

Er wordt veel verwacht van de watertechnologie. Ontwikkelingen gaan snel, starters maken zich klaar voor een sprong naar de markt en 'gevestigde' namen kijken steeds verder over de grenzen. Hebben de watertechnologen goud in handen? Financiers van buiten zijn voorzichtig, investeerders vinden de watermarkt maar ingewikkeld.

Financiële sector moet 'moeilijke markt' tot bloei brengen

Blauw goud moet

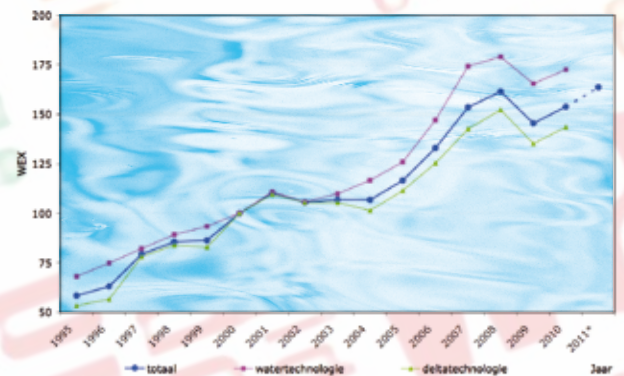
Door Loes Elshof

De waterproducerende windmolen van Dutch Rainmaker is een van de troeven van de Nederlandse waterinnovatie. (Foto: Dutch Rainmaker, fotomontage: MarkDesign)

De watersector heeft een belofte in te lossen. Water geldt voor trendwatchers, economen, wetenschappers én beleidsmakers bij de overheid als een van de groeimarkten van de toekomst. Dat geldt voor de deltattechnologie – denk alleen maar aan de bescherming van groeiende metropolen in kwetsbare delta's – maar zeker ook voor de waterzuivering en -behandeling. En water leent zich goed voor combinaties met andere sectoren, zoals de land- en tuinbouw, chemie en voedsel. Maar op de lijstjes van de private investeerders blijkt water meestal niet erg hoog te staan. Waar geldschietters in de rij staan voor appmakers en biotechbedrijven, lijken ze huiverig voor een stap in de waterwereld.

Aleid Diepeveen, directeur business development bij NWP, vindt het vreemd dat nog maar zo weinig investeerders een markt zien in hoogwaardige watertechnologie. “Investeerders zijn blijkbaar nog heel terughoudend.” Kapitaalintensiviteit, de langere aanloop voordat technologie zich terugbetaalt of lagere rendementen, zijn volgens haar mogelijke oorzaken hiervoor. Diepeveen ziet wel de kansen voor de watermarkt toenemen,

De Watersector Exportindex (WEX) voor de periode 1995-2011 (2000=100)



* De WEX voor 2011 betreft een voorlopige realisatie

** Niet mogelijk in 2011 onderscheid te maken naar deelsectoren.

Bron: Pantela/EIM, 2012.

nu gaan blinken

al zijn de crisisinvloeden merkbaar. De watersectorexportindex (WEX), die het NWP jaarlijks laat opstellen, toont in elk geval tot 2011 nog steeds een stevige groei. De cijfers over 2012 zijn pas dit najaar bekend.

Groeiende kansen

“Rabobank heeft een aantal investeringen in de watersector, maar is er niet op gefocust. Investeren gebeurt onder andere via Rabo Ventures, dat zich richt op investeringen in snel groeiende technologiebedrijven in de voedselwaardeketen”, zegt Koen van Engelen van Rabo Ventures. “De kansen voor watertechnologie worden in potentie steeds groter”, zegt hij. “Door de toenemende schaarste van water verwacht ik dat de druk op overheden om de prijs van schoon drinkwater te verhogen toeneemt. Veel bedrijven in waterintensieve industrieën zijn om deze reden al bezig met het verminderen van hun ‘water footprint’.”

Kunnen watertechbedrijven de kansen omzetten in vraag naar

hun product? Rabo Ventures stak in 2010 samen met Pentair en Unilever Ventures €5,5 miljoen in de ontziltingstechnologie CapDI van Voltea. “CapDI staat aan de vooravond van een internationale doorbraak, omdat het een van de efficiëntste oplossingen voor het ontzilten van brak water is”, aldus Van Engelen. Voltea is een verzelfstandigd bedrijfsonderdeel vanuit de research & development van Unilever. Na enkele jaren doorontwikkelen is besloten met hulp van extern kapitaal CapDI wereldwijd te lanceren. “Het duurt wat langer dan verwacht”, zegt Van Engelen. “Er waren nog diverse tests nodig, maar zoiets duurt altijd langer dan je verwacht.” De investeerder volgt de voortgang bij Voltea nauwlettend. “De kostprijs moet aansluiten bij de beoogde toepassing, de technologie moet stabiel zijn en een goede performance hebben.”

