze onderhouden hun filtersystemen vaak slecht. Er is ook geen controle vanuit de overheid op de kwaliteit.'

Guido: 'Ik had in Brazilië gezien hoe iedereen thuis een waterfilter heeft. Die zijn daar gewoon in de supermarkt te koop. Dus bestelde ik een paar filters in Brazilië. Daar bleken burens en collega's ook interesse in te hebben; er was behoefte aan. Met ons eigen

geld kochten we genoeg filters in Brazilië om een kleine winkel te openen. Ik had toen een parttime baan voor Royal Haskoning, een internationaal advies- en ingenieursbureau, en begon de verkoop ernaast te doen.'

### En dat bouwden jullie uit naar het huidige bedrijf?

'Het was behoorlijk zoeken in het begin', vertelt Lieselotte. 'We besloten na drie jaar Indonesië weer voor een tijd naar Nederland te gaan. Ik was zwanger van onze dochter en wilde graag in Nederland bevallen.' Guido: 'Het voelde als een tussenpunt. Gaan we hier mee door of niet? Zou ik misschien een PhD willen doen?'

Lieselotte: 'We besloten mee te doen aan een internationale pitchwedstrijd om investeerders te vinden voor producten met een maatschappelijk nut. Ik zie mezelf nog staan, met mijn dikke buik. We hadden succes, we kregen investeerders achter ons. Dat is supergaaf natuurlijk. En het was het omslagpunt voor ons.'

De investeerders wilden wel dat ze in Indonesië gingen wonen, om van daaruit het bedrijf te leiden, vertelt Guido. 'En terecht natuurlijk. We vertrokken, met onze dochter, naar Bandung, Java, waar we nu nog wonen. Een centralere plek in Indonesië.'

De filters maken ze inmiddels in Indonesië. De witte buitenkant is van keramiek, een poreus materiaal met kleine gaatjes. Het water

kan er wel doorheen, het vuil en de meeste bacteriën niet. Een laag met nanozilver aan de binnenkant doodt de laatste bacteriën. Een kern van koolstof filtert verontreinigende stoffen uit het water. 'Het is nooit ons doel geweest om een techbedrijf te worden', vertelt Guido. 'We lezen om de paar maanden over een nieuwe innovatie op het gebied van waterfiltering die dan uiteindelijk nooit op de markt wordt gebracht. Wij richten ons vooral op de verkoop. We zijn de filters zelf gaan produceren omdat we bestaande leveranciers te duur of niet goed genoeg vonden. De WHO heeft onze filters goedgekeurd, ze verwijderen meer dan 99,9 procent van de bacteriën. Ze gaan drie jaar mee. Het hele systeem kost ongeveer dertig euro, de vervangingsfilters acht euro.'

De filters zijn bedoeld voor thuisgebruik, legt Lieselotte uit. 'Veel projecten voor schoon drinkwater van hulporganisaties richten zich op grote waterbedrijven. Als iemand een filter bij ons koopt, is die persoon direct geholpen. Dat is zó motiverend.' Veel concurrentie ervaren ze niet. 'Andere bedrijven produceren voor ngo's of komen vaak uit de outdoorbranche. Wij zijn direct begonnen met het verkopen aan klanten, waardoor we beter aansluiten bij de markt', verklaart Guido. Dertien jaar verder hebben ze meer dan 200.000 waterfilters verkocht, en runnen ze een bedrijf met vijftientig medewerkers in Indonesië en vijftien in Kenia.

**We kregen investeerders achter ons; supergaaf'**

## ‘Het is heel tastbaar om aan onze cashflow te zien of het lukt’

### Wat hebben jullie in Wageningen geleerd waar jullie nu nog profijt van hebben?

Lieselotte: ‘Een studie heeft natuurlijk een academisch doel; ondernemen kwam nauwelijks aan bod. Dat hebben we moeten bijleren. Ik heb het meeste opgestoken van mijn tijd bij de Wageningse studentenvakbond: campagnes bedenken en uitvoeren.’  
Guido: ‘We zaten tegelijkertijd in het bestuur van de vakbond. Na een maand organiseerden we een demonstratie in Den Haag. Onder het motto ‘Het onderwijs wordt uitgekleeft’ gingen we in ons ondergoed voetballen op het Binnenhof. De politie was er snel bij. Het leverde een prachtige krantenfoto op: wij in ons ondergoed, de agenten in uniform. Twee maanden na die actie was het aan tussen ons.’

