



Nederland heeft de faam als deltaland, maar moet op zijn tellen passen. De concurrentie in de wereld komt op, met name in Azië maar ook dichterbij in Europa. Vier Nederlandse kopstukken uit de praktijk, markt en wetenschap leggen de deltasector langs de meetlat en schatten de mondiale ambities op waarde: Pier Vellinga, Piet Dircke, Chris Zevenbergen en Huib de Vriend.

Nederlandse ingenieurs maakten de blauwdruk voor de hoogwaterbescherming van New Orleans na de Katrina-ramp. Een onderdeel is de ruim drie kilometer lange stormvloedkering in het Inner Harbor Navigation Canal. (foto: Shaw/Business Wire)

Expertpanel over mondiale ambities van Nederlandse deltasector

'We hebben stevige waterlobby, maar water alléén is niets'

Door Olav Lammers

'Call in the Dutch' is sinds de orkaan Katrina in de Verenigde Staten een soort gevleugelde uitspraak geworden, nadat Nederlandse ingenieurs het deltaplan ontwierpen om New Orleans voortaan beter te beschermen. Vorig jaar riep Sarah Palin op de Amerikaanse televisie zelfs om de hulp van Nederland tijdens de olieramp in de Golf van Mexico: goede dijkenbouwers weten vast ook iets op vervuild zeewater... Het tekent de faam die Nederland internationaal nog geniet op het gebied van waterbouw. De Nederlandse baggeraars hebben bovendien een belangrijk deel van hun wereldmarkt in handen en vertonen al jaren een stevige groei. En toch moet de Nederlandse deltasector op zijn tellen passen, zo wordt de laatste tijd uit verschillende hoek gewaarschuwd. Met name grote bouwconcerns uit Azië komen sterk op en kijken ook begerig naar de watermarkt, maar ook dichterbij huis doen landen ervaring op met het bouwen van al

dan niet beweegbare stormvloedkeringen, zoals in Londen, Sint-Petersburg of in Venetië. Of ze ontwikkelen nieuwe concepten over klimaatbestendig bouwen zoals in Hamburg of in Groot-Brittannië.

Voornamelijk advieswerk

"Substantiële business generen is in deze sector ontzettend moeilijk. We kunnen onze kennis wel inzetten en verkopen, maar je neemt niet zomaar Nederlandse baggeraars en aannemers mee om het werk uit te voeren", zegt Piet Dircke van ingenieurs- en adviesbureau Arcadis, inmiddels een ware multinational. Arcadis heeft sinds Katrina sterk geprofiteerd van de opkomende watermarkten in de Verenigde Staten. Behalve in New Orleans, is Arcadis ook actief in Californië en New York. Alleen al voor New Orleans werd een contract afgesloten van een kwart miljard dollar, uitsluitend voor ad-

vieswerk, een ordergrootte die voor Nederlandse begrippen zeer tot de verbeelding spreekt. Amerika is lastig binnen te komen, zo benadrukt Dircke: "Maar omdat wij een Amerikaans ingenieursbureau hebben overgenomen en de helft van de collega's wereldwijd uit Amerikanen bestaat, ging het veel soepeler. De kunst is die Amerikaanse aanwezigheid te benutten om minimaal even goed te zijn als de concurrenten. En dan moet je met die Nederlandse inbreng net dat kleine beetje extra inbrengen dat je boven die concurrenten uittilt. Bij New Orleans wonen wij daardoor van 45 concurrenten."

Schoolvoorbeeld

Deze aanpak zou ook elders in de wereld mogelijkheden kunnen creëren, verwacht Dircke. Maar als echt schoolvoorbeeld van hoe de Nederlandse watersector zou moeten samenwerken, noemt hij de verschillende vormen van samenwerking met andere Nederlandse partijen onder de naam 'Brooklyn Rotterdam Waterfront Exchange'. "Dat is begonnen met een 'government to government'-contact. De Rotterdamse burgemeester Achmed Aboutaleb en voormalig staatssecretaris Frank Heemskerk van Economische Zaken hebben met de Port Authority van New York en New Jersey een samenwerking opgezet voor klimaatadaptatie en water- en havenontwikkeling. Die samenwerking heeft de deur geopend voor verschillende Nederlandse kennisinstellingen en bedrijven."



Piet Dircke
(Arcadis)

'We zijn het enige land in de wereld dat kan laten zien hoe een veilige delta eruitziet'

deltaland eruitziet en wat we doen om ons voor de toekomst te beveiligen. We moeten de showcase steviger neerzetten, verbreden, krachten bundelen en misschien met wat geld erbij nog wat meer body geven."

