

3-0 achter of win-win?

# TOPSPELERS WATERTECH VERDER ONDER BUITENLANDSE VLAG

Nijhuis Industries, Paques en Econvert. Drie bedrijven uit de top van de Nederlandse watertechsector. In 2020 gingen ze over in buitenlandse handen. Al langer zijn internationale concerns hier op overnamepad. Staan we nu met 3-0 achter? Of is het een win-win?

TEKST HANS OERLEMANS | BEELD ISTOCKPHOTO



Walter van der Meer



Bianca Nijhof

**W**ie naar recente en eerdere overnames (Norit, IMT) kijkt, ziet een duidelijk patroon. Het gaat om bedrijven met geavanceerde technologieën voor de behandeling van drink-, afval en vooral proceswater. Verder betreft het 'vriendelijke' overnames in samenspraak met eigenaren en directies. De overnemende partij is een internationale branchegenoot (weliswaar vele keren groter) die met de acquisitie de eigen portfolio wil versterken.

"Overnames zijn van alle tijden", zegt Hein Molenkamp, directeur van netwerkorganisatie Water Alliance. "Het is positief dat Nederlandse bedrijven zo de aandacht trekken in het buitenland. We doen kennelijk iets heel goed. Dit zijn strategische investeringen. Voor het snelle geld stap je niet in watertechnologie. Dus geen Hema-achtige toestanden met durfinvesteerders die bedrijven volhangen met schulden, de boel opsplitsen en doorverkopen."

"Nijhuis Industries en Paques krijgen onder de nieuwe eigenaar de ruimte om te groeien en nieuwe producten te ontwikkelen. In deze sector zijn kenniswerkers cruciaal, dat maakt de kans dat overgenomen bedrijven worden uitgekleed klein. Integendeel, ze moeten juist aantrekkelijk blijven, anders vertrekken de beste mensen." >

Het familiebedrijf Paques uit het Friese Balk is sinds december 2020 volledig eigendom van de rijkste vrouw van Europa. Op het eerste gezicht een opmerkelijke match. Susanne Klatten (58) is ondernemer, investeerder en grootaandeelhouder van onder meer BMW. Geschat vermogen: € 19 miljard. Eén van haar investeringsmaatschappijen is SKion Water met een range aan zelfstandig opererende bedrijven in de watersector. De eerste investering dateert uit 2011 en was een belang van twintig procent in Paques. In 2020 heeft de familie de overige aandelen verkocht. Nijhuis Industries uit Doetinchem is sinds juni 2020 eigendom van het Franse concern Saur, specialist in waterinfrastructuur en -diensten. Overigens is Saur zelf sinds 2018 in handen van investeringsmaatschappij EQT Infrastructure uit Zweden (met een portefeuille ter waarde van € 50 miljard). Saur wil de omzet van de divisie voor de behandeling van industriewater verdubbelen van € 200 naar € 300 miljoen en heeft daarvoor naast Nijhuis Industries onder meer ook Econvert uit Heerenveen overgenomen. Alle recente acquisities vormen samen met bestaande onderdelen de nieuwe divisie Nijhuis Saur Industries. Het hoofdkantoor staat in Doetinchem met aan de top de vroegere leiding van Nijhuis: Menno Holterman (CEO) en Ronald Ruijtenberg (CFO).

#### **Klaar voor turnkey**

Dit type overnames pakt per saldo goed uit voor de watersector, vindt Bianca Nijhof, algemeen directeur van Netherlands Water Partnership (NWP). “De overgenomen bedrijven blijven als zelfstandige eenheid opereren in en vanuit ons land en onder eigen naam. Daarmee promoten ze nog steeds Nederlandse kennis en kunde.”

## ‘Nederlandse bedrijven missen de schaal om zelfstandig mee te doen op de markt voor turnkey-installaties’

Internationaal spitst de vraag naar watertechnologie zich steeds meer toe op de levering van complete installaties, zoals voor behandeling van industrieel afvalwater. Compleet met financiering, ontwerp, bouw en soms ook beheer en onderhoud. Klanten zoeken geen technieken maar oplossingen. Nijhof: “Nederlandse bedrijven missen de schaal om zelfstandig mee te doen op de markt voor turnkey-installaties. Dat vergt veel kapitaal en kent altijd ook het risico op incidentele tegenvallers. Als onderdeel van een internationaal concern lukt het wel om hier een rol in te spelen. Zolang de eigen naam en R&D-afdeling behouden blijven, is er weinig aan de hand. Pas als onderdelen naar het buitenland verdwijnen, ja, dan wordt het zorgelijk. Dat zie ik niet gebeuren, als we tenminste onze kennisbasis op peil houden.”

#### **Grote niches**

Binnen Nederland heeft zich nooit een sterke consolidatie voorgedaan en zijn geen concerns ontstaan van de omvang van Veolia of Suez, constateert Molenkamp. “Dat zie ik ook niet gauw gebeuren. Onze thuismarkt is vele keren kleiner dan die van bijvoorbeeld Frankrijk. Maar schaal is niet per se de heilige graal. Bij ons hebben veel bedrijven de focus op nichemarkten met een hoge toegevoegde waarde per product. En vergis je niet. Op wereldschaal gezien kan een niche heel groot zijn. Dat zie je bij Paques met meer dan duizend referenties op de anaerobe markt. En bij de Nereda-technologie van Royal HaskoningDHV met wereldwijd inmiddels zo’n zeventig installaties, gebouwd

samen met lokale partners.”

