

Harry van Dalfsen Technical director Wafilin



'DE RISICO'S NEEM JE SAMEN'

Al vanaf het allereerste begin ben ik betrokken bij de ontwikkeling van membranen. Eerst maakten we ze ook zelf, nu niet meer want inmiddels zijn er wereldwijd wel vijftig uitstekende leveranciers. We weten wél precies wat er op de markt is. Voor elke klant kiezen we een of enkele geschikt lijkende membranen en ontwikkelen daaruit, mét deze klant, de voor hem beste oplossing.

Ons bedrijf is gevestigd op Water-Campus Leeuwarden. We hebben onderzoeksruimte in de hogeschool Van Hall Larenstein, en de Water Alliance, Wetsus en verschillende start-ups zitten op hetzelfde terrein. We hebben dus hier – en trouwens ook internationaal – een groot kennisnetwerk, en direct contact met jonge talenten: chemisch technologen, voedingsmiddelentechnologen, zuiveltechnologen. Van onze tien technologen komen er acht rechtstreeks van Van Hall.

HEBBEN KLANTEN TE WEINIG LEF?

De stelling vertelt de mensen dat ze niet durven. Dat vind ik beledigend tegenover de markt. Als jij een sprong in het water moet maken en je weet niet hoe diep het is... Je moet klanten wél laten zien waar ze aan beginnen, wat voor risico's er zijn. Als je ideeën hebt, denk daar dan over na samen met de klant. Je moet ze meenemen in wat

de mogelijkheden zijn en daarbij breed kijken: als we nou in het productieproces een plek vinden waar we de warmte van het te zuiveren water kunnen gebruiken, of tegelijk ook grondstoffen kunnen terugwinnen, dan wordt het misschien wél rendabel. Én interessant vanuit het oogpunt van duurzaamheid.

Ons prijswinnende Ducam-project bij Avebe is een goed voorbeeld. Avebe wint eiwitten uit zetmeelaardappelen, een enorm energieverwendend proces. Met de Ducam-technologie besparen ze 23 procent op het energieverbruik en gebruiken ze ook nog eens het restwater.

U BENT GEEN WILLIE WORTEL DIE MET 'WILDE' IDEEËN DE BOER OP GAAT.

Klopt! Veel ideeën zijn in mijn ogen onvoldoende doordacht. Vóórdat je het idee helemaal uitwerkt en test moet je de markt verkennen, de productieprocessen en de ketens. Een voorbeeld? De zuivelindustrie gebruikt van de melk vaak vooral de eiwitten, vetten en lactose. Ik geloofde daarom zelf heilig in het indikken van melk op de boerderij. Kleinere melktank nodig, minder koelen, minder transport. 10 jaar terugkwam de melkrobot; die melkt de hele dag door, dat maakte filtratie makkelijker. Maar hoe moet de melkfabriek dan worden ingericht? En moeten alle boeren dan meedoen? Ik loop al zeker

PODIUM

STELLING: GEBREK AAN LEF IN DE MARKT BELEMMERT INNOVATIE

20 jaar met dit idee rond. We zijn nu met de zuivelindustrie in gesprek...

EN DE RISICO'S?

Die moet je samen nemen. Onze klanten betalen niet het volle pond, hooguit de kostprijs, wij regelen subsidies voor het onderzoek. Dan gaan we in het lab testen met verschillende membranen; leveranciers willen vaak graag meedoen in nieuwe toepassingen van hun product. Als de klant tevreden is met het resultaat gaan we een kostenplaatje opmaken. We tekenen samen met de klant een geheimhoudingsovereenkomst, zodat we samen in de markt een voorsprong hebben.

In het voorbeeld van Avebe: het concern heeft meer locaties, ook daar mogen we fabrieken bouwen – dat besteden we trouwens uit – , en daarna zijn we vrij om de markt op te gaan. Nederlandse bedrijven zijn vaak klein, dan is het risico bij investeringen groot. Daarom moeten we risico's durven delen. Laat de klant de waarde zien. Dan is hij ook bereid om te betalen. •

COÖRDINATIE: MIRJAM JOCHEMSEN

De stelling is de weergave van een veelgehoord geluid. We vroegen twee innovatieve ondernemers of ze deze stelling onderschrijven. "Nee", zegt Harry van Dalen van Wafilin Systems stellig. Van Dalen houdt zich al bijna vijftig jaar bezig met membraanfiltratiesystemen. Zijn bedrijf kreeg in de loop van de jaren verschillende innovatieprijzen toegekend voor projecten waarin water, energie en grondstoffen worden teruggewonnen uit proces- en afvalwater.