Overheidsmarkt

Klimaathoogleraar Pier Vellinga van de Vrije Universiteit en Wageningen Universiteit zit op dezelfde lijn als Dircke. "We hebben dan wel een sterke waterlobby opgezet, maar water alléén is eigenlijk niets. Water is altijd verbonden met ruimte, met grond, met bouwen. We moeten dus veel meer in blauw, groen en rood denken en handelen. Een speerpunt 'Topgebied Delta' dus. Dat concept valt internationaal veel beter." Hij pleit er voor ook de land- en tuinbouwexpertise van Nederland mee te nemen. Een sector die vele miljarden meer genereert dan water alleen. De deltamarkt is nadrukkelijk een overheidsmarkt, omdat de meeste projecten door overheden gesanctioneerd moeten worden. Maar vergeleken met andere landen is, los van de vele missies naar het buitenland, de Nederlandse overheid nog niet zo goed in internationale contacten. Dat heeft volgens Vellinga mede te maken met het oude beleid van ministeries dat vaak wat haaks op elkaar stond.



Pier Vellinga
(VU / WUR)

'Water is altijd verbonden met ruimte, met grond, met bouwen. We moeten meer in blauw, groen en rood denken.'

Vellinga constateert ook twee stromingen in Nederland: "De ene stroming wil samen met de overheid de markt veroveren. De andere stroming zegt: dat is een gepasseerd station, onrealistisch en ongewenst. Steeds meer ingenieursbureaus zijn inmiddels forse multinationals geworden. We maken dus meer kans als we buitenlandse vestigingen hebben met lokale mensen in de hogere functies waar de Nederlandse kennis gepositioneerd wordt." Daarnaast kan volgens Vellinga een delta-alliantie, die in de wereld aan 'branding' doet zeer interessant zijn, omdat die goed kan inspelen op klimaatadaptiefondsen die bij de Wereldbank en EU-banken vrij gaan komen. "Nederland zou de ambitie moeten hebben om een kennisknooppunt te worden, waarbij de opbouw en uitwisseling van kennis en ervaring centraal staan. Volgens Vellinga moet de Nederlandse overheid er alles aan doen om de hoofdkantoren

► H₂O uw leven?



KROHNE

► achieve more

► Efficiënte drinkwatervoorziening ongeacht de capaciteit en ecologisch vriendelijke afvalwater behandeling?

Als één van de toonaangevende bedrijven in de proces meettechnologie, levert KROHNE een waardevolle bijdrage aan de vereisten van de water industrie. Naast een compleet product assortiment van flow- en niveau-meters, bieden wij onze klanten nu ook efficiënte analyse meters.

KROHNE's nieuw ontwikkelde elektromagnetische flowmeter, de WATERFLUX is een complete meetoplossing voor water en afvalwater applicaties.

KROHNE – Water is onze wereld.



WATERFLUX 3070

Voor meer informatie zie onze website: www.krohne.com

Staat uw bedrijf al in de WaterForum Marktwijzer?

Hét zoekregister voor de Waterwereld

In september komt er weer de gedrukte uitgave van de Marktwijzer. Zorg dat uw bedrijf niet ontbreekt!



Voor aanmelden of doorgeven van mutaties ga naar de Marktwijzer op www.waterforum.net

De volgende bedrijven hebben een Speciale Vermelding en/of Bedrijf in Beeld pagina reeds gereserveerd:

Bedrijf	Plaats
Krohne Nederland B.V.	Dordrecht
Atlas Copco Compressors Nederland	Zwijndrecht
ITT Water & Wastewater Nederland B.V.	Dordrecht
Melspring International B.V.	Velp
Logisticon Water Treatment BV	Groot Ammers
Rossmark Waterbehandeling B.V	Ede
Veolia Water Nederland	Ede
Biothane Systems International	Delft
ProMinent Verder B.V	Vleuten
Bray Controls Benelux	Heerhugowaard
Eurowater B.V.	Roosendaal
MAHLE Industrial Filtration	Alkmaar
Ovivo Holland B.V.	Zoeterwoude
HKV lijn in water	Lelystad
Wateropleidingen, Stichting	Nieuwegein
Aquacare Europe B.V.	's-Hertogenbosch
Ondeo IS Utility Services	Dordrecht
Wetsus	Leeuwarden
WLN	Zuidlaren
KSB Nederland B.V	Zwanenburg
Berson UV-Techniek	Nuenen
FairWater	Amsterdam

