PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

WATER ALLIANCE JAARVERSLAG 2021

wateralliance
accelerating business with WaterCampus

water alliance
accelerating business with WaterCampus

INHOUD

4
VOORWOORD
HEIN MOLENKAMP

6
THUISBASIS WATERCAMPUS
INTER VIEW MET WATER ALLIANCE DIRECTEUR HEIN MOLENKAMP

10
PROJECTEN, PROGRAMMA'S EN MÉÉR
DE VOLLE AGENDA VAN WATER ALLIANCE IN 2021

24
MARKETING & COMMUNICATIE
AGNES DIRKSEN

26
MANAGER ENTREPRENEURSHIP
RONALD WIELINGA

30
BUSINESS DEVELOPMENT
HARRO BRONS

SCAN DEZE QR-CODE
VOOR TOEGANG TOT DE ONLINE ENGELSE VERSIE VAN DIT JAARVERSLAG.

SCAN THIS QR CODE
TO GET ACCES TO THE ONLINE ENGLISH VERSION OF THIS ANNUAL REPORT.

COLOFON

Water Alliance Jaarverslag 2021
Hoofdredacteur
Menno Bakker
Teksten
Casper Ferwerda,
Menno Bakker, Ingrid van Damme
Grafisch ontwerp + DTP
Jan Robert Mink | minkgraphics.nl
Fotografie
Nico Pakvis, Lucas Kemper
en vele anderen
Drukker
Drukkerij Van der Eems

FSC
EU Ecolabel www.ecolabel.eu

VOORWOORD DOOR HEIN MOLENKAMP

BESTE RELATIE,

Voor u ligt het jaarverslag 2021 van de Water Alliance. Een verslag dat voor een belangrijk deel gaat over onze rol als business partner op het unieke Innovatie Ecosysteem voor watertechnologie, zoals dit zich op WaterCampus Leeuwarden heeft ontwikkeld. Maar, óók een verslag, waarin wij als Water Alliance nader ingaan op onze rol als dé Nederlandse netwerkorganisatie voor de watertechnologiesector en onze inspanningen om bedrijven te ondersteunen bij het naar de markt brengen van slimme water technologische innovaties. Want dát is waar het allemaal om draait.

Zoals trouwe relaties van de Water Alliance weten brengen wij niet jaarlijks een verslag uit. Uiteraard leggen wij wél jaarlijks financiële verantwoording af aan de overheden en organisaties waarlangs we via projecten en programma's mede gefinancierd worden.
Met ons eigen magazine WaterProof en de vele andere communicatiekanalen die we hebben communiceren we ook uitvoerig en frequent over alles wat we doen.
Reden om eens in de zoveel tijd tóch verslag uit te brengen is om met u de grote diversiteit van ons activiteitenpalet te delen. Dit kan watertechnologiebedrijven, maar ook toeleveranciers en eindgebruikers en andere organisaties meer inzicht geven in de vele mogelijkheden die er zijn om samen met Water Alliance de weg naar de markt te versnellen. Daarbij stellen wij onszelf steeds de vraag: wát doen we, waarom doen we het en voor wie? Die vragen én de antwoorden kunt u dan ook veelvuldig in dit verslag terugvinden.

> WÁT DOEN WE, WAARÓM DOEN WE HET EN VOOR WIE?

Dan nog iets: in dit verslag vindt u opmerkelijk weinig het woord 'corona.' Wij gaan er van uit dat u wel weet dat de pandemie ook voor ons grote gevolgen heeft gehad. Denk aan netwerk-events, beurzen, symposia, noem maar op. Wij willen u daar niet te veel mee vermoeien; we zitten allemaal immers in hetzelfde schuitje. En kan iets niet linksom, dan doen wij het wel rechtsom. Onze boodschap voor nu is: bent u ondernemer, wetenschapper, overheidsinstantie en heeft u ambitie om de wereld met behulp van watertechnologie duurzamer te maken? En bent u erop gebrand om daar ook in commercieel opzicht een succes van te maken? Dan zijn wij er voor ú, in corona tijd én daarná. Met alle faciliteiten op WaterCampus Leeuwarden en onze sterke samenwerking met brancheorganisatie ENVAQUA zijn we daar helemaal klaar voor. Veel leesplezier!

Hein Molenkamp
directeur Water Alliance

INTERVIEW MET HEIN MOLENKAMP

THUISBASIS WATERCAMPUS

water alliance JAARVERSLAG 2021

Dat de wereld waarin we leven voor grote uitdagingen staat is een cliché, maar daarom niet minder waar en de urgentie wordt steeds groter. Alleen al het snelgroeiende tekort aan veilig en schoon water vraagt om innovatieve oplossingen op tal van terreinen. Van sanitatie tot drinkwater en van huishoudens tot industrie; hoe we omgaan met het schaarse water zal wereldwijd drastisch moeten veranderen. Afvalwater moeten we niet meer als afval zien, maar als grondstof en als bron van herbruikbare stoffen en energie. En watergebruik kan in tal van processen aanzienlijk efficiënter worden. Als Europese Watertechnologie Hub speelt WaterCampus Leeuwarden en dus ook Water Alliance bij al deze ontwikkelingen een belangrijke en verbindende rol. Niet alleen als kraamkamer van baanbrekende innovaties, maar ook als business developper, internationale matchmaker en als verbinder tussen diverse sectoren en markten. Water Alliance-directeur Hein Molenkamp legt uit.

THUISBASIS WATERCAMPUS

INTERVIEW MET HEIN MOLENKAMP

INNOVATIEVERSNELLING, VALORISATIE EN BUSINESS

"De kritische massa, reputatie en impact van WaterCampus zijn de afgelopen jaren flink gegroeid", zegt Jantienne van der Meij, liaison officer bij WaterCampus. "Dat heeft geleid tot een nationaal en internationaal leidende rol in innovatieversnelling, valorisatie en business." Van der Meij benadrukt dat de nationale en internationale samenwerking die WaterCampus Leeuwarden organiseert en stimuleert, leidt tot kennis, talent en ondernemerschap, wat bijdraagt aan veel van de duurzaamheidsdoelen en maatschappelijke uitdagingen van de VN. Concreet duurzame ontwikkelingsdoelstelling 6 (schoon water en sanitatie), 4 (onderwijs en levenslang leren), 8 (duurzame economische groei, werkgelegenheid en werk) en 7 (moderne, duurzame energie). "De WaterCampus is essentieel voor het verhogen van de productiviteit, het behouden van hoogopgeleide jongeren in de regio, het versterken van de economie (door bedrijven kennisintensiever en exportgerichter te maken) en voor het imago van de provincie Fryslân als innovatieve en ondernemende regio en Nederland als internationaal koploper in innovatieve watertechnologie."

Jantienne van der Meij

Hein Molenkamp (2e van links)

OM MAAR MET DE DEUR IN HUIS TE VALLEN. WAT IS WATERCAMPUS LEEUWARDEN?

WaterCampus Leeuwarden is een uniek samenwerkingsverband van private en publieke organisaties, bedrijven en overheden. Het is een buitengewoon innovatie-ecosysteem dat innovatie in vrijwel alle aspecten van Watertechnologie kan starten, stimuleren en versnellen. Innovatie verwijst naar het hele proces van eerste idee tot wereldwijde implementatie in de markt en samenleving. Het innovatievermogen is gericht op watertechnologie, maar richt zich ook op gerelateerde thema's als bodemvruchtbaarheid, terugwinning van hulpbronnen, herbebossing en schone energie. De WaterCampus is het fysieke knooppunt van de Nederlandse watertechnologiesector en heeft de ambitie om deze sectorverbindende rol voor heel Europa te vervullen, met wereldwijde connecties en impact.

WAT BEDOEL JE DAAR PRECIES MEE?

Alles draait in de wereld van vandaag om kennisdelen en samenwerken. Binnen de watersector gebeurt dat al intensief. Daar spelen wij als Water Alliance ook een stimulerende en verbindende rol in. Maar we doen meer. We zijn goed in het koppelen van overheid, onderwijs en bedrijfsleven. En vooral van het koppelen van vraag en aanbod om het Nederlandse watertech bedrijfsleven wereldwijd op de kaart te zetten en te laten groeien. Daarbij kijken we over de grenzen van sectoren en landen. Zo werken onder andere metaalverwerkende bedrijven en andere toeleverende bedrijven met behulp van ons, samen met watertechnologie ontwikkelaars. Ook de agro-food-sector past dankzij diverse projecten die we mede initiëren steeds meer water technologische innovaties toe. Sommige projecten hebben tot doel eerste demonstraties te tonen en andere projecten zijn erop gericht de technologie uit te rollen in andere markten en landen.

