

Nederlandse watersector zoekt sleutel voor Chinese markt

Sinds China in 2001 lid werd van de VN-wereldhandelsorganisatie WTO en toegang kreeg tot de wereldmarkt, heeft de economie zich in een razend tempo ontwikkeld. Met de Olympische Spelen in het vooruitzicht is die groei alleen maar verder toegenomen. Inmiddels is de Chinese economie zelfs één van de snelst groeiende ter wereld. China biedt met zijn 1,3 miljard mensen een enorme markt voor de export, inclusief die van de Nederlandse watersector. Hoewel enkele bedrijven zeer succesvol zijn gebleken in het veroveren van de Chinese (water)markt, blijkt het moeilijker dan in eerste instantie gedacht om er vaste voet aan de grond te krijgen. "China biedt potentie, potentie en nog eens potentie, maar we moeten de juiste ingang nog vinden".

Aan het woord is Alex Hooijer, coördinator van het programma 2g@there Watertechnologie China van het Netherlands Water Partnership (NWP). Dit programma heeft tot doel de commerciële betrokkenheid van de Nederlandse water-technologiesector in de Chinese watermarkt te vergroten. "Verschillende Nederlandse bedrijven zijn de afgelopen jaren naar China afgereisd, maar hebben daar - op een enkele uitzondering na - niet de groei doorgemaakt waar ze op hoopten. Je zou zeggen dat deze bureaus in een land als China, met overstromingen en een zware druk op de waterinfrastructuur, een *booming business* zouden moeten doormaken. Helaas blijft tot nu toe de praktijk vaak sterk achter bij de verwachtingen."

Het aandeel van de Nederlandse water-technologiesector is nu nog vrijwel te verwaarlozen, denkt Hooijer. "We zijn een hele kleine speler op de Chinese markt. Ik denk dat we niet moeten proberen om dat in procenten uit te drukken." Een aantal bedrijven, waaronder Paques en Norit, is het gelukt zwarte cijfers te draaien in China. Paques zit al tien jaar in China, heeft

een groot regiokantoor in Shanghai en bouwt en ontwerpt daar installaties voor industriële afvalwaterbehandeling. Norit levert vanuit diverse vestigingen apparatuur voor proceswater- en drinkwaterbereiding. "Beide bedrijven zijn inderdaad succesvol in China. Andere bedrijven die hetzelfde hebben geprobeerd, hebben tot nu toe minder succes gehad".

Ander zwaartepunt

In een poging de deur naar de Chinese watersector verder open te duwen, is Nederland afgelopen jaar van richting veranderd. "Twee jaar geleden bracht de toenmalige staatssecretaris van Verkeer en Waterstaat ook een werkbezoek aan China. Die missie richtte zich met name op deltatechnologie - vanuit de gedachte dat China daaraan door de vele overstromingen behoefte zou hebben. Uiteindelijk heeft die missie echter weinig concrete resultaten opgeleverd. Je zag dan ook dat de recente missie van Huizinga zich veel meer op watertechnologie toespitste. Binnen het NWP heeft het zwaartepunt voor China zich ook verlegd van de deltatechnologie naar

de watertechnologie. Persoonlijk denk ik dat die verschuiving een beetje het ongemak weergeeft waarmee de Nederlandse overheid nu naar China kijkt. Zo van, verdorie, het is zo'n groot land, ze hebben zo veel nodig op watergebied, we weten alleen niet wát precies."

DBFO

Een mogelijkheid om de deur verder te openen, zou kunnen bestaan uit de kennis en kunde van Nederlandse bedrijven met betrekking tot het uitvoeren van zogeheten Design, Build, Finance and Operate (DBFO)-contracten voor de toelevering en zuivering van industriewater. In dit licht heeft Evides Industriewater samen met Norit en de ingenieursbureaus Witteveen+Bos en Royal Haskoning een consortium gevormd onder de naam NethWater. Het verzorgt zowel de toelevering als de zuivering van het water én neemt het ontwerp, de bouw, de financiering en de werking van de benodigde installatie(s) voor zijn rekening. Dat kan voor één bedrijf zijn of voor een hele industriële zone. "Vrijwel alle industrieën hebben water nodig en moeten dat vervolgens weer zien te lozen. Maar water is niet hun *core-business*. Daarom zegt het consortium: houden jullie je bezig met jullie *core-business*, dan regelen wij alles op watergebied", aldus Hooijer.

