

SMARTVATTEN

RAYMOND TIEMAN, Sales Director Western Europe

SMARTVATTEN VISUALISEERT WATERDATA OP INTERACTIEF DASHBOARD

Smartvatten is een jonge, Finse onderneming met een hart voor water. Actief in 36 landen en binnen Nederland gevestigd op universiteitscomplex 'Science Park' in Amsterdam. **Raymond Tieman**, Sales Director Western Europe: 'We zitten niet toevallig op deze locatie. Hier worden we omringd door innovatieve collega-bedrijven én door ambitieuze studenten.'

‘DE SCHAT AAN INFORMATIE, DIE DANKZIJ DE WATERDATA BIJ ONS BINNENKOMT, VORMT TEVENS DE BASIS VOOR DOELTREFFENDE, WATERBESPARENDE MAATREGELEN’

‘De corebusiness van Smartvatten is feitelijk driedig’, vertelt Tieman. ‘Wij bieden onze relaties inzicht in zowel de waterconsumptie per pand, als oplossingen om enerzijds het waterverbruik te reduceren en anderzijds waterschade te voorkomen. Dit doen we met behulp van onze eigen hard- en software, producten en tools. Van alle panden in Nederland heeft nog altijd 90% een analoge watermeter, terwijl er wel een slimme meter aanwezig is voor gas en elektra. Wij maken analoge watermeters slim door onze hardware met optisch herkenningsmechanisme op de meter te plaatsen. De data van de betreffende panden van onze klanten worden vanaf dat moment 24/7 gevisualiseerd op ons interactieve dashboard, waar de vastgoedeigenaar exclusief toegang tot heeft.’

REAL-TIME WATERVERBRUIK

‘Dankzij onze hardware lezen we het real-time waterverbruik digitaal uit. Onze AI software detecteert bovendien onmiddellijk een beginnende lekkage en stuurt direct een alarmmelding. De sensor reageert al op de deciliter nauwkeurig, dag en nacht. In enkele landen zijn we al zo ver dat we onmiddellijk en automatisch de betreffende kraan op afstand kunnen sluiten. In Nederland kan dit nog niet, maar de ontwikkelingen gaan hard. We zijn doorlopend aan ’t innoveren op het gebied van waterdata management.’

VOORKOMEN VAN WAARDEVERMINDERING

‘Het behoeft natuurlijk geen betoog dat het onmiddellijk detecteren van beginnende lekkages de vastgoedeigenaar bijzonder veel tijd, moeite en kosten bespaart’, vervolgt Tieman. ‘Eén koppeling vervangen kost een paar euro, terwijl opnieuw stuken, behangen, schilderen en een nieuwe vloer laten leggen je duizenden euro’s kost. De zichtbare gevolgen van waterschade aan een object zijn uiteraard keurig weg te werken dankzij professionele herstelwerkzaamheden, maar

het pand is nooit meer zoals het was in de originele staat. Bij verkoop moet waterschade, al dan niet hersteld, altijd worden gemeld. Dit betekent automatisch waardevermindering van het gebouw. Het eenvoudig voorkomen van waterschade is de oplossing. Ook de kleinste lekkages willen we direct verhelpen: een druppelende kraan, een doorlopend toilet. Het gaat natuurlijk ‘maar’ om een paar milliliter water, maar bij een koppeling die doorroest en niet op tijd vervangen wordt, is het op een zeker moment goed mis.’

DOELTREFFENDE MAATREGELEN

‘De schat aan informatie, die dankzij de waterdata bij ons binnenkomt, vormt tevens de basis voor doeltreffende, waterbesparende maatregelen. Standaard geven we onze relatie een maandelijkse rapportage met een score voor zijn object. Deze is bedoeld voor benchmarking doeleinden; we kunnen het pand vergelijken met onze geheel geanonimiseerde database, met alle panden die wij wereldwijd monitoren. Maar de uitdaging gaat wat ons betreft natuurlijk verder; wij willen samen met de klant het betreffende pand vergelijken met zijn andere objecten: hoe efficiënt is het gebouw ten opzichte van gelijksoortige panden? Smartvatten kijkt hierbij naar gebouwtype, oppervlakte en verbruik. De vraag die we ook stellen, is: hoe efficiënt zijn de installaties en hoeveel lekkages zijn er? Aansluitend komen de waterbesparende toiletten, douchekoppen en kranen in beeld. Vervolgens kijken we naar de besparing. Na pakweg een jaar data verzamelen, kunnen we een benchmarking programma uitvoeren op alleen het eigen portfolio. Dit betekent dus een nog gerichtere kijk op de materie binnen uitsluitend eigen vastgoed. Het resultaat hiervan is dat je precies ziet welke panden de meeste aandacht verdienen. De data geven breed en nauwkeurig inzicht. Niet alleen bij beginnende lekkages en in consumptie, maar dus ook bij de vraag: ‘waar kan het efficiënter?’



