

WILLEM BUIJS: 'WE MOGEN WEER GELD VERDIENEN'

Tekst Roel Smit | Fotografie Gabby Louwhoff

Natuurlijk is het voor de watersector een hele eer om sinds enkele jaren 'topsector' te zijn. Maar wat levert dat op? Worden we daar beter van? Willem Buijs (Hatenboer-Water) vertegenwoordigt het midden- en kleinbedrijf in het Topteam Water. Hij wil bestendig beleid, want "Nederland is teveel aan het zwalken geweest."

De elfde aflevering van een serie met hoofdrolspelers in de watersector.



Een kat in een vreemd pakhuis. Of misschien een beetje 'Alice in Wonderland'. Zo voelen veel ondernemers zich als ze kennismaken met het landsbestuur en vooral met de Haagse politiek. Het circus van de Tweede Kamer en de media, dat voortdurend wordt opgejaagd door de waan van de dag. Dat geldt ook voor Willem Buijs, een technische man met een loopbaan vol commerciële ervaring, die de leiding heeft over twee takken van hetzelfde bedrijf: Hatendoer-Neptunus en Hatendoer-Water.

De firma, gespecialiseerd in het leveren van water en waterbehandelingsinstallaties, ontstond aan het begin van de twintigste eeuw. Nu heeft het bedrijf een kleine 120 man personeel en sinds twee jaar een eigen vestiging in Singapore. Het hoofdkantoor in Schiedam ademt de sfeer van een familiebedrijf: sober, hard werken, doe maar gewoon. Continuïteit, koersvastheid, resultaten op langere termijn, zijn voor zulke bedrijven net iets belangrijker dan de winst in het laatste kwartaal. Bij Hatendoer-Water wordt dat ook zo gevoeld. Het verleden is er tastbaar in prenten en schilderijen. Een portret van oprichter Denis Hatendoer siert de kamer van Willem Buijs.

Diens grote kennismaking met het Haagse beleid kwam in 2012, toen hij desgevraagd lid werd van het zogeheten 'Topteam Water'. Een club van mensen uit overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven die het kabinet en de ministeries adviseert over het zogeheten topsectorenbeleid. Buijs vertegenwoordigt in het Topteam Water het midden- en kleinbedrijf.

Nieuwe aanpak

Topsectorenbeleid: het is de nieuwe naam die het eerste kabinet-Rutte in 2010 bedacht voor het Nederlandse industriebeleid. Naast de naam was overigens ook de aanpak nieuw: voor het eerst werden keuzes gemaakt. Negen sectoren van de Nederlandse economie, activiteiten waarin we uitblinken en die sterk vernieuwend zijn, krijgen extra aandacht. Ze zijn de bronnen van onze toekomstige economische groei, want terwijl maar een kwart van de Nederlandse bedrijven tot een topsector behoort, nemen >



H₂O HOOFDROLSPELERS

'De minister wordt geleefd door de Tweede Kamer en die weer door de media. En dan gaat het soms mis'



deze bedrijven maar liefst 87 procent van de uitgaven aan onderzoek en ontwikkeling voor hun rekening.

De Topsector Water (maritieme maakindustrie, watertechnologie, deltatechnologie en de advies- en ingenieursbureaus er omheen) is zo'n beetje de kleinste van de negen topsectoren. Volgens de laatste cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) werken er in de watersector 57.000 mensen (voltijdbanen), bedraagt de jaaromzet 14,1 miljard euro en moet de toegevoegde waarde becijferd worden op 5,2 miljard euro. Opvallend is de man/vrouwverhouding: in de watersector is 85 procent van de werknemers man, in andere topsectoren is dat 75 procent en gerekend over de totale beroepsbevolking is het aandeel mannen slechts 53 procent.

