

Tekst Roel Smit | Fotografie Jeroen Poortvliet

LIGT DE WATERSECTOR ONDER EEN WARMER WOLLEN DEKEN?

De Topsector Water heeft grote ambities in het buitenland. Kunnen die waargemaakt worden, kan Nederland profiteren van de “nieuwe groeicurve” van de watersector? Of staren we ons blind op de successen van het verleden? Een debat tussen Marc van Eekeren (Royal HaskoningDHV) en Taco van Someren (bedrijfsconsultant). En in elk geval één gezamenlijke conclusie: we geven teveel kennis gratis weg.

Marc van Eekeren (l) en Taco van Someren (r)





Nederland was weer even te klein. Het tv-programma *Nieuwsuur* bracht vorige maand het bericht dat de Europese Commissie het privatiseren van drinkwaterbedrijven mogelijk wilde maken. Het kón niet en het mócht niet. Want juist in Nederland is de kwaliteit van het drinkwater zo goed en de prijs zo redelijk. Er werden voorbeelden bijgehaald: Bolivia, Canada, India, Zuid-Afrika, waar privatisering vooral ellende opgeleverd zou hebben. De drinkwatersector sloot de rijen: de gure wind van privatisering moest ons land voorbijgaan.

Dat is de ene kant van het verhaal. De andere kant kwam in januari even aan de orde tijdens de jaarlijkse Vakantiecursus aan de TU Delft. Een bedrijfsconsultant, Taco van Someren van adviesbureau Ynnovate, hield de sector een spiegel voor. De Nederlandse watersector is te versnipperd om in het buitenland een vuist te maken en te profiteren van de "nieuwe groeicurve" die op de sector afkomt. Waarom heeft Nederland wel een onderneming als Koninklijke Shell voortgebracht en ontbreekt een bedrijf met een dergelijke slagkracht in onze zo veel geprezen watersector?

De kern van zijn stelling: als de Topsector Water haar internationale ambities wil waarmaken, dan ontkomt ze niet aan een grondige herstructurering en dan moeten we ook de discussie over privatisering als één van de opties niet uit de weg gaan.

Een paar weken na de Vakantiecursus organiseert maandblad H_2O een debat tussen Taco van Someren en een representant van (het private deel) van de watersector: Marc van Eekeren, *leading professional* van Royal HaskoningDHV. Waarover zijn ze het eens? En waarover niet?

Van Someren: "Laat ik eerst dit zeggen: de Nederlandse watersector – en dan doel ik nu op drinkwatervoorziening en waterzuivering – heeft de afgelopen 150 jaar veel bereikt. De kwaliteit van ons water is goed en de prijs is zeer redelijk."

Van Eekeren: "Tot dusver zijn we het eens."

Van Someren: "Maar we moeten ons niet in slaap wiegen door successen uit het verleden. Ik zou liever meer tijd besteden aan de vraag: waarmee gaan we in >

Marc van Eekeren:
‘Nederlandse bedrijven zijn nichespelers, die zich onderscheiden in technologie’

MARC VAN EEKEREN (55) omschrijft zichzelf als ‘innovator in water’. Hij werkte onder andere bij Kiwa NV en was van 2009 tot eind 2012 directeur business development bij Royal Haskoning (nu Royal HaskoningDHV). Van Eekeren is tevens gasthoogleraar aan water-technologie aan de Tongi Universiteit in Shanghai.



de watersector ons geld verdienen over tien, twintig jaar? Welke technieken zijn nodig om een leidinggevende rol te spelen in de wereld, welk type bedrijven is nodig om iets te maken van de nieuwe markten van China, Zuid-Korea en Brazilië?

Die nieuwe markten combineren een sterke publieke zeggenschap met een commercieel karakter. Ze worden gedomineerd door commerciële partijen met een grote financiële slagkracht, zoals de Franse bedrijven Veolia en Suez. Zo iets ontbreekt in Nederland. Het is hier kleinschalig en versplinterd.”

