

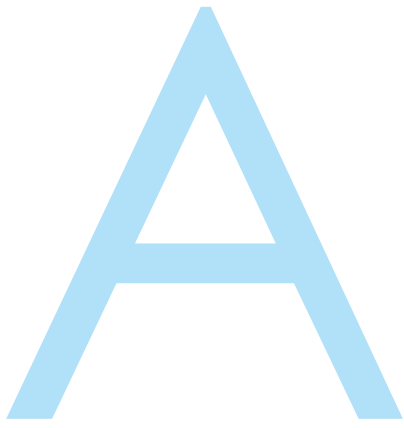
WATERSCHAPPEN ALS EXPORT-HULPEN

BRING IN
THE
DUTCH!



De kennis van de Nederlandse waterschappen is geld waard over de grens. Daarom gaan ze hun expertise nu structureel internationaal vermarkten, samen met het Nederlandse bedrijfsleven. Maar zijn de publieke waterschappen wel op aarde om de BV Nederland te ondersteunen?

Tekst Dorine van Kesteren | Beeld iStockphoto



Nederlandse Nereda®-waterzuiveringsinstallaties gaan de hele wereld over. Inmiddels zijn er dertien in bedrijf, acht in aanbouw, acht in ontwerp en volgend jaar komen er weer vijf tot tien bij. Deze installaties maken gebruik van een door advies- en ingenieursbureau Royal HaskoningDHV gepatenteerde zuiveringstechniek. Daarbij wordt afvalwater behandeld met zuiverende bacteriën die groeien in compacte, snel bezinkende korrels. Nereda®-installaties zijn niet alleen goedkoper en milieuvriendelijker dan de traditionele, maar ook aanzienlijk kleiner: het zuiveringsproces kan plaatsvinden in één tank. Een technologie met een enorm exportpotentieel dus. Het succes is echter niet alleen toe te schrijven aan Royal HaskoningDHV, maar ook aan de Nederlandse waterschappen, die de ingebruikname van de installaties in het buitenland begeleiden.

Het is voor het eerst dat de waterschappen in deze omvang deel uitmaken van een commercieel exportcontract, aldus Peter van den Horn, programmamanager Internationaal bij Netherlands Water Partnership (NWP). “De Nederlandse waterschappen trekken in het buitenland al langer op met private bedrijven, maar dan op wat kleinere schaal. Er zijn bijvoorbeeld projecten waarbij zij samen met Nederlandse adviesbureaus en technologiebedrijven plaatselijke waterschappen in Mozambique en Zuid-Afrika ondersteunen op het gebied van water en ICT.”

ONTWIKKELINGSSAMENWERKING

Eerdere internationale activiteiten van de waterschappen hadden vooral te maken met ontwikkelingssamenwerking. Gerard Doornbos, bestuurslid van de Unie van Waterschappen en dijkgraaf van het hoogheemraadschap van Rijnland: “Voorheen waren wij over de grens vooral actief in non-profit-projecten die werden gefinancierd met ontwikkelingsgeld, bijvoorbeeld op het gebied van sanitatie en duurzaam beheer van watersystemen. Soms werd ook een deel bekostigd uit een speciaal fonds van de Nederlandse waterschapsbank, dat is opgezet vanuit het oogpunt van maatschappelijk verantwoord ondernemen.”

Daarnaast ontvangen de Nederlandse waterschappen al jaren regelmatig buitenlandse delegaties. Doornbos: “In het buitenland is al heel lang veel vraag naar de expertise van de Nederlandse waterschappen. Dan gaat het niet alleen om nieuwe watertechnologieën, maar ook om onze *governance*: de (bestuurlijke) organisatie van het waterbeheer. Denk bijvoorbeeld aan het Nederlandse programma *Ruimte voor de Rivier* of, uit mijn eigen keuken: de manier waarop het hoogheemraadschap van Rijnland heeft samengewerkt met de gemeente Katwijk bij de aanleg van het kustwerk.” Rijk worden de waterschappen hier niet van: de delegaties hoeven doorgaans niet te betalen voor de kennis, informatie en kunde die zij krijgen aangeleverd. Doornbos: “Internationale samenwerking is ook in ons eigen belang. We leren ervan en bovendien bestaat er ook nog zoets als gastvrijheid.”