Tijdens een stage in Bolivia leerde hij prioriteit te geven aan wat echt werkt om mensen goed te helpen, vertelt Guido. ‘Het project waarvoor ik aan de slag ging, probeerde Boliviaanse boeren te stimuleren om beter voor hun land te zorgen. Wat was er nodig om ze daarin mee te nemen? Wat bleek, de eerste prioriteit van die boeren was een waterput. Elke dag waren ze vier uur onderweg om water te halen. Er bleef helemaal geen tijd over voor andere zorgen. Ook onze filters helpen tijd besparen. Gebruikers hoeven het water niet te koken, geen brandstof voor een vuurtje te sprokkelen. De winst is groter dan alleen het schone water.’

Lieselotte: ‘Ik zie heel concreet terugkomen wat ik leerde over gender in mijn studie. Vrouwen worden vaak harder geraakt door armoede. En het zijn vooral de vrouwen die zorgen voor drinkwater. De tijdswinst is vooral voor hen.’

Guido: ‘Hoewel we groot zijn op onze markt van waterfilters voor thuisgebruik, zijn er in Indonesië veertig miljoen huishoudens die baat zouden kunnen hebben bij onze filters. Er valt nog veel te doen dus.’

### Waarom breiden jullie uit naar Kenia, als in Indonesië nog zoveel te doen valt?

Lieselotte: ‘Ik deed mee aan een internationaal programma voor ondernemers met een maatschappelijke missie. Daar waren ook veel Keniaanse bedrijfjes bij betrokken. Buiten de stad leeft iedereen daar *off the grid*. Mensen hebben geen toegang tot elektra of gas. Maar ze beschikken vaak over goede voorzieningen als lampen op zonne-energie en efficiënte fornuizen om te koken. De verkoopkanalen voor deze producten zijn er al. En het mooie voor ons: die mensen kunnen ook allemaal een waterfilter gebruiken. Ik zie hoe de Keniaanse overheid en lokale ambtenaren zich inzetten om een bedrijf zoals het onze te helpen. Ik dacht, laten we de sprong maar wagen.’

### En nu leveren jullie ook filters voor noodhulp in Oekraïne.

Guido: ‘Ja, kort na de inval van Rusland dit jaar kregen we een verzoek van UNICEF voor het leveren van tienduizend waterfilters. En er loopt via Kees Huizinga en Emmeke Vierhout, ook alumni, een crowdfunding-actie, met hulp van WUR, voor nog meer filters voor Oekraïne. We hebben besloten de waterbakken en het in elkaar zetten van het geheel in Oekraïne zelf te regelen. Daarmee kunnen we werk bieden aan Oekraïners die gevlucht zijn binnen hun eigen land.’  
Lieselotte: ‘Het voelt als een hart onder de riem dat we als alumni hierin gesteund worden door WUR.’

### Voelt dit als jullie droom?

Lieselotte: ‘Ja, absoluut. We werken elke dag aan wat we willen bereiken. Het voelt ook goed dat we direct via de verkoop terugkrijgen of we het goed doen of niet. Als we niet verkopen, dan pakken we iets verkeerd aan. Voor mijn gevoel bereiken we nu concreet meer dan als we rapporten schrijven. Het is heel tastbaar om aan onze cashflow te zien of het lukt.’ ■



#### LIESELOTTE HEEDERIK

**1997-2004** Rurale ontwikkelingsstudies, WUR  
**2006** Master Ontwikkelingsstudie, RUN  
**2007-2010** Hivos in Atjeh, Indonesië  
**2009** Mede-oprichter Nazava waterfilters, directeur Kenia



#### GUIDO VAN HOFWEGEN

**1999-2006** Tropisch landgebruik, WUR  
**2006** Mede-oprichter Resilience BV  
**2008** Royal Haskoning, Indonesië  
**2009** Mede-oprichter Nazava waterfilters, directeur Indonesië