



Netherlands  
Water Partnership



Programma NWP 2004-2006

# Bruggen bouwen in Waterland







## Voorwoord



Nederland heeft als waterland wereldwijd een grote reputatie op het gebied van waterbeheer. De ligging onder zeeniveau spreekt internationaal enorm tot de verbeelding. Hansje Brinker is in de VS een grotere bekendheid dan in eigen land. Onze positie op de internationale watermarkt blijft echter achter bij die ijzersterke reputatie. Dat wordt in dit programma ook met zoveel woorden geconstateerd. De Nederlandse watersector mag dus wel wat nadrukkelijker naar buiten treden op het internationale toneel. Hier ligt naar mijn mening een belangrijke taak voor het Netherlands Water Partnership.

Daarvoor is het allereerst nodig om bruggen te bouwen tussen partners in de Nederlandse watersector. Dat doet het NWP ook. Het slaat bruggen tussen overheid, private sector, kennisinstututen en maatschappelijke organisaties in eigen land. Alleen op die manier kan het NWP fungeren als gezicht van de Nederlandse watersector in het buitenland en als centraal aanspreekpunt voor internationale relaties. Het NWP is voor hen hét loket voor al hun zaken met Nederland.

Daarmee vervult het NWP een heel belangrijke functie, want er is natuurlijk een wereld te winnen voor Nederland in de internationale watersector. Nederlandse ondernemingen zetten jaarlijks miljarden om op de internationale watermarkt. Ook de overheid en kennisinstututen hebben belang bij een goede samenwerking met het buitenland.

Wij hebben ook heel wat te bieden. De internationale waterproblematiek is buitengewoon zorgwekkend. Veel landen kampen met te veel of te weinig water, of het is niet schoon. Het is niet voor niets dat in de millenniumdoelstellingen van de VN een belangrijke plaats is ingeruimd voor waterproblemen. In 2015 moet bijvoorbeeld het aantal mensen zijn gehalveerd dat geen toegang heeft tot schoon drinkwater of sanitaire voorzieningen. Met onze ervaring en expertise kan Nederland natuurlijk een belangrijke bijdrage leveren aan de aanpak van die problemen.

Laat ik een voorbeeld geven van zo'n Nederlandse bijdrage, die ook in het voordeel van de watersector zelf is. In Tsjechië loopt op dit moment een project rond stroomgebiedvisies in hoogwaterbeleid. Tsjechische waterbeheerders worden in dit project begeleid bij de ontwikkeling van beleid tegen overstromingen. Van Nederlandse kant zijn zowel bedrijven, kennisinstututen als ministeries betrokken. Een prima staaltje krachtenbundeling dus. Daar hebben onze bedrijven en kennisinstututen natuurlijk wat aan en de Tsjechen ook. Bovendien raakt het toekomstig EU-lid Tsjechië op deze manier alvast vertrouwd met het Nederlandse denken over hoogwaterbescherming. Daar kunnen we tijdens het Nederlandse voorzitterschap van de Europese Unie ons voordeel mee doen.

Een gezamenlijke inzet van onze kennis en inspanningen in waterbeheer leidt dus tot vermindering van de waterproblemen elders én versterking van de Nederlandse positie op de internationale watermarkt. Hoe meer bruggen het NWP bouwt, hoe liever het mij daarom is.

Melanie Schultz van Haegen  
Staatssecretaris van Verkeer en Waterstaat

	<b>Voorwoord</b>	<b>3</b>
1	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
	Nederland Waterland	6
	De internationale watersector	7
2	<b>Probleemstelling</b>	<b>8</b>
	2.1 Samenwerking en partnership	8
	2.2 Informatievoorziening en kennisoverdracht	9
	2.3 Strategische marketing	10
3	<b>Missie en doelstelling</b>	<b>12</b>
	3.1 Missie	12
	3.2 Doelstelling	12
4	<b>Strategie</b>	<b>15</b>
5	<b>Activiteiten</b>	<b>17</b>
	5.1 Samenbrengen	17
	5.2 Stroomlijnen	18
	5.3 Realiseren	19
6	<b>Organisatie</b>	<b>22</b>
7	<b>Middelen</b>	<b>24</b>
	<b>Bijlagen</b>	
	1 Bestuurssamenstelling in 2003 en medewerkers secretariaat	25
	2 Strategische Waterkaarten	26
	3 Lijst van afkortingen	30



## 1 | Inleiding

Het Netherlands Water Partnership heeft zich een sterke plek verworven in de Nederlandse watersector. In internationale netwerken als GWP en WWC vertegenwoordigt het NWP de sector. Het NWP wordt herkend als een dynamische club binnen de watersector. Vele vragen komen dagelijks op ons af, zoals: 'Hoe kan Nederland helpen het aantal mensen in de wereld zonder schoon drinkwater substantieel te verminderen?' 'Kunnen kustverdedigingswerken ecologisch verantwoord aangelegd worden?', 'Hoe zit het met innovatie binnen de watersector?', 'Zijn Publiek Private Partnerships in de praktijk te stimuleren?', 'Wat is jullie relatie tot Partners voor Water?', 'Wat doen de leden zelf, en wat doet het partnership?', 'Wat is jullie strategie..?' Op deze en andere vragen willen we in dit programma van het NWP voor de komende jaren antwoord geven.

Het NWP wil uitdrukkelijk bijdragen aan het versterken van de samenwerking in de watersector. We willen het onderlinge vertrouwen versterken binnen de sector door elkaar allereerst goed te informeren. Dat kan het beeld dat we van elkaar hebben mogelijk corrigeren: het beeld dat de overheid heeft van het bedrijfsleven en andersom. Maar ook het beeld van de kennisinstellingen of bedrijven over NGO's en omgekeerd. Dit programma maakt expliciet wat onze kernactiviteiten zijn en de taken die daaruit voortvloeien, en welke concrete activiteiten we de komende drie jaar willen oppakken. We willen informatie uitwisselen en de dansvloer organiseren, en komen tot concrete gezamenlijke resultaten. Daaruit blijkt onze meerwaarde het best. Dit programma dient als leidraad voor onze activiteiten in de komende drie jaar. Op basis hiervan kunt u ons kritisch volgen en kunnen we gezamenlijk verantwoorde keuzes maken.

De structuur van deze publicatie: We starten met de probleemstelling, onderverdeeld naar de knelpunten op het gebied van 'samenwerking en partnership', 'informatievoorziening en kennisoverdracht' en 'strategische marketing'. Als illustratie beschrijven we eerst de Nederlandse en internationale context. Daarna bespreken we in grote lijnen de rol die het NWP kan spelen, aan de hand van de missie, doelstellingen en strategie. Onze concrete activiteiten sluiten aan bij de bovengenoemde knelpunten. We zien drie hoofdactiviteiten: samenbrengen, stroomlijnen en realiseren. Tot slot gaan we in op organisatie en middelen. In bijlage 1 vindt u onze huidige bestuursamenstelling en bureau-bezetting. In bijlage 2 de Strategische Waterkaarten waarin al eerder knelpunten verwoord werden.

Het programma is in de ledenvergadering van 11 december 2003 besproken, aangepast en vastgesteld. We hopen met deze publicatie allereerst onze leden voldoende te informeren en uit te nodigen tot actieve participatie in het partnership.

Want tenslotte bent u het NWP!

Delft, januari 2004  
Jeroen van der Sommen,  
directeur NWP

## Nederland Waterland

Wereldwijd heerst een dreigend - of vaak zelfs acuut - gebrek aan schoon drinkwater. Tegelijkertijd neemt de overlast door overstromingen toe. Water en waterbeheer staan internationaal hoog op de agenda. Overheden, bedrijven, onderzoekers en organisaties zoeken naarstig naar oplossingen. Nederland beschikt over hoogwaardige kennis en expertise op het gebied van waterbouw, de waterketen, kustzone- en wetlandbeheer. We kunnen wereldwijd een belangrijke bijdrage leveren aan de oplossing van waterproblemen. Ook kan Nederland met de hier aanwezige kennis bijdragen aan duurzame ontwikkeling en een rechtvaardigere internationale rechtsorde, mits de Nederlandse partners de handen ineen slaan.