Fonds voor food & agriculture

Jaarlijks onderzoekt de ‘venture capitalist’ driehonderd bedrijven, bij slechts één of twee van deze bedrijven komt



Technologiebedrijf Voltea wekt hoge verwachtingen met zijn CapDI-ontziltingsysteem (foto: Voltea)

het daadwerkelijk tot een investering. “Investeren in jonge technologiebedrijven is risicovol. Omdat je altijd bedrijven in je portefeuille zal hebben die minder presteren dan verwacht, moet iedere investering ook de potentie hebben om de ‘underperformers’ goed te maken”, stelt Van Engelen.

Voor jonge technologiebedrijven is het belangrijk om goed geïnformeerd te zijn over de criteria die investeerders stellen in de verschillende groeifasen van een onderneming. “Het is vaak relatief gemakkelijk om geld te vinden voor de ‘seed’-fase, maar de vervolgfase blijkt lastiger, omdat de criteria daar strenger zijn.”

Rabo Ventures heeft Voltea ondergebracht in een ‘food & agriculture’-fonds, waarbinnen water een investeringsthema is. Gunstig is dat de bank een uitgebreid netwerk heeft in de landbouw- en voedselindustrie. “Rabo is bijvoorbeeld groot in de zalmindustrie. Dat is van grote waarde voor een van onze portefeuillebedrijven, Global Fresh Foods, dat een aan de zalmindustrie gerelateerde technologie op de markt brengt. Wij hebben overal relatiemanagers die hun klanten wijzen op dergelijke nieuwe technologieën in hun sector die door Rabobank met risicodragend kapitaal worden versterkt. Omdat we ernaar streven een gespreide portefeuille op te bouwen, ligt een tweede watertechnologie-investering minder voor de hand, maar ik zou het toch ook niet willen uitsluiten.”

Zelfde taal

“Water is een moeilijke markt voor jonge technologiebedrijven”, meent Van Engelen, wat deels komt door de klantengroep in het publieke domein. “Bij semi-overheid weet je nooit precies wat haar drijft. Het is een extra uitdaging.” Het is eenvoudiger om met commerciële partijen te werken, als is het alleen maar omdat dezelfde taal wordt gesproken. “De industrie werkt net als wij met begrippen als return-on-investment of payback. Hierdoor is het als relatieve outsider makkelijker om te bepalen hoe interessant een nieuwe technologie voor hen zou kunnen zijn. Bovendien is de waterindustrie een conservatieve markt waarin het relatief lang duurt voordat innovaties grootschalig

Meer voorlichten

“Als netwerkorganisatie moeten we met NWP aan de slag om de financiële sector te verbinden met de watertechnologiesector”, zegt Aleid Diepeveen van het NWP. “We kunnen de financiële sector meer gaan voorlichten over hoe de watersector werkt. Het is ook heel goed als bijvoorbeeld mkb-bedrijven in een eerder stadium in contact komen met financiële investeerders, zodat ze op de hoogte zijn van de criteria die daar worden gesteld.”

worden opgenomen worden”, aldus Van Engelen.

Dat wordt bijvoorbeeld ook zichtbaar in de wereldwijde Cleantech Top 100 met bedrijven die met venture capital gefinancierd zijn. Voltea staat in die lijst, maar verder zitten er weinig watertechnologiebedrijven bij.

“In Amerika is venture capital diep geworteld in het bedrijfsleven. In de Nederlandse markt is er vaak een ‘mismatch’ tussen wat een venture capitalist zoekt en wat veel bedrijven in de aanbieding hebben.” Van Engelen ziet nu maar een beperkt aantal waterinnovaties die commercieel interessant genoeg zijn voor een grote investering.

Meer interactie

In een recente column constateert uitgever Christopher Gasson van het internationale watervakblad Global Water Intelligence eveneens een mismatch tussen het aanbod van nieuwe watertechbedrijven en de vraag vanuit de markt. Gasson merkt fijntjes op dat deze bedrijven niet zozeer hun technologie, als wel zichzelf in de aanbieding doen – naarstig op zoek naar een investeringspartij. Ook meent hij dat nieuwe watertechnologiebedrijven ‘geen idee hebben’ van waar hun klanten werkelijk om vragen.

