

Wie de stand van de economie wil meten, kijkt naar het mkb. Krimp, recessie, dubbele dip: verrassend genoeg doen de kleine en middelgrote bedrijven in de watersector het helemaal niet slecht. Vooral ontwikkelaars van hoogwaardige technologie boeken goede resultaten, helemaal al zij zich op de internationaal opkomende markten begeven. Ondernemers die het van de thuismarkt moeten hebben, voelen de malaise wel. Ze zijn financieel kwetsbaar, maar hun flexibiliteit kan hun redding zijn.

Mkb laat als economische graadmeter nog goede resultaten zien in watersector

'Crisis?'

Dat woord kennen we niet'

Door Adriaan van Hooijdonk

Het is helemaal niet zo eenvoudig om een goed overzicht te krijgen van de stand van zaken in het midden- en kleinbedrijf (mkb) in de Nederlandse watersector. Harde, recente cijfers over bijvoorbeeld het aantal mkb-bedrijven, de werkgelegenheid, het aandeel in het bruto binnenlands product (bbp) en de economische prestaties ontbreken momenteel. Reden waarom het NWP samen met Grontmij en BBO (Bureau Beleidsonderzoek) en met steun vanuit de programma's Partners voor Water en het Innovatiebureau Waternet in januari een studie is gestart naar de economische betekenis en de internationale positionering van de Nederlandse waternetsector. Het onderzoek moet in april gereed zijn en meer inzicht bieden in de versnipperde watersector van ons land.



Meiny Prins (Priva):

'Overheden in Europa hebben geldkraan dichtgedraaid'

Wisselend beeld

Tijd voor een rondje langs de mkb'ers. Ofschoon exacte cijfers ontbreken, is duidelijk dat de deltasectie en de maritieme kant van de watersector het domein zijn van de 'grote jongens' en dat het mkb met name in de waternettechnologie een voorname rol speelt. We komen dus vooral uit in die laatste hoek. Het beeld dat naar voren komt, is wisselend. Neem directeur Meiny Prins van Priva, tevens bestuurslid van ondernemersorganisatie FME en vertegenwoordiger van het mkb in het topteam Water. Op basis van gesprekken met collega-mkb'ers stelt zij dat de omzet van de meeste bedrijven niet meer zo hard groeit als in voorgaande jaren, maar dat de sector het over het algemeen niet slecht doet. Dat geldt volgens haar vooral voor bedrijven die internationaal actief zijn met hoogwaardige technologische toepassingen. "Bedrijven die echter vooral van overheidsopdrachten afhankelijk zijn, hebben het veel moeilijker. Overheden hebben de geldkraan niet alleen in Nederland, maar ook in de rest van Europa dichtgedraaid", aldus Prins.

Het beeld dat zij schetst, komt overeen met de observaties van hoogleraar Nick van de Giesen van de afdeling Watermanagement van de faculteit Civil Engineering & Geosciences van de TU Delft. Van de Giesen maakte als vertegenwoordiger van de wetenschap eveneens deel uit van het topteam Water. "De

Enkele jaren geleden heeft Priva bewust voor een internationalere koers gekozen



Tomatenkwekerij (foto: Priva)

Priva

INTERNATIONALE STRATEGIE

“We groeien iets minder hard dan voorheen, maar het gaat nog steeds goed. Bovendien kunnen we behoorlijk in innovatie investeren”, stelt directeur Meiny Prins van Priva in De Lier. Het bedrijf levert producten en diensten voor klimaatbeheersing en productoptimalisatie in de tuinbouw en de bebouwde omgeving. Door de MKB+-regeling die in januari van start is gegaan, kunnen bedrijven die meer dan 250 werknemers tellen, nu ook een beroep doen op de innovatiekredieten van AgentschapNL. “Dat is een hele vooruitgang voor een bedrijf als Priva dat ruim 420 medewerkers telt.” Volgens Prins heeft de onderneming een aantal jaren geleden er bewust voor gekozen om internationaler te gaan ondernemen. “Dat heeft zich vertaald in een aangepaste productlijn, waar mede door investeringen in R&D dit jaar nieuwe producten op de markt komen. Zo testen wij momenteel in het open veld sensoren in hoogwaardige gewassen. Een krop sla kan daardoor zelf de waterbehoefte aangeven. Het werkt goed waardoor flinke waterbesparingen mogelijk zijn.”

bedrijven met een meer traditionele dienstverlening en producten hebben het een stuk lastiger in vergelijking met hun hightechcollega's die ondanks de crisis in research & development zijn blijven investeren.”