### Reputatie en marktaandeel

De internationale reputatie van de Nederlandse watersector is nog steeds bijzonder goed. Maar de resultaten van onze inzet en ons marktaandeel blijven daarbij achter. De totale omzet van de Nederlandse watersector, die meer dan duizend bedrijven en organisaties telt, bedraagt 11,5 miljard euro per jaar. Daarvan realiseren ze een derde op de internationale watermarkt. Waterbouw, watervoorziening en afvalwater zijn de grootste deelsectoren. Het totale Nederlandse aandeel van de wereldmarkt bedraagt echter slechts één à twee procent. Waterbouw is, met 35 procent van de wereldmarkt, de grote uitzondering in zijn segment.

De Nederlandse watersector ambieert zijn internationale positie te versterken. Onze expertise staat hoog aangeschreven, maar de daadwerkelijke waarde van die kennis als hoogwaardig exportproduct is beperkt. Nederland bezit tien procent van de waterkennis, maar slechts één procent van de wereldwijde diensten en productenmarkt.

### Partners

Hoe kunnen de partners elkaar versterken? De Nederlandse overheid wil een belangrijke rol spelen bij het aandragen van oplossingen voor de mondiale watercrisis. De grote betrokkenheid van de Minister voor Ontwikkelingssamenwerking bij de waterproblematiek, de rol van de Prins van Oranje als waterambassadeur voor Kofi Annan en de publicatie 'No Water, No Future' die de Prins schreef voor de World Summit on Sustainable Development in Johannesburg in augustus 2002 onderstrepen dat. Daarnaast streeft de overheid in toenemende mate naar beleidsafstemming voor de buitenlandse waterinzet, ondermeer via het interdepartementale beleidsprogramma Partners voor Water dat gericht is op het stroomlijnen van het beleid van Nederlandse watergerelateerde ministeries en op nauwe samenwerking tussen overheid, kennisinstellingen, bedrijven en maatschappelijke organisaties. De wereldwijde reputatie van de individuele Nederlandse kennisinstellingen op het gebied van water is bijzonder goed. De eigen netwerken zijn breed vertakt en omvangrijk met meer dan 20.000 alumni wereldwijd. Koppeling van deze netwerken gebeurt echter zeer beperkt. Als kennisinstellingen hun aanbod op elkaar en met anderen afstemmen, versterkt dat de reputatie van Nederland Waterland verder.

Het Nederlandse bedrijfsleven wil zijn internationale positie versterken. Er zijn gerichte acties nodig om structurele zwaktes van de sector aan te pakken, met name waar het gaat om schaalvergroting, overdracht van kennis en integratie van diensten en producten. Ook slagen we er niet in de kennis en expertise binnen de publieke watersector in Nederland, in het bijzonder in de drink- en afvalwatersector, internationaal in te zetten.

Binnen de Nederlandse maatschappelijke organisaties (NGO's) is water alom vertegenwoordigd. Maar het is nog onvoldoende als overkoepelend of hoofdthema erkend. De inzet van Nederlandse



NGO's bij de mondiale watercrisis is aanzienlijk. Er wordt een groot aantal watergerelateerde projecten uitgevoerd, maar acties zijn nog weinig op elkaar afgestemd of geïntegreerd met activiteiten van andere hoofdgroepen binnen de Nederlandse watersector.

## **De internationale watersector**

In veel landen is het waterbeheer slecht geregeld. De infrastructuur en het bestuurlijk systeem zijn onvoldoende om tegemoet te komen aan de steeds toenemende vraag. De huidige investeringen voor verbetering van het waterbeheer en uitbreiding van de infrastructuur zijn ontoereikend om de gestelde Millennium Development Goals (MDG's) te bereiken.

Zo heeft meer dan één miljard mensen geen toegang tot betrouwbaar drinkwater. De afvoer van afvalwater is nog problematischer: meer dan 2,4 miljard mensen ontberen de meest elementaire sanitaire voorzieningen.

De groeiende wereldbevolking vraagt om radicaal andere landbouwmethoden, die wellicht een heel andere vraag naar water zullen hebben. Intensiever gebruik van water en land leidt vaak tot verstoringen van het ecologisch evenwicht. Daar komt nog bij de invloed van door de mens veroorzaakte veranderingen van het klimaat op het waterbeheer, waar we in de toekomst rekening mee moeten houden.

### **Investerings**

De internationale watergemeenschap heeft zich gecommitteerd aan het aanpakken van de watercrisis. In de Millennium Development Goals is vastgelegd dat in 2015 het aantal mensen zonder toegang tot betrouwbaar drinkwater en elementaire sanitaire voorzieningen met de helft moet zijn verminderd, een uitdaging van enorme omvang. Zo zouden er per dag in de wereld 250.000 nieuwe drinkwateraansluitingen moeten worden gerealiseerd.

Volgens ramingen van de Wereldbank zijn de kosten van adequate watervoorzieningen in alleen de ontwikkelingslanden ongeveer 180 miljard dollar per jaar - de kosten voor onderhoud en vervanging van bestaande infrastructuur niet meegerekend. Anno 2003 bedragen de investeringen ongeveer 80 miljard dollar per jaar. De publieke sector alleen kan deze extra investeringen niet opbrengen.

### **Duurzaam, geïntegreerd**

De internationale watergemeenschap heeft toenemende aandacht voor de samenhang tussen water, milieu en kwaliteit van leven. Zo is er een toenemende vraag naar een duurzame, geïntegreerde benadering van de waterproblematiek in plaats van de traditionele, sectorale aanpak.

Daarnaast veranderen de rollen van de overheid en de private sector. De overheid treedt terug; een deel van de diensten privatiserend om de operationele efficiency te verhogen en kapitaal uit de private sector aan te trekken. Het hoge risicoprofiel van investeringen in de watersector in ontwikkelingslanden weerhoudt het bedrijfsleven ervan risicodragend te participeren. De internationale operators trekken zich terug als investerende partijen. Er is behoefte aan publiek-private samenwerkingsvormen. De mondiale watercrisis vraagt om integrale, multidisciplinaire oplossingen. De problemen zijn van een toenemende complexiteit en schaal. Nederland heeft nog steeds een sterke reputatie als 'Waterland'. Mits hierop goed wordt ingespeeld kan Nederland in de toekomst een belangrijkere rol spelen.

## 2 | Probleemstelling

De Nederlandse watersector heeft een grote internationale ambitie voor het bevorderen van duurzame ontwikkeling, kennisuitwisseling en het vergroten van de export van specifieke kennis, diensten en producten. De sector wordt in haar ontwikkeling beperkt door een aantal structurele knelpunten\* ten aanzien van:

### 1 Samenwerking en partnership

Het NWP brengt partijen samen: **overheden, kennisinstituten, bedrijven en maatschappelijke organisaties (NGO's)**. Dit partnership heeft echter nog meer onderling vertrouwen en efficiency nodig. Prioriteiten en inzet en middelen moeten we beter afstemmen, om concrete projecten uit te voeren in het buitenland.

### 2 Informatievoorziening en kennisoverdracht

Maar ook het product kan beter: de aanwezige **informatie en kennis zijn nog sterk gefragmenteerd** en kennis is te weinig ontsloten. Bovendien sluiten kennis, diensten en producten onvoldoende aan **op de vraag van de markt en de maatschappelijke problemen**. De partijen moeten het aanbod stroomlijnen, afstemmen op de markt en informatie en kennis eenduidig uitdragen.