'We moeten met export-promotie focus aanbrengen. Dus niet vandaag naar China en dan weer vijf of tien jaar niet'

De ambitie voor de watersector, geformuleerd door het Top-team Water, is stevig: tussen 2010 en 2020 moet de toegevoegde waarde van de sector twee keer zo groot worden. Of dat doel gehaald zal worden, is niet duidelijk, vooral ook omdat een discussie is losgebrand tussen het Top-team Water en de cijferaars van het CBS over de vraag wat nou wel en wat niet tot de watersector mag worden gerekend. Buijs vindt het belangrijk dat er duidelijkheid komt over die cijfers, maar wekt niet de indruk dat dit de kern van het verhaal is.

> Welke cijfers je ook hanteert, de watersector groeit. Is dat te danken aan het topsectorenbeleid?

Buijs: "Nee, laten we eerlijk zijn, daarvoor is het echt te vroeg. De invloed van het beleid is nog beperkt. De revenuen van wat we in gang zetten, komen pas op langere termijn. Het belangrijkste van het topsectorenbeleid is dat het bedrijfsleven direct invloed heeft op het beleid. Er wordt geluisterd als we duidelijk maken welke zaken wat ons betreft groei in de weg staan en wat we moeten doen om groei te bevorderen. Minder bureaucratische regels, alternatieve vormen van bedrijfsfinanciering, meer aandacht voor technische studies, betere ondersteuning van exporterende bedrijven, subsidies of fiscale stimulansen voor innovatie die echt werken. Dat is niet een kwestie van draaien aan een knop, maar consequent beleid. Dat laatste is essentieel."

> Daar zijn we in Nederland niet zo goed in?

"Dat klopt. We zijn nogal eens aan het zwalken geweest.

Wat dat betreft heeft Duitsland het lange tijd beter gedaan, met consequent beleid op het gebied van duurzame energie, continuïteit bij de verbetering van het technisch onderwijs. Dat geldt op veel terreinen. Persoonlijk denk ik al twee jaar na over de vraag of ik zonnecellen op mijn huis moet laten plaatsen. Ik heb het nog niet gedaan omdat ik niet weet met welke regeling ze volgend jaar weer komen. Kijk eens naar de stimuleringsregelingen voor elektrische auto's: vandaag is het dít, morgen weer dát."

"Ik heb ervaren dat het probleem niet zozeer zit bij ambtenaren op de ministeries. Onder hen zijn veel gedreven mensen, zonder 9-tot-5-mentaliteit, die echt werken aan een langetermijnvisie. De minister wordt echter geleefd door de Tweede Kamer en die weer door de media. En dan gaat het soms mis."

> Er is ook kritiek geweest op het topsectorenbeleid; het zou te weinig opleveren.

"Ik zal niet ontkennen dat ik me weleens een beetje heb geërgerd aan sommige kritiek. Het is voor journalisten niet moeilijk om een ontevreden professor te vinden, wiens vakgroep net niet helemaal in een topsector valt. En dan deugt het beleid niet, dan ontstaat er twijfel bij de overheid en dan moet de politiek daar weer op reageren. De ondernemers in het midden- en kleinbedrijf zeggen: geef deze aanpak een reële kans en maak niet de fout dat je vandaag linksaf slaat en morgen weer rechtsaf. Dat kun je in een bedrijf ook niet doen. Houd je rug recht, kies voor continuïteit van beleid; daar hebben ondernemingen behoefte aan."


> Kritiek komt ook uit het mkb zelf: bedrijven merken te weinig van het topsectorenbeleid.

"Dat weet ik. Enig wantrouwen is ook niet verkeerd, maar laat je er niet teveel door leiden. Als er kritiek komt van ondernemers zeg ik altijd als eerste: heb je je er echt in verdiept? Ik weet dat veel ondernemers niet geneigd zijn om in te tekenen voor subsidieregelingen die innovatie ondersteunen, maar dat is niet altijd terecht. Vaak is er wel degelijk een regeling te vinden die heel goed past bij jouw ambities en waarbij de opbrengst echt de moeite waard is. Wij hebben dat zelf ervaren als onderneming: voor wie de moeite neemt, hoeft het niet zo ingewikkeld te zijn. Een punt van aandacht is wel dat de informatievoorziening over de regelingen die voor het midden- en kleinbedrijf beschikbaar zijn, beter zal moeten. Daarvoor zijn extra middelen nodig."

