

Geld verdienen aan de unieke Nederlandse waterkennis is geen vanzelfsprekendheid. De dominante aanwezigheid van de overheid maakt de markt moeilijk te doorgronden. Een rondgang langs enkele bedrijven die waterkennis internationaal vermarkten, leert dat ieder daar op zijn eigen manier mee bezig is. Zo verpakken watertechnologiebedrijven als Paques en PWN Technologies hun kennis in een product of dienst. Ingenieursbureaus daarentegen gebruiken de kennis direct in hun advies of ontwerp. Copycats, lokale productie, terugverdienen van R&D. Het speelt allemaal een rol als het gaat om de internationale concurrentie voor te blijven. Een boeiend spel.



Vermarkten van unieke Nederlandse waterkennis

Wereldwijde roem trekt veel

Door Jac van Tuijn

Een groeiende export is een zeer effectieve manier om de Nederlandse economie uit het slop te halen. Geen wonder dat de export van watertechnologie extra in de belangstelling is komen te staan. Nog meer dan in 2010 - toen minister Verhagen van Economische Zaken zijn topsectorenbeleid lanceerde – speelt de gedachte dat innovaties in de watersector ook in het buitenland geld moet kunnen opleveren. Dat is echter niet zo vanzelfsprekend als het lijkt, want de sector steekt heel anders in elkaar dan een doorsnee wereldmarkt. Allereerst is er de armoede. Water is een primaire levensbehoefte maar veel mensen in de wereld kunnen zich nauwelijks schoon water veroorloven. Er is dus wel een marktvraag, maar het geld ontbreekt. Dat geldt in deltagebieden ook voor de bescherming tegen overstromingen. Een tweede complicerende factor is de dominante aanwezigheid van de overheid. Niet alle waterprojecten worden op rationele gronden uitgevoerd. Tenslotte is er de geografische verscheidenheid. Waar op de ene plek heel veel water is, is er op de andere plek een tekort. Kortom, bepaalde waterkennis kan het in Nederland goed doen maar dat hoeft in het buitenland niet automatisch ook zo te zijn. WaterForum sprak met enkele topbedrijven over het vermarkten van hun waterkennis. Dat leverde een heel divers beeld op.

Elkaar meer de bal toespelen

De kwestie van het vermarkten van de Nederlandse waterkennis is op dit moment actueel binnen de kerngroep Export en Promotie van de Topsector Water. Voorzitter van de werkgroep

is oud-staatsecretaris Frank Heemskerk. Als lid van de raad van bestuur van Royal Haskoning heeft hij sinds kort de portefeuille 'water' en is hij ook druk bezig met de fusie met DHV. Als een van zijn belangrijkste taken in de werkgroep ziet hij het nader bij elkaar brengen van de in het buitenland opererende watersector. Zowel bedrijven, als overheden, als maatschappelijke organisaties.

“De topsector water is nu in drie segmenten verdeeld: deltatechnologie, watertechnologie en maritiem. Ieder segment heeft zijn eigen kenmerken”, zo laat Heemskerk weten. Hij ziet het als een belangrijke opdracht voor zijn werkgroep om de buitenlandse activiteiten meer met elkaar te verbinden zodat ze elkaar versterken. “In het buitenland moeten overheid en bedrijven elkaar beter de bal toespelen. Dat kan met de inzet van economische diplomatie bijvoorbeeld door ambassades. Maar de bedrijven kunnen onderling veel meer van elkaars lokale marktkennis gebruik maken”, aldus Heemskerk.

Uitbouwen van een kennis economie

De Nederlandse watersector richt zich vooral op wat in marketingtermen heet het 'high end' segment. Hoogwaardige technologie met veel toegevoegde waarde in de vorm van kennis. Geen grondverzet voor het aanleggen van dijken, maar het ontwerpen van de dijken en opstellen van stroomgebiedsbeheerplannen. Geen aanleg van betonnen bezinkbassins, maar het regelen van de procestechnologie. Daarmee past de watersector precies in het Nederlandse en Europese beleid als het gaat om het uitbouwen van een



Export van watertechnologie staat extra in de belangstelling om de Nederlandse economie uit het slop te halen



Het vermarkten van Nederlandse topproducten was onder meer zichtbaar op het Holland paviljoen tijdens de Aquatech 2012.

belangstelling

kenniseconomie. Zonder noemenswaardige grondstofvoorraden en goedkope arbeidskrachten kan Europa als economische blok moeilijk concurreren tegen de productiefaciliteiten in de opkomende economieën als Brazilië, Rusland, India en China. Daar staat tegenover dat Europa beschikt over hooggeschoold personeel.