Voor meer informatie over de Marktwijzer mogelijkheden bel 015-3617433 of mail adverteren@waterforum.net

in Nederland te houden of te krijgen. En ook de kennis-agenda in Nederland voortzetten, ondanks de geldstroom uit de aardgasbaten straks opdroogt.” Chris Zevenbergen, hoogleraar aan de TU Delft en Unesco-IHE en statutair directeur van de business-developmentdivisie van bouwbedrijf Dura Vermeer, stoort zich vooral aan de blijvende versnippering binnen de Nederlandse deltatechnologie sector. “De baggerwereld is goed georganiseerd, speelt elkaar de bal toe en is goed aangetakt bij de rijksoverheid. Ingenieursbureaus doen het ook goed, zitten overal bij en trekken met elkaar op. Maar daarbuiten is er eigenlijk niet zoveel meer.” Nederland moet veel meer uitdragen wat het kan. “Tot nu toe is nog een beetje een balzaal waar we met z'n allen in zitten. Gezellig, maar we moeten naar buiten. De rest van de wereld zit niet stil. De ontwikkelingen gaan razendsnel. We hebben fantastische ideeën, maar we vergeten tempo te maken.” Hij wijst op de snelle opkomst van de Aziatische concurrentie. “Misschien is het juist wel beter met grote instituten en bedrijven in deze landen de samenwerking te gaan zoeken, zoals we dat ook al met Singapore doen.”



Chris Zevenbergen
(Dura Vermeer / TU Delft)
“We zitten met zijn allen in een balzaal. Gezellig misschien, maar we moeten naar buiten.”

Zevenbergen begrijpt niet dat Nederland met het programma Ruimte voor de Rivier niet veel meer naar buiten treedt. “Een ‘multi billion’-project, uniek qua organisatie en in de combinatie van beheren van riviersystemen en ruimtelijke ordening. Een aanpak waar bijvoorbeeld Australië veel aan kan hebben.” Zevenbergen legt de vinger ook op de conservatieve aanpak in Nederland. “Bij projecten hier denken we vooral aan kosten, tijdschema's en besparingen. De bredere impact die het kan hebben laten we schieten, innovatieonderdelen worden vaak afgesneden. We zijn naar buiten toe ook nog veel te bescheiden, vergeleken met andere landen. Als we om tafel zitten bij een minister in het buitenland om wateropdrachten binnen te halen, moeten we tegelijk ook doorstoten en onze kennis tentoonspreiden op het gebied van wegeninfrastructuur, land- en tuinbouw.” Volgens Huib de Vriend, directeur kennis van onderzoeksinstituut Deltares, is de internationale reputatie van Nederland op het gebied van waterbouw en waterveiligheid nog vrij

solide. Deltares opereert meer en meer op de internationale markt en concentreert de activiteiten op dit moment vooral het en beheer van water, bodem en ondergrond in dichtbevolkte deltagebieden. De ambitie is de buitenlandse omzet binnen een paar jaar te verdubbelen. Naast een aantal agentschappen in het buitenland en een kleine vestiging in de VS, werkt het onderzoeksinstituut nauw samen met de Singaporese overheid en universiteit op het gebied van onderzoek. “Vaak is de tactiek om binnen te komen via de onderzoekslijn.”



Huib de Vriend
(Deltares / TU Delft)
“Onze achtertuin biedt ongeken- de mogelijkheden voor een fantastische thuismarkt. Dat is de uitvalsbasis om wereldwijd aan de weg te timmeren.”

Prijsc concurrent
Hoewel Deltares vooral in het topsegment een belangrijke positie inneemt in de markt voor specialistisch delta-advies, ziet De Vriend partijen uit andere landen steeds nadrukkelijker op dezelfde markt opereren. Daarbij wordt vaak geconcurrereerd op kwaliteit en inhoud. “Op prijs alleen redden we het vaak niet; dan leggen we het af tegen goedkopere bureaus.” De buitenwereld zit niet stil en op dat punt toont De Vriend zich bezorgd over het kabinetsvoornemen om het volume aan innovatiesubsidies drastisch terug te brengen, terwijl veel landen juist het tegenovergestelde doen. “Als je als land bovenaan wilt staan, zul je moeten blijven investeren. We hebben een achtertuin die ons ongeken- de mogelijkheden biedt voor een fantastische thuismarkt, als uitvalsbasis om wereldwijd aan de weg te timmeren.”

Contramine
De Vriend betreurt tenslotte dat het huidige kabinet een beetje in de contramine lijkt te zijn op het gebied van natuur en milieu. “Juist in dit segment ontstaat wereldwijd een enorme groei. Er komen steeds strengere eisen voor de milieueffecten van infrastructurele werken. Bij Deltares zetten we erop in om de technische kennis aan de milieukennis te verbinden. Juist het bouwen met de natuur heeft de toekomst. Om een prominente speler op de internationale markt zijn, heeft Nederland een sterke thuisbasis nodig.”