### 3 Strategische marketing

De Nederlandse partijen kunnen een veel groter deel van de wereldmarkt voor waterdiensten verwerven. Het ontbreekt aan sterke product-marktcombinaties, totaaloplossingen, adequate financieringsinstrumenten voor het ondernemen in risicovolle landen en mogelijkheden voor het afdekken van niet-commerciële risico's. Niet alleen de commerciële sector, maar ook de publieke sector, maatschappelijke organisaties en kennisinstituten weten hun positie op de wereldmarkt nog te weinig te verankeren. De sector maakt onvoldoende gebruik van de bestaande stimuleringsmiddelen van de overheid.

\* Twee jaar geleden heeft het NWP door en voor de leden een onderzoek laten uitvoeren, waarin een aantal knelpunten zijn geformuleerd. Zie daarvoor bijlage 2: 'Strategische Waterkaarten'.

### 2.1 | Samenwerking en partnership

Het Netherlands Water Partnership biedt inmiddels vier jaar een platform waar vier groepen partners elkaar treffen: overheden, kennisinstituten, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties. Ze opereren succesvol vanuit de eigen invalshoeken. De reputatie van de kennisinstituten is goed. De Nederlandse overheid spant zich in om hoogwaardig waterbeheer bovenaan de internationale politieke agenda te houden. Toch kan en moet de gezamenlijke Nederlandse inzet efficiënter en effectiever zijn. We hebben de ambitie en het commitment om te beantwoorden aan internationale doelstellingen, zoals de Millennium Development Goals. Elk van de partners heeft daarin een eigen rol, maar gezamenlijk versterken we ieders positie. Daarom moeten we onze krachten bundelen en kennis, diensten en producten optimaal benutten.

De bundeling van krachten in het partnership heeft nog de volgende onvolkomenheden:





- De Nederlandse watersector is anno 2004 nog steeds sterk versnipperd. De hoofdgroepen werken **ongestructureerd** en **inefficiënt** samen; met elkaar, maar ook onderling. Op die manier benutten we onvoldoende kansen voor internationale inzet van onze kennis en expertise. Als het partnership geen duidelijkere prioriteiten stelt, kunnen we aandacht, tijd en middelen niet efficiënt inzetten.
- De Nederlandse partijen benutten onvoldoende mogelijkheden voor **publiek private samenwerking** in het buitenland.
- De overheden stemmen hun beleid en activiteiten te weinig op elkaar af en spelen daarmee onvoldoende in op de mogelijkheden die **internationale inzet** van Nederlandse kennis, producten en diensten biedt.
- De kennisinstituten positioneren Nederland onvoldoende als **internationaal kenniscentrum van waterbeheer**. Bovendien werken zij onvoldoende samen met het bedrijfsleven bij het ontwikkelen en overdragen van innovaties. Daardoor zien we te weinig innovatieve oplossingen die geaccepteerd worden door markt en maatschappij.
- Het Nederlandse bedrijfsleven ontwikkelt onvoldoende **'totaalproducten'** voor omvangrijke en complexe waterproblemen die een integrale aanpak vereisen. Er zijn in Nederland **vrijwel geen private operators** internationaal actief in de drink- en afvalwatersector.
- Maatschappelijke organisaties stemmen hun wateragenda onderling onvoldoende af. Daardoor ontstaat **versnippering van aandacht en middelen**. Bovendien slagen maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven er te weinig in de **cultuurverschillen** te overbruggen.

### Publiek private partnerships

Internationaal staan publiek private samenwerkingsvormen sterk in de belangstelling. PPP is een ruim begrip voor vele vormen van samenwerking tussen de overheid en private partijen. Het belangrijkste kenmerk van een succesvol partnership is dat het voordelen oplevert voor alle betrokken partijen. Het belang van de overheid is in het algemeen meer waarde voor hetzelfde geld te krijgen. Dat betekent eerdere of snellere uitvoering, meer innovatie en meer concurrentie van het bedrijfsleven. De projecten in de watersector zijn zeer verschillend, zodat niet met blauwdrukken gewerkt kan worden. Essentieel is echter een goed doordachte en realistische vorm van samenwerking, die voor een belangrijk deel wordt bepaald door de wijze van risico verdelen en de mate van competitie. De potentiële voordelen van PPP's zijn:

- Integratie van de verschillende fasen van de processen van ontwikkeling en realisatie (procesoptimalisatie).
- Het definiëren van het resultaat in functionele termen (minder kosten en meer kwaliteit).
- Betere verdeling van de risico's.

## 2.2 | Informatievoorziening en kennisoverdracht

Informatie is belangrijk als eerste stap op weg naar effectieve samenwerking. Als we van elkaar niet weten wat we doen, hoe kunnen we dan onze acties op elkaar afstemmen? Hoe kan de overheid bijvoorbeeld het bedrijfsleven ondersteunen, als ze niet weet wat de bedrijven kunnen, willen en doen?



- De sector is zo **versnipperd** dat de verschillende partijen vaak van elkaar niet weten wat ze doen, laat staan dat ze de meerwaarde van samenwerking zien. Samenwerking begint met het uitwisselen van de juiste informatie over de mogelijkheden van samenwerking: 'Wie doet wat waar? Waarom? En wanneer?'



- **Uitwisseling van informatie** tussen overheid, kennisinstututen, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties is onvoldoende. Daarmee ontbreekt de basis voor efficiënte samenwerking in Nederland Waterland.



- Water is een verbindende schakel tussen meerdere ministeries. De bij de Nederlandse overheden beschikbare informatie is **fragmentarisch en slecht toegankelijk**.



- De Nederlandse kennisinstututen dreigen internationaal terrein te verliezen omdat de concurrentie om de internationale student groot is en de overheid minder ondersteuning biedt.

- De Nederlandse kennisinstututen besteden onvoldoende aandacht aan **kennisoverdracht** naar andere hoofdgroepen en aan **vraaggestuurde onderzoeksprogrammering**.

Ze stimuleren de **innovatie** en het **internationaal op de markt brengen** van Nederlandse kennis, producten en diensten onvoldoende.

- Het Nederlands bedrijfsleven heeft grote behoefte aan informatie over de **lokale vraag** naar diensten en producten. Deze informatie stemmen de partijen onvoldoende af.

Ze hebben onvoldoende inzicht in marktmogelijkheden, internationale concurrentie, mogelijke partners en in financieringsmogelijkheden voor het bedrijfsleven.

- Er is onvoldoende **informatie-uitwisseling** tussen de maatschappelijke organisaties en de overige hoofdgroepen. Cultuurverschillen belemmeren het samenwerken met andere groepen.

## 2.3 | Strategische marketing

Met een Nederlandse watersector die gestroomlijnde, geïntegreerde kennis, diensten en producten van toonaangevende partners aanbiedt, willen internationale contacten gewoonlijk wel in zee gaan. De sector slaagt er nog niet in een duurzame relatie op te bouwen met lokale markten, partners en stakeholders.



- Het **business development model** van het NWP, waarin product-marktcombinaties (PMC's) een belangrijke rol spelen, is nog niet specifiek per cluster uitgewerkt.



- Er zijn onvoldoende succesvolle voorbeeldprojecten die een impuls kunnen geven aan de **product-marktcombinaties**.



- De Nederlandse overheid zet de huidige middelen voor ontwikkelingsamenwerking onvoldoende doelgericht in voor het aantrekken van een grotere **private kapitaalstroom** voor wateractiviteiten.



- Er is te weinig inzicht in de werkelijke **knelpunten** die gebruikers ondervinden bij financieringsinstrumenten.

- **Politieke en valutarisico's** die gepaard gaan met ondernemen in ontwikkelingslanden, worden met bestaande financieringsinstrumenten onvoldoende afgedekt.

- De maatschappelijke organisaties **participeren** onvoldoende in sectorversterkende activiteiten, zoals het helpen omschrijven van de vraag en projectidentificatie.





