

WaterInternationaal

INFORMATIE OVER INTERNATIONAAL WATERBELEID EN INTERNATIONALE KANSEN VOOR DE NEDERLANDSE SECTOR

SAMENGESTELD DOOR RVO EN HET NETHERLANDS WATER PARTNERSHIP, MOGELIJK GEMAAKT DOOR HET PROGRAMMA PARTNERS VOOR WATER



Europa:
wetten scheppen kansen

2



Van Heck vestigt nieuw
wereldrecord in Servië

3



Concrete business dankzij
the Canadian Connection

4



Volop ondersteuning
voor MKB bij
ondernemen over
de grens

6

Michael van Straalen, voorzitter MKB Nederland

Onderneem én gebruik de beschikbare hulp

'Het draait om visie en ondernemerschap. Je moet er als ondernemer voor honderd procent voor gaan, in binnenland en buitenland. Uiteraard legt de schaal van de onderneming de MKB'er wel beperkingen op in tijd en geld. Hij kan niet iemand vrijmaken om een buitenlandse markt te ontwikkelen en heeft er zelf ook niet genoeg tijd voor. En het is een kapitaalintensieve stap. Maar gelukkig is

er veel hulp voorhanden. Die moet je dus vooral gebruiken.' Dat zegt Michaël van Straalen, voorzitter van MKB-Nederland.

'Je moet ervoor zorgen dat je vertrouwd bent met de regels, de cultuur, de manier van zakendoen in een ander land. Qua instrumentarium is er bij Buitenlandse Zaken en Economische Zaken best veel voorhanden, onder meer via RVO.nl. Vergis

je ook niet in de ondersteuning die het postennetwerk kan bieden. Gelukkig is de bezuiniging daarop mede onder druk van MKB-Nederland voor een groot deel teruggedraaid. Ook via NWP kun je verder komen als het om water gaat en als MKB Nederland hebben we uiteraard veel nuttige informatie voorhanden. Dat is de smeerolie die het MKB nodig heeft om over de grens succesvol te zijn.

Van hulp naar handel

De watersector is veelal nog een vrij traditioneel ingerichte markt met een sterke positie voor de overheid. Juist omdat je die overheid nodig hebt, is het essentieel dat de Nederlandse overheid dan de handshake maakt met de overheid in het andere land. In het Nederlandse beleid voor ontwikkelingsamenwerking is de economische insteek prominenter geworden: van hulp naar handel. De politiek luistert ook beter naar het bedrijfsleven. Ik denk dat dat een buitengewoon effectieve aanpak is. Minister Ploumen loopt zich in het buitenland het vuur uit de stoffen voor het Nederlandse bedrijfsleven en dat doet ze heel erg goed. En je ziet ook dat handelsmissies in toeneemende mate tot successen over de grens leiden. Voor een MKB-bedrijf is het ideaal

als je met zo'n missie mee kunt. Dat geeft je de kans om bijvoorbeeld je innovaties te tonen. En juist daarin is het MKB sterk: we zijn goed voor 55 procent van alle investeringen in innovaties. En bijna de helft daarvan komt van bedrijven met minder dan 50 medewerkers.

Coalities smeden

Het kan nog veel beter, vindt Michaël van Straalen: 'Je komt internationaal verder als je de samenwerking opzoekt, coalities smeedt. Dat kan door met grote bedrijven deel te nemen in consortia, door meer samen te doen met kennisinstututen en door als MKB'ers elkaars aanbod aan te vullen. Zo voorkom je versnippering en werk je een stuk efficiënter. En in de samenwerking hoeven we ons niet te beperken tot de watersector. Het is zeer interessant om op zoek te gaan naar crossovers met andere topsectoren, zoals energie en agrifood. De Nederlandse watersector heeft een geweldige reputatie, en die kunnen we mede op die manier optimaal uitnutten. Maar nogmaals: het begint en eindigt met ondernemerschap. Je moet het zelf willen en je moet het zelf doen. En als je verstandig bent, gebruik je daarbij de ondersteuning die beschikbaar is.'

OVER DEZE KRANT

Deze editie van de 'Water Internationaal' krant bevat informatie voor kleine en middelgrote bedrijven in en rond de watersector die willen ondernemen in het buitenland. Vanuit de overheid, de watersector en andere partijen is op dat punt veel informatie en ondersteuning beschikbaar. In deze krant vindt u de belangrijkste organisaties, fondsen, kansen en tevens best practices en ideeën. Drie ministeries werken nauw samen aan een gezamenlijk 'Water Internationaal' beleid: Het ministerie van Infrastructuur en Milieu, het Ministerie van Economische Zaken en het Ministerie van Buitenlandse Zaken. Voor de uitvoering van het beleid werken de ministeries nauw samen met het Netherlands Water Partnership (NWP, samenwerkingsverband van watersector en overheid) en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Het NWP stelde deze krant in samenwerking met bovenstaande partijen samen.



Michael van Straalen.

HKV Lijn in water actief op vijf continenten

'Je bent niet de eerste die naar het buitenland gaat'

'Een belangrijke les die wij hebben geleerd is dat we moeten werken op basis van de kennis die we in Nederland opdoen. We ontwikkelen het hier, we passen het toe over de grens.' Dat zegt senior consultant Marco Hartman van HKV Lijn in Water. Met zeventig medewerkers is het adviesbureau actief op vijf continenten.

'We noemen onszelf kennisondernemer op het gebied van water en veiligheid. In Nederland werk je dan vooral voor de waterschappen en Rijkswaterstaat. De buitenlandse markt is uiteraard enorm, daarom hebben we daar onze inspanningen geïntensiveerd. En met succes, onze buitenlandse omzet is de afgelopen vier jaar verviervoudigd.

