



TOPSECTOR
WATER &
MARITIEM

KERNTEAM INTERNATIONAAL

JAAERVERSLAG 2018



INHOUD

VOORWOORD	3	Deelnemer aan het woord: MicroLAN	19
		Shipbuilding, machinery, marine technology (SMM)	20
DOELSTELLING	5	Deelnemer aan het woord: IFS World	21
		Monaco Yacht Show (MYS)	22
SAMENSTELLING	7	Water Environment Federation (WEF): WEFTEC	23
SAMENSTELLING KERNTTEAM	8	EXCELLENTE PROMOTIE 2018	
		Scheepsbouwcluster in Indonesië	24
		IWA World Water Congress & Exhibition in Japan	26
		Vorbereiding Global Entrepreneurship	
		Summit (GES) in Den Haag	27
		Marktstudie Water Mexico, Seaconomy B.V.	29
ACTIVITEITEN		OVERIG	
Uitgaande missie 2018	10	Topsector Coalitiebijeenkomst	31
Uitgelicht: Handelsmissie Polen, 9-11 oktober 2018	12	Uitgelicht: Watersector Export Index (WEX)	32
Inkomende missie 2018		Bijeenkomsten Kernteam Internationaal 2018	34
Volvo Ocean Race: Congress Ocean Summit	14		
STRATEGISCHE BEURZEN			
Offshore Technology Conference (OTC)	16		
International Trade Fair for Sewage Technology (IFAT)	17		
Uitgelicht: IFAT	18		

VOORWOORD

Door Frank Goossensen en Martin Bloem

Frank Goossensen en Martin Bloem, respectievelijk de voorzitter en vicevoorzitter van het kernteam Internationaal, kijken terug op een jaar vol cross-sectorale samenwerking, evenementen, grote beurzen en handelsmissies. Bij alle activiteiten stond de internationaliseringsstrategie centraal, met als doel het vergroten van de concurrentiekracht en daarmee de export. Daarbij werd gestreefd naar zoveel mogelijk verbinding met maatschappelijke uitdagingen én relevantie voor de gehele achterban.

In juni vond de eerste Topsector Coalitiebijeenkomst plaats waar 130 deelnemers vanuit het bedrijfsleven, kennisinstellingen, ngo's en overheid bijeen kwamen bij de Rabobank te Utrecht. Doel: samenwerking tussen partijen stimuleren en de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse watersector versterken.

Polen en Nederland hebben een gezamenlijke watergeschiedenis die eeuwen terug gaat.



Het hele jaar door vonden grote beurzen plaats van Duitsland tot Monaco, waarbij het Strategische Beurzen Programma een belangrijke rol heeft gespeeld. Ook de Excellente Promotie heeft bijgedragen aan de zichtbaarheid van de Nederlandse watersector, van Japan tot Mexico.

En ook in Polen vonden activiteiten plaats; zo was Frank Goossensen zakelijk missieleider Water tijdens een handelsmissie naar Polen: *“Polen is een land in beweging. Polen en Nederland hebben een gezamenlijke watergeschiedenis die eeuwen terug gaat. De afgelopen 10 jaar hebben de twee landen veel in elkaar geïnvesteerd. De missie naar Wroclaw, Warschau en Gdansk was een uitstekende mogelijkheid deze relatie verder te verdiepen. Kleinere bedrijven konden de markt verkennen en hadden tijdens de missie een platform om hun innovatieve producten met potentiële Poolse partners te bespreken. De cross-over met de topsector Transport gaf een extra dimensie, bijvoorbeeld op het gebied van vaarwegen en havens. Concrete follow up in Wroclaw en Gdansk maakt deze missie tot een voorbeeld van hoe overheid en bedrijfsleven samen kunnen optrekken gericht op tastbaar resultaat.”*

Nederland is in Water & Maritiem nog steeds een wereldspeler met een ijzersterke reputatie. [De Watersector Exportindex \(WEX\)](#)  laat dan ook een positieve trend zien: 2018 en 2019: flinke groei van export van wateractiviteiten, optimisme over marktontwikkelingen.

Al met al veel kansen! We blijven als sector vol ambitie en gaan graag aan de slag. Het door ontwikkelen van slagkracht en het verder uitwerken van coalities rond landen en thema's, gericht op concrete projecten, zal in 2019 meer aandacht krijgen.

Martin Bloem:

“De zee en deltagebieden bieden ons door voortschrijdende technologie steeds meer commerciële mogelijkheden. Nederland is gidsland met onze kennis bij kennisinstututen en grote bedrijven, een meewerkende overheid en een enorme creatieve basis van kleinere, innovatieve bedrijven. Het is aan ons om samen schaal te maken en de wereldwijde concurrentie voor te blijven. Het kernteam zie ik als een triple helix schakel tussen de verschillende belangen. Het is onze missie om zaken te versimpelen en toegankelijk te maken voor iedereen die onze water- en maritieme export een warm hart toe draagt.”

Het is aan ons om samen
schaal te maken en de
wereldwijde concurrentie
voor te blijven.




DOELSTELLING


Bedrijven, overheden, kennisinstellingen en NGO's in de water-, delta-technologie en maritieme sector vormen samen Topsector Water & Maritiem (TSWM). 'Samen sterker internationaal' is het overkoepelende doel van het kernteam Internationaal.

Het kernteam werkt aan

1. het bevorderen van internationale handel en investeringen;
2. het stimuleren van het vermarkten van innovaties;
3. de coördinatie van promotieactiviteiten, en
4. het adviseren van partners op deze gebieden.

[De Internationaliseringsstrategie 2017-2020](#)  is gebaseerd op deze vier verantwoordelijkheden. Concreet betekent dit:

- Wateruitdagingen oplossen om de wereld welvaart te verhogen. Door sterke verstedelijking, groei van de wereldbevolking en klimaatveranderingen neemt de wereldwijde waterproblematiek toe. Nederland is sterk in het vinden van innovatieve en duurzame oplossingen voor vraagstukken in de deelsectoren water-, delta- en maritieme technologie.
- Om tot het beste ondernemingsklimaat te komen verbindt de Gouden Driehoek van de drie deelsectoren zich binnen de Topsector. Deze wordt gevormd door alle partijen binnen de watersector, waarbij iedereen ambassadeur is van het gedachtegoed en de manier van werken. De doelstelling – de wereldwelvaart verhogen – zal voor een belangrijk deel buiten de landsgrenzen gerealiseerd moeten worden.

- TSWM zet stevig in op [cross-sectorale initiatieven](#) , omdat op het raakvlak tussen meerdere sectoren proposities worden ontwikkeld die ons een unieke internationale voorsprong kunnen geven. Dergelijke proposities zijn vaak complex, maken samenwerking tussen verschillende organisaties noodzakelijk en vragen om een lange adem.

Met het overkoepelende doel, het vergroten van de concurrentiekracht en daarmee de export, waarbij gestreefd wordt naar zoveel mogelijk verbinding met maatschappelijke uitdagingen in de wereld, richt de Topsector zich, redenerend vanuit maatschappelijke uitdagingen, op zes wateruitdagingen:

1. Duurzame, welvarende en klimaatbestendige stedelijke delta's (inclusief armoedebestrijding en voedselzekerheid);
2. Sanitatie, drink- en afvalwatervoorziening bij migratie en conflicten
3. Circulaire economie: efficiënt gebruik van water, energie en grondstoffen;
4. Duurzaam gebruik van de zee;
5. Rivieren als multifunctionele infrastructuur;
6. Digitalisering logistiek en scheepvaart.

Voor de zichtbaarheid van de Nederlandse watersector is het zaak een goede balans te leggen tussen het onderhouden van een lange termijn relatie én het zorgen voor concrete business. Vrijblijvendheid moet worden vermeden. Het gaat steeds opnieuw om het leggen van verbindingen tussen belangen, om het samen neerzetten van resultaten in en met het buitenland. In 2018 is er vijf keer gebruik gemaakt van het programma Strategische Beurzen.

Ook is er voor vijf kleinere activiteiten gebruik gemaakt van de 'Excellente Promotie' regeling, gefinancierd uit het Partners voor Water (PvW) programma, voor de promotie van de Nederlandse kennis en kunde van Topsector Water & Maritiem – met als resultaat betere internationalisering en export. In 2019 komt de ondersteuning van MKB-/innovatieemissies meer centraal te staan; vanuit de achterban van de kernteamleden komt deze behoefte sterk naar voren.