Nick van de Giesen (TU Delft):

'ABP en Rabobank zouden integratoren kunnen zijn'

'Integratoren'

De internationale watermarkt mag dan jaarlijks met 10% groeien, volgens de hoogleraar is hier voor het Nederlandse bedrijfsleven maar weinig eer aan te behalen. “Het grootste gedeelte van deze groei komt doordat miljoenen mensen wereldwijd op de waterleiding en de riolering moeten worden aangesloten. Daarbij gaat het om bestaande technologie die een lokale partij

net zo goed kan uitvoeren. Wij moeten het vooral hebben van hoogwaardige technologie, zoals geavanceerde membranen en 'remote sensing' waarbij de status van dijken met sensoren in de gaten wordt gehouden.' De sector zou volgens hem een voorbeeld kunnen nemen aan de Japanners. Die slagen er vaker in om grote internationale projecten binnen te halen, omdat zij beter georganiseerd zijn in de hele keten van haalbaarheidstudie tot en met aanleg en onderhoud. Van de Giesen stelt dat het in ons land aan 'integratoren' ontbreekt die de bonte verzameling aan goede nichespelers kunnen verzamelen en binden om daarmee grotere buitenlandse projecten binnen te kunnen halen. “Denk bijvoorbeeld aan een pensioenfonds als ABP of aan Rabobank. Die kunnen zo hun maatschappelijk belang onderstrepen.”

Over de vraag of het mkb kwetsbaarder is voor de crisis, of juist flexibeler en daardoor beter bestand is tegen pieken en dalen, moet Van de Giesen even nadenken. ‘Ik ben geen econoom, maar het lijkt mij financieel moeilijker voor het mkb, omdat het niet zulke diepe reserves heeft. Het kan in het algemeen wel sneller schakelen en zo ook op korte termijn beter presteren, ook in tijden van crisis.’

Verder is de hoogleraar van mening dat er nog steeds veel innovatie in het mkb plaatsvindt. “Daar kan dat ook makkelijker dan binnen de grotere bedrijven. Als het mkb die functie niet

Logisticon blijft een aanzienlijk bedrag in R&D investeren en dat beleid betaalt zich al terug en de omzet groeit nog steeds



Demiwaterinstallatie DWP in Botlek (foto: Logisticon)

Logisticon

CONSTANTE GROEI

“Crisis? Dat woord ken ik niet”, roept business developer Pieter van Staveren van Logisticon Waterbehandeling en Verhuur in Groot-Ammers. Het bedrijf heeft de verkoop en verhuur van mobiele waterzuiveringsinstallaties de afgelopen jaren constant zien toenemen. “Bovendien hebben wij een unieke positie in vergelijking met andere bedrijven. Wij hebben namelijk alle kennis in huis om installaties niet alleen te ontwerpen, maar ook te bouwen in onze werkplaats. Door onze brede oriëntatie kunnen wij snel leveren, zoals proefinstallaties aan de chemische- en voedingsmiddelenindustrie, die vervolgens een definitieve installatie nodig hebben. Deze twee sectoren laten een behoorlijke groei zien en daar profiteren wij van”, aldus Van Staveren. “Sommige collega-bedrijven hebben het moeilijker en duiken dan met de prijs. Daardoor lopen we wel eens een opdracht mis, maar dat maken we op andere manieren ruimschoots weer goed.”

langer kan vervullen, zal de watersector als geheel op termijn in de problemen komen. Ik zie dat echter nog niet zo één-twee-drie gebeuren.” Hij betwijfelt ook of het in de sector tot spontane consolidatie zal komen. “Regelmatig zullen kleine, veelbelovende bedrijven door grotere buitenlandse bedrijven worden overgenomen. Zolang om het intellectueel eigendom gaat, dat toch vooral in het brein van de mensen zit, is dat in mijn ogen niet per se goed of slecht.”



Pieter van Staveren (Logisticon):

‘We zijn steeds gegroeid in omzet en personeel’

bestaat er geen eenduidig beeld van de gevolgen van de crisis voor het mkb. “Ik hoor verschillende verhalen in de sector. Bedrijven die bijvoorbeeld in de bouw actief zijn, merken dat er veel minder nieuwe projecten worden opgestart. Aan de andere kant heeft de crisis juist weer positieve gevolgen voor bedrijven die zich meer richten op onderhoud en verhuur van bijvoorbeeld mobiele waterzuiveringsinstallaties.”