Wij hebben drie pijlen op onze boog. Ten eerste onze kennis, ten tweede onze volstrekt onafhankelijke positie, zonder belang bij verdere uitvoering. En ten derde onze oprechte klantfocus. Ik denk dat MKB'ers

daartoe beter in staat zouden moeten zijn dan grote organisaties. Daarom spannen we ons in om onze kennis op niveau te houden; we stoppen tien procent van onze tijd in research & development, we draaien mee in onderzoeksprogramma's, wie een goed idee heeft krijgt de ruimte om het verder te ontwikkelen. We zijn niet van plan om ons in het verre buitenland te vestigen omdat we dan te ver van de unieke Nederlandse kennis verwijderd raken. Daarom werken we daar samen met lokale partijen. We hebben de mogelijkheid gehad en geprobeerd om ons in Indonesië te vestigen, maar zijn tot de conclusie gekomen dat dat voor ons niet werkt.

In Roemenië plukken we nu bijvoorbeeld de vruchten van jaren inspanningen. We zijn in 2007 al eens door de Nederlandse overheid gevraagd voor een opdracht in Roemenië. We zagen daar volop kansen; we hebben een aantal Partners voor Water-

projecten met succes uitgevoerd en actief een netwerk gebouwd. Nu werken we met een Roemeense partij aan plannen in het kader van de EU Flood Directive en implementeren we een early warning systeem voor de Donau.

Het gaat niet vanzelf en het duurt soms lang, maar als je eenmaal ergens binnen bent, is er een goede kans dat er ook vervolopdrachten komen. Je hoort weleens dat het een hele stap is, naar het onbekende buitenland. Maar zo onbekend is het natuurlijk ook niet, er is veel informatie en ondersteuning beschikbaar. Ik zeg altijd maar: je bent ook niet de eerste die het doet, dus het moet wel oplosbaar zijn. Internationale activiteiten zijn bovendien belangrijk voor je medewerkers, je aantrekkingskracht als werkgever én als partner voor andere Nederlandse partijen neemt toe.'



HKV Lijn in Water is nu bezig met de implementatie van een early warning systeem voor overstromingen van de Donau.

Aleid Diepeveen, Netherlands Water Partnership

Europa: wetten scheppen kansen

Europa biedt de Nederlandse watersector, inclusief het MKB, volop kansen. Dat heeft bijvoorbeeld te maken met bestaande wetgeving waaraan met name Oost-Europese landen sinds hun toetreding tot de EU moeten voldoen. Aleid Diepeveen, directeur business development van NWP, licht toe.

‘Het gaat bijvoorbeeld om de Europese Kaderrichtlijn Water, die ervoor moet zorgen dat de kwaliteit van het oppervlakte- en grondwater in Europa in 2015 op orde is. Daarnaast is er de overstromingsrichtlijn, die alle lidstaten verplicht om het gevaar van overstromingen te beoordelen en beheersplannen te ontwerpen. Deze richtlijn wordt gefaseerd geïmplementeerd, die fasering bepaalt wanneer iets in een bepaald land gaat spelen. In Centraal-Europa is Polen voor onze Nederlandse watersector natuurlijk heel interessant; Nederlandse bedrijven hebben er dankzij jarenlang intensief netwerken al mooie opdrachten verworven. En in Roemenië maakt men bijvoorbeeld plannen voor de plattelandsontwikkeling, rekening houdend met de

EU-regels. Zo zet zo’n land stappen. Een ander voorbeeld is Slovenië, dat aan de slag moet met de afvalwaterbehandeling en aan de kaders wil voldoen die Brussel stelt voor het beschikbaar stellen van middelen. En daardoor wordt het ook voor Nederlandse partijen interessant. Want er gaat geïnvesteerd worden in die landen. En de Nederlandse sector kan zich onderscheiden met zijn technologische kennis en ervaring.

Het is dan wel zaak om er tijdig op in te spelen. Dat is in Polen nadrukkelijk gebeurd. In de eisen die bij tenders worden gehanteerd zijn kwaliteitseisen opgenomen die de kansen voor Nederlandse aanbieders vergroten. Er wordt dan niet alleen naar de prijs gekeken. Onlangs was ik in Roemenië, waar Nederlandse bedrijven zware lokale concurrentie hebben. Die werkt gewoon goedkoper. We hebben daar geprobeerd duidelijk te maken dat je niet alleen naar de initiële investering moet kijken, maar naar het hele plaatje, inclusief exploitatiekosten, dus de ‘total cost of ownership’. En dan kan het goed zijn dat je een wat hogere investering la-

ter in de exploitatie dik terugverdient. De overheid die zulke tenders uitschrijft moet die meer integrale keuze willen maken.

Interessant voor het MKB is ook Horizon 2020, het programma van de Europese Commissie om Europees onderzoek en innovatie te stimuleren. Horizon 2020 loopt sinds 1 januari 2014 en is de opvolger van het Zevende Kaderprogramma (KP7). Horizon 2020 krijgt een totaalbudget van ongeveer €80 miljard voor de periode 2014-2020. RVO.nl is nationaal contactpunt voor dit programma. Ik zou het heel mooi vinden als Nederlandse bedrijven in dat kader mooie innovatieve demonstratieprojecten kunnen opzetten. Bijvoorbeeld een dijk met sensoren langs de Donau.

Wij horen graag waar MKB-bedrijven in de praktijk tegenaan lopen. En we kunnen helpen, onder meer door ondernemers op het spoor te zetten van belangrijke lokale netwerken. Je kunt ook denken aan het organiseren van een roadshow, waarbij MKB’ers bijvoorbeeld in Roemenië ter plekke kunnen laten zien wat ze in



huis hebben. Zoiets kunnen we vanuit RVO.nl en NWP organiseren. En een heel praktisch advies: presenteer jezelf op www.dutchwatersector.com. Diverse internationale bezoekers zijn via die website bij Nederlandse bedrijven terecht gekomen, en wij gebruiken de website natuurlijk ook

zelf bij een specifieke vraag uit de markt. Dat hebben we recent nog gedaan toen we contact hadden met onze Portugese zusterorganisatie over ernstige overstromingen in Lissabon.’

Informatie: s.hilgersom@nwp.nl

Nederlandse expertise voor bevaarbaarheid Wisla in Polen

Deltares, RDH Urbanists Architects, Arcadis en Eurolandscape maken deel uit van een Nederlands-Pools consortium dat werkt aan de revitalisering van de Wisla, de grootste rivier in Polen. De samenwerking moet leiden tot een geïntegreerde ruimtelijke en hydrologische aanpak voor het stroomgebied tussen Warschau en Gdansk.