Investeerders kunnen watertechnologiebedrijven op weg helpen. “Eigenlijk is in een vroeg stadium meer interactie nodig tussen bedrijven en venture capitalists: wat is je businesscase, sluit die aan op onze criteria?”, zegt Van Engelen van Rabo Ventures. “Een investeerder is op zoek naar bedrijven met een unieke technologie met een aanzienlijk marktpotentieel, liefst meer dan een miljard euro. De technologie moet bovendien gemakkelijk schaalbaar zijn. Venture capitalists vinden het prettig als een ondernemer op relatief kleine schaal zijn businessmodel kan aantonen, zonder dat miljoenen kapitaal nodig zijn om een eerste ‘pilot’ of productieversting te financieren.”

Op wereldschaal

Nityen Lal bestuurt Icos Capital, een Nederlands technologiefonds, dat is opgericht door onder meer Imtech, BAM en CSM. “Venture capital is eigenlijk niet voor de vroegste fase. Icos Capital is een van de weinige venture capitalists die wel investeert in ‘early stage’. In deze bedrijven moet je vooral kennis stoppen en in mindere mate kapitaal, in commerciële bedrijven moet er vooral kapitaal bij, maar weinig kennis”, stelt Lal. “Wij bieden onze bedrijven ondersteuning van ervaren ondernemers, we zorgen dat ze zich kunnen focussen, dat er een professionele engineering komt en dat het businessplan wordt geprofessionaliseerd. Vaak ontbreekt het aan marktkennis: klanten willen geen technologie, maar een oplossing van hun probleem. Ook zoeken wij kapitaal. Er is

wel zo'n 15 tot 20 miljoen euro nodig om een bedrijf te laten groeien."

Icos Capital zag brood in het bedrijf Dutch Rainmaker, dat met een windmolen water produceert, en Biaqua, een spin-off van de TU Delft die is gespecialiseerd in 'biobased' waterzuiveringstechnologie. Het investeert vanaf de start met geld en kennis in deze bedrijven. "Dutch Rainmaker is bijna zover", zegt Nityen Lal. "De kansen liggen vooral in het Midden-Oosten, in gebieden met weinig waterinfrastructuur. Ook Biaqua – actief op het snijvlak van energie, water en afval – kan met zijn technologie in de hele wereld terecht, ze hebben alleen nog net wat meer klanten nodig. Beiden kunnen op wereldschaal opereren."

Lal erkent dat investeren in deze bedrijven risico's met zich meebrengt. Aan de andere kant: "Als het bedrijf de aspiraties waarmaakt, wordt de waarde verveelvoudigd. Dat maakt een verlies op anderen weer ruimschoots goed."

Interessante watertechnologie is er in Nederland voldoende, het is alleen de vraag hoe je er klanten voor vindt. "De sector is heel specialistisch, in tegenstelling tot bijvoorbeeld de ict. Watertechnologieën zijn vaak zeer complex, en vormen meestal slechts een deel van een grotere oplossing binnen een proces. Mensen begrijpen dit niet altijd."

Geldinjectie

De commerciële markt van water is breed, 'fluids' noemt Lal die. Industrie, chemie en voedsel maken er onderdeel van uit. "Overall is afvalwater. Nu is water nog goedkoop, maar dat zal het in de toekomst niet meer zijn." Lal omschrijft klanten uit de publieke sector als een beetje conservatief, hoewel er wel veel belangstelling is voor innovatie. Een gunstige uitzondering vormen waterbedrijven Evides en PWN.

Volgens Lal zijn er genoeg Europese maatschappijen die zich richten op meer gevorderde bedrijven. "Voorbeelden zijn E-capital, Emerald Technology Ventures, Gimv en diverse Engelse fondsen." In zijn algemeenheid: hoe commerciëler de bedrijven, des te groter de geldinjectie.

Bekend is de Duitse Susanne Klatten, mede-eigenaar van BMW, die via SKion een belang kocht in het Friese Paques, dat tot de 'gevoerden' in de markt gerekend kan worden. Verdergaand is een overname. Zo kwam Norit CPT in handen van Pentair. Of Capilix, dat sinds oktober 2012 deels in handen is van het Zwitserse Metrohm. Wereldspeler Metrohm raakte geïnteresseerd in de 'Q-Watch'-technologie van Capilix, via contacten in het informele netwerk.