Last van copycats is betrekkelijk

Het watertechnologiebedrijf Paques is hiervan een goed voorbeeld. “Consultants verdienen hun geld puur met de kennis. Wij verpakken onze kennis in producten,” aldus de goed gemuste directeur Rob Heim van Paques. Zijn bedrijf heeft net een prima jaar achter de rug met een omzetsijging van 30 procent. “Vanwege de financiële crisis zijn opdrachten even uitgesteld maar nu komen ze weer los en hebben we vorig jaar een mooie winst kunnen boeken”. Heim ziet Paques als een frontrunner en dat betekent dat het bedrijf steeds zelf nieuwe kennis moet blijven ontwikkelen. Daarvoor heeft het eigen onderzoekers in dienst. “Gecombineerd met creativiteit gebruiken we die kennis voor de technologische innovatie van onze producten. Natuurlijk hebben we last van copycats”, erkent hij. “We verliezen wel eens een klant die voor de laagste prijs gaat. Maar gelukkig gebeurt het ook dat die weer snel terugkomt als blijkt dat goedkope installaties in de praktijk teleurstellend presteren.”

Extra verkoop door lokale productie

“Sec kennis vliegt de hele wereld over en is voor een bedrijf

moeilijk vast te houden”, vervolgt Heim. “Wij leggen onze kennis vast in onze producten en dat houden we in Nederland.” De productie is een ander verhaal. “Een groot deel van onze productie gebeurt bij onze vestiging in China. Niet alleen omdat het goedkoper is maar ook omdat het belangrijk is voor de lokale afzet. Lokaal gemaakte producten verkopen soms beter. Zo zijn we nu bezig ons op de Braziliaanse watermarkt te richten en we willen ook daar een productiefaciliteit beginnen”, aldus Heim. Voor Paques breekt nu volgens hem een fase aan van verzilveren met innovatieve waterbehandelings technieken als Anammox, Biopaq AFR en Phospaqa.

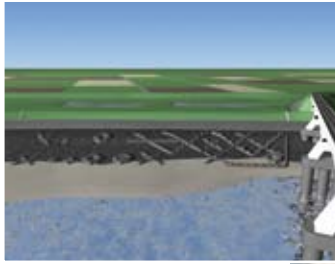
Terugverdienen van R&D kosten

Ook het Noord-Hollandse drinkwaterbedrijf PWN begeeft zich op het high-end segment van de mondiale watertechnologiemarkt. Maar - anders dan voor Paques - is die markt voor PWN een nevenactiviteit. “Wij willen als publiek drinkwaterbedrijf blijvend innoveren en daarbij onze eigen r&d kosten terugverdienen”, zo legt directeur Martien den Blanken uit. In de loop der jaren heeft PWN de smaak van technologie-ontwikkeling goed te pakken gekregen. Eind 2009 is daarvoor een speciale dochteronderneming, PWN Technologies, in het leven geroepen. Volgens Den Blanken is het drinkwaterbedrijf en de technologie-dochter een ijzersterke combinatie. Hij verwacht dat PWN Technologies zich langzaam ook gaat inlaten met de bouw van nieuwe hightech drinkwaterinstallaties. “Zodra het bedrijf financieel wat meer vlees op de botten heeft, kan het zelf meer risicodragend deelnemen in nieuwe

De belangrijkste taak van Deltares is het vasthouden van typisch Nederlandse topexpertise zoals het intensieve landgebruik in rivierdelta's



Bepaalde waterkennis kan het in Nederland goed doen maar dat hoeft in het buitenland niet automatisch ook zo te zijn



Kennis vliegt de hele wereld over en is voor een bedrijf moeilijk vast te houden



projecten. Dit is een heel interessante optie voor de Nederlandse watersector”, aldus Den Blanken en hij denkt daarbij onder meer aan het vermarkten van het unieke Nederlandse concept van geheel chloorvrije productie van drinkwater.

Gratis bezichtigingen van Nederlands waterbeheer

Waar de watertechnologiebedrijven voor de bekendheid van hun producten continu de hort op moeten, zo vanzelfsprekend is de wereldwijde bekendheid van de Nederlandse deltatechnologie. Vooral internationaal opererende ingenieursbureaus als Arcadis, Fugro, Grontmij, DHV en Royal Haskoning profiteren sterk van de Nederlandse toppositie als het gaat om de natte waterbouw, al of niet in combinatie met waterbeheer. De wereldwijde roem trekt veel belangstelling en bijna dagelijks komen buitenlandse delegaties naar Nederland om de innovatieve waterbouwprojecten te bezichtigen. Directeur Harry Baayen van het kennisinstituut Deltares heeft geen problemen met die gratis bezichtigingen. “Er zijn drie opties. Of ze doen er niets mee, of ze gaan zelf aan de slag, of het is te ingewikkeld en hebben ze voor de uitvoering hulp nodig. In het laatste geval zie je ze vaak terugkomen.”