SAMENSTELLING

Het kernteam bestaat uit vertegenwoordigers van publieke-, private-, kennis- en maatschappelijke organisaties uit de deelsectoren water-, deltatechnologie en maritiem. De leden brengen inzichten en ervaringen mee van grote bedrijven en kleine bedrijven, overheden en NGO's.


Daarnaast weerspiegelt de samenstelling het belang van innovatie, ondernemerschap, financiering en legitimiteit. Het is belangrijk dat de watersector een dergelijk team heeft om op het 'gewenste moment' en op het 'juiste beïnvloedingsniveau' de belangen van de sector te kunnen behartigen.

Het kernteam

Om de samenwerking en acties aan te jagen is er een secretariaat voor het kernteam ingesteld dat door het programma PVV wordt gefinancierd. [Het Netherlands Water Partnership \(NWP\)](#)  voert het secretariaat.

De achterban van de kernteamleden omvat de gehele breedte van de sector, bijvoorbeeld [Nederland Maritiem Land \(NML\)](#) : verbindt twaalf maritieme sectoren: havens, offshore, maritieme toeleveranciers, scheepsbouw, zeevaart, waterbouw, maritieme dienstverlening en kennisinstituten, binnenvaart, Koninklijke Marine, jachtbouw/watersportindustrie en visserij.

Met 17.200 bedrijven die werkgelegenheid bieden aan zo'n 259.000 mensen, realiseert de sector een totale toegevoegde waarde van 22,8 miljard euro. Daarnaast geven onder meer NWP en Netherlands Maritime Technology (NMT) uitvoering aan een beperkt aantal activiteiten (missies, evenementen) waar het kernteam prioriteit aan geeft en die het co-financiert middels de 'Excellente Promotie'.

In de afgelopen jaren is de basis gelegd voor meer samenwerking bij het versterken van [onze concurrentiepositie op de wereldmarkt](#) . Echter, om invulling te geven aan de concretisering en uitvoering van deze internationaliseringsstrategie (effectief bijdragen aan de oplossingen van de genoemde maatschappelijke uitdagingen) heeft het kernteam op het moment van schrijven weinig capaciteit in verband met het grote aantal bijeenkomsten, activiteiten en acties (waarbij opgemerkt wordt dat de kernteamleden op vrijwillige basis zitting nemen in het kernteam Internationaal). Slagkracht is dan ook een onderwerp waar in 2019 meer aandacht naar uit gaat.

SAMENSTELLING KERNTEAM

Per 31-12-2018

Naam	Namens	
Frank Goossensen Sales & Business Development Director Europe, Middle East and UK, Arcadis	Voorzitter	
Martin Bloem Partner, Marstrat	Vicevoorzitter	
Robert de Bruin Head Corporate Communication & Markets, Van Oord	Deltatechnologie	
Bram de Vos Managing Director, Environmental Sciences Group, Wageningen University & Research (WUR)	Kennisinstellingen	
André Driessen Directeur Internationaal Ondernemen, Ministerie van Buitenlandse Zaken	Rijksoverheid	
Robbert Zappeij Director Customer Finance Solutions, Royal IHC	Maritieme sector	
Hein Pieper Dijkgraaf, Waterschap Rijn en IJssel	Waterschappen	
Gijs van den Boomen Directeur, Kuiper Compagnons	Ontwerp	

SAMENSTELLING KERNTEAM

Per 31-12-2018

Naam	Namens	
Ton Wouterse Head of Maritime & Offshore Sector, Rabobank Nederland	Financiële sector	
Yousef Yousef CEO, LG Sonic	Watertechnologie	
Jacqueline Barendse Financial innovation specialist, WASTE en Aqua for All	Maatschappelijk middenveld	
Agendaleden		
Robert Poelhekke Directeur, NABU	Exportfinanciering	
Marcelien Bos-Koning Communicatie Manager, Topsector Water & Maritiem	Communicatie	
Secretariaat		
Vincent Cornelissen Project Manager, Netherlands Water Partnership	Secretaris	

In 2018 heeft het kernteam afscheid genomen van Kitty de Hey (Royal IHC, Maritieme sector) en Lennart Silvis (Secretaris)

ACTIVITEITEN

Missies

De leden van het kernteam Internationaal en hun achterban zijn betrokken geweest bij diverse (handels)missies. In dit hoofdstuk wordt alleen de directe betrokkenheid vanuit de rol van het kernteam toegelicht voor de missie Polen. In het kader een missie die met betrokkenheid van de gehele Topsector Water & Maritiem is georganiseerd: Congress Ocean Summit.

Uitgaande missie 2018

- Handelsmissie Polen, 9 - 11 oktober 2018
- Water en Transport, inzet Excellente Promotie

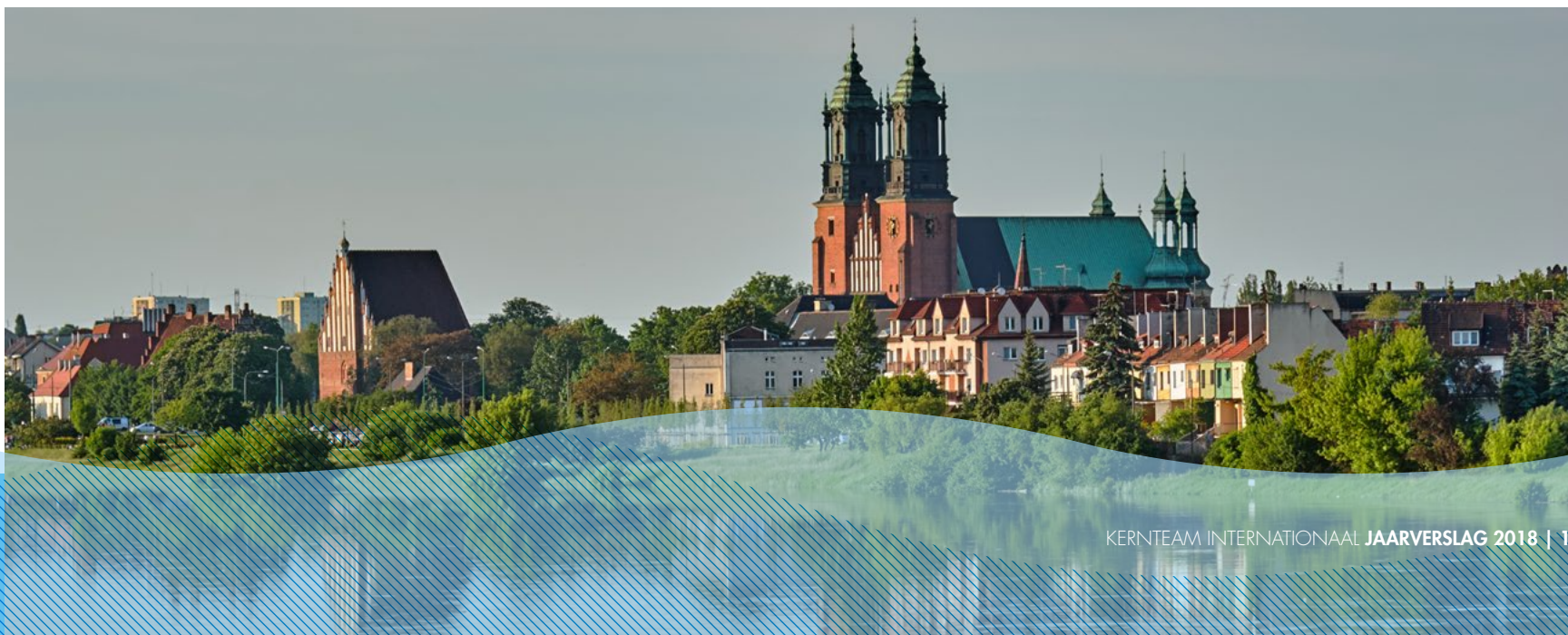
Polen

- **Waarom:** De handelsmissie is geïnitieerd om zo de partnerships tussen Polen en Nederland te versterken. De missie had als doel het versterken van bestaande relaties, het opbouwen van nieuwe relaties en netwerken, en bijdragen aan het vergroten van kennis over de Poolse watersector en het ondersteunen van bedrijven die op het gebied van water zouden kunnen samenwerken met de Poolse sector.