JULLIE WORDEN ALS WATERCAMPUS DE EUROPEAN WATER HUB GENOEMD, MAAR DE MATCHMAKING IS NAAR WE BEGRIJPEN MONDIAAL?

Dat klopt. Als Water Alliance werken we samen met clusters wereldwijd, waarvan een aantal met ons in de Global Water Tech Hub Alliance deelneemt. Deze alliantie verbindt vijf andere krachtige wereldwijde waterclusters met de WaterCampus. Dit zijn clusters uit Israël, de VS, Singapore, Zuid-Korea en China. Samen spelen zij een mondiale sectorverbindende rol. Onze inzet is erop gericht om bedrijven uit ons netwerk te matchen en te introduceren in andere markten. De cluster relaties die wij zowel in Europa als in vele landen wereldwijd hebben helpen daarbij. Zo zijn we in 2021 ook partner geworden van ICN, International Cleantech Network die ons verbindt met cleantech organisaties wereldwijd. Hierin zijn wij het enige cluster dat zich specialiseert in watertechnologie.

DE WATERCAMPUS: WAT KAN DE BEZOEKER DAAR AANTREFFEN?

Het hart van de WaterCampus vormen de drie organisaties Wetsus, het Europese kenniscentrum voor duurzame watertechnologie, het Centre of Expertise Watertechnology (CEW) en de Water Alliance. Wetsus is de partij voor wetenschappelijk onderzoek, die aan de basis staat van vele grensverleggende ontwikkelingen. Het CEW helpt de time-to-market te verkorten door middel van toegepast onderzoek en productontwikkeling (van prototypeontwikkeling tot het opzetten van een pilot en verbinden van studenten). Tenslotte is de Water Alliance de landelijke netwerkorganisatie op de WaterCampus die aangesloten bedrijven en organisaties professionele ondersteuning biedt bij business development, matchmaking, marketing en PR. Maar er is méér. In het Waterapplicatiecentrum kunnen bedrijven en onderzoekers proeven opschalen en gebruik maken van uitgebreide lab faciliteiten. Het Centrum voor Innovatief Vakmanschap Water (CIV Water) is een innovatief kenniscentrum voor mbo'ers in de watersector. Ze richten zich op de ontwikkeling van jongeren én werkenden tot wendbaar vakman. En de Biobizz Hub tenslotte stelt jonge startende bedrijven in staat een versnelling aan te brengen in de ontwikkeling van de research naar de pilotfase en eerste stappen in de internationale markt. Nieuw ontwikkelde water- en biotechnologieën kunnen worden opgeschaald naar concrete toepasbaarheid voor de markt met behulp van de kennis en ervaring op de BioBizz Hub.

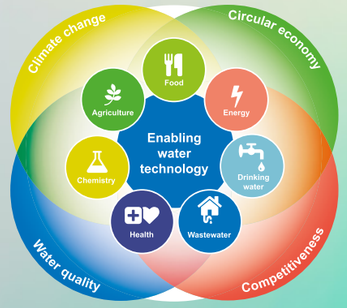
WAAR HAAL JIJ PERSOONLIJK JE INSPIRATIE UIT?

Het stimuleren en ondersteunen van ondernemerschap is een belangrijk fundament onder de WaterCampus en de daarin samenwerkende organisaties. Zodra een innovatie in wetenschappelijke zin ook maar kansrijk lijkt wordt er een businessmodel ontwikkeld. De totale infrastructuur van de WaterCampus is daar ook voor ingericht. Onderzoekers met de ambitie om ondernemer te worden kunnen met behulp van het eco systeem van de WaterCampus alle hulp krijgen zich te ontwikkelen. Daarnaast zijn er rondom de WaterCampus organisaties meer dan 200 bedrijven uit binnen- en buitenland aangehaakt. Dat inspireert ook weer anderen tot innovaties en samenwerkingen. Dat vind ik persoonlijk ook het mooiste aan ons werk. Te zien hoe er uit slimme watertech-ideeën bedrijven ontstaan die commercieel succesvol worden en ook de wereld een beetje beter maken. Kortom hoe we Nederland innovatief en ondernemend houden."

het opvallende gebouw in Leeuwarden

WATERTECHNOLOGIE VERBINDT SECTOREN

Watertechnologie speelt een belangrijke rol bij de maatschappelijke uitdagingen waar de Nederlandse overheid voor staat. Met name in Agriculture, Water & Food, Key Technologies en Energy Transition & Sustainability is water een cruciale factor bij het behalen van de doelen. Watertechnologie is een 'enabling technology' die verschillende sectoren met elkaar verbindt, zoals het wordt gebruikt in uiteenlopende industriële en publieke sectoren.



DEZE SECTOREN STAAN VOOR VERSCHILLENDE UITDAGINGEN:

- Klimaatadaptatie (bijvoorbeeld verbeterde bodemgesteldheid voor meer waterbergend vermogen in de bodem)
- Watergebruik/hergebruik en terugwinning van hulpbronnen in de voedsel-, chemie-, land- en tuinbouw (bijv. meer gewas per druppel, gesloten watersystemen in kassen, zoetwateropslag in de grond)
- Beschikbaarheid van schoon oppervlaktewater (o.a. voorkomen antibioticaresistentie, omgaan met nieuwe verontreinigende stoffen, afvalwaterzuivering, waterkwaliteit in processen)
- Beschikbaarheid van voldoende veilig drinkwater (o.a. slimme monitoring en inspectie waterleidingnet, mogelijkheden voor gebruik gezuiverd afvalwater voor landbouw, industrie en natuur bij watertekorten)
- Opwekking van duurzame energie (bijvoorbeeld door gebruik te maken van het concentratieverschil tussen zeewater en zoetwater, energie op te slaan in water (schone batterij) biogas uit afvalwaterslib)
- Herwinning van hulpbronnen van waardevolle materialen (bijvoorbeeld bioplastics uit afvalwaterslib of fosfaat (kunstmest) uit afvalwater of oppervlaktewater)

EEN GREEP UIT DE MEEST BELANGRIJKE ACTIVITEITEN VAN DE WATER ALLIANCE

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

Projecten, programma's en andere activiteiten; de Water Alliance was in 2021 volop bezig met het stimuleren van innovatie en het versnellen van water technologische innovaties, richting de markt. Hier leest u een greep uit de meest belangrijke activiteiten. Soms waren deze activiteiten ook al vóór 2021 bezig en soms lopen ze juist nog dóór. In alfabetische volgorde doen enkele Water Alliance-medewerkers verslag. Voor verhalen met nog wat méér informatie verwijzen we soms naar elders in dit jaarverslag.

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

CLUSTERFINANCIERING

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT IS CLUSTERFINANCIERING?

Clusterfinanciering is niet zozeer een project. Het betreft financiering vanuit de provincie Fryslân. Dat is geld waarmee Water Alliance activiteiten kan ontplooien gericht op bedrijfsgerichte kennisontwikkeling, branding en netwerkvorming. De laatste twee zijn niet een doel op zich, maar zijn ondersteunend aan de kennisontwikkeling.

HOE WORDT DAT CONCREET GEMAAKT?

Concrete acties die (mede) via Clusterfinanciering mogelijk gemaakt zijn, zijn bijvoorbeeld de samenwerking met buitenlandse watertech clusters in de Global Watertech Hub Alliance. Daarmee heeft de Water Alliance voor Nederlandse bedrijven een weg kunnen openen naar soortgelijke netwerken in tal van landen, zoals de VS, China, Israël, Singapore en Zuid-Korea.
Een ander voorbeeld is de Water Alliance Innovation Stimulation (WIS) Award. Meedoen biedt garantie op veel publiciteit en wanneer je wint helpt het écht bij je internationale doorbraak, kijk maar naar recente winnaars als Hydraloop en Samotics.
Ook hebben we via Clusterfinanciering veel kunnen doen als matchmaker tussen bedrijven onderling en richting financiers en ook subsidieregelingen.

