

SPRAAKWATER

WATER GOVERNANCE

ALS EXPORTPRODUCT?

*Erik Eggers, Willem van Starckenburg**

■ Een van de belangrijkste doelen van de Topsector Water is om in 2020 de exportwaarde van Nederlandse waterproducten- en diensten te verdubbelen. In dit artikel ligt de focus op de peiler watertechnologie (drinkwater en sanitatie). In maart 2013 is het rapport 'Rembrandt Water: Expanderen op de internationale markt van geïntegreerde contracten' verschenen. Dit rapport is opgesteld door de Rebel Group/Allen & Overy in opdracht van Topsector Water. Het gaat in op de mogelijkheden om in publiek-private combinaties grote internationale contracten te verwerven. Volgens het Rembrandt-rapport zouden publieke partijen een doorslaggevende rol moeten spelen. Met name de unieke kennis om drinkwater te maken en afvalwater te zuiveren zou beter moeten worden verzilverd. Over de politiek gevoelige rol van publieke partijen en over het ontbreken van een "natuurlijke" regisseur in dit werkveld is sinds het Rembrandt-rapport veel discussie geweest, o.a. tijdens een KNW-conferentie in oktober 2013.

De gedachte achter het rapport is dat via betrokkenheid bij grote integrale contracten de sterk groeiende wereldmarkt voor drinkwater- en sanitatiediensten beter binnen bereik komt. Dit alles in navolging van de Nederlandse successen die geboekt worden met de deltatechnologie (als voorbeeld Arcadis), de grote internationale baggercontracten (als voorbeeld van Oord) en de maritieme sector (voorbeeld Damen Shipyards). De watertechnologie komt daar op dit moment ver achteraan. Met de buitenlandse waardering voor onze deskundigheid en de Nederlandse innovatieve concepten (zie van Loosdrecht (TU Delft), Lettinga (Wageningen UR) is overigens weinig mis, maar het knelpunt is om deze kennis in de waardeketen van ontwerp via realisatie naar beheer succesvol te vermarkten.

■ Rembrandt Water steekt in op de juridische mogelijkheden om via publiek-private samenwerkingsverbanden de internationale markt op te gaan. Kortom, mag een drinkwaterbedrijf of een waterschap in het buitenland beheersdiensten verkopen (al dan niet als onderdeel van grotere contracten)? De Nederlandse wet geeft aan dat dat mag. Hiermee is nog niet gezegd dat de publieke sector (met name drinkwaterbedrijven en waterschappen) risicodragend naar het buitenland wil of kan. Overigens zijn een drietal zeer relevante vragen niet beantwoord. Wil de Nederlandse publieke sector naar het buitenland, hebben ze toegevoegde waarde en, zeker niet onbelangrijk, hebben ze enige kans op buitenlands werk?

In het navolgende wordt ingegaan op de huidige stand van zaken en op de mogelijkheden om onze unieke waterkennis wel succesvol in het buitenland te vermarkten. Daarbij zal het accent liggen op drinkwater- en sanitatiediensten.

Stand van zaken

De drinkwaterbedrijven zijn, bijna over de hele linie, actief in het buitenland. Men doet dit ook al vele jaren. De afgelopen decennia zijn er vele twinning programma's uitgevoerd. Inmiddels is vrijwel iedereen overtuigd van het feit dat twinning niet veel bijdraagt aan het be-

* **Erik Eggers** werkt bij Eggers Water Consulting, **Willem van Starckenburg** werkt bij Chain Partners in Water BV.

