

Overpeinzingen van een ondernemer met een missie

Water in de openbare ruimte: de specialiteit van AUGA

AUGA opereert inmiddels bijna dertig jaar in de markt met watertechniek, gestart als leverancier van vijverpompen, tegenwoordig vooral bezig met specialisaties zoals fonteintechniek en het vitaliseren van stads-, park- en visvijvers met pompinstallaties.

Dan kom je al snel uit bij gemeentes. Die worden immers geconfronteerd met de hedendaagse waterproblematiek, zoals vissterfte, algenoverlast en stinkend water in genoemde wateren. Allemaal problemen die gerelateerd zijn aan het veranderende klimaat. Ondernemer Fontijn (*what's in a name...*) ging een jaar of vijf geleden met deze wetenschap aan de slag en bouwde hiervoor een serie apparaten – drijvende fonteinen, beluchtingspompen en beluchtingsfonteinen – die uitkomst moesten bieden bij al deze ellende.

Het idee om dit in eigen huis te ontwikkelen, kwam voort uit het feit dat dergelijke installaties vooral uit landen als de Verenigde Staten geïmporteerd werden. Daar wordt elke golfcourse voorzien van fonteinen om water vitaal te houden en tevens

een fraai landschappelijk geheel te creëren. Maar wat je van ver haalt, kost meer geld; de transportkosten tellen immers behoorlijk mee. Ook vond Fontijn dat deze installaties vooral op de binnenlandse behoefte afgestemd waren: groot en veel motorvermogen.

Individuele afstemming

In ons land hebben we te maken met tal van kleinere waterpartijen, die individuele afstemming en begeleiding bij bepaalde problemen nodig hebben; daar moet je flexibel op kunnen inspelen. En dat is precies wat AUGA, gevestigd in het Gelderse Hengelo, doet. Engineering en assemblage geschieden in eigen huis; componenten uit roestvrij staal worden in de directe omgeving vervaardigd. De Achterhoek draait al decennia op de staalindustrie, tegenwoordig helemaal gespecialiseerd in high-end producten.

Fontijn is opgegroeid met pompentechniek. Voor elk project wordt de juiste pompentechniek toegepast, die over het algemeen afwijkt van standaardproducten. Als je als ondernemer dan in de zomer in de krant leest over waterproblemen die zich steeds weer voordoen bij gemeentes, verwacht je dat de telefoon wel zal gaan rinkelen. Dat valt echter tegen. Ondanks alle moderne communicatiemiddelen zijn er andere wegen die naar Rome (lees: gemeentes) leiden. Om probleem en oplossing bij elkaar te brengen, is meer nodig dan gedacht. Het kost meer tijd dan alleen de ontwikkeling van een productlijn hiervoor.

Herkenbare problemen

De laatste editie van de vakbeurs Water in de Openbare Ruimte heeft dat bevestigd. Een kleine enquête onder de bezoekers leerde namelijk dat de ondervraagden zeker bekend waren met de problemen rondom waterkwaliteit in hun gemeente, maar nog niet goed wisten hoe ermee om te gaan. Over het algemeen was men ook niet bekend met oplossingen in de vorm van specifieke pompsystemen. Ondanks alle marketinginspanningen en beursdeelnames door AUGA zal de informatiestroom nog beter gekanaliseerd moeten worden.

AUGA is dus voorstander van het initiatief tot het opstarten van het vakblad Stad+Blauw, door dezelfde uitgever als die van Stad+Groen. Daarmee komt de specifieke problematiek – waar heel Nederland mee te maken heeft – nog inzichtelijker in beeld.

AUGA
Amazing Water



Be social

Scan of ga naar:

www.stad-en-groen.nl/artikel.asp?id=41-6264