### Product Markt Combinaties

Rond een aantal specifieke, kansrijke thema's heeft het NWP clusters van overheden, kennisinstituten, maatschappelijke organisaties en bedrijfsleven geformeerd, zogenoemde Product Markt Combinaties (PMC's). Het NWP kent de volgende PMC's:

- Grondwater
- Water & Ruimte
- Water & de Keten
- Water & Groen

Binnen een PMC worden diensten en producten ontwikkeld en gecombineerd voor een specifieke markt in het buitenland. Het NWP ondersteunt de PMC's secretariael, met communicatie en promotie en bij de afstemming van de activiteiten op de buitenlandse vraag.

Tabel 1: Knelpunten binnen de Nederlandse watersector

	Overheid 	Kennisinstituten 	Bedrijfsleven 	Maatschappelijke organisaties 
Samenwerking en partnership	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Onvoldoende afstemming</b> tussen ministeries bij <b>internationale waterinzet</b></li> <li>• <b>Onvoldoende samenwerking</b> tussen de overheid en de rest van de sector</li> <li>• <b>Onvoldoende aandacht</b> voor <b>publiek private samenwerkingsvormen</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Onvoldoende</b> samenwerking met bedrijfsleven</li> <li>• Samenwerking tussen kennisinstituten onderling <b>onvoldoende gestroomlijnd</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedrijven creëren <b>onvoldoende</b> mogelijkheden voor het aanbieden van <b>'totaal producten'</b></li> <li>• <b>Onvoldoende samenwerking</b> tussen de overheid en de rest van de sector</li> <li>• <b>Geen</b> internationaal actieve <b>operators</b> binnen drink- en afvalwatersector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Versnippering</b> van aandacht en middelen, beperkte onderlinge synergie</li> <li>• <b>Culturele weerstand</b> tegen samenwerking met bedrijfsleven</li> </ul>
Informatievoorziening en kennisoverdracht	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Informatie <b>sterk gefragmenteerd</b> en <b>moeilijk toegankelijk</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Onvoldoende aandacht voor <b>kennisoverdracht</b></li> <li>• Onvoldoende aandacht voor <b>toegankelijk</b> maken van kennis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Te weinig aandacht voor kennisinstituten</li> <li>• Gebrek aan <b>overzichtelijke informatie</b> over lokale vraag en markten en over het eigen aanbod</li> <li>• Onvoldoende <b>terugkoppeling</b> van lessons learned bij het uitvoeren van projecten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gebrek aan <b>informatie-uitwisseling</b> met de rest van de watersector</li> <li>• Onvoldoende <b>terugkoppeling</b> van lessons learned bij het uitvoeren van projecten</li> </ul>
Strategische marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De financieringsinstrumenten zijn <b>onvoldoende doelgericht</b></li> <li>• OS middelen leiden <b>onvoldoende tot private kapitaalstroom</b></li> <li>• OS realiseert zich onvoldoende de potentie van <b>inzet van Nederlandse expertise</b></li> <li>• Het <b>overheidsnetwerk</b> wordt te weinig of ondoelmatig ingezet voor de sector</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Onvoldoende vraaggestuurd</b> werken</li> <li>• <b>Onvoldoende marketing</b> van Nederlandse kennis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedrijven kunnen <b>politieke en valutarisico's</b> onvoldoende afdekken</li> <li>• <b>Korte termijn denken</b> overheerst</li> <li>• Geen strategische <b>consortiumvorming</b></li> <li>• Gebrek aan <b>voorbeeldprojecten</b></li> <li>• Doelstelling niet aanwezig of onduidelijk en mogelijk tegenstrijdig: Het ontbreekt aan een duidelijk toekomstbeeld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ontbreken van een <b>bedrijfsmatige</b> aanpak</li> </ul>

## 3 | Missie en doelstelling

### 3.1 | Missie

#### De rol van het NWP voor de leden en de maatschappelijke taak

Het NWP wil een toonaangevende, onafhankelijke, financieel gezonde non-profit netwerkorganisatie zijn, die erkend wordt in de Nederlandse en internationale watersector.

De missie houdt het volgende in. Het NWP:

- Organiseert het Nederlandse netwerk
- Slaat een brug tussen duurzame ontwikkeling, stabiele internationale waterrechtsorde en exportbevordering
- Behartigt de Nederlandse belangen in de internationale watergemeenschap en stimuleert en promoot de Nederlandse inbreng in de internationale watersector

Het NWP bundelt de krachten van de Nederlandse overheid, het bedrijfsleven, de kennisinstututen en de maatschappelijke organisaties om een zo effectief mogelijke bijdrage te kunnen leveren aan het oplossen van de mondiale watercrisis. Door het beste van de Nederlandse waterkennis, producten en diensten voor iedereen beschikbaar te stellen, versterken we tegelijkertijd de Nederlandse positie op de internationale watermarkt.

### 3.2 | Doelstelling

#### Wat wil het NWP bereiken?

Het NWP zet zich in voor versterking van samenwerking en afstemming tussen alle relevante partijen in Nederland met als doel:

- Het versterken van de Nederlandse bijdrage aan het oplossen van de wereldwijde waterproblematiek (zoals het behalen van de Millennium Development Goals).
- Het vergroten van kennisuitwisseling en het Nederlandse aandeel in de wereldmarkt (een verdubbeling in 5 jaar).
- Om het doel te kunnen realiseren, heeft het NWP tactische doelstellingen geformuleerd. Deze zijn in het programma voor 2004 – 2006 aangescherpt om de eerder genoemde structurele knelpunten te overwinnen.

#### 1 Samenwerking en partnership

- Het NWP streeft er naar de **samenwerkingsverbanden** tussen en binnen de hoofdgroepen te versterken om daarmee het rendement van de individuele inzet zo groot mogelijk te maken. Omdat de waterproblematiek om een integrale benadering vraagt, is afstemming van cruciaal belang. Het NWP wil deze **afstemming structureel verbeteren**.



- Het NWP streeft naar **een gemeenschappelijk toekomstbeeld**, een inspirerende visie op de watersector ('Waar willen we met de watersector naar toe?' en 'Welke keuzes moeten we maken?')."
- Het NWP wil betere afspraken bewerkstelligen tussen de overheidsinstanties zodat de **complementariteit** van de activiteiten wordt vergroot. Het NWP staat achter de doelstelling van het interdepartementale programma **Partners voor Water** en maakt zich sterk voor continuering van en vergaande samenwerking met dit programma.
- Het NWP heeft als doel overheid en de rest van de sector dichter tot elkaar te brengen en **publiekprivate samenwerkingsvormen** te stimuleren.
- Het NWP wil de overheid steunen bij het internationaal inzetten van publieke kennis en expertise.
- NWP zet zich in voor het afstemmen tussen de kennisinstituten van de **curricula voor internationale studenten** en het bekend stellen van het Nederlandse aanbod op dit gebied in het buitenland.
- Het NWP wil de **sterke internationale marktpositie** uitbouwen en consolideren. Daartoe wil NWP een brug slaan tussen bedrijfsleven, overheid, kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties voor het **internationaal op de markt brengen** van nieuwe producten en concepten.
- Het NWP wil de voorwaarden scheppen voor het ontwikkelen van '**totaalproducten**' die oplossingen bieden aan complexe problemen in waterbeheer.
- Het NWP beoogt **de kloof** tussen de maatschappelijke organisaties en de rest van de watersector, met name het bedrijfsleven, te **dichten**.

## 2 Informatievoorziening & kennisoverdracht

- Het NWP wil in de periode 2004 – 2006 de **fragmentatie van het informatieaanbod terugdringen** en de watersector bedienen vanuit één informatiepunt. Daarvoor wordt het Nederlands Water Informatie Centrum Waterland ingericht; een portaal dat intensief gaat samenwerken met Nederlandse informatieaanbieders.
- Het NWP wil zelf een herkenbaar en transparant **aanspreek- en informatiepunt** zijn voor de buitenlandse klanten.
- Het NWP beoogt namens de Nederlandse watersector als **eenduidige gesprekspartner** op te treden in internationale netwerken. Daarbij wil het NWP de **Nederlandse vertegenwoordiging** in deze gremia coördineren en de rol van Nederland ten behoeve van de leden van het NWP uitbreiden.
- Het NWP wil de **marketing en communicatie** van het aanbod van de Nederlandse watersector ondersteunen om beter te voldoen aan de internationale vraag om integrale aanpak van waterproblematiek.
- In Nederland wil het NWP de **kennis en expertise** van zijn leden uitdragen bij een breed publiek.
- Het NWP wil de **kennisoverdracht** binnen Nederland optimaal faciliteren teneinde de sector in staat te stellen vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen.
- Het NWP bevordert de **export** van kennis en het ontwikkelen van nieuwe exportproducten door kennisinstellingen en het bedrijfsleven intensief te laten samenwerken. '**Kennis naar de markt**'.