“Aan Nereda is ruim tien jaar onderzoek voorafgegaan onder leiding van Mark van Loosdrecht van de TU Delft. Je hebt een hele lange adem nodig om van een innovatie een commercieel succesvol product te maken. Waterschap Vallei en Veluwe trad op als launching customer. Iets dergelijks gebeurt bij Pharmafilter, een concept voor de reiniging van afvalwaterstromen van ziekenhuizen. Ook daar wordt al jaren aan gewerkt. Innoveren kost veel tijd, veel geld en vraagt commitment van velen.” Zou juist hiervoor in Nederland niet meer risico- en groeikapitaal beschikbaar moeten zijn? Voor biotechnologie is bijvoorbeeld wél veel belangstelling bij investeerders. Nijhof: “Ja, dat denk ik wel. Water is een enorme groeiemarkt. In Nederland weten kapitaal en watertechnologie elkaar nog niet goed genoeg te vinden. Daarom hebben NWP, FMO en Topsector Water & Maritiem het programma *Accelerating Dutch Watertechnology Export* gelanceerd. De schaalessprong van Nederlandse bedrijven mag niet stagneren door gebrek aan kapitaal. Pensioenfondsen hebben belangstelling, maar dat vertaalt zich nog te weinig in actief participeren.”

#### **In het peloton**

Ook directeur Walter van der Meer van drinkwaterbedrijf Oasen ziet buitenlandse overnames niet als een bedreiging. Integendeel. Hij is tevens deeltijdhoogleraar aan de TU Twente en voorzitter van TKI Watertechnologie. “Wat kennis en innovatiekracht betreft, behoort onze watersector tot de top van de wereld. Op allerlei gebied, van pompen en kleppen tot anaerobe zuivering en remote sensing. Die kennis is verspreid over honderden bedrijven. Vaak klein, flexibel en creatief. Hebben ze een succesvolle innovatie te pakken, dan wordt

‘We hebben hier misschien niet het grote kapitaal, maar wel de knappe koppen’



Hein Molenkamp

## WATERTECHWERELD IS MONDIAAL MILIEU

“We hebben het hier niet over een fabriek voor staafmixers die je gemakkelijk van Nederland naar Polen of Vietnam kunt verplaatsten,” zegt Hein Molenkamp. “Het kapitaal van de watertechsector is kennis en die zit in de hoofden van de medewerkers. Als een buitenlandse partij daar optimaal van wil profiteren, dan moet zij de ruimte krijgen om onderzoek te doen en om te ondernemen. Kennis en wendbaar ondernemerschap is onze kracht. Kijk naar de Duitse firma Berghof Membranes, die concentreert meer en meer sales en R&D op de WaterCampus in Leeuwarden. Die beweging onze kant op, zie je meer. We hebben hier misschien niet het grote kapitaal, maar wel de knappe koppen.” Walter van der Meer signaleert een groeiende internationalisering in het onderzoek. “Bij vrijwel alle innovaties waaraan ik in Delft en Twente heb gewerkt, waren

internationale collega’s betrokken uit China, Frankrijk, Engeland en elders. We moeten minder de blik alleen op Nederland richten. Ik zie steeds meer jonge kenniswerkers met een Europese en internationale oriëntatie. Ze spreken uitstekend Engels, hebben de halve wereld gezien en zijn enorm gemotiveerd om de goeie dingen te doen.”

“De watertechwereld is een mondiaal milieu waar nationaliteit steeds minder telt. Nederlanders kunnen daar goed in gedijen. We hebben een open mind, zijn nieuwsgierig en hebben de juiste mindset. Ondanks internationale overnames ligt de toekomst van de Nederlandse watertech nog altijd in onze eigen handen. Als de kennisbasis op niveau blijft, dan zal de sector alleen maar groeien en zullen er ongetwijfeld meer overnames volgen.”

zo’n bedrijf al snel een kandidaat voor overname.”

Wat is er nodig om over tien jaar nog steeds in de top van de internationale watertechologie te staan?

Molenkamp: “Nederland moet het spel blijven spelen waar het goed in is. Zolang we technologie leveren die uitstijgt boven wat men elders al kent, zal er interesse zijn in onze producten en bedrijven. De overheid kan helpen, bijvoorbeeld door voorop te lopen met het aanscherpen van regelgeving en waar mogelijk op te treden als launching customer.”

“De zorgen over medicijnresten en microverontreinigingen in oppervlaktewater en de roep om hergebruik van afvalwater zal op enig moment tot strengere regelgeving leiden. Als Nederland hier haast mee maakt, dan is dat een stimulans om nieuwe technieken te ontwikkelen. Zo creëer je een voorsprong op het buitenland. Geen enkel bedrijf legt zichzelf hogere normen op dan wettelijk voorgeschreven. Nederland zit nu nog te vaak achteraan in het EU-peloton bij de uitvoering van regelgeving. Kijk naar de naleving van de Kaderrichtlijn Water. Innovatie ontstaat uit noodzaak. Wet- en regelgeving is zo’n noodzaak.” Volgens Nijhof is Nederland uniek door de nauwe samenwerking tussen kennisinstellingen, overheid, private en publieke bedrijven. “NWP zet zich samen met Water Alliance, Envaqua en andere partijen in om onze bedrijven internationaal te promoten. Daar is veel belangstelling voor. Maar met alleen superieure techniek ben je er niet. De geboden oplossing moet aansluiten bij de lokale behoefte en de context waarbinnen de techniek moet functioneren. De eindgebruiker dient ermee uit de voeten te kunnen. Als daar oog voor is, ligt er voor Nederlandse nichespelers internationaal nog heel veel business te wachten.” •