WAAROM BELANGRIJK?

Water Alliance wil hiermee bijdragen aan een sterker MKB. Innovatiever en meer gericht op internationalisering.

VOOR WIE BELANGRIJK?

Voor het Nederlandse MKB; de watertechnologie-sector, maar óók toeleveranciers, zoals de maakindustrie. Verder is het ook voor de WaterCampus Leeuwarden zélf heel goed; we merken dat bedrijven en eindgebruikers uit vele landen de WaterCampus steeds beter weten te vinden.

MEEST INSPIREREND?

Dat we met deze financieringen zoveel zaken concreet konden maken. We hebben daarbij heel goed de internationale en nationale positie van de Water Alliance kunnen uitbuiten.

"WATER ALLIANCE WIL BIJDRAGEN AAN EEN STERKER MKB

EEN - ENTERPRISE EUROPE NETWORK

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT DOET EEN?

Het Enterprise Europe Network (EEN) is erop gericht om MKB-bedrijven te ondersteunen bij hun innovatie en internationalisatie vragen. Doel is ook om water-technologie-bedrijven over een langere periode te helpen met hun groei. Doordat het Netwerk in de hele EU en daarbuiten contacten heeft met organisaties op lokaal niveau is er kennis beschikbaar van en voor de lokale MKB'ers. Daarvan gebruik maken kan Nederlandse ondernemers helpen, met het vinden van zeer specifieke matches. Om die processen te ondersteunen organiseert EEN ook (digitale) handelsmissies en matchmaking events, uiteraard met als doel om bedrijven in korte tijd met veel relevante partijen in contact te brengen.

WAAROM BELANGRIJK?

Het netwerk biedt direct toegang tot de Europese markt (en daarbuiten) en is daardoor relevant voor leden van de Water Alliance die (willen gaan) exporteren.

VOOR WIE?

Alle leden van de Water Alliance kunnen uiteraard profiteren. Maar, het project is niet gebonden aan lidmaatschap. Vanuit het EEN kunnen alle Nederlandse watertech bedrijven worden ondersteund.

6 JAAR

26 MKB'ERS

7 MISSIES

39 MATCHMAKING EVENTS

RESULTATEN TOT NU TOE?

In de afgelopen zes jaar hebben we 26 MKB'ers gekoppeld aan partijen, die tot concrete samenwerking zijn gekomen. Daarnaast hebben we zeven matchmaking events en missies georganiseerd en bijgedragen aan nog eens 39 matchmaking events.

TOEKOMST?

Voor de komende periode is het doel om bedrijven langduriger en concretere te ondersteunen bij hun internationalisatie en innovatievraagstukken. Op die manier hopen we meer impact te kunnen genereren voor de bedrijven.

MEEST INSPIREREND AAN DIT PROJECT?

Het internationale netwerk dat we door dit project hebben kunnen opbouwen. Zoals de naam al impliceert gaat het om een netwerk, het kennen van mensen en dat deze mensen weten waarvoor ze bij ons moeten aankloppen.

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

EU TECHBRIDGE

STEFAN BERGSMA INTERNATIONAL PROJECT COORDINATOR

WAT IS EU TECHBRIDGE?

Binnen het EU Techbridge project koppelen we innovatieve Europese bedrijven (MKB) aan Noord-Amerikaanse partijen die technologiebehoeften of vraagstukken hebben op het gebied van energie en/of water. Hiervoor organiseren we een matchmakingproces, waarmee we vraag en aanbod bij elkaar brengen. Geselecteerde bedrijven kunnen ook gebruik maken van zogenoemde travel vouchers, die een deel van hun reis- en verblijf naar Noord-Amerika vergoeden. Daarnaast ondersteunen we EU MKB met praktische zaken op het gebied van zaken doen in de VS en Canada.

WAAROM BELANGRIJK?

Het project biedt Nederlandse watertechnologiebedrijven concrete businesskansen en leads in de lastige markt die Noord-Amerika kan zijn.

VOOR WIE?

Aan de ene kant Nederlandse watertechnologiebedrijven, aangezien zij in contact worden gebracht met concrete vraagstukken en technologiebehoeften en dus businesskansen in Noord-Amerika. Aan de andere kant is het project belangrijk voor partijen uit Noord-Amerika die een water en/of energievraagstuk hebben.

"WE BRENGEN VRAAG EN AANBOD BIJ ELKAAR

Zij kunnen met dit project wellicht zeer innovatieve oplossingen vinden voor deze vraagstukken.

MEEST BELANGRIJKE RESULTATEN?

Tot nu toe zijn de belangrijkste uitkomsten dat verschillende Europese bedrijven, waaronder een aantal Nederlandse, hun bedrijf/oplossingen mochten presenteren aan Noord-Amerikaanse eind-gebruikers en nu in gesprek zijn met deze partijen om te kijken hoe ze kunnen samenwerken.

MEEST INSPIREREND?

Je komt veel kleine innovatieve bedrijven tegen uit Europa, die oplossingen hebben voor wereldwijde energie- en water-vraagstukken. Onze Noord-Amerikaanse partners geven ook aan dat ze door dit project kennis maken met innovaties in waarvan ze het bestaan niet afwisten. Dat vind ik inspirerend!

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

IMPULS INTERNATIONALISERING

STEFAN BERGSMA INTERNATIONAL PROJECT COORDINATOR

IMPULS INTERNATIONALISERING: WAT HOUDT HET IN?

Met dit plan wordt een impuls gegeven aan de verdere internationalisering van de Nederlandse watertechnologiesector. Dit met als doel de versterking van de internationale positie van de Nederlandse watertechnologiesector, waarvan een groot deel in Fryslân zit. Achterliggend doel is positieve effecten creëren in omzet, bedrijvigheid en werkgelegenheid. Dit plan moet bijdragen aan de versnelling van de ambitie om Fryslân/Leeuwarden tot de Europese Waterhub in 2020 te ontwikkelen. Er worden door dit plan activiteiten uitgevoerd op het gebied van internationale propositie ontwikkeling, internationale business development en internationale communicatie.

WAAROM BELANGRIJK?

Het project is belangrijk aangezien export/internationalisering steeds belangrijker wordt voor de Nederlandse watertechnologiesector. Voor de sector zit de potentie voor omzetgroei vooral in het buitenland. De internationale oriëntatie is toegenomen en 75% van de Noord-Nederlandse watertechnologiesector is al internationaal actief (van de Water Alliance leden: 80%). Tegelijkertijd blijkt uit allerlei rapporten dat alle bedrijven op het vlak van internationalisering/export een vorm van ondersteuning kunnen gebruiken. Met name op het vlak van 'meer kennis van de markt' en 'samenwerking met andere bedrijven'. De Water Alliance wil met dit programma de sector hierbij ondersteunen.

VOOR WIE BELANGRIJK?

Dit programma is belangrijk voor de Nederlandse water-technologiesector, zeker voor de bedrijven die internationale ambities hebben. Daarnaast worden door de internationalisering van Nederlandse watertech oplossingen wereldwijd partijen geholpen met hun watervraagstukken.

BELANGRIJKSTE RESULTATEN?

Te veel om op te noemen! Samenvattend kun je zeggen: Europese netwerken zijn versterkt en uitgebreid, er zijn nieuwe Europese projecten opgezet, aangevraagd en goedgekeurd, de Global Water Tech Hub Alliance (GWTHA) is opgezet en doorontwikkeld en er zijn specifieke business development programma's op een aantal focuslanden opgezet. Daarnaast hebben zich verschillende buitenlandse bedrijven gevestigd op de WaterCampus Leeuwarden en de internationale zichtbaarheid van de WaterCampus en de Nederlandse watertechnologiesector is significant vergroot. Daarnaast heeft de Water Alliance honderden verbindingen gelegd tussen de Nederlandse watertechnologiesector en internationale kansen, projecten, vraagstukken en partijen.

MEEST INSPIREREND?