Van Eekeren: “Ik ben het eens met die kritiek op onze kleinschaligheid. Hoeveel kennis we ook hebben en hoeveel goede bedrijven er ook zijn in Nederland, er is een categorie internationale opdrachten, waarvoor we gezamenlijk te klein zijn. We doen niet echt mee in de markt voor *internationale operators*. Ik doel op opdrachten waarbij de burgemeester van een wereldstad in China of Brazilië de watervoorziening voor een periode van 25 jaar – onder afgesproken condities – volledig uit handen wil geven. Dan heb je een partij nodig die veel in huis heeft qua onderzoek, concept, ontwerp, constructie en management, maar ook een partij die de grote financiële slagkracht kan opbrengen en het risico kan dragen, die het spel met de watertarieven kan spelen, die incasso kan doen, noem maar op. Allemaal zaken die Nederlandse drinkwaterbedrijven ook doen, maar niet in het buitenland. Daarvoor zijn ze niet opgericht, dat is niet hun taak en dat willen de gemeenten en de provincies, hun aandeelhouders, ook niet.”

“De Fransen en de Chinezen hebben het anders aangepakt; die hebben al die zaken in een private omgeving gebracht; Nederland heeft daar niet voor gekozen, ik zie dat de komende tien, vijftien jaar niet veranderen. Het privatiseren van de watervoorziening is voor de situatie in Nederland ook niet nodig om het prestatieniveau te handhaven, verder is sector financieel gezond. Daarom word ik ongeduldig als ik iemand een oproep hoor doen in de richting van de drinkwaterbedrijven, zo van *waar blijven jullie nou?* Het gaat namelijk niet gebeuren. Export gebeurt door de private sector, dáár moeten we ons dus op richten. Op dat punt verschillen we van mening.”

Van Someren: “Dat is een realistisch verhaal, toch weiger ik dat te accepteren. Je ziet het in elke bedrijfstak: als je de top van een groeicurve hebt bereikt, dan ontstaat er een nieuwe curve; die moet je grijpen, want anders kom je in een neerwaartse trend terecht.

Een bekend voorbeeld is de automobiellindustrie en dan met name BMW. Daar voelde men in de jaren negentig niets voor de *hybride* techniek. Twee motoren in één auto? *Das ist ineffizient!* BMW heeft de slag van de vernieuwing toen gemist. Er was zelfgenoegzaamheid, men keek naar de successen van het verleden. Dat zie ik ook in de Nederlandse watersector: er is niets mis met een publieke sector, maar als de internationale markt privatiseert en commercialiseert, dan heb je dus andere mensen en andere bedrijven nodig. Bedrijven die zich kunnen bewegen op zo’n internationale markt, dat kan publiek of privaat, maar als de wereld zo snel verandert, dan kun je niet volhouden dat het privatiseren van de Nederlandse watersector niet aan de orde is. Het moet zeker als een serieuze optie bekeken worden.”

“En wat denk je van goed opgeleide, jonge mensen? Die willen ook internationaal serieus aan de bak. Die bindt je niet door hier en daar een internationaal project te doen, zoals nu gebeurt. Dan moet het roer echt om.”

Van Eekeren: “De eerlijkheid gebiedt te zeggen dat ik het gewoon niet zie gebeuren. We hebben bovendien wel degelijk private ondernemingen die kunnen concurreren op de internationale markt. Het lijkt me veel beter om te focussen op deze kansrijke partijen. Mijn bedrijf is door de fusie van Royal Haskoning en DHV gegroeid van 4.000 naar 8.000 medewerkers, primair met als doel om succesvoller te zijn op de internationale markt.”

Van Someren: "Precies, dat doe je om internationaal een rol te kunnen spelen."