De samenwerking wordt door Rijksdienst voor Ondernemend Nederland gefaciliteerd via het programma Partners for International Business (PIB). De overeenkomst werd op 25 juni getekend in aanwezigheid van Koning Willem Alexander, Koningin Máxima en minister Ploumen. De geïntegreerde aanpak moet bijdragen aan een betere bevaarbaarheid van de Wisla, en de overstromingsrisico’s beperken. Vooral in de buurt van Warschau is de rivier nu te ondiep voor commerciële scheepvaart. Zeventien gemeenten langs de rivier hebben het consortium om de studie gevraagd. De betere bevaarbaarheid maakt deel uit van een breder EU-project om de scheepvaartverbindingen te verbeteren tussen de Noordzee, de Baltische Zee, de Zwarte Zee en de Adriatische Zee.

De Wisla-studie is het eerste PIB-project voor de watersector in Polen. Partners for International Business richt zich op groepen bedrijven die gezamenlijk een buitenlandse markt willen betreden. Kennisinstellingen kunnen deel uitmaken van de groep. Het ministerie van Buitenlandse Zaken zet met dit programma economische diplomatie in om handels- en investeringsbelemmeringen weg te nemen. Hierdoor kunnen ondernemers kansen verzilveren. Een groep van minimaal drie Nederlandse bedrijven kan een aanvraag indienen. PIB richt zich op de topsectoren, waaronder water, agri&food en energie. Indienen van een aanvraag is het hele jaar mogelijk, het budget voor 2015 is omstreeks zes miljoen euro.

Meer weten? Kijk op www.rvo.nl onder subsidies en reguleringen.



Oogst van aardappelen voor Farm Frites in Polen.

More french fries per drop Druppelirrigatie in Polen

Gerhard Meiborg staat aan het hoofd van een boerderij van Farm Frites, in het noorden van Polen. Een paar cijfers: 2500 hectare bouwgrond. Per jaar in wisselteelt zo’n 40.000 ton aardappelen. Allemaal voor McDonald’s. Tijdens een door NWP in nauwe samenwerking met de Poolse ambassade in Nederland georganiseerd seminar, op 7 oktober 2014, deed Gerhard Meiborg nieuwe ideeën op voor een efficiënter watergebruik.

Het seminar ging over de kansen voor een integrale aanpak op het gebied van water en voedsel, in het bijzonder het thema ‘more crop per drop’. ‘We hebben in verschillende jaren erg droge periodes gehad, ook al zitten we niet ver van zee. Veel zon en hoge temperaturen, daar hebben aardappelen onder te lijden. En wij zitten, vanwege onze

afnemers, in het hoogkwalitatieve segment. Dus moet je beregenen. Dat kan met pivots en met haspels, gecombineerd met sensoren op verschillende dieptes, zodat je kunt meten of het water voldoende ver de grond in trekt. Want anders heb je er niets aan. En te veel water is helemaal niet goed; als de knollen 24 uur onder water staan, verrotten ze. We hebben ook op twee locaties weerstations, en verwachtingen die precies zijn afgestemd op onze coördinaten. Als je weet dat het gaat regenen, stel je het sproeien nog even uit. Het is een flinke infrastructuur, met 32 kilometer waterpijpen die bovengrond vanuit de bassins naar de akkers lopen.

Mede door het seminar zijn we zeer geïnteresseerd geraakt in druppelirrigatie. Dat heeft verschillende voordelen. Met de traditionele systemen verlies je tijdens

het sproeien door wind en zon al gauw 20 procent van het gebruikte water. Bovendien werkt het systeem met een lage druk, en zijn de energiekosten dus ook lager. En duurzaamheid staat bij ons hoog in het vaandel. Aan de andere kant is het wat bewerklijker; je moet het bijvoorbeeld allemaal oprollen voor je gaat oogsten. Op kleine oppervlaktes werkt het prima, we moeten zien hoe het gaat op grotere schaal. Het seminar gaf me de gelegenheid met de juiste mensen in contact te komen van Netafim, een toonaangevend bedrijf op dit gebied. We bespreken nu een project om druppelirrigatie in onze Poolse omstandigheden te testen, en te vergelijken met de gangbare systemen. Ik ben heel benieuwd wat dat oplevert.’

Informatie: e.wisnieuwska@nwp.nl

Showcase dankzij Europese gelden

Van innovatie naar succesvolle introductie



De MPC-Buoy van LG Sound in actie.

Het is een grote boei, twee meter in doorsnee. Aan de bovenkant zonnepanelen, aan de onderkant sensoren en luidsprekers. Het klinkt als een ruimteschip, maar het is een innovatieve technologie van Nederlandse bodem om de algen te verjagen uit grote waterbassins. Afgelopen zomer bewezen ze hun waarde in een drinkwaterreservoir van American Water, het grootste investor-owned drinkwaterbedrijf van de VS. Lisa Brand van LG Sound vertelt hoe het Nederlandse MKB-bedrijf dat voor elkaar kreeg.

Hoe het werkt

‘De sensoren van onze MPC-Buoy meten de waterkwaliteit via verschillende technieken. De luidsprekers bestrijden, op basis van de analyse van de waterkwaliteit, heel gericht de algen met behulp van ultrasoon geluid. Milieuvriendelijk, andere planten

en vissen hebben er geen last van. Eén boei bestrijkt een wateroppervlak met een doorsnee van 500 meter. De bijbehorende software stelt je in staat het hele proces realtime te volgen.’

De ontwikkeling

‘De buoy is ontwikkeld in een Europese 7de kader project, de totale investering was 1,5 miljoen euro. We hadden twee jaar de tijd om het samen met kennisinstututen - en andere MKB-bedrijven (onder andere voor de software ontwikkeling) - voor elkaar te krijgen en de techniek ook op een aantal plekken te demonstreren, onder meer in een Pools meer.’