- **Rol:** De rol van Topsector Water & Maritiem is ondersteunen bij het uitdragen van Nederlandse kennis en ervaring in Polen. Met Frank Goossens als zakelijk missieleider Water heeft TSWM bijgedragen aan het promoten van de Nederlandse integrale en duurzame aanpak en getracht de positie van de Nederlandse watersector in Polen te versterken. Aan de hand van gezamenlijke interesses worden nieuwe kansen verkend voor concrete samenwerking tussen beide landen. Bedrijvigheid wordt verder gestimuleerd door gunstige condities te creëren en zo deze kansen te benutten. De voorzitter van het kernteam heeft verschillende plenaire momenten aangegrepen om de Nederlandse sector als zodanig te promoten. Directe link met doelstelling Topsector Water: groei van de internationale toegevoegde waarde van de Nederlandse watersector stimuleren.
- **Resultaat:** Bestaande relaties zijn bestendig en nieuwe relaties zijn opgebouwd gedurende de handelsmissie Polen. Verschillende business cases zijn geïdentificeerd met name rondom de Port of Gdansk en Szczecin. Matchmaking events hebben ervoor gezorgd dat verschillende bedrijven en partijen bij deze cases zijn betrokken.

- **Follow-up:** Een sterke follow up is belangrijk, om zo de opgedane relaties en netwerken te behouden. De excellente promotie is ingezet om dit te bewerkstelligen. Bedrijven moeten betrokken blijven bij de processen rondom de business cases en daarnaast zal een plan van aanpak opgesteld worden om samenwerken te bevorderen. Ook zullen verschillende bijeenkomsten worden georganiseerd voor het uitwerken van de business cases. Op het moment van schrijven wordt deze follow-up verder uitgerold met Arcadis in de lead.

Patrycja Enet, Senior Advisor Climate Adaptation and Coastal & Marine Management, Representative EU desk Flood Risk and Ecosystems & Environmental Quality, Deltares: *"In context of climate challenges, use of new innovative solutions, fresh approaches and collective actions are required in many areas to achieve Sustainable Development Goals. Capacity development is at the heart of international cooperation and the topics of this current Economic Mission from the Netherlands to Poland addressed the key global challenges – sustainable solutions, sustainable cities, climate action, circular technology. The mission showed how important is the exchange of experiences in technology and innovation, and that there is a strong need for improving the sharing among countries at different levels of development within international partnerships."*



Uitgelicht

Handelsmissie Polen, 9-11 oktober 2018

De Handelsmissie naar Polen vond plaats in oktober 2018, onder leiding van minister Cora van Nieuwenhuizen. Thema's van de missie waren Water en Transport.

Naast de Rijksoverheid namen 18 water-organisaties deel aan de missie naar Warschau, Wroclaw en Gdansk:

1. Gemeente Breda
2. Gemeente Zwolle
3. KCAP
4. Kuiper Compagnons
5. Arcadis
6. Royal HaskoningDHV
7. SLAMDAM
8. BONN&MEES
9. Nijhuis Industries
10. Anker Stuy Verven
11. G.J. de Blois
12. Van Oord
13. Boskalis
14. Van den Herik
15. Port of Rotterdam
16. Deltares
17. NWP
18. Topsector Water & Maritiem



Deelnemer aan het woord

ARCADIS

De missie naar Polen is geïnitieerd om de bilaterale samenwerking tussen Nederland en Polen te versterken alsmede om kennis en expertise tussen beide landen uit te wisselen, zo vertelt missieleider Water Frank Goossens. Dit heeft bijgedragen aan het realiseren van nieuwe oplossingen omtrent klimaatadaptatie, watermanagement en logistieke kwesties. De missie benadrukte tevens het belang van samenwerking en gezamenlijke initiatieven die integrale en duurzame oplossingen bieden voor collectieve uitdagingen.

Gedurende drie dagen zijn verschillende activiteiten georganiseerd, zoals matchmaking events, project bezichtigingen, seminars, tafeldiscussies en ontmoetingen tussen lokale en nationale overheden. De missie Nederlandse partijen de mogelijkheid zichzelf te presenteren en een langdurig en duurzaam netwerk op te bouwen. Tijdens de missie is onder andere de intentieverklaring getekend voor een nauwere samenwerking op het gebied van water en transport. Volgend op de missie wordt verder gewerkt aan opgedane partnerschappen en casussen zoals het baggeren van de haven van Police. Verdere langdurige samenwerking en verdieping op het gebied van circulaire watertechnologie, rivierwegen en klimaatbestendige steden zullen worden gewaarborgd.

[Meer informatie over de follow-up van de missie](#) 

Polen en Nederland hebben een lange gezamenlijke watergeschiedenis, die terug gaat tot de tijd van de Hanzesteden. De afgelopen 10 jaar zijn meerdere in- en uitgaande missies georganiseerd waaraan Poolse en Nederlandse bewindslieden en bedrijven hebben deelgenomen. De opgaven op watergebied in Polen zijn divers: van bevaarbaarheid van de rivieren, ontwikkeling van havens, zuivering van afvalwater tot en met het beschermen tegen hoogwater. Allemaal onderwerpen waar Nederland ook mee aan werkt en waar veel gemeenschappelijke opgaven liggen.

Deze missie, onder leiding van minister van Nieuwenhuizen, heeft voortgebouwd op de bestaande relatie en is ingezoomd op een aantal concrete plaatsen waar op het gebied van water én logistiek grote opgaven liggen: Wroclaw en Gdansk. Daarnaast is in Warschau een bijeenkomst geweest met Poolse handelspartners en het ministerie van Maritime Economy.

Voor Wroclaw is een samenwerking gestart tussen de stad Wroclaw, de gemeente Zwolle, Kuiper Compagnons, Deltares en Arcadis. Met Gdansk en Szczecin zijn gesprekken gevoerd over waterfronten (Szczecin) en de bevaarbaarheid van de Wisla in relatie met veiligheid en natuur (Gdansk). De komende tijd worden deze afspraken verder uitgewerkt.

Inkomende missie 2018

Volvo Ocean Race: Congress Ocean Summit

- 24 - 30 juni 2018, Den Haag
- Totaal aantal bezoekers: 337.542
- Bron: Websites van Topsector Water & Maritiem en de Volvo Ocean Race
- **Waarom:** Topsector Water & Maritiem heeft samen met de Volvo Ocean Race de finish van de langste zeilrace naar Nederland weten te halen. Tijdens het evenement werd ook de Ocean Summit georganiseerd als een deelprogramma van de race. Hier kwam de overheid, wetenschap, bedrijfsleven en de sportwereld bijeen om samen de huidige en toekomstige uitdagingen rondom oceanen te bespreken.



- **Rol:** TSWM heeft het event in Den Haag aangegrepen om duurzame en innovatieve oplossingen voor schone oceanen te presenteren. Samen met verschillende partners heeft Topsector Water & Maritiem veel interessante sprekers en sessies kunnen inzetten op dit exclusieve internationale evenement, om zo het publiek te inspireren en de Nederlandse innovatiekracht te introduceren.
- **Resultaat:** De Volvo Ocean Race draagt bij aan zowel bevordering van het uitdragen van Nederlandse innovatieve kennis en expertise alsmede het creëren van een unieke omgeving waar verschillende partijen samenwerken aan een gezonde toekomst voor onze oceanen. Naast de Ocean Summit zijn ook andere evenementen en acties opgezet, zoals het innovatie paviljoen. Een selectie van innovatieve ondernemers, start-ups en scale-ups kreeg in het paviljoen de mogelijkheid zichzelf aan een publiek van meer dan 300.000 mensen te presenteren.
- **Follow-up:** Ter gelegenheid van de Volvo Ocean Race en de Ocean Summit heeft Topsector Water & Maritiem het eenmalige tijdschrift Ocean Summit-Future of the Ocean gelanceerd. Bedoelt als aanzet om gezamenlijk na te denken over de diverse uitdagingen met betrekking tot onze oceanen en om de inspiratie en informatie opgedaan tijdens het event niet te laten verwateren. Het magazine stimuleert verschillende partijen en sectoren te blijven nadenken over een duurzaam globaal gebruik van oceanen en welke rol technologie kan spelen om deze doelstellingen te bereiken.

