

---

# NHV-Symposium 'Hydrologie als exportproduct'

*donderdag 12 mei 2016, Mariënhof Amersfoort*

**Harry Boukes**

---

*Het schrijven van een symposiumbespreking blijkt nooit via een vast stramien te verlopen. Er zijn symposia waar de bespreking al voor 90 procent geschreven kan worden bij een eerste aanblik van het programma. Bij het symposium Hydrologie als Exportproduct blijkt dat niet het geval. Het is helder waar de dag over gaat, maar welke richting het opgaat is uit het programma niet op te maken.*

*Als locatie is de Mariënhof in Amersfoort gekozen: een statige, 10 meter hoge zaal in een middeleeuws gebouw. We zien moderne muurdecoraties, paarse sfeerverlichting en dat gecombineerd met glas-in-lood ramen: er is niet bezuinigd op allure. Helaas gaat dat niet samen met een fijne akoestiek. Dagvoorzitter is Ruben Maes, bekend van onder meer het NHV-GGOR-symposium uit 2005. Hij ordent de witte design-stoelen (die overigens fantastisch zitten) in een losse u-vorm. Ruim 50 bezoekers nemen plaats in de zaal.*

## **De Nederlandse watersector vertegenwoordigd in het buitenland**

Het ochtendprogramma heeft de vorm van een interview. Afwisselend staat Ruben Maes met 'sprekers' aan een borreltafel of loopt hij de zaal in om met de zaal in gesprek te gaan.

Na een snelle dagopening van Marc Bierkens somt Ruben de vragen op die aan de orde zullen komen. Het zijn er zo veel dat het mij begint te duizelen. Dat past toch nooit in één dag?

Om hoeveel geld gaat het? Christina Boomsma van Netherlands Water Platform (NWP) weet dat (afhankelijk van hoe je meet) er via Nederland 7,4 miljard omgaat op een wereldmarkt van 700 miljard. Ze mag gelijk vertellen wat NWP is en doet. In 1997 ging iedereen uit Nederland apart naar het World Water Forum en kreeg men dus niets voor elkaar. Twee jaar later was het NWP opgericht en is er sprake van enige coördinatie. NWP staat op beurzen, maakt promotiefilmpjes, doet handelsmissies, et cetera. Er zijn allerlei netwerken waarbij men zich kan aansluiten. NWP vertegenwoordigt 182 organisaties en er werken momenteel 30 mensen. Volgens Christina is er nu meer dan vroeger sprake van een geïntegreerde aanpak met publiek-private samenwerking. 'Zodra er een waterramp is in het buitenland, weet men ons te vinden'. Christina is uiteraard erg positief over haar eigen organisatie en het belang dat ze vertegenwoordigt. Ze meldt zelfs dat Nederland Wereld-Water-Leider is, waarop Ruben Maes vraagt of ze niet 'leidend' bedoelt in plaats van 'leider'. Dat lijkt haar bij nader inzien toch beter. Dennis van Poppen van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO, luidt de formele afkorting) mag ook bij de borreltafel plaats nemen. Hij legt uit dat RVO onder

meer uitvoert wat NWP coördineert. Ook worden er subsidies verstrekt, in totaal enkele miljoenen per jaar. Het gaat om 40 tot 60% medefinanciering voor projecten tot 6 ton, bijvoorbeeld om nieuwe technieken in het buitenland toegepast te krijgen. Ruben Maes vraagt in de zaal hoe bekend deze regeling is. Dat valt behoorlijk mee. Men is overwegend positief. Dennis meldt dat de regeling elke keer overvraagd wordt, niet alleen door Deltares-achtige instituten maar ook door MKB en zelfs zzp-ers. Gevraagd wordt of er bij toekenning een landenlijst wordt gehanteerd. Dat was wel zo, maar nu worden alleen projecten in een beperkt aantal 'fragiele landen' uitgesloten. Men werkt ook met pools van deskundigen. In de zaal blijkt slecht één deelnemer zich hierbij te hebben aangesloten. Hij meldt dat de gestelde eisen wel erg hoog zijn. Dennis is het hier wel mee eens. Het is een zorgpunt dat we jongere deskundigen zo te weinig ruimte geven. Er wordt gevraagd wat de oorzaak is geweest als voor een missie niet voldoende experts gevonden konden worden, maar dit zou nooit gebeurd zijn. Wel is het voorgekomen dat een project toch niet zo goed aansloot bij de Nederlandse kennis, maar volgens mij is dat precies wat de vraagstelster bedoelde. Ter plekke wordt afgesproken dat de NHV en RVO nader contact zullen hebben over deskundigen en deskundigheid bij de NHV.

