

“Watersector exporteert producten met de hoogste know-how, maar niet met de meeste omzet”

De export van de Nederlandse watersector steeg tot voor kort met meer dan tien procent per jaar en naar Nederlandse maatstaven is dat een mooie groei. In internationaal daglicht valt de groei echter tegen omdat de mondiale watermarkt nog veel sneller groeit. Nederland heeft een enorme reputatie op het gebied van water, maar om een of andere reden kan het Nederlandse bedrijfsleven die explosieve mondiale groei niet verzilveren in exportdollars. Met uitzondering van de baggersector. In een dubbelinterview leggen Markus Flick, directeur Evides Industriewater en Bert Groothuizen, corporate marketing manager bij Van Oord, de vinger op de zere plek. De *procurement power* schiet te kort en de watertechnologiebedrijven zijn te klein. Met de kennisexport gaat het veel beter. Maar daar ligt de omzet lager.

“**W**e roepen wel dat we zo goed zijn, maar eigenlijk spelen Nederlandse bedrijven, een paar uitgezonderd, nauwelijks een rol van betekenis op de internationale watermarkt.” Met deze pijnlijke constatering komt Bert Groothuizen, corporate manager marketing en public relations bij het baggerbedrijf Van Oord. Het gaat over de harde export van de Nederlandse watersector. In het licht van de enorme reputatie die Nederland internationaal heeft, lukt het Nederlandse bedrijven maar mondjesmaat daar geld aan te verdienen. Dat geldt niet voor de baggeraars, die omgeven zijn met Hollands glorie en tot de wereldtop behoren. Bij de ingenieursbureaus draaien Arcadis en Fugro ook mee in de wereldtop, maar voor het overige zijn het de kleinere nichemarkten waar Nederlandse bedrijven mondiaal excelleren.

Bert Groothuizen.



Deze constatering is de rode draad door het dubbelinterview met Bert Groothuizen en Markus Flick over de Nederlandse harde waterexport. Markus Flick is algemeen directeur bij Evides Industriewater. “Ergens in de 19e eeuw zijn we de kunde kwijt geraakt om onze koopmansgeest aan onze politiek te koppelen”, merkt Flick op. Als de Franse president Sarkozy op een buitenlandse missie gaat, heeft hij de contracten voor de Franse waterindustrie op zak. National procurement power heet dat in jargon. Groothuizen en Flick zijn het erover eens dat de Nederlandse overheid veel meer kan betekenen. Belangrijk daarbij is het onderscheid tussen de waterbouwkundig georiënteerde deltatechnologie en de proces technologisch georiënteerde watertechnologie. Beide sectoren zitten in een heel andere ontwikkelingsfase en nemen

Markus Flick.



Dit is het vijfde en laatste interview in een serie artikelen over ontwikkelingen waar de Nederlandse watersector in het buitenland tegenaan loopt. Nederland heeft een grote reputatie maar haakt moeilijk aan bij de nieuwe mondiale wateragenda's. Journalist Jac van Tuijn belicht de internationale ontwikkelingen aan de hand van deze interviews. In de volgende uitgave wordt de balans opgemaakt. Reacties kunnen naar: h2o@nijgh.nl.

een heel andere marktpositie in, zo blijkt al snel uit het dubbelinterview.

Aannemerij levert meer exportdollars op

Al snel komt de prangende vraag op tafel: hoe kan het dat de Nederlandse baggersector zoveel Hollands glorie uitstraalt en dat de watertechnologiesector in algemene onbekendheid blijft hangen. Als Bert Groothuizen vertelt over de buitenlandse marktontwikkeling van de baggersector, komt er een heel ander verhaal dan wanneer Markus Flick zijn verhaal vertelt over de watertechnologiebedrijven. En dat is niet alleen het verschil tussen de dominante positie van Van Oord en concurrent Boskalis, tegenover de sterk versnipperde watertechnologiesector met voornamelijk MKB-bedrijven. Het verschil zit ook in een sector die iets maakt of bouwt versus een sector die draait op kennis. Aannemers en installatiebouwers nemen veel grotere projecten aan en brengen veel meer 'exportdollars' naar Nederland dan de leveranciers van kennis of onderdelen, zoals ingenieursbureaus, patenthouders of fabrikanten van pompen en beluchters.