Meest inspirerend is dat uit alles blijkt dat wij in Nederland zeer innovatieve watertechnologieën ontwikkelen en dat deze door buitenlandse partijen als erg interessant en innovatief worden gezien. Hierdoor lijken er dus veel marktkansen te liggen voor de Nederlandse watertechnologiesector in het buitenland.

INNO - EUT+

RONALD WIELINGA MANAGER ENTREPRENEURSHIP

WAT IS HET?

Inno-EUt+ heeft als doel de innovatie- en ondernemerschaps-capaciteit van onderwijsinstellingen (hbo, wo) te versterken. Het project is een initiatief van de 'European University of Technology (EUt+).' Dit is een samenwerkingsverband van acht technische universiteiten verdeeld over Europa (Ierland, Letland, Duitsland, Frankrijk, Spanje, Roemenië, Bulgarije en Cyprus). Doel van deze samenwerking is de onderzoeks-activiteiten van deze universiteiten te integreren. Specifiek voor Inno-EUt+ zijn twee organisaties met veel kennis en ervaring op het gebied van innovatie en ondernemerschapsontwikkeling toegevoegd aan het consortium. Dit zijn Chrysalis LEAP (Cyprus) en Water Alliance.

WAAROM BELANGRIJK?

Voor de onderwijsinstelling is het toevoegen van innovatie en ondernemerschapsprogramma's essentieel. Dit project geeft ze daarvoor de juiste handvatten. Tegelijkertijd is er een aantal universiteiten heel ver op dit vlak (zoals RTU in Riga en TU Dublin). Daar kunnen we als WaterCampus veel van leren. Verder geeft het project ons de mogelijkheid binnen deze universiteiten te scouten naar (watertech) talent die we kunnen verbinden aan de WaterCampus.

VOOR WIE?

De universiteiten en meer specifiek de studenten, onderzoekers en niet wetenschappelijke medewerkers.

CONCRETE RESULTATEN?

Er zijn inmiddels meer dan 300 studenten, onderzoekers en medewerkers opgeleid. Er is door Water Alliance een overzicht gemaakt van alle (>100) ondernemerschapsprogramma's bij de universiteiten, binnen het consortium. En we hebben startups uit Roemenië en Cyprus gecoacht.

MEEST INSPIREREND?

De internationale context. Zien dat de uitdagingen vaak vergelijkbaar zijn en leren hoe deze in andere landen getackeld worden.

300

OPGELEIDE STUDENTEN, ONDERZOEKERS EN MEDEWERKERS

"HET IS EEN SAMEN-WERKINGS-VERBAND VAN ACHT TECHNISCHE UNIVERSITEITEN, VERDEELD OVER EUROPA

MKB-INNOVATIESTIMULERING REGIO EN TOPSECTOREN (MIT)

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT IS DE MKB-INNOVATIESTIMULERING REGIO EN TOPSECTOREN (MIT)?

Deze regeling stimuleert innovatie bij het midden- en kleinbedrijf over regiogrenzen heen. MIT Netwerkactiviteiten heeft tot doel om bedrijven en kennisinstellingen bij elkaar te brengen en innovatie, kennisontwikkeling en samenwerking in de water-technologiesector en richting de kansrijke cross-overs te stimuleren.

HOE KRIJGT DAT CONCREET VORM?

We voeren het programma uit in samenwerking met ENVAQUA en het NWP. Concreet organiseren we matchmaking en bieden we netwerkmogelijkheden op beurzen, zoals de Aqua Nederland vakbeurs. Maar ook de Wall of Support is een belangrijk instrument. Via deze Wall of Support, die we meestal meenemen naar beurzen, brengen we vragen van ondernemers onder de aandacht van een breder publiek. Veelal vragen waar de ondernemer via andere kanalen geen antwoord of niet de juiste expertise voor kan vinden.

WAAROM BELANGRIJK?

Voor innovatie, kennisontwikkeling en samenwerking is het hebben en het opbouwen van een relevant netwerk belangrijk. Soms heb je expertise nodig die niet in je bestaande netwerk beschikbaar is. Juist in de watertechnologie sector is dat belangrijk. Een sector die vooral wordt gevormd door MKB-bedrijven en die veel verschillende niches heeft en veel verschillende eindgebruikers in diverse branches.

VOOR WIE BELANGRIJK?

De Nederlandse watertechnologie sector, met name het MKB.

RESULTATEN?

Het doel van het project is bedrijven en kennisinstellingen met elkaar in verbinding te brengen, met als doel innovatie te stimuleren. In totaal zijn 795 bedrijven en kennisinstellingen bereikt in de afgelopen periode.

MEEST INSPIREREND?

Het samenbrengen van partijen in de watersector. Maar ook de samenwerking tussen Water Alliance, ENVAQUA en NWP. Het is gewoon ontzettend stimulerend om kennis bij elkaar te brengen en zo groei te realiseren.

“

WE BRENGEN VRAGEN VAN ONDER-NEMERS ONDER DE AANDACHT VAN EEN BREDER PUBLIEK

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

NETHERLANDS ENABLING WATERTECHNOLOGY (NEW)

RONALD WIELINGA MANAGER ENTREPRENEURSHIP

WAT IS HET?

Hoe vertalen we wetenschappelijk onderzoek naar concrete oplossingen, om wereldwijde watervraagstukken aan te pakken? En hoe brengen we die innovaties succesvol naar de markt? Het NEW-project, dat gefinancierd wordt via de Thematische Technology Transfer (TTT) programma van de ministeries EZK en OCW, biedt antwoorden door de komende jaren acht miljoen euro te investeren in kansrijke kennisstarters in watertechnologie.

HOE ZIET HET ER CONCREET UIT?

Het project bestaat uit twee pijlers:

Pijler 1 richt zich op de valorisatie van onderzoek. Hierbij ligt de focus op het scouten van kansrijke starters, het beschikbaar maken van intellectueel eigendom, het vormgeven en uitvoeren van een incubatieprogramma en het uitvoeren van validatietesten. Dit deel van het project wordt uitgevoerd door drie internationale topinstituten: Wetsus/WaterCampus, Rijksuniversiteit Groningen en Deltares.

Pijler 2 richt zich op financiering van startups die nog geen commerciële activiteiten hebben ontplooid. De financiering is meestal in de vorm van een converteerbare lening. Met deze vroege fase financiering kunnen de startups de volgende stap zetten in hun ontwikkeling. Dit deel van de TTT-ondersteuning wordt door de NOM samen met enkele andere (particuliere) investeerders geleverd.

8

MILJOEN EURO INVESTEREN IN KANSRIJKE KENNISSTARTERS IN WATERTECHNOLOGIE

WAAROM BELANGRIJK?

Krachtig aan NEW is de combinatie van kennisvalorisatie en het fonds. De kennisvalorisatie wordt door dit project en door de bundeling van krachten tussen drie topinstituten enorm versterkt. Waar het vaak aan ontbrak was de mogelijkheid om kennisstarters te financieren. Het NEW-fonds biedt deze mogelijkheid nu wel.

VOOR WIE?

Met het project kunnen kennisinstituten onder-nemerschap nog beter stimuleren en zorgen dat hun impact via spin-offs (nog beter) zichtbaar is. Daarnaast is het project natuurlijk cruciaal voor startups.

RESULTATEN?

Het project heeft, hoewel het pas recent gestart is, al verschillende mooie resultaten geboekt. De financiering van een startup, de start van een ambitieuze kennisstarter met het incubatieprogramma en de aanvraag van een tweetal patenten. Maar de komende jaren verwachten we natuurlijk een veelvoud aan dit soort resultaten.

MEEST INSPIREREND?

De samenwerking met de andere kennisinstellingen en de NOM is heel inspirerend en vooral leerzaam. En natuurlijk de mogelijkheden die het project biedt om voor kennisstarters echt het verschil te kunnen maken.

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

TKI PROGRAMMA ONDERSTEUNENDE ACTIVITEITEN (POA)

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT IS HET POA?

TKI Programma Ondersteunende Activiteiten (POA) richt zich op het bevorderen van publiek-private samenwerking. Dit in het kader van het zogenaamde 'Missie gedreven Topsectoren- en Innovatiebeleid' van de Rijksoverheid.

HOE KRIJGT DAT CONCREET VORM?