[Meer informatie over de Congress Ocean Summit](#) 

STRATEGISCHE BEURZEN

OTC: Offshore Technology Conference	IFAT: International Trade Fair for Sewage Technology	SMM: Shipbuilding, machinery, marine technology	MYS: Monaco Yacht Show	WEF: Water Environment Federation
30 april - 3 mei Houston	14 - 18 mei München	4 - 7 september Hamburg	26 - 29 september Monaco	1 - 3 oktober New Orleans
<i>'Offshore Technology Conference'</i>	<i>'World's Leading Trade Fair for Water, Sewage, Waste and Raw Materials Management'</i>	<i>'The leading trade fair for the maritime industry'</i>	<i>'Yachtings biggest event'</i>	<i>'Water Environment Federation's Annual Technical Exhibition and Conference'</i>
<ul style="list-style-type: none"> • 61.300 bezoekers • 2.300 exposanten uit 44 landen • 45 deelnemers aan het Holland Paviljoen 	<ul style="list-style-type: none"> • 141.000 bezoekers • 3.305 exposanten uit 58 landen • 28 deelnemers aan het Holland Paviljoen 	<ul style="list-style-type: none"> • 50.000 bezoekers uit 120 landen • 2.289 exposanten uit 69 landen • 50 deelnemers aan het Holland Paviljoen 	<ul style="list-style-type: none"> • 35.000 bezoekers • 500 exposanten • 13 deelnemers aan het Holland Paviljoen 	<ul style="list-style-type: none"> • 22.000 bezoekers • 1.019 exposanten • 14 deelnemers aan het Holland Paviljoen

OTC

- **Waarom:** De OTC is een van de meest toonaangevende offshore beurzen wereldwijd. Een groot deel van de offshore wereld komt hier bij elkaar. Deelname aan de beurs draagt mede bij aan de meerjarige regionale Golf van Mexico aanpak, zowel met betrekking tot de USA als Mexico. De Energy reform in Mexico heeft namelijk een enorme impact en potentie voor de Nederlandse supply chain. We werken hierbij nauw samen met de Nederlandse Ambassade, IRO en Dutch Energy Association.
- **Rol:** Topsector Water & Maritiem heeft een stevige faciliterende rol voor de offshore/maritieme sector. Het onderkennen van het belang van deze sector en de integrale aanpak die het vraagt is tevens een belangrijke opgave waar TSWM aan bijdraagt middels de inzet van Strategische Beurzen.
- **Resultaat:** Tijdens het evenement is een ontbijtsessie georganiseerd met de Mexicaanse overheid en Nederlandse bedrijven en werd de



collectieve stand ge-upgrade. Naast deze sessie heeft ook de deelname aan de conferentie bijgedragen aan de promotie van de Nederlandse sector betreffende offshore energy, met een spin-off naar duurzame energie. Ook zijn er tijdens het event een aantal contracten getekend door Nederlandse bedrijven onder andere met Braziliaanse partijen.

- **Follow-up:** Aansluitend op de deelname van de OTC was de handelsmissie naar Mexico in september tijdens Congreso Mexicano del Petróleo (CMP) 2018. Ook voor 2019 is het OTC Holland Paviljoen weer volgeboekt. Deelname aan CMP 2019 is bevestigd en een uitnodiging is verzonden aan Mexicaanse en Amerikaanse delegaties voor een bezoek aan Offshore Energy Amsterdam in oktober 2019.

IFAT

- **Waarom:** De IFAT geldt wereldwijd als de grootste beurs voor de water-, riolering- en afvalwaterbranche. München is elke twee jaar de plek waar iedereen elkaar ontmoet, niet alleen vanuit Europa, maar vanuit de hele wereld. Voor B2B ontmoetingen is dit de plek.

- **Rol:** 'Holland Branding' naar het niveau brengen van de concurrerende landen die fors door hun overheden worden ondersteund. Tevens meer zichtbaarheid creëren op de beursvloer door een betere Nederland BV uitstraling en een goede herkenbare plek voor netwerkactiviteiten.
- **Resultaat:** Al enkele jaren neemt de Nederlandse watersector collectief deel aan de IFAT. In 2014 is de Nederlandse deelname aan de IFAT voor de eerste keer ondersteund door het programma Strategische Beurzen. Deze opzet bleek succesvol. Nederland heeft sindsdien een prominente plek op de beursvloer en heeft veel publiek getrokken. De meeste partijen hebben concrete leads gehaald uit de collectieve deelname. Verder heeft het evenement bijgedragen aan een grotere naamsbekendheid van de Nederlandse watersector in de regio, met een interessant inhoudelijk programma en extra aandacht voor individuele partijen wat het onderhouden van het huidige en nieuwe netwerk heeft begunstigd.
- **Follow-up:** Bijna alle deelnemers aan de 2018 editie hebben aangegeven aan de 2020 editie mee te willen doen, wat het belang onderschrijft van deelname aan deze beurs.

Uitgelicht

IFAT München, 14-18 mei 2018

Deelnemers in het Netherlands Water Pavilion:

1. Aquatech Events
2. AkaNova
3. Amsterdam International Water Week
4. Brightwork
5. Bosman Watermanagement
6. Cirtec
7. Duvalco
8. Econvert Water & Energy
9. Eijkelkamp Soil & Water
10. ENKEV
11. ESEP Milieutechniek
12. Flovac
13. Hubert Stavoren B.V.
14. SS Tanks
15. LG Sonic
16. Membrane Systems Europe
17. MicroLAN
18. NEDAP
19. NX Filtration
20. Royal HaskoningDHV
21. van Remmen UV
22. Village Pump
23. Water Alliance
24. Wiefferink B.V.

Holland Inspiration & Innovation

Hotspots in de lounge

1. Acquaint
2. BLUE-tec
3. Bluecon
4. Hydralooop



Deelnemer aan het woord

MicroLAN

Verdere groei via Netherlands Pavilion

Met ruim 135.000 bezoekers, 18 hallen en een vloeroppervlak van 220.000 m² vond medio mei 2018 in München de toonaangevende milieuvakbeurs IFAT plaats. Het opvallende Netherlands Pavilion werd mede mogelijk gemaakt door Partners voor Water. Joep Appels, managing director van microLAN, nam deel. 'Wij zijn als sensorontwikkelaar gespecialiseerd in het opsporen van algen, bacteriën en chemische toxiciteit. Onze sensor brengt een kleurreactie teweeg, waaruit je binnen 90 minuten de kwaliteit kunt afmeten. We hebben een heel mooi project gedaan voor de Nederlandse VN-missie in Mali, samen met MasterMind Company. Zij hebben daar een compacte zuiveringsinstallatie neergezet, waardoor het watergebruik met tweederde is gedaald. Onze sensoren controleren of het water schoon genoeg is.

"Voor ons was het absoluut de moeite waard!"

We zetten onze producten wereldwijd op de markt, willen verder groeien en zoeken daarom nieuwe distributeurs. De eerste contacten hadden we al vóór de IFAT gelegd en we hebben ze hier vervolgens persoonlijk ontmoet. Vietnam biedt bijvoorbeeld goede mogelijkheden. Het gaat daar economisch de goede kant op en dan is er meer aandacht en geld voor de kwaliteit van het drinkwater, zeker ook vanwege het belang van het toerisme en het milieu.

Kansen verkennen op verschillende markten

Daarnaast was er in het paviljoen gelegenheid om met andere Nederlandse sectorpartijen te spreken over de kansen op verschillende markten, zowel geografisch als qua deelsegmenten. Wij houden ons bezig met drinkwater, maar onze sensoren zijn ook interessant voor koelwater. Op dit gebied zijn we bezig met het opzetten van een pilot in Nederland, samen met KWR. Mogelijk nodigen we relaties uit om daar te komen kijken. We zijn verder ook bezig met inlaatcontrole bij drinkwaterbedrijven.

Goede voorbereiding


Een beursdeelname staat niet op zichzelf, je moet het goed voorbereiden en er goede follow-up aan geven. Ik heb veel mensen ontmoet die ik al ken, om de relatie te versterken. Zo sprak ik een Roemeense distributeur, voor een pilot die we gaan draaien bij een drinkwaterbedrijf. Ik heb hem in het verleden ooit ontmoet, maar verder verliep het contact alleen via telefoon, mail en chat. En al die moderne techniek is prachtig, maar ik vind het belangrijk om mensen gewoon persoonlijk te kunnen ontmoeten. Dat we samen met veel andere partijen in het Netherlands Pavilion stonden was natuurlijk ideaal. Je trekt veel meer aandacht, alles is goed geregeld en verzorgd. Voor ons was het absoluut de moeite waard!