RAYMOND TIEMAN

Sales Director Western Europe
Smartvatten

VOORAL BEZIG MET:

Commercieel personeel ondersteunen en groei van het bedrijf realiseren

WIL BEREIKEN:

Groei in alle markten waar Smartvatten actief is

OVER TIEN JAAR:

Tegen die tijd hoop ik toch een eigen bedrijf te hebben of ergens aan de slag te zijn als CEO, wellicht wel gewoon bij Smartvatten

UITKIJKEN NAAR:

Volgend jaar, want we zijn weer enorm gegroeid. Ik kan niet wachten om te zien waar we volgend jaar weer staan

GOEDE VOORNEMENS:

Meer tijd spenderen met mijn sales mensen om te zien hoe en waar ik ze beter

kan ondersteunen en helpen succesvol te zijn

VRIJE TIJD:

Mijn zoon Jake die geboren is in Oktober zet alles wel even in perspectief

WELK CIJFER GEEF JE 2023:

10

DE BELANGRIJKSTE LES WAS:

Communicatie is alles

MOOISTE MOMENT:

Promotie in November

BESTE ZAKELIJKE

BIJEENKOMST:

EXPO REAL MUNICH

GROOTSTE IRRITATIE:

Dat water nog altijd geen prioriteit heeft bij veel bedrijven en ook niet bij de overheid

TOPSERIE:

Lupin, Life On Our Planet, De Verhulstjes

BESTE AANKOOP:

Waterontharder (nooit meer kalkaanslag)

‘WIJ MAKEN ANALOGE HOOFDWATERMETERS SLIM DOOR ONS DIGITAAL MONITORINGSYSTEEM’

VAKANTIE:

Palmbomen en strand

WELKE FILM MAAKTE INDRUK:

Oppenheimer

LEUKSTE DINER:

Eindejaarsdiner met Team Benelux

MEEST GELACHEN:

Ronald Goedemondt zijn nieuwe show

WAT IS JE PLAN VOOR 2024:

Smartvatten verder laten groeien naar andere regio's

WAT GA JE ANDERS DOEN DAN IN 2023?

Niet veel, gewoon doorgaan met waar we mee bezig zijn

WAAR ZIE JE HET MEEST

TEGENOP:

Nergens

WAT GA JE ANDERS DOEN IN 2024:

Meer tijd voor privé en aan mijn gezin besteden

WAAR VERHEUG JE JE OP:

Mijn zoon zijn eerste stapjes, en eerste woordjes



**‘ONZE AI SOFTWARE
DETECTEERT
ONMIDDELIJK
EEN BEGINNENDE
LEKKAGE EN
VERSTUURT DIRECT
EEN ALARMMELDING’**



MINDSET

‘De vraag waar het efficiënter kan, stellen we omdat we graag willen dat mensen water gaan besparen. Deze wens heeft altijd al deel uitgemaakt van de corebusiness van Smartvatten. Slechts drie procent van water wereldwijd is vers zoet water. Van die drie procent is maar 1,2 om te zetten in drinkbaar water. Dit is extreem weinig. Als je dit beseft, moet er dus een mindset komen: ‘we moeten nú iets doen’. Veel mensen zien water als een recht. Dat is het feitelijk ook; iedereen heeft recht op vers drinkwater. Maar we komen straks op een punt dat het niet meer zomaar uit de kraan komt. En flessen water kopen, is helemaal niet duurzaam. Wij willen geen symptomen bestrijden, maar de oorzaak aanpakken... en de oorzaak is dat we met z’n allen te veel water gebruiken, en dat het netwerk zo lek is als een mandje. In Nederland werkt het idee dat water goedkoop is niet mee aan het verminderen van de waterconsumptie. Wie verder kijkt dan de factuur in de postbus, ontdekt dat water een serieuze kostenpost is. Tel maar op: drinkwaterverbruik, lekkages en reparaties. Deze bewustwording is een kernwaarde die we meenemen in de gesprekken met de vastgoedeigenaren. Er zijn diverse manieren om huurders te motiveren bewust en zuiniger met water om te laten gaan. Smartvatten streeft ernaar dat bewust omgaan met water net zo vanzelfsprekend wordt als bewust omgaan met gas en elektra. Het gaat immers om een voorziening die gelijkstaat aan energielevering, dus waarom zouden we deze grondstoffen niet op dezelfde manier benaderen en waarderen?’