Concreet houdt dit in dat we via kennissessies MKB en kennisinstellingen informeren over ontwikkelingen in de watertechnologiesector en de mogelijkheden die er zijn om vanuit het Topsectoren beleid innovatieontwikkeling te stimuleren. Dit doen we bijvoorbeeld via kennissessies, zoals webinars en workshops rondom beurzen. Ook de Week van de circulaire economie grijpen we aan om dit concreet te maken.
Meer en meer focussen we hierin ook op relevant cross-overs en zoeken we daarin samenwerking met bijvoorbeeld TKI Energie of TKI Agrifood.

WAAROM BELANGRIJK?

Innovatie en kennisdeling is belangrijk om maatschappelijke vraagstukken aan te pakken. Via dit programma stimuleren we deze kennisdeling en innovatie.

VOOR WIE?

We richten ons op MKB en kennisinstellingen. Zij kunnen ook direct ondersteuning krijgen via het TKI Watertechnologie. Uiteindelijk is natuurlijk het doel dat maatschappelijke vraagstukken worden aangepakt.

RESULTATEN?

Het is soms moeilijk om precies vast te stellen hoeveel partijen specifiek dankzij dit project zijn gaan samenwerken rondom innovatieontwikkeling. Maar via onze activiteiten hebben we intussen in totaal 370 bedrijven en kennisinstellingen bereikt.

MEEST INSPIREREND?

De samenwerking met andere TKI's en de innovaties die je allemaal ontwikkeld ziet worden.

WE HEBBEN INTUSSEN

370

BEDRIJVEN EN KENNIS-INSTELLINGEN BEREIKT

"INNOVATIE EN KENNISDELING IS BELANGRIJK OM MAAT-SCHAPPELIJKE VRAAGSTUKKEN AAN TE PAKKEN

VALUE ADDED INNOVATIONS IN THE FOOD CHAIN (VIDA)

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT IS VIDA?

VIDA richtte zich op het stimuleren van watertech en energie innovaties in de voedingsindustrie in de breedste zin van het woord. Dan kun je denken aan het ondersteunen van bedrijven in de agrarische sector, maar ook het vernieuwen van koffiemachines.
Door middel van verschillende vouchers konden bedrijven subsidie krijgen voor verschillende fases in hun innovatie ontwikkeling. Dat was echt heel breed; variërend van literatuuronderzoek tot vouchers voor demonstratieprojecten bij eindgebruikers. Het doel van het project was om de voedingssector te verduurzamen in energie en watergebruik.

WAAROM BELANGRIJK?

Het project hielp bedrijven om hun innovatie sneller te ontwikkelen en naar de markt te brengen. Eindgebruikers konden dankzij de vouchers met minder risico demonstratieprojecten opzetten. En innoverende watertechnologiebedrijven konden hun innovaties op 'real life'-schaal laten zien.

CONCRETE RESULTATEN?

Uiteindelijk zijn 34 Nederlandse bedrijven ondersteund vanuit VIDA.

MEEST INSPIREREND?

Dat we bedrijven echt verder hebben geholpen hun innovatie verder te ontwikkelen en naar de markt hebben gebracht. Er hebben echt versnellingen plaats gevonden.

WATERLAB CIRCULAIR WATER

ANDRE MEPSCHEN BUSINESS DEVELOPER NATIONAAL

WAT IS WATERLAB CIRCULAIR WATER?

WaterLab Circulair Water is een project in Flevoland, waar een zevental casussen binnen een viertal clusters uitgewerkt worden. Binnen dit project heeft de Water Alliance de marktconsultatie op zich genomen, waarbij in eerste instantie de verschillende casussen geïnventariseerd worden en vervolgens de juiste partijen gekozen worden die een zinvolle technologische bijdrage kunnen leveren aan de uitdagingen. Bij de voedselverwerkende industrie gaat het bijvoorbeeld om uitdagingen waarbij de grenzen van het leidingwerk en waterreserves van de drinkwaterleverancier in zicht zijn. Binnen het cluster 'Bedrijfsterrein' gaat het om de ambitie om door middel van inzet van bijvoorbeeld regenwater en recirculatie van zogenaamd 'grijswater' het water op het terrein circulair te maken. 'Werken, Leren' ligt de nadruk meer op het reduceren van drinkwatergebruik en het behandelen van grijs- en zwartwater, zodat het geschikt wordt om rechtstreeks op het oppervlaktewater te lozen. Of her te gebruiken voor bijvoorbeeld het spoelen van toiletten.

WAAROM BELANGRIJK?

Schoon water wordt gebruikt alsof het nooit opraakt en voedingsstoffen worden weggespoeld. De droogte van de afgelopen jaren heeft duidelijk gemaakt dat onze watervoorraad eindig is en dat we slimmer en efficiënter met water, energie en voedingsstoffen om moeten gaan.

VOOR WIE BELANGRIJK?

Eindgebruikers in diverse sectoren kunnen zo hun waterverbruik verduurzamen. Beter voor het milieu en veel efficiënter voor de eindgebruiker. Watertechnologie-ondernemers kunnen hun innovaties laten zien en kunnen daarmee ook een mooi portfolio opbouwen waarmee ze ook weer andere klanten kunnen trekken.

RESULTATEN?

Er zijn inmiddels zeven projecten geselecteerd, met daarbij horende water technologische oplossingen. De verwachting is dat in 2022 veel concrete innovaties daadwerkelijk worden gerealiseerd. Dat zijn echt bijzondere projecten. Voor Camp & Surf Markermeer bijvoorbeeld is de locatie geheel off-grid; er is geen drinkwater, riool en energievoorziening. De eindgebruiker zoekt een installatie om zoveel mogelijk water te kunnen hergebruiken om zo de aanvoer van hoogwaardig drinkbaar water te beperken, en het afvalwater op biologische wijze te zuiveren.

MEEST INSPIREREND?

De juiste match vinden tussen de casushouder en de technologieleverancier. Kortom: welke uitdagingen liggen er en welke bedrijven kunnen daar slimme oplossingen voor bieden?

7

BIJZONDERE GESELECTEERDE PROJECTEN

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

WATERSTART

STEFAN BERGSMA INTERNATIONAL PROJECT COORDINATOR

WAT IS HET?

WaterStart heeft als doel om de Duitse en Nederlandse watersector met elkaar te verbinden. Doel is dus om Duits-Nederlandse samenwerkingsmogelijkheden te verkennen, met name gericht op de regio Noord-Nederland en Noordwest Duitsland. Om de samenwerking concreet te maken, is er gewerkt aan twee gemeenschappelijke waterthema's: grondwater (buffering, meet- en regeltechniek, datamanagement, stoftransport, waterhuishouding) en afvalwater (verwijdering van microverontreinigingen o.a. medicijnresten, water hergebruik in b.v. de industrie). Verschillende sessies zijn georganiseerd om grensoverschrijdende vraagstukken te identificeren en te concretiseren.

WAAROM BELANGRIJK?

Het project is belangrijk omdat Noord-Nederland en Noordwest Duitsland gemeenschappelijke wateruitdagingen hebben en samenwerking wellicht tot oplossingen kan leiden. Daarnaast is het voor beide landen qua afstand een logische stap voor internationale samenwerking/export, maar ondanks dat gebeurt het vaak nog niet.

> HET IS VOOR BEIDE LANDEN QUA AFSTAND EEN LOGISCHE STAP OM SAMEN TE WERKEN

VOOR WIE BELANGRIJK?

Het project is belangrijk voor Nederlandse en Duitse partijen die watervraagstukken hebben. Zij kunnen wellicht leren van elkaar of een oplossing vinden net over de grens. Daarnaast is het voor Nederlandse water-technologieleveranciers een mogelijkheid om wellicht samen-werkingen/projecten te doen in Noordwest Duitsland.

WAT ZIJN DE RESULTATEN?

De belangrijkste resultaten van het project zijn dat verschillende Nederlandse en Duitse partijen uit de watersector op dit moment in gesprek zijn over concrete projectideeën en hoe deze vorm te geven.

MEEST INSPIREREND?

Dat je partijen bij elkaar brengt uit twee verschillende landen die met dezelfde thema's te maken hebben en wellicht door samenwerking en door te leren van elkaar tot oplossingen kunnen komen.

PROJECTEN, PROGRAMMA'S ÉN MEER!