[Lees ook hier het verhaal van MicroLAN](#) 

SMM Hamburg

- **Waarom:** De Duitse scheepsbouwsector staat wereldwijd hoog aangeschreven en beschikt over een uitgebreide technologische infrastructuur. Duitsland bouwt voornamelijk grote zeegaande cruiseschepen, jachten en marineschepen. Daarnaast zijn ze actief in het segment van luxe riviercruiseschepen en offshore wind. De beurs SMM in Hamburg is zonder twijfel de grootste en belangrijkste maritiem-technologische beurs ter wereld. De beurs bestreek een oppervlakte van 93.000 m² met 2.289 exposanten vanuit de hele wereld en ontving meer dan 50.000 bezoekers.
- **Rol:** De rol die TSWM op zich heeft genomen was een adviesrol in het bestempelen van de beurs SMM als strategisch belangrijke beurs voor de water- en maritieme sector. Deelname aan de beurs SMM en de inzet van het Strategische Beurzen Programma heeft bijgedragen aan een verbeterde positie van de Nederlandse bedrijven uit de maritiem technologische sector op de Duitse markt.



- **Resultaat:** Door de diverse activiteiten op woensdag 5 september te bundelen onder de naam Smart Holland Day en dit via diverse pr-uitingen uit te dragen, konden bezoekers aan de beurs niet om Nederland heen, [via NML](#) . Een groot Holland Paviljoen van 1000m² nam een prominente plek in op de beurs. De aanwezigheid van het Nederlandse paviljoen werd extra benadrukt door een Holland Lounge met visualisatie en plattegrond van de Nederlandse aanwezige bedrijven, oranje tapijt, een stroopwafelbakker, oranje helium ballonnen en een digitale Smart Holland Hub. Inhoudelijke evenementen zoals de Smart Maintenance Business Lunch waar 120 deelnemers bijeenkwamen en de Netwerkreceptie aan boord van het Fregat waar nogmaals 250 gasten aanwezig waren mooie momenten om Nederlandse kennis te promoten en nieuwe relaties op te bouwen.
- **Follow-up:** De deelnemers gaven hoge waarderingen aan de beurs en hun deelname in het Holland Paviljoen. 72% heeft n.a.v. de deelname 0-5 offeraanvragen ontvangen en 22% tussen de 6 en 15 offerteaanvragen. Een van de deelnemers heeft tijdens de beurs zelfs direct 20 systemen verkocht. Momenteel worden er voorbereidingen getroffen voor een maritieme handelsmissie naar Noord Duitsland in 2019. In 2020 wordt weer een Holland Paviljoen georganiseerd door het Netherlands Maritime Technology op de SMM-beurs.

Deelnemer aan het woord

IFS World

Het was voor het 3de jaar dat IFS deelnam aan de SMM in Hamburg. Ook deze keer stonden we op een mooie plek op het Holland Paviljoen tussen veel andere Nederlandse ondernemingen die actief zijn in de maritieme industrie. Nederland is met het Holland Paviljoen van bijna 1.000 m², vele individuele stands en bezoekers uit ons land, goed vertegenwoordigd op de SMM Hamburg. Zo vertelt Petra Tuitert, Global INdustry Marketing Manager, IFS World.

Vanwege het grote succes van de ‘smart maintenance business lunch’ in 2014, een initiatief van Marstrat en IFS, werd, samen met NMT, besloten dit initiatief uit te breiden naar een dagprogramma wat resulteerde in de ‘Smart Holland Day’. Tijdens die dag was niet alleen het Holland Paviljoen oranje gekleurd maar was ‘Holland’ overal op de beursvloer, opvallend aanwezig.

Na een kick-off op het Holland Paviljoen, werden bezoekers uitgenodigd deel te nemen aan een digitale speurtocht. Tussen de middag gingen de deuren van het Radisson Blu wederom open voor de ‘Smart Maintenance Business Lunch’ waar met interactieve, korte pitches tijdens een drie-gangen lunch, werd ingegaan op de praktische toepassing van smart maintenance.

In de Nederlandse maritieme industrie gaat de interesse uit naar uitstootvermindering en verlaging van de operationele kosten van assets, mede door preventief onderhoud en aansturing vanaf de wal. Ontwikkelingen zoals autonoom varen en de schaalvergroting van offshore windparken stimuleren de vraag naar slimme oplossingen. Nederlandse bedrijven, kenmerkend in flexibiliteit en hun samenwerking in wisselend coalities kunnen hierin een belangrijke rol spelen.

Na de lunch vond een VIP Tour over de beurs plaats en werd de ‘Smart Holland Day’ feestelijk afgesloten aan boord van de Zr. Ms. Van Amstel. Een zeer succesvolle dag waar IFS in 2020 graag weer deel van uitmaakt.

MYS

- **Waarom:** Monaco Yacht Show is de internationale superjachtshow waar vraag en aanbod jaarlijks bijeenkomen. De show, inclusief 120 superjachten, 40 tenders, 500 exposanten en ruim 35.000 bezoekers, was eind september 2018 de hub van alle superjacht activiteiten wereldwijd. Nederlandse jachtwerven staan wereldwijd aan kop als het gaat om (semi) custom building en de Monaco Yacht Show is een uitermate geschikt event om dit te presenteren. De superjacht industrie is een kansrijke niche markt en vereist een specialistisch exportprogramma.
- **Rol:** Om export te promoten voor zowel toeleveranciers als jachtwerven heeft de HISWA Holland Yachting Group een specialistisch exportprogramma geïnitieerd bestaande uit beurzen, handelsmissies, inkomende inkopermissies alsmede journalisten tours. Een van de evenementen is een collectieve stand op de Monaco Yacht Show. Topsector Water & Maritiem ondersteunt hierbij om samenwerking tussen overheid en bedrijven op het vlak van internationaal ondernemen te versterken. TSVW droeg mede bij door meen financiële bijdrage en door Holland Branding op de beurs.
- **Resultaat:** Er zijn diverse B2B en B2C activiteiten opgezet ter bevordering van handelscontacten en het versterken van de concurrentiepositie van het Nederlandse superjachtbouwcluster. Dertien HISWA Holland Yachting Group leden exposeerden collectief in het circa 200 m² grote Holland Paviljoen inclusief buitenterras met displays. Daarnaast nam een vijftiental leden deel aan de show met individuele stands(circa 400 m²) en jacht presentaties op het water. In 2018 was er een nieuw Holland Paviljoen op een nieuwe strategische locatie in het hart van de show neergezet. Deze locatie kende een hoge dichtheid qua bezoekers en lag centraal naast de T-central: de plek waar de grote jachtbouwers exposeerden.
- **Follow-up:** Alle leads worden opgevolgd op basis van de wensen en behoefte van de gasten die het paviljoen hebben bezocht. Tevens is het lobby traject van belang om te zorgen dat ook de overheid aangesloten blijft bij de doelstelling die wordt gehanteerd (exportbevordering van het Nederlandse superjachtbouwcluster door het versterken van de positie in bestaande markten en het ontsluiten van nieuwe markten). Een internationale campagne ondersteunend aan de Nederlandse deelname aan de MYS wordt uitgevoerd met een internationale pers aankondiging, online banner campagne en sociale mediacampagne. Ook is het magazine Super Yacht Industry uitgebracht met een internationale oplage van 6.000 exemplaren en het nieuwe magazine 'Think Yachts, Think Holland' met een extra oplage van 5.000 exemplaren.



WEFTEC New Orleans

- **Waarom:** De WEFTEC is dé grootste en snelst groeiende water-technologie beurs in de VS. De beursvloer biedt met meer dan 1000 exposanten ongeëvenaarde toegang tot de meest innovatieve technologieën op het vakgebied, dient als forum voor nationale en internationale zakelijke kansen en biedt uitgebreide netwerk mogelijkheden voor de meer dan 20.000 bezoekers en exposanten.
- **Rol:** NWP heeft met Water Alliance en ENVAQUA het Netherlands Water Pavilion gerealiseerd tijdens WEFTEC 2018. Deze collectieve

beursdeelname is ondersteund vanuit het programma Strategische Beurzen, wat heeft geleid tot verbetering en vergroting van de Holland lounge, meer zichtbaarheid op de beursvloer en betere Nederland BV uitstraling door het gebruik van Holland Branding.