### 3 **Strategische marketing**

- Het NWP gaat het **business development model** gericht op PMC's met zijn leden meer in detail uitwerken en in algemene termen opstellen zodat het toepasbaar wordt voor de verschillende clusters.
- Met het business development model maakt het NWP de doelstellingen en taken van de **product-marktcombinaties** specifiek voor de deelnemers. We delen bovendien de 'Lessons Learned'.
- Het NWP wil de Nederlandse watersector een helder en duidelijk overzicht bieden van de knelpunten die zijn leden ondervinden bij de huidige **subsidie-instrumenten**.
- Het NWP wil de **terugkoppeling** organiseren tussen de ontvangers en de beheerders van subsidiekapitaal, om de doelen van de subsidieverstrekker beter te realiseren.
- Het NWP zal via zijn leden ideeën aanleveren bij de overheid voor het verbeteren van financieringsinstrumenten, ondermeer het vormen van **publiek private samenwerking**.



## 4 | Strategie

### Hoe wil het NWP de doelstellingen realiseren?



Het NWP is een netwerkorganisatie voor Nederlandse instellingen en bedrijven die actief zijn in de watersector in het buitenland. Ze komen voort uit vier **hoofdgroepen**:



- Overheid
- Kennisinstituten
- Bedrijven
- Maatschappelijke organisaties (NGO's)



De strategie concentreert zich op drie **aandachtsgebieden**:



- Samenwerken en partnership
- Informatievoorziening
- Strategische marketing

### Identiteit versterken

Het NWP is opgericht in 1999. Het heeft in de Nederlandse watersector een herkenbaar profiel opgebouwd. Deze identiteit wil het NWP de komende jaren versterken en vanuit de missie aanscherpen:

Sterke punten vasthouden:

- Een onafhankelijk, centraal platform
- Een netwerk van sterke waterpartijen
- Actiegericht
- Initiërend en pro-actief

Potentieel sterke punten verder ontwikkelen:

- Het 'één loket informatiepunt'
- De strategische marketing en PMC's
- Het internationale netwerk
- Meetbare resultaten

Zwakke punten versterken:

- De communicatie professionaliseren
- Het netwerk optimaliseren
- Netwerk actief maken in Nederland en het buitenland
- Leden inschakelen

### Werkwijze

Het NWP:

- Sluit zoveel mogelijk aan bij de al talrijke bestaande initiatieven
- Is complementair aan de leden; het onderneemt geen zaken die door de leden zelf gedaan (kunnen) worden, maar zoekt naar kansen waar de synergie het best tot zijn recht komt
- Streeft ernaar een kleine, flexibele en slagvaardige organisatie te blijven
- Stelt zijn doelen continu af op de wensen in de watersector

- Concentreert zich met beperkte middelen op beperkte regio's en thema's, maar blijft flexibel om elders kansen te benutten
- Handelt hierbij primair vanuit een vraaggestuurde benadering

De communicatie speelt zich af op drie niveaus:

- Onderling binnen de hoofdgroepen
- Tussen de hoofdgroepen
- Gebundelde informatie, kennis, producten en diensten naar buiten

### Regio's

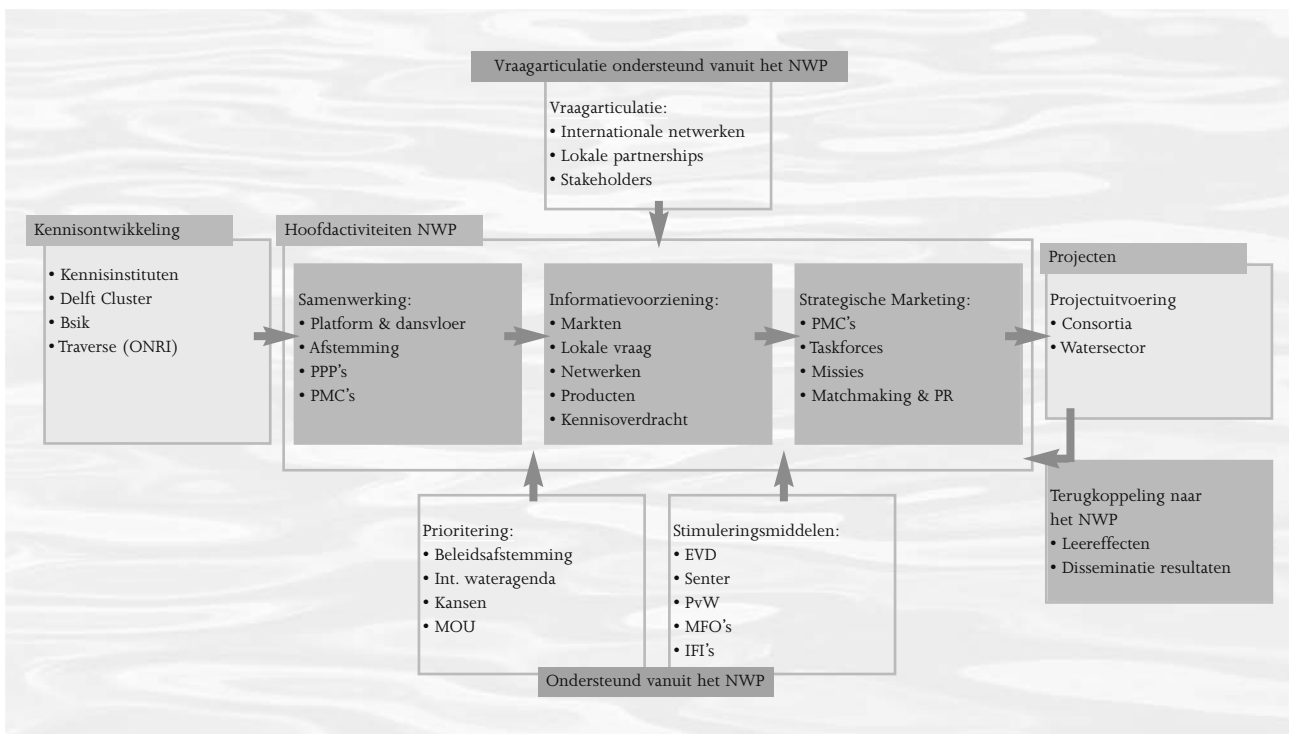
Het NWP richt zijn aandacht in de periode 2004 – 2006 in het bijzonder op het versterken van de relaties met landen die:

- Toetreden tot de EU
- Vallen binnen het Programma Partners voor Water
- Behoren tot de OS-partnerlanden

### Actuele thema's

In de periode 2004 – 2006 wil het NWP met name aandacht besteden aan:

- Publiek private samenwerkingsvormen
- De brug tussen kennisontwikkeling, markt en maatschappelijke organisaties
- Ontwikkeling van de PMC's en totaalproducten
- Voorbeeldprojecten
- Centrale informatievoorziening







## 5 | Activiteiten

Om de doelstellingen te realiseren in de periode 2004 – 2006 zijn de volgende hoofdactiviteiten geformuleerd:

### 5.1 | Samenbrengen

#### Samenwerking en partnerschap

Het NWP **verbindt toonaangevende partijen**. Samen staan deze partijen sterker, als ze het eens kunnen worden over de prioriteiten. Deze **samenwerking in een partnership** kan (met meer structuur en efficiency) flink aan kracht winnen. Als aandacht, inzet en middelen beter afgestemd zijn, kan Nederland zijn expertise beter over het voetlicht brengen, meer concrete projecten uitvoeren en daarmee gezamenlijk onze goede reputatie inzetten en waarmaken. Het NWP wil dus daarom allereerst de interne band en het onderlinge vertrouwen versterken en verwacht dat op de volgende manier te bereiken.