De Nederlandse missie met van links naar rechts Andy Wu (KPMG), Frits Dirks (Royal Haskoning), de Chinese (in het blauw) die de Nederlanders rondleidde, Freek Kramer (Witteveen+Bos), Jack Geboers (Philips), Marcus Flick (Evides), Jing Li (Paques) en Joost Jacobs (Norit).



Twee weken voorafgaand aan de beurs Aquatech in Shanghai reisde Hooijer met een speciale handelsmissie af naar China om het DBFO-concept bij de watergrootverbruikers in de petrochemie aan de man te brengen. In deze handelsmissie waren naast NethWater ook Aquatech, KPMG, Philips en Biothane vertegenwoordigd. "Juist in China bestaan mogelijkheden om als één bedrijf de hele waterafdeling van industrieën over te nemen. Bijvoorbeeld in Noord-China worden gigantische bedrijventerreinen en industrieën aangelegd die allemaal bij elkaar zitten en nu nog ieder voor zich de watertoevoer en -zuivering regelen. Via grootschalige waterbehandeling- en proceswaterproductie kan met een DBFO-contract de watervoorziening voor een langere termijn worden ontwikkeld. Dit levert een flinke kostenvermindering, vergroting van de efficiëntie en voldoende leveringszekerheid op. Wellicht kunnen we met de introductie van het DBFO-concept een stukje Nederland in China creëren."



Een afvalwaterzuiveringsinstallatie van een petrochemisch bedrijf.

De Chinezen ontvingen de missie met wisselende aandacht en interesse. Bij sommige bedrijven werden ze volgens Hooijer ontvangen door een PR-persoon die een standaard bedrijfspresentatie hield, bij anderen werden ze ontvangen door een hoger geplaatst iemand en was de interesse serieuzer. "De Chinese petrochemische industrie blijkt bekend te zijn met het DBFO-concept, al wordt dit nog lang niet altijd toegepast. We hebben ze geprobeerd duidelijk te maken dat ze veel meer winnen als ze het hele totaalplaatje aan het consortium overlaten. Het is namelijk moeilijk om een continue watertoevoer te garanderen als de installatie niet door onszelf is ontworpen en gebouwd. Dat kan alleen als je in alles zelf de hand hebt gehad."

In Nederland moet water zo goed mogelijk worden gezuiverd voor het geloosd mag worden. In China wordt het milieu weliswaar steeds belangrijker, ook in de politiek, maar in de praktijk wordt zwaar verontreinigd water nog vaak zonder problemen in de rivier geloosd. Hooijer: "Binnen een paar jaar

zullen de Chinezen echter ook steeds meer aan internationale milieu-eisen moeten geloven en zullen ook zij hun industrie-water beter moeten zuiveren. Vanwege de toenemende waterschaarste in geïndustrialiseerde gebieden in China zal de vraag naar toepassing van geavanceerde wassertechnologie voor hergebruik van verontreinigde waterstromen sterk toenemen. Beide processen zullen de vraag naar hoogwaardige technologie doen toenemen en hierdoor zal het DBFO-concept meer aanspreken. Het is zaak dus om 'erbij' te zijn als dit proces in een stroomversnelling komt."

Wijze lessen

De handelsmissie naar China heeft een aantal wijze lessen opgeleverd. Zo blijkt de terughoudendheid van de Chinezen om een buitenlands consortium in te huren voor de waterproblematiek onder meer te maken te hebben met de houding van veel Chinezen. Hooijer: "In China is het 'eerst zien, dan geloven'. En met zien bedoelen ze dan ook dat ze alles met eigen ogen willen zien; 500 referenties in het buitenland zijn minder

waard dan één in China. We zullen dan ook de mogelijkheden gaan aftasten om in China op korte termijn een demonstratie-installatie voor hergebruik van water te gaan bouwen."

Ook op communicatiegebied heeft de handelsmissie één en ander geleerd. "We hielden Engelstalige presentaties voor de bedrijven, maar het is dan maar de vraag of ze alles wel goed begrepen hebben. Een volgende keer moet alles in het Chinees vertaald worden." Dat die volgende keer er gaat komen, ligt wel in de lijn der verwachtingen. Om verder te onderzoeken hoe je de Chinezen het beste kunt 'bewerken', wil Hooijer eerst uitgebreider gaan netwerken met de bedrijven en organisaties die al enige tijd in China actief zijn. "We hebben daar één ambassade en drie Nederlandse consulaten, verder zitten er een aantal Nederlandse *business support units*. Daar willen we meer gebruik van maken. Want in China geldt: "First make friends, than do business."