WATER TEST NETWORK (WTN)

MATTHIJS PLIJNAAR PROJECT MANAGER

WAT IS HET WATER TEST NETWORK?

Het Water Test Network heeft als doel om een internationaal netwerk van testfaciliteiten te realiseren waar bedrijven uit Noord West Europa hun technologieën voor de watersector kunnen testen en demonstreren. Op deze manier ondersteunen we bedrijven bij de ontwikkeling van innovaties en versnellen we de marktintroductie.

HOE GAAT DAT CONCREET?

Via vouchers kunnen bedrijven aan de slag om hun innovaties te testen. Dat kan bij de aangesloten testfaciliteiten in onder andere Schotland, Engeland, Ierland, België, Frankrijk, Duitsland en natuurlijk Nederland. Daarnaast kunnen bedrijven ondersteuning krijgen bij validatie en verificatie van hun technologieën. Water Alliance is in dit project verantwoordelijk voor de communicatieactiviteiten.

WAAROM BELANGRIJK?

Het testen en demonstreren van een innovatie is een belangrijke stap naar marktintroductie. Voor veel startups en MKB'ers kan dit een lastige stap zijn. Vaak komt er veel bureaucratie bij kijken en ook veel kosten. Via dit netwerk nemen we die barrière deels weg.
Daarnaast is het goed om een regionaal netwerk van test-faciliteiten te hebben, waar MKB'ers gebruik van kunnen maken. Niet elk land heeft dezelfde condities en mogelijkheden, op deze manier versterk je elkaar.

RESULTATEN?

Op dit moment zijn er 88 MKB'ers die via WTN al een voucher en ondersteuning hebben ontvangen of die op dit moment daar gebruik van maken. Het project duurt nog tot eind 2022. Uiteindelijk verwachten we 120 bedrijven te ondersteunen via WTN.

120

BEDRIJVEN ONDERSTEUND VIA WTN

MEEST INSPIREREND?

We helpen bedrijven om hun innovatie verder te ontwikkelen en sneller naar de markt te brengen. En dat in internationaal verband. De verschillende innovaties op hun beurt zorgen ervoor dat partijen hun watergebruik kunnen verduurzamen.

"VIA DIT NETWERK NEMEN WE BARRIÈRES DEELS WEG

WTEX10

HARRO BRONS INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER

WAT IS WTEX10?

WTEX10 is de werknaam voor het programma Opschaling/ Vertienvoudiging Nederlandse Watertechnologie Export. Het ministerie van Economische Zaken en Klimaat (EZK), de Topsector Water en Maritiem, FMO, RVO, het NWP en Water Alliance, werken samen aan dit programma ten behoeve van exportvermeerdering van de watertechnologiesector. Er is een aantal sporen en bouwstenen geïdentificeerd om de watertechnologie sector tot 2030 significant te laten groeien met meer export. Denk daarbij aan market intelligence, branding/ marketing, samenwerking in de keten en financial engineering. Het afgelopen jaar zijn de markten in Spanje en het Verenigd Koninkrijk geanalyseerd en bewerkt met een selecte groep goed presterende watertechnologiebedrijven.

WAAROM BELANGRIJK?

Het programma helpt bedrijven om exportmarkten te betreden en barrières weg te nemen, waarbij juist de gebundelde inzet van zowel bedrijven, Water Alliance, NWP als de overheid, tot gerichte oplossingen en ook tot meer handel kan leiden.

VOOR WIE IS HET?

Het MKB in de Nederlandse watertechnologie sector.

RESULTATEN?

Er zijn marktverkenningen voor het Verenigd Koninkrijk en voor Spanje uitgevoerd en dat heeft tot veel meer kennis geleid over exportkansen en zelfs mogelijke projectfinancieringen. Afgelopen december is ook een concrete handelsmissie naar het Verenigd Koninkrijk uitgevoerd.

MEEST INSPIREREND?

Het meest inspirerend is dat we een gebundelde effort konden richten op het juiste niveau bij overheidsinstanties en dat we met een programmateam barrières konden weghalen.

INTERVIEW MET AGNES DIRKSEN

MARKETING & COMMUNICATIE

Al die nationale- en internationale projecten, programma's, financieringsmogelijkheden en netwerkkansen moeten natuurlijk ook gecommuniceerd worden. Want versnellingen op de soms lange weg van idee naar markt ontstaan doordat ondernemers, toeleveranciers én potentiele klanten worden geïnformeerd over de zaken die overal spelen. In de wereld in het algemeen en in Europa en Nederland in het bijzonder. Om die informatievoorziening helder, maar ook inspirerend over te brengen zijn bij Water Alliance vijf professionals actief. Manager Agnes Dirksen vertelt.

WAT DOEN JULLIE IN EEN NOTENDOP?

Vanuit Water Alliance houden we ons op MarCom gebied op verschillende niveaus bezig. We zijn betrokken bij diverse projecten waar marketing en communicatie een aanzienlijke rol speelt. Denk aan evenementen, webinars, internationale beurzen, handelsmissies en bijzondere innovatieprojecten. Tegelijkertijd is het ook onze taak om de WaterCampus te promoten. Dit varieert van het organiseren van die al genoemde webinars en live events tot en het schrijven van artikelen en nieuwsbrieven. Daarnaast hebben we de taak de Nederlandse watertechnologie en onze organisatie Water Alliance zowel in binnen-en buitenland op de kaart te zetten. Dit doen vooral door veel mooi voorbeelden aan te halen van processen waar watertechnologie bedrijven hun vaak baanbrekende innovaties succesvol wisten te introduceren op de markt. Onze leden staan bij dat soort 'best practises' centraal.

KUN JE HEEL KORT EEN KORTE OPSOMMING GEVEN VAN WAT DAARBIJ KOMT KIJKEN?

Dat kan, maar daarbij zal ik niet volledig zijn. We willen dit jaarverslag immers ook leesbaar houden, haha. Daar gaan we dan; een greep uit alles wat we doen:

- Nauwe contacten onder houden met regionale, nationale en internationale pers
- Persberichten publiceren, of leden helpen dit te doen
- Partnerschappen aangaan met andere media zoals 'Industrielinqs', of special interest magazines
- Leden adviseren over hun marketing en PR-strategie
- Uitgave van ons eigen magazine *WaterProof*

WaterProof magazine

- Nieuwsbrieven, nationaal en internationaal
- Kennis up to date houden, bijvoorbeeld door middel van 'WaterCampus Business Café's'
- Proactief onderhouden van social media: LinkedIn, Twitter en YouTube: (WaterProof TV)
- Onze leden de vacatureservice van Water Alliance 'WaterJobs' aanbieden. Hier komen vacatures en aanbod samen.
- En, uiteraard zijn we erg druk met de organisatie van events; daar had ik het eerder al over.

VOOR WIE?

Voor de Nederlandse watertechnologiesector. Maar: óók de eindgebruikers, de maakindustrie, de tuinbouw, de foodindustrie en natuurlijk de toeleveranciers die met hun producten de water technologische innovaties concreet kunnen maken. Denk aan de bouw van pompen, tanks, filters, maar ook aan ICT.

MEEST INSPIREREND?

Wat wij vanuit Water Alliance doen heeft een behoorlijke mate van complexiteit. Niet alleen omdat het vaak om zeer ingenieuze innovaties gaat, maar ook omdat wij door middel van tal van activiteiten zowel de samenwerking tussen regionale en nationale bedrijven willen stimuleren, maar ook internationale expansie willen ondersteunen. Daarbij opereren we in een pluriforme omgeving van wetenschap, toegepaste wetenschap, onderwijs, overheid en bedrijfsleven. Je hebt met zoveel belangen, stakeholders en doelgroepen te maken dat je goed moet bedenken hoe je boodschap overkomt.

INTERVIEW MET RONALD WIELINGA

VAN INVENTIES NAAR INVOICES

Wie de Water Alliance al wat langer volgt zal weten dat niet alleen bedrijven die gevestigd zijn op de WaterCampus worden ondersteund; álle Nederlandse watertech-bedrijven die dat willen kunnen geholpen worden bij hun business development en marketing. Soms komen geniale watertechnologen op deze manier voor het eerst pas echt in aanraking met de vele facetten van ondernemerschap. Kennis wordt op deze manier omgezet in bedrijvigheid. Het is een belangrijke reden dat WaterCampus Leeuwarden er zelfs een 'manager entrepreneurship' voor heeft aangesteld. En met Ronald Wielinga is dat iemand die zijn sporen inmiddels als heeft verdiend in de wereld van start ups en scale ups. Een gesprek.