> Waarvan heeft u hoge verwachtingen?

"Ik verwacht veel van onze *human capital*-agenda. De Nederlandse watersector is sterk vergrijsd en techniek was jarenlang het ondergeschoven kindje. We hebben nu een

Als een Nederlands ingenieursbureau ergens een staatsdrinkwaterbedrijf kan helpen en daaraan een mooie opdracht heeft, is het niet handig als een publiek Nederlands drinkwaterbedrijf het klusje wel even voor niets doet



Willem Buijs (46) is sinds juli 2011 ceo (en mede-eigenaar) van Hatenboer-Water en Hatenboer-Neptunus. Hatenboer-Neptunus werd in 1906 opgericht als leverancier van drinkwater voor schepen en industrie in de Rotterdamse haven. Eerder werkte Buijs (van 1998 tot 2005) als sales engineer en manager sales bij Hatenboer-Water. In de scheepvaart is Hatenboer-Water wereldwijd bekend; het bedrijf ontwerpt en produceert voor schepen en offshoreplatforms drinkwaterinstallaties.

techniekpact, met onder andere studiebeurzen, honderden gastlessen om jongeren te interesseren voor techniek. Je ziet ook dat het beeld een beetje aan het verschuiven is; de laatste twee, drie jaar kiezen meer en meer jongeren voor techniek. De TU Delft heeft al weer een numerus fixus voor werktuigbouw en voor lucht- en ruimtevaarttechniek. Maar laten we nu niet meteen zeggen dat het dus allemaal wel goed komt. Ook hier geldt: vasthoudendheid is essentieel.” “Op het gebied van exportpromotie wordt ook het nodige bereikt. Ook daar zie je een nieuwe tendens: we mogen in het buitenland weer commercieel zijn, we mogen weer geld verdienen. De ministers Ploumen (Buitenlandse Handel) en Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu), en niet te vergeten onze Koning en Koningin, zijn wat dat betreft goed bezig. Het gaat heel anders dan tien jaar geleden. Maar ook dat is geen kwestie van ‘we doen het even’. Relaties moeten worden opgebouwd en onderhouden. Daarom is het belangrijk dat we focus aanbrengen en dat we ons concentreren op landen waar het Nederlandse bedrijfsleven kansen ziet. Dus niet vandaag naar China en dan weer vijf of tien jaar niet. Misschien kun je niet iedereen te vriend houden op die manier, maar dat doet men elders echter ook niet. Kijk naar de

Duitse bondskanselier Angela Merkel; zij gaat minimaal één keer per jaar naar China, want dat rendeert uiteindelijk.”

> **Wat is daarbij de rol van publieke organisaties als drinkwaterbedrijven en waterschappen?**

“Die zouden in elk geval moeten nadenken: waarom doen wij dingen in het buitenland? En ontnemen we het commerciële bedrijfsleven geen kansen? Sommige publieke organisaties reserveren een deel van hun budget voor activiteiten in het buitenland, maar laten zij het bedrijfsleven geen wind uit de zeilen nemen. Als een Nederlands ingenieursbureau ergens een staatsdrinkwaterbedrijf kan helpen en daaraan een mooie opdracht heeft, is het natuurlijk niet handig als een publiek Nederlands drinkwaterbedrijf hetzelfde klusje wel even voor niets doet. Dat roept terecht vraagtekens op; zo laten we verdien capaciteit lopen. Er is een voorbeeld van een Nederlands waterschap dat in Turkije een afvalwaterzuiveringsbedrijf gratis heeft geholpen met bedrijfsoptimalisatie, waarna deze Turkse partner de nieuw opgedane kennis in Afrika ging verkopen. Dat is niet slim voor BV Nederland.” |