

WATER Leverancier van waterkoelers vangt groei op met aankoop van gebouw van 25.000 vierkante meter in Londerzeel

Sip-Well trekt naar consument

■ (tijd) - Sip-Well, de leverancier van waterkoelers uit Puurs, lanceert zijn toestellen op de consumentenmarkt. De recente hittegolf gaf de groep van David Rubinstein

een duw in de rug. Om de snelle groei te verwerken, plant Sip-Well de aankoop van een gebouw van 25.000 vierkante meter in Londerzeel.

Op je eigen terrein een diepe put graven, er water uit oppompen en het verkopen. Dat is in het ort wat David Rubinstein, de oplichter en voorzitter van Sip-Well, 3 jaar geleden in Puurs deed. 'Ik

deed eigenlijk wat in Amerika al honderd jaar bestaat', zegt Rubinstein, zelf van Amerikaanse origine. 'Mensen zijn het daar al veel langer gewoon op hun werk een waterkoeler te zien staan.'

In Puurs boorde Rubinstein een put van dertig meter diep, door een beschermende kleilaag. Het water, dat continu wordt onderzocht, wordt ter plekke gebotteld in de typische lichtblauwe her-

bruikbare containers. Vanuit Puurs begon Rubinstein met de verkoop van zijn Sip-Well-water en de bijbehorende koelers aan bedrijven overal te lande.

Met succes. Sip-Well heeft nu vier opslagplaatsen in België. Intussen heeft Rubinstein het water uit Puurs ook op de Duitse markt geïntroduceerd. In de twee landen samen heeft hij tweehonderd mensen in dienst, van wie negentig in België. Sip-Well heeft 30.000 waterkoelers staan. 'Ik verwacht dat Duitsland ooit België zal inhalen in omzet', zegt hij.

Daarmee is niet gezegd dat België niet meer groeit. De gebouwen in Puurs zijn nu al te klein voor Sip-Well. Rubinstein staat op het punt de voormalige Sony-site in Londerzeel te kopen, een ruimte van 25.000 m² die hij wil renoveren. Tijdens ons gesprek zijn vaklui in Londerzeel alvast een nieuwe put aan het boren. 'Dit keer halen we het water uit een laag tussen 60 en 120 meter diep. Voor het onderzoek van de kwaliteit werken we samen met de universiteit van Gent', zegt Rubinstein.

De recente hittegolf heeft het bedrijf geen windeieren gelegd. 'We draaien op volle toeren', zegt algemeen directeur Alain Adler. 'Die hitte heeft mensen doen inzien dat water iets essentieels is. Wij hadden een heel ambitieus budget voor de voorbije maand vooropgesteld, maar we hebben het nog met 30 procent overschreden.'

Sip-Well boekte vorig jaar volgens Adler en Rubinstein een omzet van 13 miljoen euro. Dit jaar moet het 16 miljoen euro zijn.

GROENTESOEP

Sip-Well werkt sinds vorig jaar ook samen met de beursgenoteerde koffiegroep Miko. De twee bedrijven brengen elkaar klanten aan. Waar een koffiemachine van Miko staat, staat daardoor in veel

gevallen ook een waterkoeler van Sip-Well, en omgekeerd. De twee bedrijven lanceren nu een gezamenlijk merk van wateradditieven, zoals chocolaepoeder en groentesoep. 'De Duitsers zijn er gek op', zegt Rubinstein.

De opkomst van Sip-Well blijft niet onopgemerkt. Het Zwitserse Nestlé, de grootste Europese speler in de waterkoelermarkt, verkocht de paar honderd waterkoelers die het in België uitbaatte, aan Sip-Well. 'Ze trokken zich uit België terug en verwijzen hun klanten door naar ons', zegt Rubinstein.

De groei van Sip-Well moet vanaf dit jaar niet alleen meer komen van de bedrijven die zo'n waterkoeler willen. 'We zijn ook begonnen met de verkoop van koelers aan particulieren. In vrij korte tijd hebben al duizend gezinnen zo'n koeler in huis gehaald. Op geregelde tijdstippen passeren onze vrachtwagens bij die mensen thuis. Ze nemen de lege flessen mee, en vervangen die door volle. De hittegolf van de jongste maand heeft ons flink geholpen, mensen beseffen ook thuis dat drinken belangrijk is. Dit is nog maar het begin van onze groei op de consumentenmarkt.'

JLi

Kort

De zakenman David Rubinstein boorde 13 jaar geleden een put van 30 meter diep in Puurs.

Het mineraalwater dat hij eruit oppompt en bottelt, verkoopt hij in containers met koelers aan bedrijven en consumenten.

Sip-Well verwacht dit jaar een omzet van 16 miljoen euro.

