

LENNART SILVIS (NWP): WATERSECTOR, STAP OVER JE EIGEN SCHADUW HEEN!

Als Nederlandse waterbedrijven een stevige positie willen veroveren in complexe buitenlandse markten, moeten ze bereid zijn samen te werken. Dat zegt Lennart Silvis, *chief enabling officer* van NWP, een netwerk van 200 waterbedrijven, overheden, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties die de waterexport willen bevorderen. De veertiende aflevering met hoofdrolspelers in de watersector.

Tekst Peter Boorsma | Fotografie Gabby Louwhoff

“De watermarkt is een enorme groeimarkt”, benadrukt Lennart Silvis nog eens als het interview eigenlijk al is afgelopen. “Klimaatverandering, bevolkingsgroei, verstedelijking... Majeure ontwikkelingen die om slimme oplossingen vragen. Niemand kan het alleen. Bedrijven moeten daarom bereid zijn over hun eigen schaduw heen te stappen en samenwerking te zoeken met andere bedrijven en organisaties.”

Precies daar is het hele gesprek over gegaan: samenwerken. Bedrijven onderling, met ngo's, overheden met overheden, Nederlandse bedrijven met buitenlandse bedrijven. *Cooperation is the next competition*, aldus Silvis. “De uitdaging in de watersector is het vinden van de juiste samenwerkingspartner.”

Sinds 2011 is Silvis *chief enabling officer* van het Netherlands Water Partnership (NWP), een publiek-privaat netwerk dat Nederlandse waterbedrijven helpt om in het buitenland aan de bak te komen. Zijn kantoor is strategisch gelegen aan de Bezuidenhoutseweg in Den Haag, direct naast de Malietoren van VNO-NCW, direct tegenover het ministerie van Buitenlandse zaken en op een steenworp afstand van alle andere organisaties en ministeries die hij nodig kan hebben voor de promotie van de Nederlandse watersector in den vreemde. Dat is tegelijkertijd een valkuil. “Voor je het weet, word je in allerlei bijeenkomsten en overleggen in Den Haag gezogen. Maar voor mij en mijn collega's is het essentieel om

de deelnemers op te zoeken. Je moet goed luisteren en doorvragen om te weten wat er speelt. Alleen dan kun je het bedrijf verder helpen.”

Door goed te luisteren heeft het NWP vorig jaar Van Heck, het Friese bedrijf dat gigantische pompen verhuurt, aan een grote opdracht kunnen helpen. In Servië was door heftige regenval een dagmijn volledig onder water gelopen. Een NWP-medewerker die Servisch spreekt, heeft contact gelegd en Van Heck heeft vervolgens de order binnengehaald om de mijn droog te pompen. “Ik beleef veel plezier aan dergelijke concrete successen.”

EXPORTVERDUBBELING

Dat het goed gaat met de Nederlandse activiteiten in het buitenland, staat buiten kijf. Volgens de *Watersector Export-index (WEX)* is de waarde van de export de afgelopen vijftien jaar verdubbeld.

> Maar wat is precies de bijdrage geweest van NWP?

“Uiteindelijk zijn het de organisaties zelf die de contracten binnenhalen”, zegt Silvis. “De kracht van NWP zit vooral in de voorfase. Achter de schermen helpt NWP bedrijven zich te positioneren. Juist in die landen waar situaties complexer zijn en de overheid een grote rol heeft, kunnen we door samenwerking de Nederlandse sector naar binnen brengen.” ‘Jakarta’ is volgens hem een goed voorbeeld van de impact van NWP. De Indonesische hoofdstad kampt met fikse >



H₂O

HOOFDROLSPELERS

bodemdalingen en er moet veel gebeuren om te voorkomen dat de stad regelmatig diep onder water staat. Daarvoor is door Nederlandse bedrijven samen met Indonesië een masterplan gemaakt voor de langere termijn, een heus miljardenproject. NWP heeft partijen zoals ingenieursbureaus, baggeraars en financiële partijen bijeengebracht en het proces begeleid om te komen tot een gezamenlijke propositie. "Je kunt nooit zeggen dat iets is binnengehaald dankzij NWP alleen, maar wel dankzij de gezamenlijke aanpak."