##### 1 Netwerk organiseren

Het NWP fungeert als een neutraal platform waarin overheid, kennisinstituten, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties elkaar ontmoeten. Het NWP optimaliseert dit netwerk de komende jaren en maakt het actief. Daarvoor voeren we de volgende specifieke activiteiten uit:

- Waterpoort bijeenkomsten (3 maal per jaar)
- Uitbouwen van relaties met branche- en professionele organisaties als NVA, KVWM, NEDECO, KIVI, VLM, ONRI, VEWIN, Delft Cluster, AquaNed en NABU
- Uitbouwen van de relatie met internationale alumni en aankomende waterprofessionals
- Uitbouwen van de relatie met Nederlandse vertegenwoordigers van internationale netwerken (ICID, IAH, IWA, IWRA, PIANC etc.)

##### 2 Internationale netwerken versterken

Nederland dient aansluiting te houden bij de internationale gremia rond waterproblematiek. De inhoudelijke betrokkenheid van Nederland bij internationale organisaties en activiteiten (zoals het Wereld Water Forum) dient te worden afgestemd en gericht ingezet. Dat wil het NWP bewerkstelligen door de positie binnen internationale netwerken te vergroten en sturend op te treden. Het NWP zal daartoe zijn activiteiten binnen het Global Water Partnership en de World Water Council uitbouwen waarbij een meer inhoudelijke betrokkenheid dient te worden verzorgd door zijn leden.

##### 3 Intensieve samenwerking met Partners voor Water

Hoewel de overheid binnen het NWP is vertegenwoordigd, kan vergaande afstemming tussen ministeries bij internationaal waterbeleid het best versterkt worden door intensieve samenwerking in Partners voor Water. In de periode 2004 – 2006 wil het NWP de relatie met Partners voor Water intensiveren. Daarbij wordt de overheidssubsidie vanuit PvW vervangen door een specifieke taakstelling voor het NWP. PvW en het NWP stellen jaarlijks een jaarplan vast, met toegewezen budget voor het strategisch ondersteunen van de Nederlandse watersector. PvW en het NWP werken in 2004 – 2006 intensief samen, onder meer waar het gaat om informatievoorziening en communicatie.

## 4 Publiek Private Partnerships

Binnen de internationale en Nederlandse watersector neemt de aandacht voor PPP-constructies toe. In samenwerking met het Ministerie van Buitenlandse Zaken en UNESCO-IHE zal het NWP in de periode 2004 – 2006 bijdragen aan een *Dialogue on PPP*. Hierbinnen richt het NWP zich op concrete voorbeeldprojecten die de internationale discussie praktisch moeten ondersteunen.

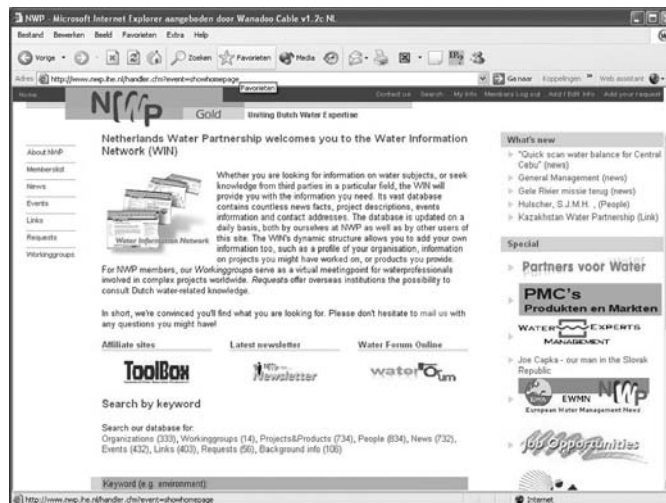
## 5.2 | Stroomlijnen

### Informatievoorziening en kennisoverdracht

*De rijke kennis kunnen we beter en meer als een eenheid presenteren. Bovendien kan deze beter aansluiten op de vraag van de markt en de maatschappelijke problemen. Kennis stroomlijnen, afstemmen op de markt en eenduidig uitdragen versterkt de positie van de Nederlandse watersector en vergemakkelijkt de toegang tot de kennis.*

## 5 Opzetten Nederlands Water Informatie Centrum

Het NWP wil zijn informatietaak in 2004 – 2006 optimaliseren via het opzetten van het Nederlands Water Informatiecentrum 'Waterland'. Dat wordt één loket voor informatie van en voor de watersector en de maatschappij. Het NWP coördineert het informatieaanbod, met strategische partners als V en W/RWS, de provincies, de waterschappen en andere informatieaanbieders. Daarmee is het veel breder van opzet dan het huidige Water Informatie Netwerk (WIN). 'Waterland' kan de informatiestromen optimaal bedienen; niet alleen binnen Nederland, maar ook tussen Nederland en het buitenland. 'Waterland' wordt daarmee de toegangspoort naar Nederlandse kennis en expertise.



'Waterland' gaat voorzien in:

- Een informatieportaal: gegevens, informatie en kennis rond water in breedste zin van het woord.



- Een interactief waternetwerk: structurele samenwerking tussen toonaangevende informatieverstrekking (nationale en lagere overheden, kennisinstellingen, uitgevers, infodiensten). Informatie zal via diverse media worden aangeboden.
- Een nationaal en internationaal platform voor professionals, scholieren en maatschappij; communities of practice voor PMC's en ander sub-sectorgroepen.
- Postbus Waterland: voorlichtingsafdeling rond waterzaken, gericht op de Nederlandse burger (in samenwerking met reguliere voorlichtingsdiensten).
- Een nieuwsdienst: internationaal en nationaal waternieuws, gericht op specifieke doelgroepen.
- Promotie & public relations: Algemene representatie Nederlandse watersector, deelname aan beurzen en conferenties; informatieve mailings aan doelgroepen; waterspecifieke databases met project- en productinfo; vervaardigen promotiemateriaal.

## 6 **Ontwikkelen 'Holland Water Harvard'**

Het NWP wil het internationale aanbod van Nederlandse kennis verbeteren. Daarvoor zouden Nederlandse kennis- en opleidingsinstellingen intensief moeten samenwerken, bijvoorbeeld bij het opstellen van een gezamenlijk curriculum voor buitenlandse studenten. Hiermee neemt de exposure van Nederland toe en wordt de reputatie als 'waterkennisland' bevestigd.

## 7 **Ontwikkelen 'The Hague Legal Water Capital'**

Het Permanent Court of Arbitrage in Den Haag is in toenemende mate betrokken bij het oplossen van geschillen in de internationale watersector. In aansluiting op de doelstelling van de overheid om de internationale rechtsorde te versterken, wil het NWP onderzoeken in hoeverre Nederland hierin een toonaangevende rol wil en kan gaan spelen.

## 8 **Kennis naar de markt**

Het NWP wil het vermarkten van kennis ondersteunen. Hiertoe neemt het NWP deel aan de Kennisalliantie Zuid-Holland en aan het kennis- en informatietransferpunt van ONRI: Traverse. Daarnaast bouwt het zijn relatie uit met Delft Cluster, de CUR en de met Bsik subsidie uitgevoerde onderzoeksprogramma's op het gebied van water.