DUTCH WATER AUTHORITIES

Maar nu willen de waterschappen hun kennis structureel internationaal gaan vermarkten. Net zoals de drinkwaterbedrijven, die al langer deel uitmaken van publiek-private >

René Noppeneij
(Royal HaskoningDHV):
‘De praktische kennis over de bedrijfsvoering, is niet te vinden in het bedrijfsleven. Alleen waterschappen hebben ervaring met het dagelijks beheer en onderhoud van Nereda-installaties’

Gerard Doornbos
(Rijnland):
'Internationale samenwerking:
we leren ervan en bovendien bestaat er ook nog zoiets als gastvrijheid'



samenwerkingsverbanden in het buitenland. Vitens Evides International bijvoorbeeld zet samen met Nederlandse adviesbureaus drinkwatervoorzieningen op in landen als Mozambique en Vietnam. Met dat doel voor ogen hebben de waterschappen in 2014 een internationaal loket opgericht: *Dutch Water Authorities*. Doornbos: "Dit is één aanspreekpunt, één adres voor internationale vragen. Dutch Water Authorities beschikken over een database met de kennis en kunde van alle waterschapsmedewerkers. Zowel commerciële als niet-commerciële partijen kunnen deze expertise inhuren. Deze ontwikkeling past bij het kabinetsbeleid op het gebied van ontwikkelingssamenwerking: van hulp naar handel."

De plannen van publieke waterbedrijven om buiten Nederland hun expertise te gelde te maken, hebben tot flinke maatschappelijke discussie geleid. Minister Schultz van Haegen van Infrastructuur en Milieu stond er in principe positief tegenover, omdat dit de positie van Nederland én het bedrijfsleven in de internationale watermarkt versterkt. Ook Hans de Boer, voorzitter van ondernemingsorganisatie VNO-NCW, zei dat de waterschappen als export-ondernemers de boer op moeten gaan met hun waterkennis (zie kader *VNO-NCW vraagt ondernemerschap van waterschappen*).

Tegenstanders wezen op het spanningsveld tussen geld verdienen en publieke taken. Uiteindelijk heeft de stuurgroep *Rembrandt Water*, met daarin vertegenwoordigers van overheid en bedrijfsleven, in 2013 strikte voorwaarden geformuleerd waaraan de commerciële activiteiten van waterschappen en drinkwaterbedrijven moeten voldoen: de publieke kerntaak – de levering van schoon drinkwater, waterzuivering en waterveiligheid – mag niet in gevaar komen en financiële risico's zijn uit den boze.

MARKTCONFORM TARIEF

Het Nereda®-project voldoet aan die voorwaarden, aldus René Noppeney, global director Water, Products & Innovation bij Royal HaskoningDHV. "Wij ontwerpen de Nereda®-installaties en laten deze bouwen door een aannemer. Vervolgens huren wij operators van de waterschappen in om te helpen bij de inbedrijfstelling. Wij betalen daarvoor een marktconform uurtarief. De financiële risico's zijn voor ons; de waterschappen krijgen altijd betaald, hoe het project ook afloopt. Zij doen ook niet mee in het acquisitietraject in het buitenland, maar stappen in een bestaande opdracht. Iets anders is natuurlijk dat we voor onze acquisitie wel steun hebben van de waterschappen, omdat ze veel buitenlandse bezoekers ontvangen bij de Nereda®-installaties in Nederland."

Bij de start van iedere installatie gaat een operator van de waterschappen mee met het team van Royal HaskoningDHV. Noppeney: "Deze missies duren een week en plannen we al maanden van tevoren in. Daar heeft de publieke kerntaak van de waterschappen niet onder te lijden. Ik kan me voorstellen dat dit anders zou zijn als tientallen waterschapsmedewerkers jarenlang naar het buitenland zouden gaan. Maar dat is niet aan de orde."

Volgens Van den Horn van het NWP spreekt het vanzelf dat de waterschappen een commercieel tarief rekenen voor hun diensten – juist vanwege de publieke kerntaak. "Als de waterschappen hun kennis gratis beschikbaar zouden stellen aan Royal HaskoningDHV, betaalt de burger daar indirect aan mee."

ONEERLIJKE CONCURRENTIE

Een andere vraag is of de economische activiteiten van de waterschappen geen oneerlijke concurrentie veroorzaken voor private partijen in de watersector. "Nee", zegt dijkgraaf Doornbos beslist. "Dat kan helemaal niet, omdat wij ons op een heel ander pad begeven."

Exploitatie en beheer zitten van oudsher bij de waterschappen, en in veel mindere mate bij het bedrijfsleven. Ook in het Nereda®-project zijn er geen private partijen die kunnen wat wij kunnen." Noppeney beaamt dat. "De praktische kennis over de bedrijfsvoering die wij zoeken, is niet te vinden in het bedrijfsleven. De waterschappen zijn namelijk de enige instanties die ervaring hebben met het dagelijks beheer en onderhoud van Nereda-installaties."