ter functioneren van het buitenlandse waterbedrijf. Het was meestal uitwisseling van kennis op het gebied van beheer, onderhoud, en in een aantal gevallen, financiën. De laatste jaren zijn het andersoortige projecten die worden opgepakt. Overigens zijn er grote verschillen per bedrijf. De meest actieve spelers op deze markt zijn Vitens-Evides International (VEI), Wereldwaternet en PWN Technologies. VEI schrijft vooral in op projecten van de Nederlandse overheid, maar doet ook meer en meer direct zaken met buitenlandse donoren en partners. In hun projecten worden soms ook waterschappen meegenomen voor de inbreng van sanitatiekennis. Wereldwaternet lijkt toch vooral de twinning verder geprofessionaliseerd te hebben. Zij werken veel minder met andere waterschappen. PWN zet nadrukkelijk in op het vermarkten van eigen technologieën en doet dat vooral met buitenlandse partners. WMD richt zich vooral op het voorzien van meer mensen van drinkwater. Er worden nauwelijks samenwerkingsprojecten met andere Nederlandse partijen gedaan. De andere drinkwaterbedrijven doen op het gebied van het buitenland wel iets, maar in de grotere context is het te verwaarlozen.

De waterschappen doen een veelheid aan projecten. Over het algemeen zijn het kleine projecten. De laatste tijd lijkt er een kentering in te komen en zien we meer samenhang. Het Kingfisher-programma in Zuid-Afrika is daarvan een goed voorbeeld. De ontwikkeling naar een bedrijfsvorm zoals VEI is bij de waterschappen nog niet zichtbaar, hoewel er voorzichtige bewegingen zijn in de richting van een Bureau Internationaal bij de Unie van Waterschappen.

De Nederlandse adviesbureaus doen veel werk in het buitenland. Het is echter vooral het maken van uren aan de voorkant van de waardeketen met een laag risicoprofiel. Er kan echter niet gesteld worden dat de inzet van de Nederlandse adviesbureaus leidt tot export van Nederlandse waterdiensten met een hoge toegevoegde waarde. Een mogelijke uitzondering kan zijn het vermarkten van de Nereda technologie door RoyalhaskoningDHV. Daar wordt een eigen vinding ook in het buitenland weggezet. Ook Grontmij is er in het recente verleden in geslaagd technologie die in Nederland was ontwikkeld, elders aan de man te brengen (Sharon in New York). Het blijven uitzonderingen. De Nederlandse maak-industrie doet projecten in het buitenland. Veelal doen ze dit met buitenlandse part-

ners. Soms, vanuit Nederlandse subsidie regelingen, samen met adviesbureaus.

Voorlopige conclusie

De voorlopige conclusie van Rembrandt Water is dat de samenwerking tussen de Nederlandse publieke en private partijen verder versterkt moet worden om tot de gewenste omzetvergroting van watertechnologieproducten en van water- en sanitatiediensten in het buitenland te komen. Daarbij past een realistisch ambitieniveau. Het volgende is daarbij gesignaleerd:

- 1** Het is essentieel dat publieke partijen deelnemen als netwerkpartners, bruggenbouwers en participanten. De Rijksoverheid heeft recent uitgesproken dat voor publieke partijen, zoals waterschappen, geen belemmeringen bestaan om in het buitenland actief te zijn,
- 2** Het is noodzakelijk dat er een beleidsinstrumentarium komt waarbij de deelname, die altijd enig risico met zich meebrengt, gedekt wordt door een garantiefonds,
- 3** Waterbedrijven en waterschappen worden opgeroepen om in het kader van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen de noodzaak van een internationaal relevante toekomstige watertechnologie- en sanitatie-agenda te erkennen en daarin een belangrijke rol te spelen. Het is immers ook in hun eigen belang,
- 4** Er zijn significante Nederlandse werkgelegenheidsbelangen mee gemoeid, en
- 5** De watertechnologiesector kan alleen groeien en bloeien en een wereldleider worden dan wel blijven als deze de blik naar buiten richt.

Gelet op het sterke merk van de Nederlandse Water Governance (zie de benoeming van Unievoorzitter Glas als topman van het internationale Water Governance Initiative (geïnitieerd door de OESO) als teken aan de wand) is kansrijke, gebundelde, en gecommiteerde deelname van publieke partijen (met name drinkwaterbedrijven en waterschappen) onontbeerlijk. ■