De discussie met de zaal levert een aantal boeiende elementen op. Een aanwezige stelt dat in de presentaties van bijvoorbeeld het NWP alles zo mooi en groots wordt voorgesteld, terwijl de praktijk weerbarstiger is. Een andere aanwezige meldt zelfs dat we te vaak voor te simpele oplossingen kiezen omdat we denken dat het anders niet begrepen wordt. We kunnen vaak beter dan we doen.

De koopman versus de dominee is een terugkerend item. Je doet het niet alleen voor het geld, soms ook om ethische redenen. Soms doe je iets om ethische redenen juist niet. Veel betrokkenen voelen de spanning. De hele dag overziend lijkt de conclusie dat iedereen daar per geval een afweging in moet maken.

Al met al wordt de behoefte aan coördinatie gedeeld. Het regent voorbeelden waarbij het niet goed ging, maar aangezien het werkveld zo groot is, kan er altijd wel een voorbeeld tegenover worden gesteld waar het WEL goed ging.

## **Buitenland als speeltuin voor Nederlandse waterbedrijven en waterschappen**

In een positieve sfeer zet Ruben Maes het borreltafelgesprek voort met Toon Segeren (Deltares), Marco Schouten (Vitens Evides International) en Michaël Bentvelsen (Unie van Waterschappen). De organisaties van de drie heren zijn actief in het buitenland. Bij de waterleidingbedrijven gaat het om compassie: de watervoorziening in Nederland is op orde, nu wil men het voor de rest van de wereld ook regelen. Er wordt niet mee verdiend. Elk bedrijf mag 1 % van de omzet uitgeven aan projecten in het buitenland. Bij de waterschappen heeft men geconstateerd dat er in het buitenland behoefte is aan een autoriteit die het water verdeelt. Het personeel kent de mogelijkheden, het is voor sommigen een reden waarom de werkgever aantrekkelijk is. En: 'Het maakt je als bedrijf relevanter'. Een valkuil is volgens beide heren om bij het werk in het buitenland uit te gaan van de eigen kracht, van oplossingen die in Nederland werken, terwijl het uiteindelijk gaat om de impact die bereikt wordt in het land van het project. Deltares zit minder in ontwikkelingshulp. Men werkt meer voor grote opdrachtgevers, ook in ontwikkelde landen, waarbij Deltares scoort met het hoogwaardig niveau van kennis.

Als voornaamste opbrengst melden meerdere mensen dat het blikveld verruimt. Ruben Maes gaat op zoek naar voorbeelden. Enigszins moeizaam komt daar wel wat uit. Een groep Nicaraguanen, op bezoek bij een onderhoudsploeg van een waterschap, aanschouwt hoofdschuddend alle technologische apparatuur: als je die sloten smaller maakt, blijft het water stromen. Dan groeien er ook geen planten en hoef je ook niet te onderhouden. Een waterschapsmedewerkster meldt dat ze in het buitenland is gaan begrijpen waarom het in Nederland goed werkt. Als er in Nederland dan veranderingen op komst zijn, weet ze beter voor welke dingen ze moet vechten en welke dingen ook wel anders kunnen. Deltares heeft bijvoorbeeld geleerd hoe een overstroming op kan treden door na Katrina in New Orleans betrokken te zijn bij het opruimen en wederopbouw. Zoiets kun je in Nederland niet oefenen.

Als het gaat om het niveau van de eigen expertise, ruik ik hier en daar een zweempje zelfgenoegzaamheid. Op de vraag of we voldoende gebruik maken van de in Nederland beschikbare kennis komt amper antwoord. Al snel gaat het er over dat het steeds moeilijk is om geld te genereren voor zinnige projecten. Volgens Deltares is Nederland behoorlijk goed in het verwerven van buitenlands geld, maar andere landen zijn beter, want groter. Ambassades spelen ook steeds beter in op marktkansen, het gaat allang niet meer om louter diplomatie.

Marc Bierkens vraagt aandacht voor internationaal waterrecht: oplossingen die in Nederland werken zijn in het buitenland soms per wet verboden. Ruben Maes polst hoe in de studies aandacht gegeven wordt aan de wegen om in het buitenland werk te genereren. Studenten reageren dat het wel in de studie zit en dat er wegen bekend zijn, maar het vooral aan het initiatief van de betreffende student ligt.