- **Resultaat:** Al enkele jaren neemt de Nederlandse watersector collectief deel aan de WEFTEC VS. In 2015 is Nederlandse deelname aan de WEFTEC voor de eerste keer ondersteund door het programma Strategische Beurzen. Deze opzet bleek succesvol. Nederland heeft sindsdien een prominente plek op de beursvloer en heeft veel publiek getrokken. Diverse partijen hebben concrete leads gehaald uit de collectieve deelname.
- **Follow-up:** De collectieve deelname aan de WEFTEC kan altijd rekenen op voldoende deelnemers vanuit Nederland. Veel deelnemers die in 2018 hebben meegedaan geven aan ook in 2019 deel te willen nemen. Door het inhoudelijke programma dat wordt aangeboden, met mogelijkheden voor de bedrijven om zich te presenteren zijn er vele goede contacten gelegd. Onder andere Water Alliance heeft naar aanleiding van de presentaties op de beursvloer een additionele afspraak gehad om de Nederlandse watersector te presenteren bij 'Greater New Orleans', een lokale incubator.

EXCELLENTE PROMOTIE 2018

Indonesië	Japan	Global Entrepreneurship Summit	Mexico	Polen
NMT: Scheepsbouwcluster samenwerkingsverband Nederland-Indonesië	NWP: IWA World Water Congres & Exhibition	NWP: Vorbereiding Waterprogramma GES	Seaconomy B.V.: Verdere uitwerking Marktstudie Water Mexico	Voorzitter Kernteam Internationaal: Zakelijk Missie leider Water

[Uitwerking: zie pagina 10](#)
['Handelsmissie Polen'](#) 

Voor vijf activiteiten is gebruik gemaakt van de Excellente Promotie regeling, eveneens gefinancierd vanuit het Partners voor Water programmat, voor de promotie van de Nederlandse kennis en kunde op gebied van water – met als resultaat betere internationalisering en export.

Indonesië: Uitwerking voorstel scheepsbouwcluster in Indonesië door NMT

- **Waarom:** Indonesië is een land met veel mogelijkheden op het gebied van scheepsbouw. Het land heeft een grote vloot, die grotendeels aan vervanging toe is, en is behoorlijk actief op maritiem gebied. Als het gaat om scheepsbouw en scheepsreparatie, is de capaciteit behoorlijk toegenomen. Indonesië kampt echter nog met een gebrek aan kennis op dit gebied, en goede, duidelijke regelgeving ontbreekt, waardoor zakendoen soms ingewikkeld is. Er worden dan ook weinig grote(re) en complexe schepen gebouwd, terwijl de Indonesiërs wel deze ambitie

hebben. Hier kan de Nederlandse scheepsbouwkennis en -kunde een rol spelen. Daarom is een samenwerkingsverband opgericht, zodat de Nederlandse marktkansen in Indonesië verder kunnen worden verkend en er een stevige marktpositie voor Nederlandse werven en toeleveranciers kan worden opgebouwd op de Indonesische markt. Tegelijkertijd moet de Indonesische scheepsbouwindustrie een impuls krijgen door samenwerking met het innovatieve maritieme cluster.

- **Rol:** Het kernteam Internationaal heeft NMT ondersteund met een financiële bijdrage, waardoor het voorstel om een scheepsbouwcluster in Indonesië op te zetten kon worden uitgewerkt. Met deze bijdrage heeft NMT een deel van de uren voor het identificeren en betrekken van bedrijven, het uitwerken en opleveren van een plan van aanpak, de afstemming met overheidspartijen, het organiseren van bijeenkomsten en het contact onderhouden met Indonesische stakeholders bekostigd.

- **Resultaat:** Op vrijdag 14 december is het convenant Partners for International Business (PIB) Indonesië getekend. Twee scheepswerven, vier maritieme toeleveranciers en één onderwijsinstelling committeerden zich hiermee aan een driejarig samenwerkingsverband. Netherlands Maritime Technology is coördinator van dit cluster en draagt, in samenwerking met RVO.nl, betrokken ministeries en de aangesloten bedrijven, zorg voor de uitvoering van de activiteiten.
- **Follow-up:** De concrete uitwerking van het convenant vindt plaats in jaarplannen, waarin de plannen voor de afzonderlijke jaren worden uitgewerkt. NMT is druk bezig met de uitwerking van het eerste jaarplan. Activiteiten waaraan moet worden gedacht: deelname/ bezoek aan beurzen in Indonesië, inkomende en uitgaande handelsmissies, Government to Government- (G2G) en Knowledge to Knowledge-activiteiten (K2K) en economische diplomatie.

“De groep bestaat uit een onderwijsinstelling, meerdere maritieme toeleveranciers en twee scheepswerven. Laten we duidelijk maken dat wij de Indonesische markt hiermee uitstekend kunnen voorzien in haar behoefte aan kennis en haar streven naar een kwalitatief hoogwaardige scheepsbouw.”

Roel de Graaf (Managing Director NMT)



IWA World Water Congress & Exhibition
Shaping our water future
Tokyo, Japan van 16 - 20 september 2018

- **Waarom:** Het IWA World Congress & Exhibition wordt tweejaarlijks georganiseerd. In 2018 heeft het zo'n 6000 waterprofessionals bij elkaar gebracht vanuit meer dan 100 landen; CEO's van drinkwaterbedrijven, hoogste vertegenwoordigingen vanuit (wereld)steden, onderzoekers, consultants; iedereen die professioneel en/of door de

geografische ligging te maken heeft met drinkwatervoorziening en waterbeheer was aanwezig. Het overkoepelend thema van de IWA conferentie in 2018 was 'Shaping our water future'. De Nederlandse integrale aanpak, gericht op partnerships en samenwerkingsverbanden paste uitstekend in dit thema.

- **Rol:** Door ondersteuning van Topsector Water & Maritiem kon de Nederlandse zichtbaarheid in het Holland Pavilion versterkt worden door toevoeging van extra Holland Branding in het ontwerp.

Nederlandse deelnemers aan het Paviljoen:

1. Aquatech Events
2. Amsterdam International Water Week
3. Dunea
4. EBC
5. MTD
6. Nijhuis Industries
7. Pentair
8. Springer Nature
9. Vewin
10. Vitens
11. Waternet

- **Resultaat:** De deelnemende partijen hebben een aantal vierkante meters (minimaal 6m²) afgenomen in het paviljoen waar ze zichzelf konden presenteren, of hadden logovermelding in het paviljoen. Alle partijen hadden de mogelijkheid gebruik te maken van de faciliteiten in het paviljoen. In samenwerking met de Nederlandse Ambassade in Tokyo is een netwerkbijeenkomst georganiseerd tijdens het event. De netwerkbijeenkomst werd zeer goed bezocht, ook door het internationale publiek. In het paviljoen hebben de deelnemende partijen hun bestaande zakenrelaties ontvangen en zijn er nieuwe contacten gelegd. Naast de Nederlandse deelnemers en Nederlandse bezoekers in het paviljoen stonden er nog een aantal Nederlandse partijen zelfstandig op de beurs, waaronder LG Sonic. LG Sonic heeft aangegeven bij de volgende IWA beurs deel uit te willen maken van het Netherlands Pavilion.
- **Follow-up:** Er wordt individuele follow up ondernomen door deelnemende partijen, o.a. door MTD. Zij willen graag de watervoorziening en zuivering doen tijdens de Olympische Spelen in Japan in 2020. Algemeen: IWA, organisator van dit belangrijke evenement is partner in de AIWW conferentie, en IWA 2020 in Denemarken wordt belangrijk evenement in de Europese regio en daarom zal er tevens worden gekeken hoe dit evenement kan worden benut in het kader van het versterken van de Nederlandse watersector.

Vorbereiding Global Entrepreneurship Summit (GES) 2019 in Den Haag, 4 - 5 juni 2019

- **Waarom:** In juni 2019 zal de GES plaatsvinden in het World Forum in Den Haag. De GES, een co-productie tussen Nederland en de VS, is opgezet met als doel Nederland te positioneren als 'Gateway to Europe', om de Trans-Atlantische relatie te bevorderen en de SDGs te agenderen. De VS legt het accent voornamelijk op banencreatie in de VS. US secretary of State Pompeo heeft zijn komst toegezegd. Waar de VS investeerders en bedrijven van over de hele wereld uitnodigt en ondersteunt, verzorgt Nederland de organisatie van het unieke ondernemersforum.
- **Rol:** Om het thema Water te positioneren op de GES 2019 is NWP in de lead om de watersector te betrekken bij de GES. Het NWP heeft als focus een podium te bieden aan nieuwe innovaties uit de sector, het overige brede spectrum van waterexpertise dat interessant kan zijn voor de sector naar Nederland te halen, matchmaking met internationale partijen en het verbinden van wateropgaven met benodigde financiering. Het NWP is hierin het organisatorisch aanspreekpunt. De organisatie van GES 2019 valt onder het ministerie van Buitenlandse Zaken, en wordt mede-invulling gegeven door de ministeries van Infrastructuur en Waterstaat (I&W) en Landbouw, Natuur

en Voedselkwaliteit (LNV). Topsector Water & Maritiem stelt samen met het NWP, de Rijksoverheid, ENVAQUA, Water Alliance en overige vertegenwoordigers uit de sector een aantal subthema's en challenges vast die zullen worden uitgelicht tijdens het evenement. Daarnaast houdt het NWP contact met het Food & Agri team voor een alomvattende NEXUS aanpak. TSWM heeft deze voorbereiding mogelijk vanuit de Excellente Promotie.