Capilix biedt apparatuur die razendsnel de samenstelling van industriële waterprocessen meet. In oktober 2012 werd Metrohm mede-eigenaar van Capilix, dat toen pas vier jaar

Cleantech top 100

De lijst met honderd meest veelbelovende technologiebedrijven wereldwijd is onderverdeeld in sectoren.

- Energie en energie-efficiency 22 %
- Biobrandstoffen en biochemicaliën 11 %
- Water en afvalwater 11 %
- Landbouw en bosbouw 5 %
- Air 2 %
- Advanced Materials 2 %

Watertechbedrijven in Cleantech top 100

Canada: FilterBoxx, Ostara Nutrient Recovery Technology, Saltworks Technologies

VSs: Aptwater, NanoH2O, WaterHealth

Israël: Emefcy, TaKaDu

Nederland: Voltea

Engeland: i2O Water

Luxemburg: Epuramat

www.cleantech.com

bestond. Algemeen directeur Evert van de Werfhorst verwacht via Metrohm een verbeterde toetreding tot de wereldmarkt. "Veel ondernemers vinden de invloed van zo'n buitenlandse eigenaar lastig, maar ik heb er geen problemen mee." Van de Werfhorst is er niet in geslaagd in Nederlandse investeerder te vinden, voor Rabo bevond het bedrijf zich nog in een te 'vroeg' fase'. "Investerders willen een grote omzet zien, maar die is er nog niet."

Consolidatie

De watersector zelf biedt steeds vaker de helpende hand bij kansrijke technologie. Bekend is de zuiveringstechnologie Nereda, waarin onder andere adviesbureau DHV risicodragend investeerde. Instituut Wetsus, incubator van vele technostarters, is samen met de provincie Friesland bezig een investeringsfonds voor watertechnologie op te richten. Menno Holterman, voormalig topman van Norit Clean Process Technologies, is een eigen 'industrial private equityfonds' gestart en hij investeerde in Nijhuis Water Technology (zie interview op pagina 16).

Van de Werfhorst van Capilix verwacht de komende jaren beweging in de watertechnologiesector. "De opbouw en organisatie van de Nederlandse markt, met veel kleine spelers maakt het niet overzichtelijker. Ik denk dat we de komende jaren een proces van consolidatie zullen meemaken – kleinere bedrijven worden samengevoegd tot grotere bedrijven. Daarmee maak je veel meer kans op de internationale markt. In feite heeft Norit dat in het verleden ook succesvol gedaan op kleinere schaal en is later overgenomen door een reus als Pentair." Koen van Engelen meent dat zo'n strategie met name interessant is voor bedrijven die al hun commerciële waarde hebben bewezen. "Jonge technologiebedrijven moeten zich kunnen focussen op hun technologie en het vinden van klanten."

Verskillende typen investeerders

De Duitser Ulf Leonhard startte enkele jaren geleden WaterVent, terugkerende evenementen waar hij



Nieuwe VA80

VERDERAIR[®]

36% MEER
capaciteit
40% MINDER
luchtverbruik



We put our
heart into pumps



Meer weten over de meest efficiënte membraanpomp?
Bel 050 549 59 00, mail naar info@verder.nl
of bezoek onze website www.verder.nl.

VERDER
passion for pumps

► Minder
is meer



KROHNE

► *achieve more*

► Flow meten zonder in- en uitloopstukken? Nu is dit mogelijk met de WATERFLUX van KROHNE.

WATERFLUX – de elektromagnetische watermeter – elimineert de vraag naar stromingsrichters en filters door zijn unieke flowprofiel geoptimaliseerde meetbuis ontwerp zonder bewegende delen. Zelfs in- en uitloopstukken zijn overbodig. Hierdoor worden complexe leidingconstructies rond het meetpunt tot een absoluut minimum beperkt.

KROHNE – Water is onze wereld.