De lunch blijkt te bestaan uit schalen met fraai opgemaakte meerkleurige broodsoorten en door hippe youngsters frivool geserveerde sappen of melk. Je zou het ouderwetse broodje kroket met tomatensoep nog eens gaan missen. Na de lunch moet Ruben Maes eerst de lege stoelen voorin de zaal opnieuw opvullen. Alle vijf de sprekers van het ochtendprogramma blijken te zijn vertrokken, en eigenlijk is dat best wel opmerkelijk. Slechts twee van de negen sprekers maken het hele dagprogramma mee. Ruben polst waar tijdens de lunch over gesproken is. Een oudere heer meldt dat het vroeger anders was: experts werden voor drie tot vijf jaar uitgezonden, en bouwden een relatie op in het gebied. Tegenwoordig gaat het om veel korte missies, en als er dan 'waterschapsmensen gedropt worden met hun Nederlandse achtergronden', is er dan wel voldoende oog voor de lokale omstandigheden?

## **Ingenieursburo's en kennisinstututen: Verkopen van kennis en kunde**

Het middagprogramma bestaat uit vier presentaties van mensen die in het buitenland actief zijn (geweest). Er komen veel inhoudelijke aspecten van de projecten aan de orde, die ik hier onbesproken zal laten. Alle sprekers presenteren 'dos en don'ts', die ik aan het eind gezamenlijk zal behandelen.

Robbert van Montfoort (Arcadis) meldt dat zijn bedrijf veel 'Design & Construct' doet van Duitsland tot Birma. Hydrologie is binnen dergelijke projecten toeleverancier, nooit het key-onderwerp. Hijzelf is betrokken bij de aanleg van een megalomaan vliegveld bij Istanbul, waar een berg in de weg lag die verwijderd moest worden. Met het mate-

riaal kon een wetland gedempt worden waardoor het vliegveld 60 meter hoger kwam te liggen. Naar aanleiding hiervan ontstaat discussie over de dominees-rol: Robbert heeft overwogen of dit project zoveel kapot maakt dat hij er niet aan mee wilde werken, maar heeft uiteindelijk een keuze gemaakt om toch bij te dragen. Vanuit de zaal is daar begrip voor: je moet niet als Nederlander overal de morele betweter willen spelen. Er wordt ook geopperd om tijdens het werk met betrokkenen in gesprek te gaan, bijvoorbeeld om elders compensatie te bewerkstelligen (zoals wij in Nederland problemen oplossen).

Bart Goes (Mott MacDonald) gaat in op een item uit het 8-uur Journaal, waarin gesteld werd dat er in Zuid-Sudan sprake is van droogte, mislukte oogsten, voedseltekort en dat een ramp dreigt. Het regenseizoen verloopt echter normaal, de oogstperiode moet nog beginnen. Er is wel sprake van voedseltekorten, maar dat komt omdat er te weinig over is van de oogst van vorig jaar. Er komt nu weer voedselhulp, wat één van de redenen is waarom boeren minder gemotiveerd zijn om hun eigen gronden maximaal te ontwikkelen: niemand betaalt voor de opbrengsten.

Vervolgens laat Bart met projectvoorbeelden uit Afghanistan en Zuid-Sudan zien dat er nog behoorlijk wat geld gaat naar 'fragiele landen'. De spreektijd is al half voorbij als hij met de inhoudelijke bespreking van zijn project in Afghanistan begint. Ten eerste roemt hij zijn Afghaanse counterpart, zonder wie het project veel minder geslaagd zou zijn. Hij roemt de simpele oplossingen: liever een verzameling handpompen waarvan 75% het na vijf jaar nog doet dan een grootse pompinstallatie waarvan de generator het binnen een jaar begeeft.

Voor hij aan zijn tweede project kan beginnen grijpt niet de voorzitter, maar de beamer in: die begint spontaan beelden van de presentatie van Arcadis uit te zenden. Er wordt besloten om vervroegd met de discussie te beginnen. Daarin vertelt Bart dat je soms voor de start van het project al ziet dat de gevraagde oplossing niet kan werken. Als je het werk dan toch gaat doen, moet je voldoen aan de *Terms of Reference*, maar kan je toch vaak bijsturen.