> Kunnen individuele bedrijven bij NWP aankloppen?

"We hebben 200 deelnemende organisaties: naast overheidsinstellingen, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties, zijn dat vooral bedrijven. We zorgen dat we van de bedrijven weten wat ze willen, waar ze heen willen en wat hun belangen in het buitenland zijn. Soms kun je bedrijven direct helpen door ze te *matchen* met een buitenlandse opdrachtgever. Daarnaast zetten we vanuit NWP in op die thema's en landen waar de grootste kansen liggen. Met groepen van deelnemers zetten we thematische en landenplatforms op."

Silvis noemt Polen, een land waar veel Europees geld naar toe gaat. "Door het organiseren van bijeenkomsten hebben we daar de relatie opgebouwd met de potentiële *counter parts*; met gemeenten, waterschappen en een soort Rijkswaterstaat. Op den duur leer je de stakeholders kennen en ontstaat er een gevoel van 'die Nederlanders hebben iets extra's te bieden'."

Alleen het overbrengen van technische kennis van concepten als 'Ruimte voor de Rivier' is echter niet genoeg, volgens Silvis. "Zo heeft Rijkswaterstaat in Polen ook kennis overgedragen over hoe ze omgaat met aanbesteding. Polen besteedt vooral aan op prijs, en dan zijn Nederlandse bedrijven al snel te duur. Ze maken meer kans als kwaliteit gaat meetellen. Uiteindelijk heeft een waterschap in Gdansk het aangedurfd aan te besteden op de combi prijs-kwaliteit. Prompt kwamen de drie Nederlandse indieners bovendien."

> Is Rijkswaterstaat bereid bedrijven te helpen?

"Rijkswaterstaat heeft ruimte om af en toe een expert naar het buitenland te sturen om kennis en ervaring te delen. Om bedrijven te helpen, maar ook uit eigenbelang. Polen praat immers ook mee over Europese waterrichtlijnen. Dan helpt het als Polen je welgezind is."

> Zijn we in Nederland echt zo goed in water als we denken?

"Ja. Het is meer dan imago. Het is expertise die we in de eeuwen hebben opgebouwd. We weten de rivieren en de zee

'De uitdaging in de watersector is de juiste samenwerkingspartner te vinden'



goed te beheersen. Wij hebben de meest intensieve landbouw, industrie en transportsector van de wereld, dus een enorme vervuilingdruk op het water. Daarom hebben we de meeste kennis van drinkwater en afvalwater.”

> **Wie zijn onze belangrijkste concurrenten?**

“In de waterbouw hebben Van Oord en Boskalis – samen goed voor 40 procent van de vrije wereldmarkt – te maken met twee grote Belgische baggeraars. Concurrenten van de ingenieurbureaus zitten in de VS, het Verenigd Koninkrijk, Japan en Zweden. De Nederlandse watertechnologie onderscheidt zich door sterke *niche players* die concurrentie ondervinden van bijvoorbeeld watertechnologieclusters in Singapore, Amerika en Israël.”

Met grote bedrijven als Veolia en Suez Environment valt niet te concurreren. “Hun *business model* maakt het mogelijk om in één hand te ontwerpen, technologie te leveren, te financieren, aan te leggen en te onderhouden. Omdat de markt steeds meer vraagt om dit type ‘totaaloplossingen’ moeten Nederlandse bedrijven op zoek naar buitenlandse partijen waarmee een slim consortium kan worden gevormd. Waar vinden we de financier die het risico wil dragen? Sowieso geldt voor veel buitenlandse projecten dat een bedrijf een goede lokale partner nodig heeft om opdrachten binnen te halen en uit te voeren.”