Behouden van topexpertise voor Nederland

Deltares is een groot technologisch instituut (GTI) en heeft de opdracht om de fundamentele kennis op het gebied van water, grond en ondergrond – samen met andere instituten op aanpalende gebieden - toepasbaar te maken. Een deel van de ontwikkelde kennis wordt ook op de markt gebracht

om zo voor het Rijk de kosten van het instituut te drukken. Volgens Baayen realiseert Deltares momenteel 25% van de omzet in het buitenland. Het gaat daarbij onder meer om de verkoop van het succesvolle waarschuwingsmodel FEWS tegen overstromingen. “We doen ook steeds meer aan advisering bij complexe watervraagstukken waar – naast de typische technologische onderdelen – ook veel aandacht uitgaat naar besluitvorming of communicatie. “ Als de buitenlandse omzet stijgt naar 30% is Baayen al dik tevreden. Deltares hoeft niet veel meer te groeien. Baayen ziet vooral als belangrijke taak het vasthouden van typisch Nederlandse topexpertise zoals het intensieve landgebruik in rivierdelta's, of het effectief beheren van een zachte kustlijn met harde elementen. “Daarvoor willen we expertise in huis kunnen houden die de reguliere ingenieursbureaus zich niet kunnen veroorloven”, aldus Baayen.

Net iets slimmer blijven dan de concurrentie

De toenemende complexiteit van de waterbouwkundige werken ziet baggerbedrijf Van Oord als een nieuwe marktkans. Volgens Anneke Hibma zitten de Aziatische landen haar bedrijf op de hielen als het gaat om het goedkoop uitvoeren van bulkwerk. “Door de innovatie van onze baggerschepen zijn we lang in staat geweest ons baggerwerk steeds goedkoper te maken. Om net iets slimmer te blijven dan de concurrentie, zijn we nu vooral op zoek naar nieuwe methoden om milieuvriendelijker te kunnen baggeren. Hibma is binnen Van Oord helemaal vrijgemaakt als programmamanager van het onderzoeksprogramma Ecoshape dat zich in het bijzonder richt



Om net iets slimmer te blijven dan de concurrentie, is Van Oord nu vooral op zoek naar nieuwe methoden om milieuvriendelijker te kunnen baggeren



De Nederlandse regering heeft drie internationale programma's die steeds meer worden opengesteld voor de Nederlandse watersector om hun producten en diensten aan te kunnen bieden

op het concept van 'building with nature'. "De nieuwe kennis die het programma oplevert, stelt ons als baggerbedrijf in staat om met de klant mee te denken over optimale oplossingen. Voorafgaande aan de officiële aanbesteding kan onze engineering afdeling een ontwerp eerst optimaliseren. Door deze 'design-construct' benadering zitten wij als baggerbedrijf eerder bij de klant aan tafel", aldus Hibma.

Echt internationaal te werk gaan

Ook de ingenieursbureaus zien de groeiende markt voor complexe watervraagstukken. "De wereldwijde verstedelijking vraagt om nieuwe oplossingen", signaleert Heemskerk tot slot. "Maar het volstaat niet meer om dure Nederlandse adviseurs in te vliegen. We zullen onze buitenlandse opdrachten meer en meer moeten gaan uitvoeren binnen lokale publiek-private samenwerkingsverbanden. "Dat de lokale partners vervolgens de duur betaalde Nederlandse kennis overnemen en goedkoop aanbieden, baart Heemskerk niet al te veel zorgen. "Natuurlijk is in het verleden veel te slordig met kennis omgesprongen en in groeiemarkten als China moeten we voorzichtig blijven. Zeker als het gaat om het intellectuele eigendom." Heemskerk verwacht dat de druk geleidelijk zal afnemen als landen als China zelf ook nieuwe producten gaan ontwikkelen en ontdekken hoe belangrijk het intellectuele eigendom is. "Ze zullen zich dan vanzelf meer gaan conformeren aan de internationale afspraken. De bereidheid te betalen voor innovatieve oplossingen om dichtbevolkte delta's bewoonbaar te houden, zal sterk toenemen", zo is de stellige overtuiging van

Heemskerk. "Het zoeken naar efficiëntere maatregelen zit ons in het bloed dus als we goed oog houden voor onze r&d, kunnen we de internationale concurrentie goed voorblijven."

Marktoegang via landenplatforms

De Nederlandse regering heeft drie internationale programma's die steeds meer worden opengesteld voor de Nederlandse watersector om hun producten en diensten aan te kunnen bieden:

- Water mondiaal is een langjarige samenwerkingsprogramma voor kennisuitwisseling met zes deltalanden: Bangladesh, Egypte, Indonesië, Mozambique en Vietnam.
- Water OS is een nieuw programma dat zich richt op het realiseren van publiek-private samenwerking in vijf ontwikkelingslanden: Benin, Ethiopië, Ghana, Kenia, Mali en Zuid-Soedan.
- Transitiefaciliteit ondersteunt Nederlandse initiatieven in drie landen die hun economie hervormen zodat ze onafhankelijk worden van buitenlandse ontwikkelingshulp: Zuid-Afrika, Vietnam, Colombia.

In al deze landen zijn de Nederlandse ambassades nauw betrokken bij het realiseren van waterprojecten. In Nederland organiseert het Netherlands Water Partnerships voor het Nederlandse bedrijfsleven regelmatig bijeenkomsten en missies.