"Gebrek aan lef? Dat hangt ervan af", zegt Pieter Hack, "in welk deel van de markt je opereert." Ook hij beweegt zich op het terrein van (terug)winnen van energie en grondstoffen uit water – maar dan langs elektrochemische weg – onder meer met zijn bedrijf W&F Technologies.

faciliteiten en de financiering is goed geregeld. Hoewel overigens de continuïteit van een instituut als Wetsus nog steeds niet geborgd is, dat vind ik echt onbegrijpelijk. Na de laboratorium-fase volgt het bouwen van een proefinstallatie, projecten in de orde van enkele tienduizenden tot ruim 1 miljoen euro.

Daarvoor krijgen we de financiering ook meestal wel rond, met investeringen van onszelf en de klant aangevuld met subsidie.

Zo gaan we nu van start met een proefinstallatie bij enkele waterschappen, waarbij ook TUDelft en twee andere bedrijven betrokken zijn. De laatste stap vóór een commerciële industriële installatie is een grote demonstratie-installatie. En daar loopt het in Nederland vaak vast.

BIJ GEBREK AAN LEF?

Dat is wel erg stellig. Ondernemers financieren 'tot het randje', maar het mkb heeft te weinig financiële slagkracht om zelf de investering in een demo-installatie te kunnen dragen. In het buitenland zijn de leveranciers van dergelijke installaties vaak veel groter, en zijn de waterketens meer geïntegreerd binnen grote concerns. Die schaalgrootte maakt innovatieve investeringen beter te dragen. Belangrijk is ook de bedrijfscultuur. Overheden zijn groter dan het mkb, maar meer risicomijdend. Ze vinden het moeilijk om *launching customer*

Pieter Hack Directeur W&F Technologies



te zijn, ze durven de grote stappen niet te zetten. Natuurlijk zijn er uitzonderingen die het wél doen, die innovatief zijn. Maar dat geldt zeker niet voor allemaal. Deels hoort dat bij de publieke verantwoordelijkheid: het gaat al snel over bedrijfszekerheid en volksgezondheid. Maar deels is het ook een behoudende bedrijfscultuur. Daarbij hebben ingehuurde adviseurs vaak nogal eenzijdig oog voor wat er allemaal mis kan gaan, zonder mee te denken over hoe we die onzekerheden dan kunnen oplossen. En dan is er de structuur van de subsidieregelingen: die zijn vaak gemaximeerd op een bedrag dat mooi is voor de eerste stappen in de pilotfase, maar veel te laag voor het bouwen van een demonstratie-installatie – dan schiet je voor een investering van bijvoorbeeld 30 miljoen euro niet veel op met een bijdrage van een paar ton. Het barst van de hippe challenges, contests, match making events, pitches, zelfs nationale iconen, maar ook daarmee krijgen we de financiering van demonstratie installatie vaak niet rond. •

Reageren? Ideeën? Ga naar

h2owaternetwerk.nl/h2o-podium/opinie.

Of heeft u zelf een mening over een onderwerp waarvan u vindt dat we het er in de waterwereld met elkaar over moeten hebben? Neem contact op met de redactie van H₂O, redactie@h2o-media.nl.

'OVERHEDEN DURVEN GEEN GROTE STAPPEN TE ZETTEN'

Als technologie-ontwikkelaar probeer ik nieuwe dingen in de markt te zetten en zit ik op het scharnierpunt tussen enerzijds kennisinstellingen, die ideeën verder ontwikkelen, en anderzijds de organisaties die ze in de praktijk gaan toepassen.

Mijn bedrijven ontwikkelen methoden om energie en grondstoffen terug te winnen uit proces- of afvalstromen, of om energie te winnen uit zoet-zout-overgangen. We doen vooral onderzoek met Wetsus en de daaraan verbonden universiteiten en bedrijven. We investeren mee in het onderzoek, nemen octrooien over, doen pilotwerk, nemen afgestudeerden aan, en hopen dan ook de commerciële installaties te gaan leveren.

Veel innovaties vinden prima hun weg naar de praktijk; vaak ook lukt het niet.

De eerste stappen naar de markt zijn relatief gemakkelijk. Testen op laboratoriumschaal, dat is in Nederland prachtig voor elkaar; er zijn goede