Steeds grotere baggerschepen

“In de tijd van de Deltawerken is er in Nederland veel kennis ontwikkeld op het gebied van de waterbouw”, doceert Groothuizen. “De baggerondernemers van toen hebben het geld gebruikt om te investeren in gespecialiseerde schepen waarmee in Hongkong en Singapore grote landwinningsprojecten konden worden uitgevoerd. Voor de aanleg van de Palm-

eilanden hebben we geïnvesteerd in slimme uitvoeringsmethoden en nog grote schepen. Hierdoor konden we nog goedkoper produceren. Onze kracht zijn onze zeer kapitaalintensieve baggerschepen, onze assets. Hierdoor is de grens voor nieuwe toetreders, zeker als het gaat om de grote internationale baggerprojecten, erg hoog geworden. Door het blijven ontwikkelen van nieuwe schepen kunnen we telkens weer nieuwe werken aantrekken. De aannemerij is een heel ander vak dan dat van een Willy Wortel”, zo stelt Groothuizen. Samen zetten Boskalis en Van Oord 3,6 miljard euro om, waarvan 85 procent in het buitenland.

Geen schaalvergroting bij watertechnologiebedrijven

“Het grote verschil met watertechnologiebedrijven is de schaalgrootte”, zo luidt de reactie van Markus Flick. “De Nederlandse watertechnologie wordt, met uitzondering van bedrijven als Norit, Paques en Philips Lighting, gedomineerd door MKB-bedrijven. De ondernemers zijn vaak de bedenkers van de technologische vindingen. Meestal zijn dat specifieke onderdelen van de hele waterbehandelingsinstallatie. De watersector exporteert producten met de hoogste know-how, maar niet met de meeste omzet. De omzet zit vooral in de bouw van de hele installatie”, stelt Flick. Volgens hem zijn er in het verleden wel pogingen gedaan om tot schaalvergroting te komen, maar het is Nederland nooit gelukt om de mondiaal opererende watertechnologiebedrijven als Veolia, Suez-Ondeo, GE Water en Siemens naar de kroon te steken. “Alleen Paques, op eigen kracht, en Norit, door overnames, is het gelukt om voldoende schaalgrootte te ontwikkelen om internationaal echt door te kunnen breken”, aldus Flick.

Ieder zijn eigen ding

“In Nederland is het zo verdomd moeilijk om alle neuzen in dezelfde richting te krijgen. We doen allemaal ons eigen ding en zijn slecht in het zoeken van de cohesie”, verzucht Flick. Hij probeert het als directeur van de joint venture NethWater waarin Evides samenwerkt met Norit, Royal Haskoning en Witteveen+Bos. NethWater is specifiek gericht op het waterhergebruik in de industrie. “Op de markt van de watertechnologie worden langjarige concessiecontracten steeds belangrijker. De waterbehandeling wordt technologisch intensiever en dus duurder. Voor veel overheden is de financiering steeds moeilijker rond te krijgen en daarom besteden ze steeds vaker het ontwerp, de bouw, de financiering en het hele beheer uit aan bedrijven als Veolia. Wij zoeken het niet in die concessies. In het buitenland willen wij maatwerk leveren met industriewater. Momenteel bouwen we in Shanghai een demo-installatie voor het opwerken van industrieel en huishoudelijk effluent tot herbruikbaar proceswater.” Volgens Flick heeft de keuze voor een nichemarkt op dit moment meer kans van slagen dan meedingen op de concessiemarkt. “Veolia is 40 keer groter dan wij. Maar op het gebied van industriewater zijn ze maar zeven keer groter”, zo luidt zijn onderbouwing.



Van Oord aan het werk voor de kust van Dubai.