Business developer Pieter van Staveren van Logisticon Waterbehandeling en Verhuur in Groot-Ammers kan dit beamen. Het bedrijf verkoopt niet alleen waterzuivering- en behandelingscomponenten, maar is naar eigen zeggen ook de grootste verhuurder in Europa. Van Staveren heeft de afgelopen maanden zowel de verkoop als de verhuur zien toenemen. “Klanten kijken wel steeds kritischer naar de kosten, maar maken vaker gebruik van verhuur voor onderzoek naar nieuwe technologieën die hun kostprijs verlagen. Dit heeft vervolgens weer invloed op de verkoop van installaties. Door onze operationele kennis vanuit de verhuur kunnen we de klant beter adviseren over risico’s en alternatieven en vervolgens over zijn ‘total cost of ownership.’ Verder hebben we in huis een aantal nieuwe pilotinstallaties gebouwd, die vooral in de chemie en de voedingsmiddelenindustrie gretig aftrek vinden. Intern kijken we overigens wel naar manieren waarop we geld kunnen besparen en efficiënter kunnen werken, bijvoorbeeld

Kritischer op kosten

Volgens directeur Aleid Diepeveen van het Innovatiebureau Waternet van het Netherlands Water Partnership (NWP)

In de strategie van RWB speelt samenwerking met andere partijen als kennisinstellingen, eindgebruikers en leveranciers een belangrijke rol

RWB Water Services

WAARDE VAN ONDERZOEK

“Er gaan meer offertes de deur uit en het duurt langer voor er investeringsbeslissingen worden genomen. Meer onderhouds- en vervangingswerkzaamheden voor onze serviceafdeling maken dit maar deels goed”, zegt directeur André Reigersman van waterzuiveraar RWB Water Services in Almelo. “Het is voor ons belangrijk om continu te verbeteren, in onze bedrijfsprocessen en in technologie. Samenwerking met andere partijen, zoals universiteiten, kennisinstellingen, eindgebruikers en leveranciers, speelt een belangrijke rol in onze strategie. Momenteel werken wij aan meerdere onderzoeksprojecten, die mogelijk zijn dankzij Nederlandse en Europese stimuleringsregelingen. We kijken daarbij onder meer of we van keramische microfiltratiemembranen ook ultrafiltratie of nanofiltratiemembranen kunnen maken. In het buitenland is daarvoor volop belangstelling. Door continu te investeren in R&D kun je als bedrijf je toegevoegde waarde laten zien. Die strategie levert nu de eerste resultaten.”

Demo-installatie bij PUB in Singapore (foto: RWB)



door meer gebruik te maken van videoconferencing. Maar we blijven een aanzienlijk bedrag investeren in R&D en dat begint zich nu terug te betalen. Wij zijn namelijk de afgelopen jaren nog steeds gegroeid in omzet en personeel.”

Over de Bühne

Marketing & sales-directeur Bert Welkers van International Membrane Technologies (IMT) in Zeewolde levert voornamelijk aan klanten in Azië, het Midden-Oosten en India. “Daar zijn de effecten van de crisis zoals we die in Europa ervaren niet zo groot. Momenteel zijn wij bezig met een project van honderden miljoenen euro’s in het Midden-Oosten. Als membraanleverancier hebben wij daar een relatief klein aandeel in, maar het illustreert wel dat er in sommige delen van de wereld nog steeds flink wordt geïnvesteerd.”

Volgens Welkers is met name de delta- en maritieme technologie erg succesvol in het buitenland. De watertechnologiesector heeft het in zijn ogen een stuk zwaarder. “Wij hebben briljante ideeën, maar hebben moeite om die in het buitenland over de Bühne te brengen. De sector is versnipperd en bestaat uit kleine bedrijven die niet in staat zijn om grote, internationale projecten binnen te halen. We trekken te weinig samen op, het is ieder voor zich. Daar komt bij dat het soms aan referenties ontbreekt. Ik zou

bijvoorbeeld graag zien dat toonaangevende Nederlandse waterbedrijven vaker onze technologie gebruiken, zodat ik daarmee in het buitenland meer opdrachten kan verwerven.”