Van Eekeren: "Dat kunnen we ook. We hebben een uitgebreid portfolio van producten en diensten, we doen de operatie van complete bedrijventerreinen en installaties in binnen- en buitenland. In Taiwan staat een waterfabriek waarmee we jaarlijks 160 miljoen kubieke meter water produceren. En ja, we concurreren maar heel beperkt als het gaat om de grote concessies in China, Vietnam en dergelijke landen. Dat is helaas niet anders. We moeten accepteren dat deze projecten een maatje te groot zijn. Maar is dat erg? Nederlandse bedrijven zijn *nichespelers*, die zich onderscheiden in technologie. Daar is nog veel te verdienen. Veel grote *contractors* zijn onze klant."

"Ik zie daarom wel positieve ontwikkelingen: onder de paraplu van de Topsector Water wordt gewerkt aan *Rembrandt Water*, een *business generator* en een strategie voor internationalisering. Daarbij staat ondernemerschap centraal en wordt geprobeerd antwoord te geven op de vraag hoe we met de bestaande constellatie toch nog meer successen in het buitenland kunnen boeken."

Van Someren: "De Topsector Water is mij teveel *gepolder*. Wie wil meedoen aan de internationale *ratrace* moet ook mee kunnen doen. Nu is de mantra samenwerken, samenwerken en nog eens samenwerken. Wie dat roept, maakt geen vijanden; het is een warme, wollen deken. Maar mij is het allemaal te slap: je moet slagkracht organiseren. Hoe precies, dat is dan vraag twee, het kan publiek of privaat. Maar werk wel vanuit één onderneming, met dezelfde focus, dezelfde ambitie. Dat is beter dan samenwerken tussen al die verschillende partijen met uiteindelijk ook allemaal verschillende belangen en ambities. We hebben in Nederland tien drinkwaterbedrijven en 23 waterschappen en als je praat met de mensen op de werkvloer, dan zegt men: het kan allemaal wel wat minder. Maar bestuurders en aandeelhouders durven dat niet te roepen, dan ben je *out of business*."

"De internationale markt commercialiseert. Maar wat doen we? Van alle kennis op watergebied is 24 procent afkomstig uit Nederland en daarvan geven we 23 procent gratis weg. Hoe dat gaat? Een gemeente in Nederland helpt wel even die gemeente in het buitenland. Geen probleem, we sturen wel even een mannetje mee. Hotel en vliegticket worden betaald en dat is het dan."

Van Eekeren: "Ben ik het ook mee eens. Er wordt inderdaad teveel kennis weggeven in twinningrelaties en bij het opleiden van buitenlandse promovendi. De vraag is of je daar als land ooit iets van terugziet. Ik geloof niet in de veel geroemde gouden driehoek van overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. Er is al veel kennis, de kunst is deze te vermarkten. Dat gebeurt via het gouden speerpunt: ondernemerschap. Daar moeten we de energie in steken." "Ik denk dat Taco en ik het best eens zijn over het perspectief voor de langere termijn. Natuurlijk zou de sector er heel anders uitzien als de drinkwaterbedrijven in hun huidige vorm niet meer zouden bestaan, maar ik ben geen dromer. Geld verdienen doe je niet met dromen. We hebben gewoon te maken met de realiteit."

Van Someren: "Ik ben ook niet zo'n dromer, maar ik weet wel dat de mooiste dingen ontstaan doordat mensen dromen hebben." |

Geeft Nederland teveel van zijn waterkennis gratis weg? Moet er structureel iets veranderen in de Nederlandse watersector? Wilt u mee discussiëren over dit onderwerp, ga dan naar de groep van Waternetwerk op LinkedIn.

Taco van Someren:
'De Topsector Water is mij teveel gepolder'

TACO VAN SOMEREN (54) is specialist op het gebied van strategische innovaties die uitmonden in nieuwe groeimogelijkheden. Hij promoveerde cum laude aan Tinbergen Universiteit/ Universiteit van Amsterdam en was partner bij KPMG. Daarna begon hij zijn eigen adviesbureau Ynnovate. Van Someren is tevens gashoogleraar strategische innovatie en duurzaamheid aan universiteiten in Nederland en China.