Grote vraag naar landwinning

Van Oord heeft de opschaling achter de rug en staat voor de opgave om zijn mondiale koppositie te handhaven. Op de langetermijn ziet die er volgens Groothuizen goed uit. De wereldbevolking groeit nog van 6 miljard nu naar 9 miljard in 2050. Die aanwas van 3 miljard gaat zich grotendeels vestigen in steden die aan zee liggen. Om die steden bewoonbaar te houden, zullen die volgens Groothuizen op zoek gaan naar nieuwe ruimte om te wonen, te werken, te recreëren en voor het verplaatsen van milieubelastende activiteiten zoals de zware industrie en de luchtvaart. “Wij kunnen die steden een oplossing bieden door de aanleg van nieuw land in zee. De moeilijkheid voor ons is dat wij die vraag al zien aankomen maar de steden zelf de behoefte nog niet zien.” De kredietcrisis gaat bij Van Oord niet onopgemerkt voorbij. Zo is de containervaart met een kwart gedaald en havens hebben voorlopig voldoende capaciteit. Uitbreiding is even niet meer aan de orde. Gelukkig zijn er voor Van Oord enkele lichtpuntjes, zoals de booming business van de windmolenparken in zee. Maar ook de Nederlandse waterbouw lonkt. “Het voorstel van de commissie-Veerman om de Nederlandse kust naar zee uit te breiden, is een majeur project dat vele malen groter is dan waar we nu mee bezig zijn. Een project van zo’n omvang zal Nederland waterbouwkundig weer helemaal op de kaart zetten”, zo is de stellige overtuiging van Groothuizen.

Niet schamen voor gebonden hulp

Beiden zijn het erover eens dat Nederland een grote entrepreneur nodig heeft die de exporterende bedrijven in het buitenland op de kaart kan zetten. “Liever nog iemand die van al die kleine bedrijven één grote onderneming maakt. Die kan zich dan echt met ondernemen bezighouden en hoeft niet de hele dag politiek te bedrijven”, vindt Groothuizen. Als in het interview de politiek ter sprake komt, gaat het al snel over de gebonden hulp. Veel buitenlandse waterprojecten worden gefinancierd uit ontwikkelingshulp. Veel donorlanden geven hulp op voorwaarde - veelal verhalen - dat het eigen bedrijfsleven wordt ingeschakeld bij de

uitvoering. Nederland daarentegen volgt netjes de internationale afspraak en geeft alle donorgelden aan financiële instellingen als de Wereldbank en de Asian Development Bank. “Wij zouden ons niet moeten schamen voor meer gebonden hulp, gekoppeld aan kwaliteitseisen voor de uitvoering”, zegt Groothuizen. Zo hekelt hij de havens die met geld van de Wereldbank nieuw worden aangelegd, maar er na een paar jaar geheel verlaten bij liggen. “Wij zijn de enige die ons aan die afspraken houden. De andere landen zeggen het ook, maar doen iets anders.” Toch ziet hij hierin ook de kracht van Nederland. “Het siert de Nederlandse overheid dat die zich aan de gemaakte afspraken houdt. Maar voor ondernemers is het lastig als ze worden beconcurrerd door landen die daar anders mee omgaan”, besluit Groothuizen het interview. “Zolang we de dominee laten prevaleren boven de koopman, verliezen we een deel van de markt aan landen als Japan en China. Maar verder redden we het wel.”

Jac van Tuijn (Crest on media)

Waterexport 2008: 6,8 procent groei

De Nederlandse waterexport bedraagt zo’n 6 miljard euro per jaar. Dat blijkt uit de WEX-index die ieder jaar door het Netherlands Water Partnership wordt opgesteld. Enkele jaren op een rij steeg de export met zo’n 13 procent, maar volgens de laatste editie van de WEX bleef de groei in 2008 steken op 6,8 procent. De verwachting is dat de kredietcrisis op de mondiale watermarkt weinig invloed zal hebben. Zeker niet als het gaat om drinkwatervoorziening. De vraag is wel of Nederland zijn positie kan handhaven. Begin 2009 was voor de hele Nederlandse export een moeilijke tijd. Uit de binnenkort te verschijnen WEX-index 2009 zal blijken hoe de watersector het heeft gedaan.