> **Waarom focust NWP wel op Colombia en niet op zeg Brazilië?**

“Momenteel groeit Colombia harder dan Brazilië. Bovendien wordt er in Colombia veel geïnvesteerd in infrastructuur. Recent hebben we de landen in kaart gebracht die vanuit marktperspectief het meest relevant zijn: naast Colombia noemt de sector bijvoorbeeld Zuid-Afrika, India en de Golfstaten. Maar er zijn ook andere dan markteconomische redenen om naar een land te kijken. Zo zijn we in opdracht van het ministerie van Buitenlandse Zaken actief in negen landen waarmee Nederland ontwikkelingssamenwerking heeft.”

> **Hoe kan het dat de VS en Canada slechts 8 procent uitmaken van onze wateromzet in het buitenland?**

“Baggeraars komen in de VS gewoon niet aan de bak, omdat de markt wordt afgeschermd. Ook voor leveranciers van watertechnologie is het moeilijk; er zijn veel Amerikaanse leveranciers die lokaal enorm sterk zijn. Je komt er moeilijk tussen.”

Silvis heeft het zelf ervaren na de orkaan Sandy in New York. “We wisten ons daar fantastisch te positioneren met goede *pitches*, mooie ontwerpen en goede combinaties. Maar uit-

Het Netherlands Water Partnership (NWP) is een netwerk van tweehonderd bedrijven, overheden, kennisinstellingen en NGO's uit de watersector; van drinkwater tot waterbouw, sanitatie en satelliettechnologie. NWP – opgericht in 1999 – stimuleert samenwerking en afstemming tussen de verschillende partijen om zo de positie van Nederland op de internationale watermarkt te versterken. Niet alleen door handelsmissies te organiseren, maar ook individuele dienstverlening en het opzetten van landplatforms en netwerken binnen Nederland. Veel van deze activiteiten zijn mogelijk dankzij bijdragen van het Rijk. NWP is bijvoorbeeld, samen met het ministerie van Buitenlandse Zaken, initiatiefnemer van het Young Expert Programma Water, waarin afgestudeerden de kans krijgen om voor een organisatie in het buitenland twee jaar ervaring op te doen.

eindelijk bleek het erg lastig substantiële opdrachten te verwerven: de hoeveelheid papierwerk is enorm. Daarbij lijkt het dat Amerikaanse opdrachtgevers het liefst zakendoen met een Amerikaanse bedrijf om de hoek.”

Het grootste deel van de export – ruim 50 procent – van de watersector komt nog steeds uit Europese landen, qua afstand en cultuur het dichtste bij. Kansen liggen vooral in landen die zich snel ontwikkelen, zoals in Oost-Europa en de Balkan, waar nog veel geïnvesteerd wordt door de landen zelf, de Europese Unie en de European Investment Bank. Landen als Indonesië en Colombia ontwikkelen zich snel waardoor er veel kansen ontstaan. “Als het welvaartspeil toeneemt gaan mensen ook meer eisen stellen aan hun leefomgeving.”

> **Wat moet Nederland doen om de toppositie vast te houden?**

“Het is heel belangrijk dat we in Nederland zelf blijven investeren in slimme, innovatieve oplossingen op het gebied van waterveiligheid, drinkwater, afvalwater en industrie-water. We moeten *state of the art* blijven om onze positie te behouden.” |



Lennart Silvis (1973) studeerde civiele techniek in Delft. Hij liep stage op Mauritius, studeerde af in Phoenix, Arizona, en ging daarna aan de slag als *consulting engineer* in Sydney. In Nederland werkte hij zes jaar voor Delft Hydraulics, het huidige Deltares. In 2011 werd Silvis directeur – *chief enabling officer* – van het Netherlands Water Partnership, sinds 2013 is hij ook voorzitter van de Amsterdam International Water Week.