

# SPRAAKWATER

# MINDER IS MEER VOOR DE NEDERLANDSE WATERSECTOR IN HET BUITENLAND

*Leon Valkenburg\**

■ Er is in de wereld veel vraag naar de unieke kennis en ervaring van de Nederlandse watersector. We kunnen (bijna) overal een luisterend oor vinden. Soms helpt de sector bij beheersing van overstromingsrampen, soms beantwoordt de sector aan een commerciële vraag zoals bij de aanleg van landaanwinningen. In beide gevallen kan de Nederlandse sector echt het verschil maken. Dat merk ik bij de internationale projecten waaraan ik als relatief jonge wateringenieur mag werken.

■ Wereldwijde bevolkingsgroei, verstedelijking in deltagebieden en klimaatverandering kunnen in de toekomst zorgen dat de vraag voor onze watersector toeneemt. Dit komt tot uiting in de doelstelling van de topsector water: verdubbeling van de toegevoegde waarde tussen 2010-2020. Ik merk dat de enorme diversiteit aan landen, problemen en projecten echter ook kunnen zorgen voor een gebrek aan focus. Durven we ook nee te zeggen? Ik vind daarom dat onze sector op drie punten keuzes moet maken om op de lange termijn aan de top te kunnen blijven.

## **Een voor allen, allen voor een?**

De eerste keuze gaat over selectieve samenwerking binnen de Nederlandse watersector. De vraag is of we als sector gezamenlijk moeten optrekken om een vuist te kunnen maken tegen de buitenlandse competitie. In mijn ogen leidt dit vaak tot geforceerde harmonie: partijen doen in dat geval mee om te voorkomen dat ze iets missen of dat concurrenten er met de opdrachten vandoor gaan. Kunnen we dan beter individueel ondernemen om de echte voorlopers de ruimte te



Foto 1  
**Ho Chi Minh City**

\* **Leon Valkenburg**, groepsleider resilient cities bij Witteveen+Bos.

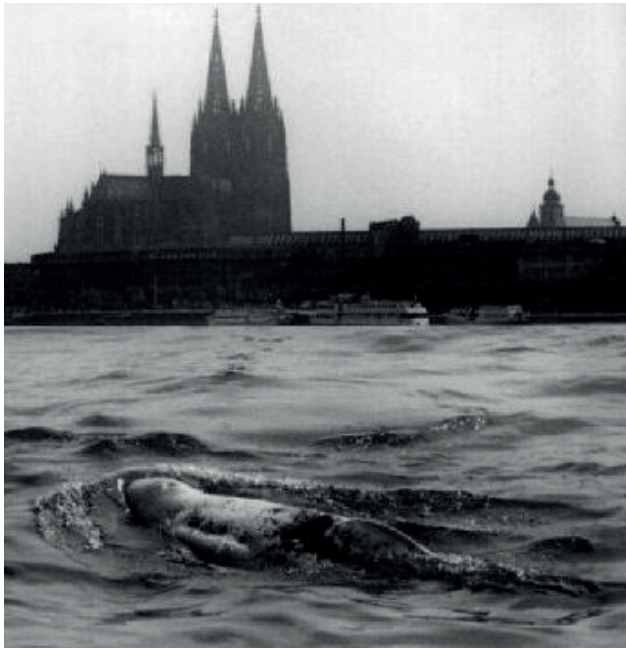


Foto 2

### **Moby Dick bij Keulen**

(bronvermelding: [http://onderwerpen.net/40\\_jaren/1966/index.htm](http://onderwerpen.net/40_jaren/1966/index.htm))

bieden om hun kansen zelf te verzilveren? Hoewel partijen met een vage behoefte, “die iets willen in”, snel afhaken, kan dit er ook toe leiden dat inspanningen mogelijk teveel verdunnen en we niet van elkaar leren. Het is dan bijvoorbeeld mogelijk dat “we” elkaar opeens tegenkomen in Vietnam zonder dat we van elkaars projecten weten.

Ik vind dat we sector niet gezamenlijk moeten ingaan op elke vraag of elke lead, maar bewust een selectieve samenwerking en aanpak moeten bepalen. Doelstellingen als noodhulp, specialistische advisering of commerciële vragen elk om een andere benadering én om andere partijen uit de sector. Bij commerciële vragen kan een kleine groep bedrijven met expertise en de landspecifieke ervaring het beste de commerciële potentie analyseren en een aanpak bepalen. Een adviesbureau moet bijvoorbeeld in het land gezonde tarieven kunnen rekenen. Een aannemer moet een reële kans hebben om in een transparante aanbesteding een contract voor bouw van waterbouwkundige werken te winnen. Soms kan het verstandig zijn om nee te zeggen. Het laatste dat we willen, is dat we als sector (gratis) kennis en ervaring weggeven en een partij uit een ander land er vandoor gaat met de goedbetaalde opdracht.