Op weg naar de markt

‘De potentiële markt is enorm, maar onze kansen liggen primair in landen die ten eerste het algemene probleem hebben en ten tweede volwassen zijn. Door algen te bestrijden in een (drink) waterbron, kan het waterbehandelingsproces efficiënter worden. Hiervoor is echter wel al een basisvoorziening nodig. Vervolgens moet je nog zorgen dat je binnenkomt. Dat is gelukt via een Brits bureau dat innovatieve bedrijven selecteert die zichzelf vervolgens mogen presenteren op een platform van onder andere de Amerikaanse drink- en afvalwatersector. De reacties waren zeer positief, ook omdat het al echt klaar voor de markt was, en getest in Europa.’

Volgende stap

‘We zijn in gesprek over het vervolg. Uiteraard willen we graag veel meer doen voor American Water, en het is natuurlijk ook een geweldige showcase.’ Ter toelichting: American Water verzorgt de drinkwaterproductie en de afvalwaterzuivering voor ongeveer veertien miljoen mensen in ruim 1.600 gemeenten in dertig staten in de VS en delen van Canada. Er werken zo’n 6.600 mensen.

Wel doen en niet doen

‘Punt één is: ken je klant door en door, zorg dat je weet wat voor die klant belangrijk is. Zorg ook voor focus, laat je niet afleiden door allerlei mensen die andere toepassingen aandragen.

De voorbereiding van onze presentaties vroeg heel veel onderzoekwerk. Maar als je je op de verkeerde plek presenteert kost je dat alleen maar geld en tijd, en het levert niets op. Wij hebben ons voortdurend gericht op market pull, we hebben ons met ons product gericht naar de vraag van de markt. Het moet dan bijvoorbeeld ook makkelijk te produceren én te installeren zijn. Met het oog op dat laatste hebben we het ontwerp nog een keer aangepast.’

Meer weten? Kijk op www.lgsonic.com/nl

Van Heck vestigt nieuw wereldrecord in Servië

Bij de Kolubara-mijn in Servië staan twintig dieselpompen van Van Heck met een gezamenlijke capaciteit van meer dan 100.000 kubieke meter per uur. Ze moeten de mijn leegpompen, na desastreuze overstromingen in mei van dit jaar. Volgens Van Heck is het in volume de grootste mobiele pompklus ooit ter wereld uitgevoerd: ‘Een absoluut wereldrecord.’ NWP bracht land en bedrijf bij elkaar.

Er is 140 tot 185 miljoen kubieke meter water de mijn in gestroomd. Dat moet er allemaal uit, voor de mijn weer in gebruik genomen kan worden. De bruinkoolmijn, vlakbij de Servische hoofdstad Belgrado, levert normaal gesproken brandstof voor de naastgelegen energiecentrales. Een derde van de stroom die in Servië wordt opgewekt, is afkomstig van bruinkool en de helft van de Servische bruinkoolproductie komt

normaal gesproken uit de Kolubara-mijn. Zolang de mijn niet operationeel is, moet het land dure energie in het buitenland kopen. NWP bracht Van Heck in contact met Frederik Veneman van South Hansa, die in Servië optreedt als agent.

120 vrachtwagens

Nog in de week van de natuurramp vloog directeur Jeroen van Heck naar Belgrado



om de klus binnen te slepen, zo vertelde hij in het Dagblad van het Noorden. ‘Wij zijn de enige ter wereld die jullie mijn leeg kunnen pompen’, hield hij zijn Servische gesprekspartners voor. Uiteindelijk duurde het tot september voor Van Heck, met een contract en een betalingsgarantie in zijn hand, pompen en personeel naar het Balkanland durfde te sturen: zo’n 120 vrachtwagens met de pompen én negen kilometer waterleidingbuizen. Het watervniveau in de mijn was begin december bijna twintig meter gezakt. De pompen hadden toen in totaal al 53.000.000 kubieke meter water uit de mijn gepompt. Minister-president Vucic van Servië heeft de pomplocatie bezocht, samen met de

minister van Financiën en de minister van Energie. Van Heck werd uitbundig bedankt voor de inspanningen tot nu toe.

Opgeven geen optie

‘Bizar en absurd’, zei Van Heck over de onderhandelingen met de Serviërs. Ze mondden stevast uit in nachtenlange uitputtingsslagen, vol copieuze diners en veel bier en raki, maar opgeven was geen optie. Uiteindelijk kwam de Wereldbank over de brug met de benodigde 15 miljoen euro. Waarna er ten kantore van NWP een mooie bos bloemen werd bezorgd, als dank voor de de aanzet tot de grootste opdracht in de geschiedenis van het bedrijf. De beste tip van van Heck voor zaken

doen in het buitenland: ‘Zorg voor goed contact met de klant, inventariseer wat deze klant wil, overtuig hem vervolgens dat jij de beste bent om de klus te klaren en leg vervolgens zaken contractueel erg goed vast zodat je achteraf niet voor verrassingen komt te staan. En dan nog kom je voor verrassingen te staan. ‘De Serviërs zetten zelf de pijpleidingen in elkaar. Het bedrijf dat de opdracht verwierf, had daar helemaal geen ervaring mee. Het bleken elektriciens te zijn. Normaal werken ze met kroonsteentjes, nu met enorme pijpen. Hoe het bedrijf de opdracht kon krijgen, zal wel altijd een raadsel blijven.’

Meer weten? Kijk op www.vanheckgroup.nl

Concrete business dankzij the Canadian Connection

De Water Alliance helpt haar leden businesscontacten te leggen in binnen- en buitenland. Bijvoorbeeld in Canada, waar de zorgvuldig opgebouwde relatie voor een aantal bedrijven inmiddels tot concrete business heeft geleid.

Volgens Henk ten Wolde, Trade Commissioner bij het Netherlands Trade Office van het Nederlands Consulaat in Alberta, loopt de Nederlandse watertechnologie op veel vlakken voor op Canada. 'Denk hierbij onder andere aan waterzuivering, bodemsanering, het verwerken van afvalwater en op het gebied van watermanagement bij overstromingen en droogtes. Ook hier in Canada realiseert men zich steeds meer dat innovatie op het gebied van milieu noodzakelijk is om dezelfde standaard in de toekomst te behouden.'