Roel Dijkstra (Wageningen University & Research) verhaalt over projecten in Idaho, IJsland en Ecuador. Hij heeft waterstroming door basalt als specialisme. Omdat de porositeit zo laag is, gaat dat moeizaam. Boeiende materie met mooie plaatjes, maar het hele verhaal gaat over inhoud, niet over verkopen. Aan het eind zegt hij desgevraagd ook niet geïnteresseerd te zijn in geld verdienen: het gaat hem om de kennis. Hoe zich dat verhoudt tot de titel van het symposium (Hydrologie als exportproduct) wordt mij niet duidelijk.

De laatste spreker is Arjen de Vries, directeur van Acacia Water. Eenmaal afgescheiden van de VU is Acacia op zoek gegaan naar projecten die ze zelf graag wilden uitvoeren en vinden daar het benodigde geld bij. Daardoor komen ze op plaatsen waar de adviesbureaus amper komen. Hij merkt op dat NGO's geen hydrologische kennis hebben. Die gaan in gesprek met een community, en als die vragen om 100 waterpompen, krijgen ze 100 waterpompen en geen studie of die pompen wel voldoende water leveren van goede kwaliteit. Grootschalige oplossingen die slecht overwogen zijn krijgen vaak de voorkeur boven kleinschalige projecten die wel werken. Ook Nederland streeft te veel naar business-ontwikkeling. Acacia streeft naar praktische oplossingen gebaseerd op feiten.

Qua dos & don'ts zitten de sprekers in grote lijnen wel op één lijn: zorg voor goede *counterparts*, neem niet alleen Nederlanders op in je team, pas je aan op de mensen, houd rekening met hun agenda, zorg dat het project voldoende flexibel is, hang niet de betweter uit, en leer van je fouten. Het zijn toch een beetje de open deuren die in theorie bij iedereen bekend zijn, maar in de praktijk altijd weer om creatieve oplossingen en ingevingen vragen. Zo kan het in Turkije helpen als je niet scheert.

Vanwege het prachtige weer en de open binnenplaats wordt besloten dat ieder de afsluitende discussie maar onder de borrel op de binnenplaats moet voeren. Daar is weinig protest tegen, zodat de dag wordt afgerond.

### **Dominee of Koopman?**

En nu zit uw recensent met de opdracht om samen te vatten wat de dag gebracht heeft. Ten eerste blijkt het onderwerp erg veel te omvatten. Het maakt nogal uit of je in Duitsland werkt of in Afghanistan. Het maakt nogal wat uit of je megalomane projecten ondersteunt of de allerarmste mensen aan water wilt helpen. De grote omvang van het onderwerp maakt de discussie niet altijd even expliciet. Als iemand roept dat iets niet goed gaat, is er altijd wel een voorbeeld te vinden van een project ergens ter wereld waar het wel goed ging. De inhoud ging vaak over werken als hydroloog in het buitenland, en dat is breder dan de titel van het symposium.

Verder leken het ochtend- en middagprogramma niet bij elkaar te komen. De ochtend ging meer over export, en de middag over de inhoud van de projecten, maar de gehoopte confrontatie bleef uit. Dat wordt ook moeilijk als de sprekers alleen bij hun deel van het programma aanwezig zijn. Hoe profiteren de mensen uit het middagprogramma nu van de activiteiten van NWP en RVO? Wie profiteert ervan en profiteren we er voldoende van? Zitten goedbedoelende waterleiding- en waterschapsmensen de anderen nu in de weg, of vullen beide werelden elkaar aan?

Als we de werkwijzen van Acacia en die van Arcadis voor het gemak maar even als tegenpolen beschouwen, vraag je je af in hoeverre die last van elkaar hebben. Beiden zeiden van niet omdat de beide werelden goed naast elkaar kunnen bestaan. Je gaat je dan afvragen wat NWP en RVO dan coördineren? Dat er een vorm van coördinatie nodig is wordt overigens door iedereen onderschreven.

De presentatie van Ruben Maes was vriendelijk kritisch, hij legde zijn vinger op zere plekjes, maar duwde niet door. Zijn actieve rol om de zaal bij het gebeuren te betrekken was een zegen.

Steeds terugkerend was de balans tussen koopman en dominee die blijkbaar op meerdere niveaus actueel is. Ieder maakt op zijn eigen manier eigen afwegingen. Op een zelfde manier vindt ieder zijn eigen oplossingen om contact te zoeken met zijn doelgroep, de counterpart te beïnvloeden om zo de impact van het werk te vergroten. Mogelijk is dat ook wel de conclusie over de dag. Er werden voldoende elementen (soms in de vorm van 'zere plekjes') aangedragen om nader over na te denken. Wat een bezoeker er aan gehad heeft, zal ieder op zijn eigen manier beleven.