### **Denk aan Moby Dick**

De tweede keuze is gericht op lange termijn betrokkenheid. Wateropgaven in de wereld zijn groot en complex: oplossingen vragen om een lange adem en zijn meestal op zichzelf niet commercieel haalbaar. Hoe lang het heeft ons zelf niet gekost om de waterkwaliteit in van het oppervlaktewater te verbeteren sinds de Beloega walvis Moby Dick in 1966 de Rijn op zwom? Te vaak stranden internationale initiatieven in kort

durende projecten met goede bedoelingen. Ik vind dat we moeten voorkomen dat het blijft bij de mooie decorstukken of computervisualisaties die een goede indruk wekken tijdens een handelsmissie.

Ik vind dat de Nederlandse overheid en haar ambassades dé centrale rol hebben in het bereiken van lange termijn betrokkenheid. Zij kunnen continuïteit bieden en landen helpen bij de ontwikkeling van een lange termijn strategie. Daarbij is het essentieel te kiezen voor landen en projecten waar de juiste voorwaarden hiervoor aanwezig zijn of opgebouwd kunnen worden: een lange termijn visie en planning, betrouwbare financiering en stabiel bestuur, maar ook de aanwezigheid van de Nederlandse watersector. De sector kan vervolgens aansluiten bij de contacten en langdurige relaties die op hoog (overheids)niveau worden opgebouwd, bij de leads die worden gedeeld en bij de financieringsinstrumenten die de Nederlandse overheid kan bieden. In de ideale situatie leidt dit tot een samenwerking met een stabiele en integere overheid of klant die zich eigenaar voelt van een wateropgave of een project.

Een andere belangrijke keuze is voor lange termijn betrokkenheid te kiezen voor een combinatie van generaties. Waarom wordt er in projecten en aanbestedingen zo weinig gevraagd om combinaties van jonge en ervaren waterprofessionals? Ik denk dat de jonge honden met 5 jaar ervaring met hun onmisbare digitale tools en frisse ideeën de ideale combinatie vormen met de door de wol geverfde experts met 35 jaar ervaring en met hun heldere visie en realiteitszin. Die jonge honden moeten het bovendien over 10 jaar kunnen overnemen, zoals de ervaren experts het destijds overnamen van de generatie uit de tijd van Moby Dick.

### 3. Minder woorden, meer daden

De derde keuze is een kwestie van daden: het resultaat dat de Nederlandse watersector wil bereiken. De vraag is hoe we toegevoegde waarde uit de doelstelling van de topsector water willen definiëren. Alleen in omzet en in winst? Ik vind dat we ook over 25 jaar kwaliteit moeten kunnen laten zien. Niet alleen in Nederland, maar juist daarbuiten. We moeten als Nederlandse watersector staan voor:

- Klimaatbestendigheid: voorbereid op zeespiegelstijging en verandering in neerslag;
- Duurzaamheid: bieden van een structurele oplossing voor de wateropgave;
- Integraliteit: de watersector is veel breder dan techniek alleen;
- Haalbaarheid: project en initiatieven daadwerkelijk zijn financierbaar en realiseerbaar.

Op dit moment is juist financiering voor de Nederlandse watersector in het buitenland vaak een knelpunt. Concurrerende landen bieden soms een totaalpakket aan: design, build, finance and maintain (DBFM). Zijn wij als Nederlandse sector ook in staat gedurende alle fasen van het project, dus tot en met de uitvoering bij te dragen en kunnen we instaan voor de kwaliteit van het resultaat dat wordt aangelegd of gebouwd? Misschien is dit juist niet het model van Nederland en kiezen we voor het aanbieden van hoogwaardige oplossingen waar men ons voor wil betalen.

Ik vind dat we als sector moeten kiezen voor projecten met een beheersbare omvang, die aansluiten bij wat de diverse partijen uit de sector écht goed kunnen. Met drie (theoretische) voorbeelden uit de toekomst, die niet allemaal commercieel van aard zijn, wil ik aangeven wat ik een geslaagd resultaat voor onze sector vind:

- 1 Als onze waterschappen in 2025 kunnen aangeven dat er met hun steun waterschappen in Indonesië gevormd zijn, die het stedelijk watersysteem onderhouden en verbeteren op basis van financiële bijdragen vanuit het lokale bedrijfsleven en de inwoners.
- 2 Als adviesbureaus in 2030 kunnen verwijzen naar een vervuild meer in Afrika dat weer een gezonde vispopulatie heeft voor lokale vissers door hun river basin management plan, waarvan de stapsgewijze uitvoering jarenlang is ondersteund door de Nederlandse ambassade.
- 3 Als de baggersector in 2050 in het Midden-Oosten kan laten zien dat een landaanwinning met een zeekering uit 2020 nog steeds goed functioneert na 50 centimeter zeespiegelstijging.

### Conclusie

Ik vind dat de Nederlandse watersector in het buitenland scherper keuzes moet maken. Selectieve samenwerking, lange termijn betrokkenheid en bieden van kwaliteit zorgen in mijn ogen voor de noodzakelijke focus. Ik hoop daarbij van harte dat mijn spraakwater anderen prikkelt om hun visie te delen. ■