Geld verdienen is ook niet het primaire doel van de exportactiviteiten van de waterschappen, aldus Doornbos. Belangrijker is dat zij in het buitenland kennis, ervaring en contacten opdoen, die ook weer nuttig zijn voor de wateropgave in Nederland. Doornbos: "Jarenlang dachten we dat wij in Nederland voorlopers waren op het gebied van waterbeheer, maar dat betekent niet dat je altijd de beste blijft. Landen als Turkije en India bijvoorbeeld investeren in technologieën voor waterzuivering die voor ons nieuw zijn. Een andere overweging is dat waterschappen op deze manier een aantrekkelijke werkgever zijn. Het is immers een mooie kans voor onze medewerkers om ervaring op te doen in het buitenland."

ONVOLDOENDE UITMUNTEN

De stuurgroep *Rembrandt Water* concludeerde dat Nederland zijn exportpositie als waterland nog onvoldoende uitmunt. Ons internationale marktaandeel is, met andere woorden, klein in vergelijking met onze naam en faam. Structurele samenwerking tussen private en publieke partijen in de watersector vergroot de marktkansen, aldus Noppeney. "In het buitenland vraagt men vaak om geïntegreerde contracten: *design, build & operate*. Het bedrijfsleven zorgt zelf voor de eerste twee onderdelen, maar met de exploitatiekennis van de publieke sector kunnen we ook het *operate*-gedeelte invullen. En waarom zouden de waterschappen hun unieke kennis niet inzetten in het buitenland, als dat op een verantwoorde en risicoloze manier kan?"

Nereda® is hét voorbeeld van de toekomst die de waterschappen voor zich zien. Doornbos vat het als volgt samen: "Wij delen wereldwijd waterkennis en geven *en passant* het Nederlandse bedrijfsleven een steuntje in de rug." Ook relatieve buitenstaander Van den Horn (NWP) is te spreken over de nieuwe rol van de waterschappen als internationale leverancier van kennis en kunde. "De expertise van de waterschappen op het gebied van afvalwater, waterbeheer en waterveiligheid, is waardevol. Het is goed dat zij die nu zoveel mogelijk ontsluiten via de Dutch Water Authorities. Vanuit sociaal-maatschappelijk oogpunt; om een bijdrage te leveren aan de oplossing van mondiale watervraagstukken.

VNO-NCW VRAAGT ONDERNEMERSCHAP VAN WATERSCHAPPEN



Hans de Boer

Waterschappen moeten ondernemender worden, vindt VNO-NCW, de grootste werkgeversorganisatie van Nederland. Zij zouden hun expertise, waar weinig mensen weet van hebben, nog beter kunnen benutten. Met meer aandacht voor innovatie zijn er internationaal meer kansen te benutten, aldus

Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW eerder dit jaar tijdens een bijeenkomst van de Unie van Waterschappen.

"Onze innovaties op watergebied, het veilig maken en drooghouden van kustzones en onze governance kunnen 'all over the world' vermarkt worden'. Als ergens waterellende opspeelt, is 'Bring in the Dutch' al een mondiaal gevleugeld spreekwoord geworden. Maar Nederland kan zich nog bewuster worden van de rol als wereldwijde 'partner in solutions', stelt hij. Waterschappen moeten zichzelf voortaan tot doel stellen dat elke aanbesteding iets vernieuwends heeft en bovendien ook op internationale belangstelling mag rekenen. Hij daagde de 23 waterschappen uit het komende jaar 23 innovatieve projecten met exportpotentieel te ontwikkelen.

Maar het is ook logisch dat de waterschappen hun kennis beschikbaar stellen aan private partijen, omdat deze nu eenmaal niet commercieel beschikbaar is."

SLIBVERWERKING

De komende maanden vergezellen waterschapsmedewerkers Royal HaskoningDHV naar de opening van Nereda®-installaties in Brazilië, Zuid-Afrika en Zwitserland. Noppeney sluit echter niet uit dat zijn bedrijf in de nabije toekomst ook bij andere projecten een beroep doet op de waterschappen. "Wij hebben samen met de waterschappen een slibverwerkingsproject opgezet. Het doel hiervan is om het slib dat vrijkomt bij het zuiveren van afvalwater, op alternatieve manieren of zuiniger te verwerken en de reststoffen nuttiger in te zetten. Net als bij Nereda® bouwen we eerst een proefinstallatie in Nederland, maar daarna gaan we die kennis proberen te exporteren. Als dat net zo succesvol wordt als Nereda®, vragen we de waterschappen zeker weer om mee te doen." |