Nederlandse ondernemers hebben zelfs een streepje voor in Canada, zo stelde de Canadese ambassadeur in Nederland, James Lambert, vorig jaar in een interview met het Financieel Dagblad. 'Of het nu gaat om oorlogsbruiden, boeren of ondernemers, een miljoen Canadezen hebben een Nederlandse achternaam. Dat is 3% van de bevolking. Door deze band

hebben Nederlanders een goede uitgangspositie als het om zakendoen gaat. Het is dan ook niet gek dat Nederland na de Verenigde Staten de grootste investeerder is in Canada. Andersom is Nederland voor Canada het zesde exportland. Dat is indrukwekkend.'

Concrete business

De Water Alliance bouwde aan een stabiele en kansrijke Canadese connectie. Dat gebeurde via inkomende en uitgaande missies, beurzen en workshops op het Waterplein. Inmiddels het voor een aantal leden al zijn vruchten heeft afgeworpen in de vorm van concrete business. Een van die bedrijven is BlueLegMonitor uit Sneek, ook winnaar van de Water Alliance Innovation Stimulation Award 2014. 'Met een internationale speler in de aquacultuur werken we voor 'fish farms' in British Columbia aan de ontwikkeling van een early warning systeem', zegt partner Hans

Wouters. 'Daarnaast hebben we een pilot uitgevoerd met de Water Policy Branch in Alberta, voor de monitoring van zoete oppervlaktewateren. De Canadese markt is voor Europese technologie goed toegankelijk. Met name technologieën die aansluiten bij actuele milieutechnische vraagstukken worden goed ontvangen. Je hebt wel geduld nodig, en goede partners.' Henk ten Wolde sluit zich daarbij aan: 'Je moet niet denken dat je vanuit Nederland zaken kunt blijven doen. Je moet op zoek gaan naar bijvoorbeeld een partner, joint venture, agent of overname. Zij kennen de lokale markt en jij hebt de kennis. De directe aanpak van de Nederlander kan zeer welkom zijn, maar timing is een belangrijk aspect. Kom je te vroeg met deze directe aanpak, dan wordt dit niet altijd even gewaardeerd. Wat je vooral niet moet doen is laten zien dat je de wijsheid in pacht hebt.'

De Water Alliance is een samenwerkingsverband van publieke en private ondernemingen, overheidsinstanties en kennisinstellingen die betrokken zijn bij watertechnologie in Nederland. De Water Alliance richt zich op innovatieve en duurzame watertechnologie die wereldwijd inzetbaar is.

Meer info op www.wateralliance.nl.



BlueLeg won eerder dit jaar de Water Alliance Innovation Stimulation Award.

Schateiland als showcase

Op een klein Colombiaans koraaleilandje in het Caribische gebied, Johnny Cay, zal volgend jaar een Nederlandse installatie verriszen die met windenergie en omgekeerde osmose zowel elektriciteit als drinkwater levert. RVO maakt het project mede mogelijk. De installatie zal uitgroeien tot een educatief centrum voor de promotie van innovatieve en duurzame Nederlandse oplossingen op het gebied van water, wind en zonnetechnologie in de regio. Een soort schateiland als showcase voor Nederlandse kennis en kunde.



Nederlandse kennis zorgt voor zoet water op het koraaleiland Johnny Cay.

(duurzame energie en watertechnologie). De Technische Universiteit Delft ondersteunt de groep met opgedane kennis uit een vijf-jarig onderzoek naar waterontziling met wind- en zonne-energie. De windmolen zet windenergie direct om in hoge druk waardoor drinkwater geproduceerd kan worden in een ontzilinginstallatie die gebruik maakt van omgekeerde osmose. Op de momenten dat het harder waait, kan de extra energie omgezet worden in elektriciteit. Er wordt begin volgend jaar van dezelfde elementen eerst nog een proefinstallatie gebouwd in Leeuwarden. Maar Herre Rost van Tonningen van Solteq verwacht dat daarna de bouw op Johnny Cay snel zal staan: 'In elk geval in 2015 en waarschijnlijk staat-ie er halverwege het jaar wel.'

RVO stelde ongeveer 400.000 euro beschikbaar, het totale project kost ongeveer 700.000 euro. De groep verwacht binnen twee jaar een export omzet te bereiken die het vijfvoudige van het subsidiebedrag is. Herre Rost van Tonningen: 'Dat gaat vast waardoor drinkwater geproduceerd kan worden in een ontzilinginstallatie die gebruik maakt van omgekeerde osmose. Op de momenten dat het harder waait, kan de extra energie omgezet worden in elektriciteit. Er wordt begin volgend jaar van dezelfde elementen eerst nog een proefinstallatie gebouwd in Leeuwarden. Maar Herre Rost van Tonningen van Solteq verwacht dat daarna de bouw op Johnny Cay snel zal staan.'

Informatie Colombia: e.baquero@nwp.nl

'Kleinschalige projecten met tastbare resultaten'



De Vis Groep houdt een Oostenrijks stuwmeer met een elektrische zuiger op diepte.

De Vereniging van Waterbouwers is de werkgevers- en ondernemersorganisatie van aannemers en dienstverleners in de waterbouw. De vereniging heeft 107 leden. Dat zijn heel grote bedrijven, met name Boskalis en Van Oord, maar vooral ook heel veel MKB-bedrijven. Directeur Edwin Lokkerbol benadrukt dat een flink aantal daarvan ook internationaal actief is.

'Die MKB-bedrijven hebben vaak hun sporen verdiend in de Nederlandse delta, en kunnen die perfect als showcase in het buitenland gebruiken. De Nederlandse deltawerken zijn één groot innovatie- en leerproces geweest, en nu nog steeds, bijvoorbeeld met Ruimte voor de Rivier. Ik pleit er in dat kader voor dat er niet alleen

het stuwmeer probleemloos op diepte met een volledig elektrisch aangedreven zuiger. De opdrachtgever verbood het gebruik van een brandstofmotor en zorgde voor een stopcontact. En in Franse jachthavens baggeren ze terwijl de schepen gewoon op hun ligplaats kunnen blijven. Ander voorbeeld: onlangs heeft Van den Herik Slidrecht opnieuw het onderhoudscontract voor een viertal Franse havens in Normandië aangenomen. Een paar jaar eerder verzorgde het bedrijf in de haven van La Rochelle het baggeren, afvoeren en dumpen van bijna een miljoen kubieke meter specie.'