RONALD, JE BENT SINDS JUNI 2020 'MANAGER ENTREPRENEURSHIP' BIJ DE WATERCAMPUS. WAT HOUDT DAT PRECIES IN?

Zoals het woord entrepreneurship al zegt gaat het in mijn werk om ondernemerschap. Heel specifiek om het stimuleren van ondernemerschap op het gebied van watertechnologie. Je moet hierbij denken aan het aanbieden van talentprogramma's aan studenten en onderzoekers, die via deze programma's geïnspireerd worden om hun eigen onderneming te starten tot een mkb'er die de ambitie heeft om te internationaliseren. En alles wat daartussen zit. Gelukkig hoef ik het niet alleen te doen. We hebben een fantastisch team dat elke potentiele ondernemer in elke fase van zijn of haar ontwikkeling kan helpen.
Bijzonder aan mijn positie is dat ik niet werk bij een van de organisaties op de WaterCampus, zoals Wetsus, CEW of Water Alliance. Ik werk voor al deze partijen samen. Mijn belangrijkste rol is dan ook het verbinden van de collega's en het uitzetten van de grote lijnen.

EN WAT BETEKENT DIT CONCREET?

Heel concreet: zorgen dat de kansen voor een ondernemer, maar ook voor aspirant-ondernemers, zo groot mogelijk zijn. Dit door ze toegang te geven tot diverse elementen.
Ik som ze even op:

- Talent: de ondernemers moeten zelf over de juiste kennis en competenties beschikken om een innovatief product op te schalen en naar de markt te brengen. Maar daarnaast moeten deze ondernemers, in geval van groei, toegang hebben tot een pool van hoogwaardige medewerkers zodat de opschaling niet belemmerd wordt.;
- Markt: de ondernemers moeten toegang hebben tot het meest verbonden watertechnologienetwerk ter wereld en via dit netwerk en het ondersteunende innovatie ecosysteem tot de internationale markt voor watertechnologie;
- Kapitaal: de ondernemers moeten toegang hebben tot de best mogelijke investeerders en fondsen om ze te helpen (inter nationaal te starten en opschalen;
- (Technologische) kennis: de ondernemers moeten toegang hebben tot alle kennis en samenwerkingsprogramma's/ instrumenten die nodig zijn voor de ontwikkeling, opschaling en het naar de markt brengen van hun innovatieve product/dienst;
- Faciliteiten: de ondernemers moeten toegang hebben tot alle fysieke faciliteiten (bijv. laboratoria, demosites, incubator) die nodig zijn om hun product dienst zo goed mogelijk te ontwikkelen, op te schalen en naar de markt te brengen.

Concreet hebben wij op en rond de WaterCampus dan ook een programma vormgegeven rond al deze vijf pijlers. Zo kunnen we ondernemers in elke fase van ontwikkeling de juiste ondersteuning bieden. En nog even voor de duidelijkheid, waar ik 'ondernemers' noem heb ik het ook over aspirant-ondernemers. Er lopen immers ook veel wetenschappers rond met kansrijke innovatie-ideeën en met de wens om dat als ondernemer verder uit te bouwen. **>>**

> WE KUNNEN ONDERNEMERS IN ELKE FASE VAN ONTWIKKELING DE JUISTE ONDERSTEUNING BIEDEN

water alliance JAARVERSLAG 2021

VAN INVENTIES NAAR INVOICES

EN: WAT ZOU JOUW DEFINITIE ZIJN VAN HET BEGRIP 'ENTREPRENEURSHIP'?

Bij de bedrijven die wij vanuit de WaterCampus ondersteunen gaat het eigenlijk altijd om entrepreneurship rond een innovatie. Tijdens het Wetsus congres op 4 oktober vorig jaar hoorde ik van Rene Rozendal (Paques Biomaterials) een mooie definitie die ik wel toepasselijk vind hier. Van inventie naar invoices. Maar hierbij maak ik wel graag de kanttekening dat het in de watersector gaat om geëngageerd ondernemerschap. Ondernemerschap dat aansluit bij de intrinsieke motivatie van de entrepreneurs en ook cruciaal blijkt voor ondernemerschap in de watertechnologie sector. Deze intrinsieke motivatie gaat bijna nooit om geld maar om het oplossen van een maatschappelijke uitdaging. Vaak moeten we de jonge gepassioneerde entrepreneurs daarbij uitleggen dat het om hun doelen te halen wel noodzakelijk is om geld te verdienen.

JE ZOU KUNNEN ZEGGEN: ER LOPEN VEEL MENSEN ROND MET GOEDE IDEEËN, MAAR DEZE NAAR DE MARKT BRENGEN IS VAAK EEN LANGE WEG. EN JULLIE KUNNEN HELPEN OM OP DIE ROUTE SOMS AF TE SNIJDEN EN TE VERSNELLEN?

Dat klopt. Ondernemen op het gebied van watertechnologie is enorm uitdagend. Het duurt vaak lang, gemiddeld wel tien jaar, voor dat een nieuw product vanuit het laboratorium succesvol op de markt is gebracht. Dan heb je als ondernemer dus best een lange adem en diepe zakken nodig. Wat wij met het ecosysteem proberen is deze tijd te verkorten. Bijvoorbeeld door een bedrijf te verbinden met een demosite, een potentiele klant, vroegtijdig voor het juiste businessmodel te laten kiezen.

KUN JE ENKELE VOORBEELDEN NOEMEN VAN BEDRIJVEN DIE DAARMEE VERSNELLING HEBBEN KUNNEN AANBRENGEN?

Er zijn talloze voorbeelden te noemen. Zo denk ik bijvoorbeeld aan *Susphos*, nu gevestigd in Leeuwarden. Nog voordat het bedrijf bestond heeft de huidige CEO, Marissa de Boer, deelgenomen aan de WaterCampus Business Challenge. Een programma waarin ze als PhD werd uitgedaagd om een business case te ontwikkelen. In de afgelopen jaren heeft ze met haar bedrijf gebruik gemaakt van support in alle vijf eerdergenoemde pijlers. Zoals financiering, gebruik maken van faciliteiten als de BioBizz hub (bij *Paques* te Balk) het Water Applicatie Centrum, de Demosites en het Johannes de Doper Business Centre. Maar ook van het netwerk rond de WaterCampus. Ze heeft al verschillende mooie prijzen gewonnen. Zo is ze recent Friese Startup van het jaar geworden.
Een ander voorbeeld is *Celine* uit Heerenveen. Een enorm mooi bedrijf dat echt werkt aan baanbrekende technologie voor de glastuinbouw. Wilco, de CEO, heeft deelgenomen aan het BeStart programma en we zijn nu met Celine in gesprek over financiering.
Of *WaterWaves*, ook gevestigd op de WaterCampus; een spin-out van het Wetsus onderzoek, die we onder andere via het VIDA-programma hebben kunnen helpen bij het realiseren van een demonstratie.
Ook dit bedrijf staat aan de vooravond van een mooie doorbraak. Kortom, voorbeelden genoeg!

IEDEREEN HEEFT HET ALTIJD OVER KANSEN DIE VOORBIJKOMEN EN DIE JE MOET PAKKEN. WAT VOOR KANSEN LIGGEN ER VOLGENS JOU VOOR NEDERLANDSE WATERTECH-BEDRIJVEN?