- **Resultaat:** In 2018 is het voorbereidingstraject gestart om het thema Water op de kaart te zetten bij de GES-organisatie en VS-delegatie. Samen met betrokken partijen, vertegenwoordigers, het bedrijfsleven en wetenschappers zijn de wateropgaves gedetecteerd, om samen tot een sterk inhoudelijk programma te komen. Verder is een call for applications uitgezet via het NWP netwerk, ENVAQUA en Water Alliance netwerk voor partijen die willen bijdragen aan de GES. Het is van groot belang om het thema Water in een vroegtijdig stadium neer te zetten als key-thema en tevens mee te denken over de opzet van de algehele organisatie. Daarom is deze aanpak in aanmerking gekomen voor de excellente promotie.

- **Follow-up:** In 2019 is de call for applications voor GES2019 opengesteld voor deelnemers. Tevens zijn de challenges door de thema-teams bekend gemaakt en worden er verscheidene online consultaties ondersteunt. In de maanden tot het evenement worden deze challenges nader uitgediept tijdens evenementen als de EU SME Envoys in Roemenië, het pre GES event in Kansas, The Next Web en mogelijk ook het WBCSD in april 2019. Verder zullen ook onderdelen van het GES programma verder worden uitgewerkt, zoals de challenge day op 4 juni waar de uitdagingen door internationale kopstukken zullen worden benoemd en de matchmaking day op 5 juni waar 'job creation solutions and deals' en break out sessies centraal zullen staan. In elke sector zullen next generation entrepreneurs worden geworven aan de hand van een aantal specifieke criteria.

Renske Verhulst, Project Officer NWP:

"De Global Entrepreneurship Summit staat in het teken van mondiale vraagstukken met als doelstelling duurzame innovaties vanuit de hele wereld op te schalen om meer impact te maken. Water is een van de grootste uitdagingen en daarom heeft NWP zich hard gemaakt om Water als een van de 5 hoofdthema's op GES neer te zetten. Vanuit de genoemde doelstelling richt GES zich op het bij elkaar brengen van bedrijven, ondernemers, investeerders en vertegenwoordigers van de overheid op de GES, aangezien zij een sleutelrol spelen bij het aanpakken van mondiale vraagstukken."

Verdere uitwerking Marktstudie Water Mexico, Seaconomy B.V.



- **Waarom:** In Mexico heeft in 2015 een grote omslag gemaakt op politiek gebied, vastgelegd in het Pacto de Mexico, wat onder meer verregaande hervormingen van de energiemarkt ('Energy Reform'), het onderwijs en het juridische systeem inhield. Met name de Energy Reform heeft een grote impact gehad: een nagenoeg complete liberalisatie van de energie markten. Er bestaan vanouds goede banden tussen Mexico en Nederland op politiek en zakelijk gebied. De grote offshore aannemers en baggeraars zijn van tijd tot tijd in het land actief, en daarnaast zijn er vanuit Nederland diverse offshore en marineschepen aan Mexico geleverd. Op andere vlakken, zoals havenbeheer, scheepvaart en watermanagement is de samenwerking nog slechts sporadisch.
- **Rol:** Mexico is een van de prioriteitslanden van de Internationaliseringsstrategie van Topsector Water & Maritiem. TSWM heeft verzocht om een marktverkenning te maken, waarin concrete terreinen worden benoemd die kansen bieden voor de Topsector.

De studie heeft voor de volgende drie sectoren de beste match geïdentificeerd:

1. Haven- en terminal ontwikkeling
2. Winning van offshore olie en gas
3. Watermanagement

- **Resultaat:**

1. Op gebied van haven- en terminals heeft Mexico zeer ambitieuze plannen. Er zijn grote haven uitbreidingsprojecten aan de gang, met onder meer een verdubbeling van de haven van Veracruz. Meer oostelijk is er de ambitie om van de strategisch gelegen haven van Progreso een transshipment hub voor de Cariben te maken. Mexico ontbeert zelf de kennis en middelen op dit gebied. Buiten de aanleg van infrastructuur liggen er kansen voor kennisoverdracht op gebied van shortsea vervoer en modal shift van wegvervoer naar scheepvaart.
2. De recent geliberaliseerde energiesector heeft in ondiepe kustwateren al omvangrijke nieuwe offshore velden aangeboord, en in diepwater zullen nog veel grotere ontwikkelingen volgen. Voor Mexico is de uitdaging in het komende decennium zal Mexico een stormachtige ontwikkeling. Kansen ontstaan er voor transport en installatie van offshore en onshore installaties, het leveren van drijvende productiefaciliteiten en van ondersteunende diensten en schepen.

3. Het beheer van de ondergrondse watervoorraden in Mexico is matig, en de snelle economische groei zorgt voor problemen met vervuiling en uitputting van deze voorraden. De Nederlandse expertise in het hydrologische modelleren en planmatig beheer kan van grote meerwaarde zijn.

- **Follow-up:** De studie heeft kansen gedefinieerd die de komende periode verder verkend worden; waar Nederland aan Mexico aantoonbaar veel te bieden heeft aan kennis ontbreekt het aan een gedegen, breed imago van de sector in deze markt. Een uitzondering is de gecoördineerde en brede promotie in de offshore energie markten, die zou kunnen worden doorgetrokken naar de terreinen havens, scheepvaart en watermanagement. Als mogelijke testcase kan de ambitieuze haven van Progreso dienen, waar veel facetten samenkomen in een overzichtelijke context. Op gebied van watermanagement liggen er duidelijke kansen voor Nederlandse ingenieurbureaus in Quintana Roo, waar ondergrondse rivieren en lagunes in een hoog tempo vervuild raken door het snelgroeiende toerisme.

Een kopie van de quickscan kan opgevraagd worden bij het secretariaat van het kernteam Internationaal.

OVERIG

Topsector Coalitiebijeenkomst

Op 25 juni 2018 kwamen 130 deelnemers vanuit het bedrijfsleven, kennisinstellingen, ngo's en overheid bijeen bij Rabobank Utrecht voor de eerste Topsector Coalitiebijeenkomst. Een initiatief van Topsector Water & Maritiem en de Rabobank om samenwerking tussen partijen te stimuleren en zo de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse watersector te versterken.

Het evenement was in samenwerking met de Topsectoren Agri & Food, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen, Logistiek en Energie, en met NLinBusiness om zo collectief de krachten te bundelen, onze concurrentiekracht te versterken en deze tevens te koppelen aan hoog geagendeerde



maatschappelijke uitdagingen als klimaatverandering, veiligheid en voedsel en watervoorzieningen.

Frank Goossensen (voorzitter kernteam Internationaal TSWM), bevestigde tijdens het plenaire gedeelte van de Coalitiebijeenkomst dat de gedeelde belangen bereikt worden door samen kansen op de wereldmarkt te zoeken. Maatschappelijke uitdagingen als *Globalization, Urbanization, Mobility, Climate Change, Sustainability, Scarcity, Asset Productivity, Energy en Natural Resources* vragen om samenwerking door outside-in denken: de wereld bepaalt.

Complexe uitdagingen vragen om een integrale cross-sectorale aanpak en de Topsector Coalitiebijeenkomst was een eerste stap om een dergelijke aanpak te bereiken en concrete samenwerkingsverbanden te initiëren. In verschillende break-out sessies werd gezocht naar potentiële samenwerkingen in focuslanden en regio's. De deelnemers stonden positief tegenover het vormen van nieuwe coalities om zo tot krachtige en veelbelovende samenwerkingsverbanden te komen. De bijeenkomst was echter te kort om deze coalities daadwerkelijk te vormen. Een vervolg op de bijeenkomst met meer thematische focus zal worden georganiseerd om zo tot concrete coalities te komen.