Die stap over de grens zet je niet zomaar, benadrukt Edwin Lokkerbol. 'Om je te onderscheiden moet je blijven innoveren en steeds oplossingen leveren waar je opdrachtgever echt mee geholpen is. Maatwerk dus. En je hebt een netwerk nodig. In Nederland is het overzichtelijk: je hebt Rijkswaterstaat en de waterschappen, en dan nog een beetje gemeenten en provincies. Maar over de grens heb je heel andere structuren en die moet je goed snappen. De Nederlandse ambassades, RVO.nl en NWP hebben gelukkig veel in huis om daarbij te ondersteunen. Ik roep onze leden op om daar vooral gebruik van te maken.'

Meer informatie: www.waterbouwers.nl



Edwin Lokkerbol.

Met een duwtje in de rug ondernemen in Bangladesh

Vijf Nederlandse bedrijven en organisaties, waaronder twee MKB'ers, gaan in Bangladesh meedraaien met een pilot rond het versterken van waardeketens. Ze krijgen ondersteuning bij het uitwerken van hun business case. Aan de ene kant hun kansrijke product of dienst, aantoonbaar beter dan wat er al op de markt is. Aan de andere kant de exact omschreven markt: waar, wanneer en onder welke omstandigheden heeft dat product de beste kans? En daar tussenin de scherp in kaart gebrachte waardeketen: wat zijn de schakels, welke partners heb je nodig, wat is het verdienmodel?

De vijf bedrijven en organisaties zijn geselecteerd uit achttien ingediende voorstellen. Die kwamen binnen na een bijeenkomst in oktober, waarbij ook de Nederlandse ambassadeur voor Bangladesh aanwezig was. RVO.nl en NWP voeren het geheel uit, de ambassade heeft de regie.

Het in kaart brengen van de waardeketen moet laten zien hoe het beste een verbinding kan worden gemaakt met het Nederlandse financieringsinstrumentarium. Maar het gaat ook een stap verder: de business case moet ook duidelijk maken hoe het product of de dienst ook na een financieel ondersteunde aanloop duurzaam succesvol kan zijn, dus zonder subsidies. Daarvoor is het onder meer nodig om in gesprek te gaan met de benodigde lokale partners en na te gaan wat voor zakelijke afspraken ervoor moeten worden gemaakt. Dat kan variëren van leveringscontracten tot een joint venture onderneming. Met de vijf bedrijven en organisaties zal het komende halfjaar ervaring worden opgedaan. Er komt bijvoorbeeld een workshop in Dhaka waarbij ook al Bengaalse partners zullen aanschuiven. Daarna zal worden beoordeeld of de waardeketenaanpak breder wordt ingezet.

Informatie: b.lamoree@nwp.nl



NGO's en MKB versterken elkaar

Een sterk netwerk, waarbinnen de vraag van ontwikkelingslanden en het aanbod van MKB'ers op een slimme en vooral concrete manier aan elkaar wordt gekoppeld. Daar draait het om in het MKB/NGO project bij NWP, mogelijk gemaakt door Partners voor Water. December 2014 stond in het teken van matchmaking.

Paul van Koppen en Machteld Galema van NWP over de aanpak: 'Hoofddoelstelling is het vergroten van de activiteiten van MKB'ers en NGO's (non-gouvernementele organisaties die zich met ontwikkelingsamenwerking bezighouden) in buitenlandse watermarkten. We hebben eerst een inventarisatie gemaakt van de marktinformatie die NWP heeft vergaard in de buitenlandse water-partnerlanden, met name via de landenplatforms. Ook hebben we een database gemaakt van de MKB-bedrijven waarvan we weten dat ze actief zijn in ontwikkelingslanden, of daar belangstelling voor hebben. Tegelijkertijd hebben we afspraken gemaakt met

de relevante MKB-netwerken: Kamer van Koophandel, Watercoalitie, MVO Nederland en Partos. We hebben onder meer afgesproken dat we kennis en informatie gaan uitwisselen en elkaars communicatiekanalen gaan gebruiken om zowel MKB'ers met buitenland-ambitie als ondernemende NGO's te kunnen ondersteunen. Er is onder meer het Platform Oïo, dat staat voor Ondernemen in Ontwikkelingslanden (zie kader). Heel handig voor zowel MKB'ers als NGO's, maar dan moet je wel weten dat het bestaat. Ondernemers die dit platform gebruiken komen ook bij NWP uit voor eventuele informatie en ondersteuning, met name over de NWP-partnerlanden en de brede watersector. En er zijn nog allerlei andere praktische ingangen voor het MKB, veel staan er al in deze krant. Als NWP ondersteunen we het MKB bij buitenlandse activiteiten en informeren we bedrijven over lokale markten, potentiële partners en mogelijke financiering. Heel concreet zijn we nu met meer dan tien MKB-bedrijven in gesprek. Daarvan weten

Prepaid water is de toekomst

Prepaid drinkwater is de toekomst in Afrika, gratis drinkwater zou verboden moeten worden. Marcel Schreurs van Water Forever is ervan overtuigd. Met steun van Partners voor Water bouwt hij volgend jaar twee kleinschalige drinkwaternetwerken met mechanische pompen en elf 'waterkiosken', gekoppeld aan een systeem van prepaid betalen voor in totaal 19.000 mensen.



Prepaid drinkwater in Kenia, met dank aan Water Forever.

'We hebben, gefinancierd door Aqua for All, eerst een project gedaan met drie handpompen, ook gekoppeld aan een prepaid systeem. Dit nieuwe project doen we samen met ICS, een Nederlandse hulporganisatie, en Susteq als leverancier van de prepaid meters en software.'