Dit is een lastige vraag omdat er eigenlijk niet een enkel antwoord op te geven is. Water is namelijk allesomvattend. De beschikbaarheid van voldoende en schoon water is een vraagstuk dat wereldwijd speelt. En niet alleen op het gebied van drinkwaterproductie en afvalwaterbehandeling. Water speelt een cruciale rol in sectoren zoals land- en tuinbouw, gezondheid, voedsel, energie en chemie. Door klimaatverandering, vervuiling, verspilling en zeker ook een sterke toename van gebruik is er wereldwijd op veel plaatsen een acuut tekort aan water. Wereldwijd is er een transitie gaande naar een duurzame en circulaire economie. Water technologische innovaties zijn nodig om deze transitie op grote schaal en tegen aanvaardbare kosten te maken. Er zijn dus talloze kansen voor de Nederlandse watertech bedrijven. En zowel op regionaal, nationaal als Europees niveau wordt er dan ook veel geïnvesteerd om deze watertech bedrijven te helpen. Dus om eerlijk te zijn denk ik dat de belangrijkste uitdaging niet is het ontbreken van kansen, maar eerder zal gaan om het houden van de juiste focus als bedrijf.

CONCRETE VRAGEN VANUIT DE MARKT VERBINDEN AAN INNOVATIEVE WATER-TECHNOLOGIE-BEDRIJVEN

INTERVIEW MET HARRO BRONS

BUSINESS DEVELOPMENT

Om watertechnologie in het binnen- en buitenland te verbinden aan de vele netwerken, partners en eindgebruikers in de wereld, zijn bij Water Alliance vier professionals actief op Business Development. Manager Harro Brons vertelt...

WAT DOEN JULLIE IN EEN NOTENDOP?

De afdeling Business Development richt zich op activiteiten die de business van haar achterban bevordert. Hierbij proberen we verbindingen te leggen tussen de marktvraag en de technologische oplossingen vanuit onze achterban.

VOOR WIE DOEN JULLIE DIT VOORAL?

Onze leden, innovatieve watertechnologie bedrijven profiteren uiteraard vooral. Maar we nemen ook andere watertechnologie-bedrijven mee in onze bemiddeling en matchmaking. En bij alles wat wij doen staat de vraag vanuit de markt centraal. We willen voor iedere partij, overheid, of industrie die een oplossing zoekt op het gebied van watertechnologie een gesprekspartner zijn.

HOE DOEN JULLIE DAT?

We onderhouden hiervoor een groot nationaal en internationaal netwerk en we zijn betrokken bij diverse (nationale en Europese) projecten en programma's. Water technologie is een enabling technologie; de gebruikers zijn in alle sectoren te vinden. Met name om die reden willen we ons bijvoorbeeld in toenemende mate laten zien in de industriële sector. We willen zogezegd cross sectoraal actief zijn.
Verder draagt Business Development actief bij aan het WaterCampus Innovatie Ecosysteem, met name naar de markt en de bedrijven toe. Bijvoorbeeld door bedrijven te ondersteunen bij export. Onze inzet is daarbij breed; we maken gebruik van directe contacten die we hebben, of we regelen zaken via overheidsinstanties, of bijvoorbeeld via de inzet van lokale partners in een exportland. Business Development wil daarbij graag een inhoudelijk programma aanbieden bij events. Dan kun je denken aan een webinar op specifieke thema's met daarbij matchmaking in aanloop naar een event. Een selectie van onze activiteiten vindt de lezer in het kader

MEEST INSPIREREND?

Het contact met de bedrijven en hen kunnen verbinden binnen je netwerk vind ik inspirerend. Zinvolle één op één-connecties maken tussen mensen, bedrijven en instanties; dat geeft voldoening. Verder vind ik het inspirerend om te zien hoeveel innovatieve water technologieën en oplossingen er wel niet zijn binnen de wereld van het water.

EEN SELECTIE UIT WAT BUSINESS DEVELOPMENT DOET:

- DEELNAME (MET BEDRIJVEN) AAN (VAK)BEURZEN, CONGRESSEN EN (CROSS-SECTORALE) EVENTS.
- MARKTVERKENNINGEN DOEN EN DELEN BESCHIKBARE MARKTINFORMATIE.
- UITVOEREN VAN MARKTCONSULTATIES VOOR VRAGEN VANUIT EINDGEBRUIKERS/CASUS HOUDERS.
- OPZETTEN VAN OF DEELNEMEN AAN UITGAANDE MISSIES OF BEGELEIDEN VAN INKOMENDE DELEGATIES.
- INTERNATIONALE SAMENWERKINGEN (HELPEN) TOT STAND TE BRENGEN DOOR MATCHMAKING TE FACILITEREN OF TE ONDERSTEUNEN BIJ HET ZOEKEN VAN EEN PARTNER.
- BRANDING EN ONDERDEEL VAN HET WATERCAMPUS INNOVATION ECOSYSTEM. ROL BINNEN ENTREPRENEURSHIP WATERCAMPUS.
- OM TE VERBINDEN, WERKEN AAN EN UITBREIDEN VAN VOOR WA RELEVANTE NETWERKEN MET OVERHEIDSINSTANTIES, INTERNATIONALE (CLUSTER EN NETWERK) ORGANISATIES EN CROSS-OVER ORGANISATIES.
- MEE UITVOEREN VAN BD RELEVANTE NEDERLANDSE OF EUROPESE PROJECTEN EN PROGRAMMA'S.

acquaint
ADS GROEP
AkaNova
aqana
AQUACOLOR sensors
aquastill
aqz
AWT WATERTREATMENT
BERGHOF
bioclear earth
BioCompact
BIOTRACK real time diagnostics
bluecon water the world
bluetec
Brightwork
BROOS WATER
CELINE
Cellvation
Centritech
cew centre of expertise water technology
CIRTEC
CIV water
COLUBRIS cleantech
convergence
DELTAPORE
desah
dmt Environmental Technology
Drop2Drink unit
EasyMeasure
convert Water & Energy
ELIQUO WATER GROUP
emi twente
enitor PROFILE EXTRUSION
PRIMO
EWS
FERR-TECH
FLOTTWEG NEDERLAND
FORU
GEA engineering for a better world
+GF+
GRENDEL GAMES
idm PIPELINES
HMS
HOLLANDWATER
HUBERT
HYDRALOOP
hydroSource
ISS BS Tanks B.V.
JOTEM WATERTREATMENT
KLAREN international
Landustrie SINCE 1913
LG SONIC
mega group
Mijn Waterfabriek
NIGO SYSTEMS
Normec Kalsbeek
NWTR NIEUWATER.COM

nx filtration
Oisann Engineering
oosterhof holman
PAQUES
PAQUES biomaterials
Pathema
PBInternational
Pharmafilter
prowater METEN REGELEN DOSEREN
PURE WATER GROUP
Quooker
RAINMAKER HOLLAND
RED STACK www.redstack.nl
Rinagro smart farming
RN Solutions
ROLAPAC
ROYAL Eijkelkamp Meet the difference
Royal HaskoningDHV Enhancing Society Together
Rwb A Metawater Company
SALTTECH
SAM4
SENSILEAU inspiring water experts
SOLTEQ ENERGY
Staal instruments
SusPhos
THE SENSOR FACTORY
TITAN SALT
Upfall
UVOX redox
VAN REMMEN UV Technology
VDH water technology
Vitens LAAT WATER VOOR JE WERKEN
wac waterapplicatiecentrum
wafilin SYSTEMS BV
WATER FUTURE
WATERWAVES
Waterbedrijf Groningen
Waterschap NOORDERZIJLVEST
wetlantec
wetsalt
wetsus european centre of excellence for sustainable water technology
WETTERSKIP FRYSLÂN
WIRE WEAVING DINXPERLO
wln water · onderzoek · advies
wsp
WORLD TRADE CENTER LEEUWARDEN Serving the Northern Netherlands Center for Export & Import
Your Partner.
water alliance accelerating business with WaterCampus

DE WATER INNOVATIECIRKEL

Het innovatie ecosysteem van WaterCampus Leeuwarden is een figuurlijke cirkel van diverse schakels, die alles met elkaar te maken hebben. Een systeem waarmee kennis, wetenschap en ondernemerschap worden geholpen om kansrijke ideeën te ontwikkelen en naar de markt te brengen.

wateralliance
accelerating business with WaterCampus

Water Alliance
Agora 4
8934 CJ Leeuwarden
Nederland
E info@wateralliance.nl
T +31 58 284 90 44

Volg ons!
@WaterAllianceNL
waterallianceNL
water-alliance
WaterAllianceNL

wateralliance.nl

Ministerie van Economische Zaken
provinsje fryslân
provincie fryslân
Gemeente Leeuwarden
WATER CAMPUS
WATER & MARITIME