### 5.3 | **Realiseren**

#### **Strategische marketing**

Als de toonaangevende partijen in Nederland hun waterkennis, -diensten en -producten gestroomlijnd hebben en deze aansluit op de vraag van de markt en maatschappij, dan kun je daarmee eenvoudiger **de markt betreden en vasthouden**. De bundeling van krachten levert een duurzamere marktpositie op. Alle partners, de commerciële sector, maar nadrukkelijk ook de publieke sector, maatschappelijke organisaties en kennisinstellingen, kunnen de gestroomlijnde kennis beter distribueren. Het duurzaam op de markt brengen van de kennis, producten en diensten bereiken we met sterke product-marktcombinaties, op maat gesneden financiering en het afdekken van risico's.

## 9 **PMC ontwikkeling**

Een van de belangrijkste aandachtspunten voor de periode 2004 – 2006 is de ontwikkeling van de product-marktcombinaties: samenwerkingsverbanden rond kansrijke thema's. Een consortium binnen een PMC combineert producten en diensten toegespitst op de problemen van de klant.

Niet alleen het bedrijfsleven maar ook NGO's kunnen als trekker fungeren. De PMC's dienen binnen twee jaar gevestigd te zijn als organisatievorm voor de coördinatie en het stroomlijnen van de strategische marketing. Hieronder vallen gezamenlijke PR in het buitenland en bijvoorbeeld ondersteuning van en samenwerking met het Ministerie van EZ, Senter en EVD onder meer in missies.

### **Acties:**

- Permanente secretariële ondersteuning PMC's via de NWP secretaris.
- Permanente vertegenwoordiging van NWP bestuursleden in PMC's.
- Uitvoering van strategische ontwikkelingsplannen van de PMC's in samenwerking met de Kennisalliantie Zuid-Holland. Deze werkt de relatie PMC – NWP verder uit en legt deze vast.
- Opstellen van spelregels voor de PMC's.
- Ontwikkelen van PMC communicatiemateriaal voor de buitenlandse markt.
- Consortiumvorming met alle vier de hoofdgroepen.

## 10 **Financieringsinstrumenten**

Het NWP ondersteunt indieners van projectvoorstellen met een aantoonbaar duurzaam, vraaggestuurd en economisch verantwoord karakter bij het verkrijgen van financiering. Daartoe onderneemt het NWP de volgende specifieke activiteiten:

- Het inventariseren en bijhouden van specifieke knelpunten rond bestaande financiële instrumenten en geboekte resultaten.
- Met overheid en gebruikers actief zoeken naar mogelijkheden om de knelpunten weg te nemen.
- Het inzicht in en gebruik van financieringsinstrumenten vergroten door het aanstellen van één financieel aanspreekpunt.
- Sectorbrede aandacht genereren voor beheersaanpassing van bestaande programma's waarbij de nadruk ligt op risicoverzekering binnen internationale waterprojecten met name in ontwikkelingslanden.
- Het communiceren van de resultaten van voorbeeldprojecten waarbij nieuwe vormen van financiering en samenwerking in de praktijk worden getoetst, onder meer de initiatieven die ontwikkeld zijn in het kader van P3SW (het Programma voor Publiek Private Samenwerking Water; een initiatief van de Ministeries van OS, V en W en van het NWP).
- Het faciliteren van overleg met leden uit de financiële sector over het ontwikkelen van private investeringsvormen in de watersector.

## 11 **Marketing**

Het NWP vergroot de zichtbaarheid van onze ontwikkelingen in de internationale concurrentiepositie door vergelijkingen van de Nederlandse watersector met de belangrijkste concurrenten in het buitenland. Het NWP geeft daarbij aan waar kansen liggen op de internationale watermarkt.







Het doet suggesties aan bedrijven, kennisinstellingen en de overheid voor verbeteringen op terreinen waar de Nederlandse watersector achter ligt of voorsprong dreigt te verliezen.

## 12 Promotie

Het NWP ondersteunt de profilering van de Nederlandse waterindustrie in het buitenland. Het NWP stelt onder meer digitaal informatiemateriaal ter beschikking, laat materiaal voor diverse media ontwikkelen of ontwikkelt zelf materiaal waarmee het Nederlandse bedrijfsleven zich in het buitenland kan profileren. Samen met leden en de EVD selecteert het NWP evenementen waar de Nederlandse watersector prominent aanwezig wil zijn. Het coördineert de inbreng van de deelnemers. Het NWP werkt hierbij samen met professionele Nederlandse organisaties die gespecialiseerd zijn in de promotie van de watersector.

**Tabel 2: Activiteitschema NWP voor de periode 2004 – 2006**

	Overheid 	Kennisinstellingen 	Bedrijfsleven 	Maatschappelijke organisaties 
<b>Samenbrengen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sterk uitbouwen de 'Neutrale Platform Functie' van het NWP</li> <li>Versterken van de relatie NWP – overheid door intensieve samenwerking in het <b>Programma Partners voor Water</b></li> <li>Faciliteren <b>International Dialogue on PPP</b> met IHE-UNESCO en BuZa/OS</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PMC's als basis voor de samenwerking kennisinstellingen – bedrijfsleven</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ontwikkeling van de <b>publiek private samenwerkingsvormen</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ontwikkelen en uitbouwen van een <b>NWP NGO platform</b></li> <li>Relatie met overheid en bedrijfsleven stimuleren via gezamenlijke deelname in <b>PMC's</b></li> </ul>
<b>Stroomlijnen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uitbouwen <b>Nederlands Water Informatie Centrum</b> als één centraal aanspreek- en informatiepunt</li> <li>Ontwikkelen <b>The Hague Legal Water Capital</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ontwikkelen van <b>Holland Water Harvard</b> (kennisoverdracht 'Water')</li> <li>Uitbouwen van de inhoudelijke rol kennisinstellingen <b>binnen internationale gremia</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deelname innovatie- en kennisinitiatieven onder het motto '<b>kennis naar de markt</b>'</li> <li>Opzetten <b>Nederlands Water Informatie Centrum</b></li> <li>Ontwikkelen terugkoppingsmechanismen voor ervaring bij projectuitvoering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ontwikkelen terugkoppingsmechanismen voor ervaring bij projectuitvoering</li> <li>Terugkoppeling vanuit het veld</li> </ul>
<b>Realiseren</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Inzet van <b>publieke kennis</b> in de markt</li> <li>Realisatie <b>voorbeeldprojecten</b></li> <li>Wegnemen knelpunten bij <b>financieringsinstrumenten</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ontwikkelen innovatieve producten en deze vermarkten binnen de <b>PMC</b>-omgeving</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Uitbouwen van <b>PMC's</b> als business development model voor de sector</li> <li>Ontwikkelen van '<b>totaal producten</b>'</li> <li>Vergroten <b>ondersteuning en inzicht</b> voor subsidie- en financieringsinstrumenten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vergroten <b>betrokkenheid NGO's</b> in PMC's</li> <li>Ondersteuning bij het in kaart brengen van de vraag</li> </ul>

## 6 | Organisatie

### Het Netherlands Water Partnership

De stichting Netherlands Water Partnership (NWP) is een non-profit organisatie die optreedt als onafhankelijk coördinatie- en informatiepunt voor de Nederlandse inzet in de internationale watersector. Het NWP is in 1999 opgericht door vier partijen, verdeeld over publieke en private sectoren: overheden, kennisinstituten, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties. Deze Nederlandse instellingen en bedrijven hebben een internationale ambitie ten aanzien van het thema water.

### Structuur

Het NWP doet dat met een vast team op het centrale kantoor van NWP in Delft en door het inschakelen van de leden bij de activiteiten. In nauw overleg met de leden stelt het NWP prioriteiten en stemt het de belangen op elkaar af. Het NWP is voorwaarden scheppend en streeft naar synergie tussen de bestaande en voorgenomen acties van zijn leden.

De leden van het NWP komen uit verschillende hoofdgroepen. In de praktijk zijn ze meestal complementair. In het buitenland kunnen deelnemers uit verschillende groepen elkaar versterken als zij acties op elkaar afstemmen. Hetzelfde geldt overigens ook voor leden uit dezelfde hoofdgroep. Ze kunnen in sterke allianties de kansen in het buitenland aanzienlijk vergroten ten opzichte van buitenlandse concurrenten.