Gratis concurrentie

Het potentieel is enorm, maar het gaat niet vanzelf. Marcel Schreurs: 'Dat prepaid betalen is in technisch opzicht prima, mensen snappen het en vinden het heel gemakkelijk. Er zijn twee dingen waar we wel last van hebben. Het eerste is dat mensen soms ook niet al te schoon, maar gratis water uit een rivier, een meer of een eigen open put gebruiken. Het is daarom zaak om mensen bewust te maken van de

gezondheidsrisico's daarvan. Daar gaat in het nieuwe project ICS met name aan werken. Het tweede probleem ontstaat als er in de buurt via een andere donor gratis water beschikbaar is. Dan worden de vrouwen gewoon op pad gestuurd om een paar kilometer verder te lopen. Terwijl het in ons prepaid systeem veelal om maar twee cent per persoon per dag gaat. Zelfs arme Kenianen kunnen dat betalen.

Zeventig procent valt uit

Het centrale probleem waar Water Forever op inhaakt is non revenue water, dus water waarvoor niet wordt betaald. Dat is al decennia de eigenlijke oorzaak van de problemen rond de watervoorziening in grote delen van Afrika. Zeventig pro-

cent van de drinkwaterprojecten draait in een paar jaar niet meer door gebrek aan onderhoud en slecht management in de community's. Er zijn immers te weinig inkomsten. Met ons systeem kunnen we het percentage non revenue water sterk terugdringen, van bijvoorbeeld zeventig naar tien procent, of zelfs naar nul. We zien dankzij de software vrij precies waar het mis gaat. Elke dag moet de hoeveelheid opgepompt water gelijk zijn aan de hoeveelheid verkocht water. Als dat sommetje niet meer klopt, kunnen we bijvoorbeeld controleren of er niet ergens een illegale aansluiting is gemaakt.'

Meer weten? Kijk op www.water-forever.com of d.offermans@nwp.nl



PLATFORM Oïo

Ondernemen in ontwikkelingslanden (Oïo) is een digitaal platform speciaal voor Nederlandse ondernemers die meer informatie willen over zakendoen in nieuwe markten. Het platform biedt kennis en kunde van experts uit het bedrijfsleven, de overheid en NGO's met specifieke kennis over verschillende ontwikkelingslanden en sectoren. De experts bieden tips, tricks en persoonlijk antwoord op alle vragen. Het platform is een gezamenlijk initiatief van VNO-NCW, MKB-Nederland, het Ministerie van Buitenlandse Zaken, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl), NCDO en Partos, de branchevereniging voor internationale samenwerking. Kijken dus, op www.ondernemeninontwikkelingslanden.nl

8 | Inspiratie en jong talent

Voet aan de grond door demonstratieproject

Een pilot kan het begin zijn van iets groots, maar zorgt er daarnaast voor dat je voet aan de grond krijgt. Zodat je ook succes kunt hebben als de pilot zelf geen vervolg krijgt. Dat merkte Joop Colsen van het gelijknamige bedrijf, gespecialiseerd in milieutechnologie. Colsen bouwde samen met Unica en Aquest een waterzuivering voor een pakhuis van citrusvruchten in Zuid-Afrika, als onderdeel van een onderzoeksproject dat mede mogelijk werd gemaakt door Partners voor Water.

'Het is goed voor mkb-bedrijven als er subsidies mogelijk zijn om dingen uit te zoeken en te testen, maar het is een hele stap om het daarna in de praktijk met eigen geld te moeten betalen. Onze waterzuivering bestaat uit een biologische zuivering met bezinker, een zandfiltratie, een UV-desinfectie en een omgekeerde osmose installatie. Doel was een waterbesparing van vijftig procent



Joop Colsen

plus de bestrijding van sporenelementen, die zorgen voor schimmelvorming. De waterzuivering die we hebben gebouwd functioneert uitstekend, maar er is geen dwingende noodzaak voor de sector om het watergebruik sterk terug te dringen. Water is wel schaars, maar dat komt niet tot uitdrukking in de prijs. De sector blijft daarom nu chloor aan het water toevoegen. Maar door onze activiteiten in Zuid-Afrika hebben we er wel voet aan de grond gekregen, hebben we de samenwerking geïntensiveerd en zijn we betrokken geraakt bij andere projecten op het gebied van industriële en gemeentelijke afvalwaterzuivering. Kijk, er lopen allerlei consultants rond die roepen dat er aantrekkelijke markten

zijn, en dat er behoefte is aan van alles. En inderdaad, gesubsidieerde markten zijn er volop. Maar zodra die subsidie weer wegvalt, is het maar de vraag of er iets overblijft. Als bedrijf moet je dus zulke gelegenheden aangrijpen: van projecten kun je leren, je komt er achter hoe het in een land werkt, hoe de mensen in elkaar zitten. Het is belangrijk dat je hulp krijgt bij het vinden van lokale partners, maar vervolgens moet je met die partners echt een project gaan draaien. Pas dan kun je vaststellen of je met zo'n partner verder wilt, of het een goed idee is om bijvoorbeeld een joint-venture op te zetten om de samenwerking op te schalen. Je moet er energie in steken, en het is ook een kwestie van lange adem.'

'We hopen dat ze blijven!'

Yep Water zorgt voor internationaal jong talent in watersector

Via het Young Expert Programme Water (YEP Water) zijn inmiddels tientallen jonge professionals in de internationale watersector aan het werk. Het gaat daarbij om Nederlandse en lokale professionals. Ook MKB-bedrijven zetten YEP'ers in. Bijvoorbeeld WE Consult, dat onder meer actief is in Mozambique.