Voor meer informatie
www.krohne.nl/waterflux-series

Bezoek ons op
standnummer 163



Dutch Rainmaker produceert water uit lucht met een windmolen. Investeerder Icos Capital ziet onder meer marktpotentie in het Midden-Oosten. (foto: Dutch Rainmaker)

watertechbedrijven in direct contact brengt met investeerders: “Dat zijn niet alleen de tien mensen die je ontmoet, maar die tien hebben weer veel contacten aan wie zij informatie over jou doorgeven.” Leonhard onderscheidt verschillende typen investeerders. Sommige zijn geïnteresseerd in starters, zoals de Israëliëse investeringsmaatschappij Kinrot. Andere investeerders zijn bijvoorbeeld bedrijven als Danfoss, BMW, GE, Philips en Ikea, die hun oog laten vallen op gevorderde technologiebedrijven. Leonhard noemt de watertechnologiemarkt ‘ondoorzichtig’ en in vergelijking met bijvoorbeeld ict of biotechnologie nog ‘onderontwikkeld’. Wel ziet hij de markt snel groeien. “De vragen op het gebied van water breiden zich uit en daarmee ook de vraag naar nieuwe technologie.” Volgens Leonhard is het een internationale markt, waarop een groot aantal landen actief is: Nederland, maar ook Duitsland, Zwitserland, Denemarken, Engeland en Israël. En verder weg de VS, Canada en Singapore. Marktgroei verwacht Leonhard vooral in de industrie, landbouw en ‘real estate’, zoals hotels en golfbanen. Veel kansen zijn er volgens hem ook in China, dat haar vervuiling wil terugdringen.

Incubator

Somberder is Leonhard over de mogelijkheden in de publieke watersector. “Publieke partijen zijn niet bereid om nieuwe technologie te kopen of te proberen. Er is geen druk. Vaak werken ze al decennia met dezelfde leveranciers. Althans, dit is mijn ervaring.” Een succesvol concept in Engeland is TAG (Technology Approval Group) van Isle Utilities: industriële eindgebruikers en lokale overheden laten zich in groepen voorlichten over de nieuwste technologieën en kiezen waarin zij willen investeren. TAG heeft plannen om zijn vleugels uit te slaan naar Nederland. Ook Lal en Van de Werfhorst noemen TAG een veelbelovend voorbeeld. Essentieel voor beginnende bedrijven blijft evenwel subsidie: alle steun die er maar te krijgen is. Evert van de Werfhorst: “Van subsidiegevers krijg je vaak meer tijd om terug te betalen, dat is bij de bank toch anders.” Lal wijst op de mogelijkheden van NWP, allerlei innovatieplatforms en innovatiekredieten. Vervolgens zijn er de technologiefondsen voor starters, zoals Icos Capital. Koen van Engelen noemt het Vlaams Instituut voor Biotechnologie (VIB) dat zich richt op fundamenteel onderzoek van kennisinstellingen als een succesvol voorbeeld. “VIB is een aan meerdere universiteiten gerelateerde ‘incubator’. Het is een doordacht systeem, met duidelijke afspraken over het laten terugvloeden van opbrengsten naar de universiteiten.”



Paula González-Contreras, winnaar in 2012, temidden van juryleden en sponsors van de Wetsus Rabo Business Challenge. González-Contreras won met een innovatieve methode om arseen uit water te verwijderen (foto: Wetsus/O₂ Environment)

Jaarlijkse businesswedstrijd

Technologisch topinstituut Wetsus organiseert samen met Rabobank ieder voorjaar een ‘business challenge’. Het is een vijfdaags programma, waarin (startende) ondernemers een idee kunnen lanceren, hun businessplan kunnen maken of verbeteren en nieuwe zakelijke contacten kunnen leggen of eventueel investeerders interesseren voor hun plannen. Het businessidee moet met duurzame watertechnologie te maken hebben en een bijdrage leveren aan de aanpak van de mondiale waterproblematiek. De trainingsdagen worden afgesloten met de presentatie van de plannen. De winnaar van de ‘challenge’ wordt gekozen op basis van de pitch en het businessplan. Ook Deloitte, O₂ Environmental en BlueTech Research zijn bij de organisatie betrokken.

Een andere optie is incubatiecentrum Yes Delft. Ook internet biedt waardevolle netwerken. Zo participeert Leonhard in vijftig LinkedIn-groepen, waaronder zijn eigen groep. Lal: “Praat met je klanten, ga naar (industriële) conferenties, zoals die van de International Water Association.” Leonhard: “Kom in beweging. Ga naar plaatsen waar je potentiële investeerders ontmoet, als Global Water Summit of Watech. “Niks schaamte, gewoon jezelf aanbevelen en je laten aanbevelen.” En een laatste tip: “Stop niet te veel technische details in je presentatie. Die komen later wel.”