[Kijk hier voor meer informatie](#) 

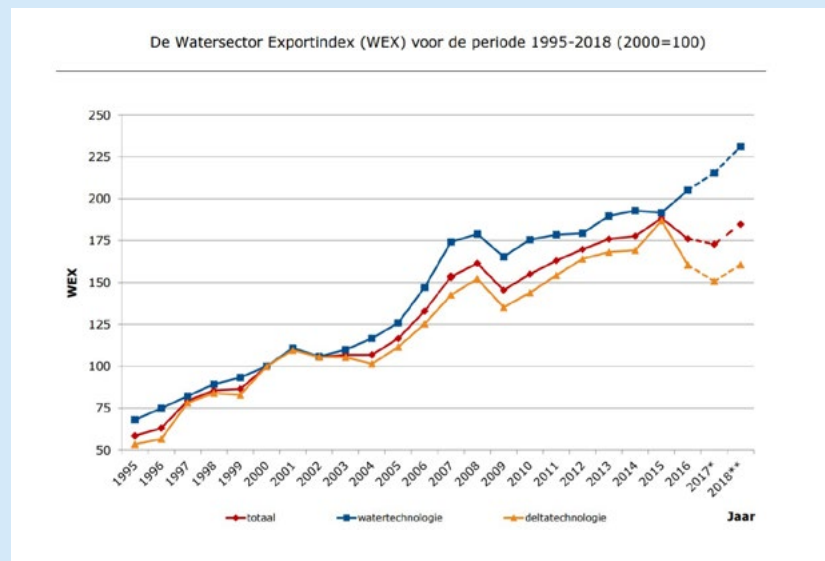
Uitgelicht

Watersector Export Index (WEX)

Het kernteam Internationaal gebruikt onder andere de Watersector Export Index (WEX) als feitelijke onderbouwing van strategische keuzes in de internationaliseringsagenda en het internationale beleid voor water, door onszelf en door derden. In onderstaand kader wordt de WEX toegelicht.

De WEX zet al enkele jaren een duidelijk beeld neer van de marktontwikkelingen en het belang van de door de watersector voortgebrachte export. De WEX richt zich specifiek op water- en deltatechnologie. Het onderzoeksrapport, uitgebracht door Panteia/EIM, in opdracht van NWP als uitvoerder van het Programma Partners voor Water, geeft over het algemeen een continue en stijgende lijn weer in de ontwikkelingen van de export in de watersector over de periode 2000-2017.

Ondanks een korte inkrimping in 2016 door verslechterde marktomstandigheden, geeft het rapport een optimistische prognose voor 2018 en 2019 waarin een forse groei wordt verwacht. Bedrijven in zowel de delta- als watertechnologie sector verwachten een verdere groei van gemiddeld circa 7% in 2018 en 6% in 2019.



Vrijwel alle ondervraagde bedrijven (95%) in de watersector zien de toekomst met vertrouwen tegemoet, met grote toekomstkansen rondom afvalwater, watervoorziening en waterbeheer. De meeste exportkansen worden verwacht in omliggende Europese landen, waaronder Duitsland, Engeland en België, gevolgd door landen in Afrika en Azië.

Om kansen te blijven benutten, geven bedrijven aan dat meer kennis van de markt, financiële middelen en samenwerking met andere bedrijven en kennisinstellingen nodig is.

Handelsconflicten tussen de VS en enkele landen, de onderhandelingen rondom de Brexit en het economische beleid in Italië en financiële problemen in Turkije brengen echter onzekerheden met zich mee voor de economische groei.

Voor het behouden van de internationale concurrentiekracht zijn volgens het onderzoek meer investeringen in innovatie, zoals demonstratieprojecten en proeflocaties, en het bieden van integrale oplossingen nodig. Ook het beter benutten van internationale relaties, waaronder ambassades, wordt benoemd als een belangrijk aspect. Verder blijft de exportquote in 2018 en 2019 stabiel en toont de prognose omtrent de exportpositie van de watersector een lichte stijging na een flinke daling na 2015.

NWP is opdrachtgever en begeleidt het onderzoek, in samenwerking met de Water Alliantie en ENVAQUA. Dit onderzoek is gefinancierd door PwW.



Bijeenkomsten Kernteam Internationaal 2018

Het Kernteam Internationaal is in 2018 vier keer bij elkaar gekomen. De vergaderingen worden gehost bij een van de kernteamleden en geregeld is er een gastspreker om verscheidene thema's verder toe te lichten.

Enkele onderwerpen die in 2018 de revue passeerden:

- **De Werkplaats**, toegelicht door Arthur van Leeuwen, manager projectenportfolio en operatie van Netherlands International Works "De Werkplaats". De Werkplaats is geïnitieerd om de ambitie van groei van het buitenlands verdienvermogen te realiseren en op het hoogste niveau activiteiten af te stemmen op het Nederlands beleid. Het is een omgeving waar de Topsectoren en het Rijk samen werken aan effectievere handelsbevordering en budget beschikbaar komt voor voorbereiding, uitvoering en follow-up van handelsmissies.
- **Nation Branding**, hoe het aanzien van de Nederlandse watersector nog verder kan worden bekrachtigd door middel van Nation Branding. Nation Branding draait niet zozeer om het imago van Nederland, maar hangt in belangrijke mate af van moraliteit alsmede de esthetiek, relevantie, kracht en ontwikkelingsgraad van een land. Het uitdragen

van samenwerking is een centraal thema, met de Sustainable Development Goals (SDGs) als leidraad. In het rapport wordt onder andere de onderscheidende innovatieve, duurzame en integrale aanpak van de Nederlandse watersector als 'water management leaders' sterk benadrukt.

- **De Blue Deal**, Emilie Sturm, projectmanager Blue Deal, presenteerde de stand van zaken van de Blue Deal: 21 waterschappen, 2 ministeries, 1 ambitie: 20 miljoen mensen in 40 stroomgebieden voorzien van schoon, voldoende en veilig water. De meerwaarde is de integrale aanpak: zowel overheid (waterschappen) als bedrijfsleven en ngo's: *governance en liability*. In 2019 wordt gekeken naar de invulling van de projecten en mogelijke rol van de sectorpartijen.
- **Het belang van het ondersteunen en upscalen van innovatieve MKB'ers**. Deze partijen hebben veelal behoefte aan promotie en zichtbaarheid. Een gezamenlijk cluster is nodig om deze gefragmenteerde initiatieven bij elkaar te brengen. Ook meer inzet van MKB tijdens buitenlandse en inkomende missies zou kunnen bijdragen aan meer zichtbaarheid, alsmede door deze bedrijven te koppelen aan beleidsdoelen.

- **Financiering**, Jasper Klapwijk, Business Development Manager bij FMO, gaf een presentatie over succesvolle business cases, welke instrumenten en aandachtsgebieden van belang zijn voor het TSWM en FMO, en de criteria voor financierbare business cases.
- **Landenprioritering** is een terugkerend onderwerp in het kernteam. Door gerichte uitvragen naar branches (o.a. NML, NMT en NWP) en bedrijven, eigen praktijkervaring van de kernteamleden en research worden bestaande prioriteiten gewogen en nieuwe kansrijke markten toegevoegd. Deze dynamiek leidt tot prioritering in de zogenaamde A-, B- en C-landen. Onze adviezen worden gedeeld met de ministeries en werkgeversorganisaties.

Robert de Bruin, Director Markets & Communication, Van Oord:

“2018 was een interessant jaar voor het kernteam Internationaal.

Naast het bespreken van verschillend handelsmissies hebben we aandacht gehad voor programma’s als Blue Deal en thema’s als financiering.

De opzet van NLinBusiness en de komst van InvestNL is belangrijk voor de exportmogelijkheden van de Nederlandse watersector. Samenwerking blijft cruciaal en krijgt terecht meer aandacht. Vooruitkijkend naar 2020 zie ik dit ook terug in de voorbereidingen voor de EXPO2020 in Dubai. Iets waar we als kernteam gezamenlijk aan werken.”

Colofon

Topsector Water & Maritiem

Bezuidenhoutseweg 12
1037 AV Den Haag



Kernteam Internationaal.

Secretariaat mogelijk gemaakt door
Partners voor Water

Bron: Dutchwatersector.com, HISWA Holland
Yachting Group, IFAT, IFS World,
Internationaliseringsstrategie kernteam
Internationaal, MicroLan, MYS, NML, NMT, NWP,
OTC, Partners voor Water, SMM, Volvo Ocean
Race, WEFTEC, WEX.