Ellen de Bruijn is mentor van Bacelar Muneme en Ivo van Haren: 'Voor YEP'ers is het heel uitdagend, je draagt veel meer en veel sneller verantwoordelijkheid. Je doet veel ervaring op en legt zo een stevige basis. Als jonge professional kom je op een andere manier ook niet zo snel in het buitenland aan de bak. Voor ons als MKB-bedrijf is het ook aantrekkelijk: het kan ons snel een goede nieuwe kracht opleveren die vervolgens door kan groeien. Het is hier in het algemeen best moeilijk om goede mensen te vinden. We hopen dan ook dat ze allebei blijven. We werken hier met een gemengd team, Nederlands en Mozambikaans. Je redt het gewoon niet zonder

lokale collega's, alleen al omdat er hier twaalf talen zijn. En ik leer er persoonlijk ook van: ik ben niet eerder mentor geweest; die ervaring doe ik nu op.' YEP Water wordt uitgevoerd door het ministerie van Buitenlandse Zaken, samen met het Netherlands Water Partnership (NWP). Het programma loopt van 1 januari 2013 tot en met 31 december 2017. De Young Experts nemen deel aan een speciaal opleidings- en begeleidingsprogramma en ontvangen gedurende hun uitzending intensieve begeleiding, zowel intern als extern. Jaarlijks is er ruimte voor de inzet van circa 25 Nederlandse en 25 lokale Young Experts. In november is een vierde groep met de voorbereidende training begonnen. De volgende deadline voor projectvoorstellen (waarin organisaties bij ons een voorstel voor een Young Expert kunnen indienen) is 8 februari. De groep die daaruit voortkomt wordt half april getraind en daarna uitgezonden.

Meer informatie: www.yepwater.nl.



Bacelar Muneme.



Ivo van Haren.

Samen succesvol in Mozambique



Wouter Beekman van Resilience (midden) en Daniël Levelt van Royal HaskoningDHV (rechts) bekijken samen met de lokale bouwver (witte hoed) een constructie.

Een combinatie van klein en groot bedrijfsleven, NGO en kennis zette zich in 2010 in voor een bijzonder irrigatieproject dat in 2011 in Mozambique startte en financieel mogelijk werd gemaakt door Partners voor Water. Het kleine Resilience BV had al een vestiging in Mozambique en werkte al veel samen met Wageningen. Zij haalden vervolgens vanwege de ambitie voor schaalvergroting na dit project ook Royal HaskoningDHV aan boord. En met succes: de pilot werd gevolgd door grote vervolgoedragen.

Grotere schaal

Het pilotproject draaide om de ontwikkeling van een model voor vraaggestuurde geïrrigeerde landbouw ontwikkeling. Centrale vraag was hoe je een goede, maar in omvang bescheiden aanpak vanuit een NGO-omgeving kon vertalen naar een model dat ook op grotere schaal en commercieel toepasbaar is. Wouter Beekman van Resilience: 'Wij zijn altijd al actief op het snijvlak van onderzoek en implementatie en we werkten al jaren samen met Wageningen. We hadden voor deze opdracht wel de persoonlijke kwaliteit in huis, maar niet de benodigde ervaring in grootschalige projecten om met name de evaluatie van de ontwikkelde aanpak goed op te zetten en te begeleiden. Het was in eerste instantie nog lastig om Royal Haskoning, toen nog niet gefuseerd met DHV, aan boord te krijgen; het was voor hen een heel klein project waar ze kosten aan

zouden hebben. Maar uiteindelijk waren ze geïnteresseerd om de aanpak te testen en zagen ze wel de kansen om op die manier meer vaste grond onder de voeten te krijgen in Mozambique.'

Uiteindelijk heeft het project er mede voor gezorgd dat er voor alle betrokkenen nieuwe, veel grotere opdrachten in Mozambique zijn voortgekomen.

Wageningen Universiteit verwierf vorig jaar een opdracht van ruim twee miljoen dollar voor capacity building binnen het zogeheten PRIORRI-programma voor duurzame irrigatie. Dat is een programma van vijf jaar van de Mozambikaanse overheid, gefinancierd door de Wereldbank. Binnen datzelfde programma won een consortium onder aanvoering van Royal HaskoningDHV een opdracht van 5,8 miljoen dollar voor een project, gericht op irrigatie van drieduizend hectare rijstgronden, waar zesduizend boeren actief zijn. Het project is bedoeld om producenten te organiseren, rijstproductie te verhogen en markten te vinden voor duurzaam geproduceerde rijst. Resilience maakt op zijn beurt weer deel uit van beide consortia, net als Wageningen. Gert Jan Veldwisch van Wageningen Universiteit stelde destijds: 'De subsidie van Partners voor Water verschaftte ons een gunstige uitgangspositie voor deze vervolgoedragen. We hebben in hoge mate geprofiteerd van de tot stand gebrachte samenwerking, de ontwikkelde methodologie en de opgebouwde kennis van de lokale situatie.'

Over deze krant

Deze krant belicht internationale projecten, programma's en ontwikkelingen in de Nederlandse watersector. Centraal staan de internationale programma's van de ministeries Infrastructuur en Milieu, Economische Zaken en Buitenlandse Zaken: oa Partners voor Water en Water Mondiaal, Water en Ontwikkelings-samenwerking (Water OS), Yep Water en het DRR team. Deze krant belicht de resultaten van deze programma's. Daarnaast richt deze krant zich op de ontwikkelingen rond het kernteam export en promotie en op aansprekende

cases van partijen in de watersector. De krant wordt verstuurd aan 1500 abonnees en los verspreid in de watersector.

Deze krant wordt gemaakt door het NWP in samenspraak met Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl), samen uitvoerders van het programma Partners voor Water dat de krant mogelijk maakt.

Voor meer informatie over de programma's, contactpersonen en voor abonnementen: info@partnersvoorwater.nl

rvo.nl unit Partners voor water
Contact: dennis.vanpeppen@rvo.nl

Netherlands Water Partnership
Contact: c.boomsma@nwp.nl

links:
www.dutchwatersector.com
www.partnersvoorwater.nl
www.yepwater.nl
www.rvo.nl
www.nwp.nl



Rijksoverheid

Colofon

Teksten en coördinatie
Bauke ter Braak

Inhoud en eindredactie
Christina Boomsma, NWP ism
RVO.nl

Opmaak
KRIS KRAS context, content and design

Voor meer informatie
c.boomsma@nwp.nl

Uitgave
Februari 2015