20% BESPARING

‘De bewustwording neemt toe, zien we, mede dankzij het feit dat wij inzicht kunnen bieden. In alle type panden kunnen we aantonen dat met behulp van eenvoudige maatregelen onze relatie direct 20% water bespaart. Qua water scheelt dat misschien niet heel veel geld op maandbasis, maar vergeet niet dat bijvoorbeeld een hotel 40% van het water moet verwarmen door gas, elektra of stadsverwarming. Als je daarop bespaart, wordt het ineens interessant. Met een gedetailleerd inzicht in al je waterdata kunnen we gezamenlijk een uitgebreide waterstrategie opstellen voor elk denkbaar object; hotels, kantoren, appartementen, zorginstellingen, logistieke centra en alles binnen retail en utiliteit. Het spreekt voor zich dat het installeren van onze tools een positief effect heeft op de duurzaamheidscertificaten BREAAAM, GRESB en ESG-doelstellingen in het algemeen. Maar wijzelf redeneren liever zo: hoe mooi is het als je het beste van beide werelden realiseert? Dus enerzijds met onze tools besparen op water en kosten vanuit een intrinsieke motivatie en anderzijds met het oog op de certificeringen, die gekoppeld zijn aan de klimaatdoelstellingen van Europa.’

PREMIEVERLAGING

‘Momenteel voeren we gesprekken met diverse grote, internationale verzekeringsmaatschappijen over een premieverlaging op waterschade, wanneer vastgoedeigenaren werken met onze dienst(en). Premieverlaging of geen eigen

**‘SMARTVATTEN STREEFT
ERNAAR DAT BEWUST
OMGAAN MET WATER NET
ZO VANZELFSPREKEND
WORDT ALS BEWUST
OMGAAN MET GAS EN
ELEKTRA’**

risico. Hoe het financiële voordeel er voor onze relaties precies gaat uitzien, weten we nog niet, maar het is mooi dat de verzekeringsmaatschappijen voor ons idee openstaan. Maar liefst 70% van de claims die zij wereldwijd behandelen, zijn waterschadeclaims. Door wind of storm of door een lekkage. Van die 70% kunnen wij dus de helft detecteren.’

DURF

Op de vraag hoe Smartvatten in zeer korte tijd wereldwijd marktleider is geworden op het terrein van een waterecosysteem voor vastgoed en het daarbij behorende waterdata management, antwoordt Tieman: ‘Enerzijds dankzij de durf om te pionieren en anderzijds door scherp te luisteren naar wat er leeft in de markt. En door wat er leeft en terugkomt aan feedback vanuit de markt, direct te implementeren. Daarnaast dankzij de medewerkers van Smartvatten, die allemaal gemotiveerd zijn om bij te dragen aan onze passie; een bijdrage leveren aan het oplossen van wereldwijde en lokale waterproblemen. Hierbij hebben we indertijd bewust de keus gemaakt om een grote speler te zijn op lokaal niveau, liever dan een kleine overal. In 2013 startte Smartvatten als bedrijf dat waterbesparende apparaten installeerde; douches, kranen en de dual-flush toiletten. Dit heeft Smartvatten gedaan totdat na twee jaar een klant vroeg: ‘Wat bespaar ik nu werkelijk?’ Deze vraag naar inzicht werd in 2015 de aanleiding om de corebusiness te verleggen van waterbesparingstools naar waterdata management, zonder de eerste liefde op te geven; we zijn nog steeds leverancier van waterbesparende producten. Maar vanuit onze nieuwe corebusiness heeft ons bedrijf een enorme vlucht genomen en groeien we gestaag verder als als expert en deskundig partner op het gebied van waterdata management voor onze relaties binnen onder meer de vastgoedsector. En niet langer alleen in Europa, maar vanaf 2024 ook in de VS.’