André Reigersman (RWB):

‘Prijzen liggen aanzienlijk lager dan paar jaar terug’

Lagere prijzen

Waterzuiveraar RWB Water Services in Almelo voelt de negatieve effecten van de crisis eveneens, zegt directeur André Reigersman. “Het aantal opdrachten is zeker niet gestegen, er gaan meer offertes de deur uit en het duurt langer voordat er investeringsbeslissingen worden genomen. De concurrentie is toegenomen en de prijzen liggen aanzienlijk lager dan enkele jaren geleden. Tegelijkertijd voeren we meer onderhoudswerkzaamheden uit omdat

*Specialist microLAN
behaalt het leeuwendeel
van zijn omzet met het
online meetsysteem voor
waterkwaliteit
TOXcontrol*

MICROLAN

ONLINE WATERKWALITEITSYSTEEM

Het Waalwijkse bedrijf microLAN haalt volgens directeur Joep Appels tegenwoordig ruim 90% van de omzet uit de TOXcontrol. Bepaalde lichtgevendende bacteriën reageren direct op verontreinigingen: bij een vervuiling van het water geven zij minder licht. Hoe zwakker de bacterie oplicht, des te meer is het water verontreinigd. “Aangezien de waterkwaliteit in de Nederlandse rivieren de afgelopen jaren fors is verbeterd, passen we deze technologie voornamelijk in het buitenland toe”, zegt Appels. Zo is de TOXcontrol geselecteerd voor een project in Roemenië om de waterkwaliteit in de rivieren Moldova en Prut te meten. Daar is de TOXcontrol inmiddels toegepast in één pompstation. Lozingen van afvalwaterzuiveringen en gewasbeschermingsmiddelen in deze rivieren kunnen negatieve gevolgen hebben voor de lokale drinkwatervoorziening.” De TOXcontrol meet volgens Appels iedere dertig minuten de toxiciteit, terwijl de ‘s::can’-sensor iedere twee minuten een aantal parameters, zoals TOC, turbiditeit etc. in kaart brengt. “Als de concentraties te hoog zijn, gaat er een alarm en kunnen de lokale mensen meteen maatregelen nemen.”



Online controle (foto: microLAN)

installaties langer in gebruik moeten blijven. Verder zie ik dat sommige waterbedrijven toch heel behoorlijk blijven investeren, zoals bijvoorbeeld Brabant Water in centrale waterontharding. Daarnaast zijn wij met een aantal grote innovatieve projecten bezig, zoals de nieuwe waterzuiveringsinstallatie Andijk-III van PWN Technologies, waar we langdurig werk aan hebben. Onze aandacht voor samenwerking in R&D resulteert nu in kansen voor de toekomst.”

Vraag uit Azië

Volgens Reigersman is het mkb wendbaarder in deze tijden in vergelijking met grotere bedrijven. “Wij zijn vele malen kleiner, maar werken aan mooie opdrachten die vaak te klein of te prak-

tisch zijn voor de grotere ingenieursbureaus zijn.”

De grote vraag naar geavanceerde westerse watertechnologie in Azië speelt een bedrijf als microLAN uit Waalwijk in deze crisistijden in de kaart. Volgens directeur Joep Appels is het met name in Europa en de Verenigde Staten ‘slap’, omdat overheden stevig bezuinigen. Verder is de omzet van de producent van bioassays (testen waarmee het effect van stoffen op levend materiaal wordt gemeten) afgenomen, omdat de waterkwaliteit in de Europese rivieren de afgelopen jaren sterk is verbeterd. “Van onze omzet komt 90% tegenwoordig uit onze zogenaamde TOXcontrol, waarmee we online de waterkwaliteit kunnen meten. Vooral China investeert fors in de drinkwaterproductie. Daar behalen we momenteel de meeste omzet en hebben we ook een kantoor geopend.” Doorzettingsvermogen en samenwerkingsverbanden zijn volgens hem essentieel om de crisis door te komen. “Bij de banken hoef je momenteel niet aan te kloppen voor financiering. Daarom praten wij veel met onze klanten over hun innovatiebehoeftes die we vervolgens met andere partijen verder uitwerken. Zo hebben we een nieuwe aandeelhouder gevonden in Fytagoras op het Biosciencepark in Leiden. Dat bedrijf gaat voor ons de sensorontwikkeling verzorgen, waardoor innovaties in gang worden gezet, zoals de ontwikkeling van ‘concentrator’ voor de TOXcontrol en een algensensor.”



Joep Appels (microLAN):

‘Bij banken hoef je momenteel niet aan te kloppen’