### Achterban

Veel toonaangevende Nederlandse instellingen en bedrijven zijn in het buitenland actief op watergebied. Inmiddels zijn 130 Nederlandse leden aangesloten bij het NWP. Daarbij hechten we belang aan een evenwichtige en representatieve vertegenwoordiging van de hoofdgroepen in het bestuur.

Het NWP is van en voor zijn leden. Het NWP moet relaties en netwerken onderhouden op meerdere niveaus. Een snelle uitwisseling van alle informatie is daarbij van groot belang. Deze informatie moet transparant en snel toegankelijk zijn.

### Diensten

Het NWP is sterk als netwerkorganisator. Het verricht samen met de leden een veelheid aan taken. Het NWP:

- Organiseert de dansvloer, zoals Waterpoort
- Is een aanspreekpunt voor de Nederlandse en internationale watersector
- Vertegenwoordigt de Nederlandse watersector in internationale gremia
- Voert een continue lobby voor een doelmatige inzet van de watersector
- Presenteert de gezamenlijke partijen op conferenties en beurzen
- Neemt deel aan en organiseert handels- en verkenningsmissies
- Initieert het samenwerken in PMC's
- Vergroot de toegang tot subsidie-instrumenten en financieringsmiddelen
- Beheert het Water Informatie Netwerk
- Verzorgt nieuwsbrieven

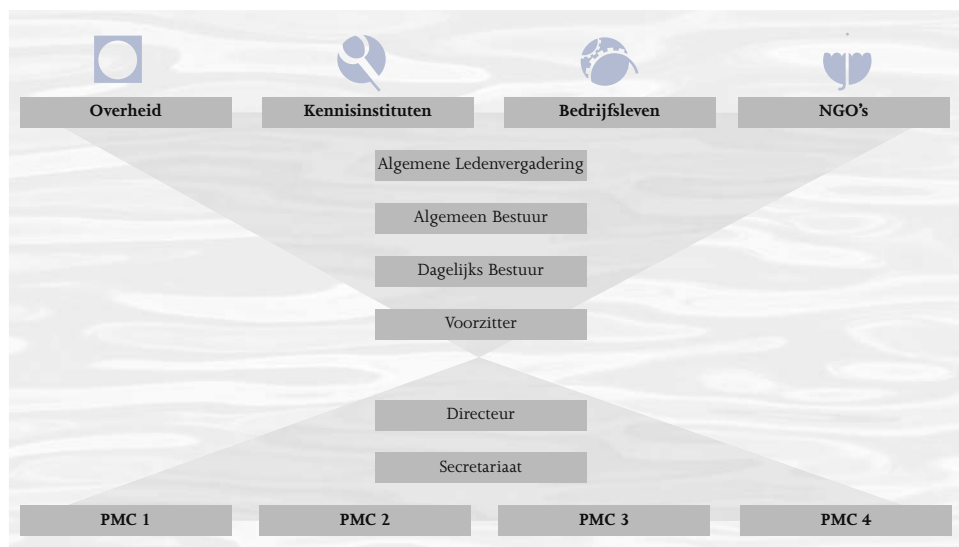
### Lidmaatschap

Het lidmaatschap van het NWP staat open voor Nederlandse instellingen en organisaties die direct of indirect te maken hebben met internationale aangelegenheden op het gebied van water.



- Het NWP behartigt niet de individuele commerciële belangen van zijn leden, maar wil door het tot stand brengen van samenwerking tussen de deelnemers een duidelijke meerwaarde bieden. De brancheorganisaties van leden kunnen ook lid worden van het NWP.
- De deelnemers aan het NWP betalen een contributie ter bekostiging van de basis-activiteiten van het NWP-secretariaat. In 2004 wordt een getrapte contributie ingevoerd gebaseerd op aard en omvang van de bedrijfsvoering van het NWP-lid.

Van leden wordt verwacht dat zij zich actief inzetten voor de uitvoering van taken van het NWP, door deelname aan werkgroepen, PMC's en bijeenkomsten. Het NWP sluit zoveel mogelijk aan bij lopende initiatieven en projecten van de leden. Leden van het NWP blijven op de hoogte van de jongste ontwikkelingen van internationale waterzaken. Ze worden opgenomen in het informatienetwerk, ontvangen periodiek een nieuwsbrief en hebben toegang tot de besloten delen van de website van het NWP. De stichting wordt bestuurd door een Algemeen en een Dagelijks Bestuur.



### Bestuur

Het bestuur van het NWP is een evenwichtige afspiegeling van de vier hoofdgroepen. Het Algemeen Bestuur bestaat uit minimaal elf leden en een onafhankelijke voorzitter. Het is belast met het besturen van de stichting en het toezicht op de uitvoering daarvan door de directeur. Leden van het bestuur treden ook extern op namens het NWP. Het Algemeen Bestuur kiest uit zijn midden een Dagelijks Bestuur van minimaal vijf leden. Ook daarbij kijkt het naar een evenwichtige verdeling tussen de hoofdgroepen. Het algemeen en dagelijks bestuur zijn weergegeven in bijlage 1.

### Secretariaat

Het secretariaat van het NWP, gevestigd in Delft, telt nu zeven fte. Het initieert en coördineert activiteiten en voert deze uit. Het verzorgt en organiseert (leden)activiteiten. Het is het aanspreekpunt voor zowel leden als externe relaties en beheert het informatienetwerk. Medewerkers nemen deel aan vele vormen van extern overleg. De dagelijkse leiding van het NWP is in handen van de directeur. De medewerkers staan vermeld in bijlage 1.

## 7 | Middelen

De meerjarenbegroting van het NWP is weergegeven in onderstaande tabel. Het geeft aan welke middelen nodig zijn om het meerjarenprogramma uit te voeren en een gezonde financiële basis te creëren voor de middellange termijn ten opzichte van de huidige situatie. Uitgangspunt is een *lean and mean* organisatie te behouden met een secretariaat van maximaal acht personen die de basisactiviteiten uitvoeren. De basisuitgaven zullen de komende jaren licht stijgen. Om dit te realiseren is ongeveer 750.000 euro per jaar aan inkomsten nodig. Voor het waarborgen van de continuïteit dient een reservekapitaal te worden opgebouwd in de komende jaren. De overheidssubsidie wordt opgebouwd en wordt vervangen door een structurele bijdrage vanuit Partners voor Water.

**Tabel 3: Overzicht financiële situatie NWP (getallen in 1000 euro)**

	Realisatie 2001	Realisatie 2002	Begroting 2003	Prognose 2004	Prognose 2005	Prognose 2006
Contributie ministeries	113	113	113	113	-	-
Contributie overige leden	147	147	182	250	300	300
Projectinkomsten	200	251	236	287	450	450
<b>Totale inkomsten</b>	<b>460</b>	<b>511</b>	<b>531</b>	<b>650</b>	<b>750</b>	<b>750</b>
Salarissen & lasten	275	351	360	403	437	460
Overige bedrijfskosten	161	157	137	210	246	257
<b>Totale uitgaven</b>	<b>436</b>	<b>508</b>	<b>497</b>	<b>613</b>	<b>683</b>	<b>717</b>
<b>Resultaat</b>	<b>24</b>	<b>3</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>67</b>	<b>33</b>
<b>Vermogen</b>	<b>-37</b>	<b>-34</b>	<b>0</b>	<b>37</b>	<b>104</b>	<b>137</b>

Inkomsten zijn afkomstig uit:

- Ledenbijdragen. Deze zullen door een aanpassing van de contributie toenemen tot 300.000 euro in 2005 en 2006.
- Projectinkomsten uit:
  - Werkzaamheden uit te voeren voor Partners voor Water, jaarlijks vastgelegd in een overeenkomst
  - Werkzaamheden voor overige opdrachtgevers

### Contributieverdeling

In het meerjarenplan wordt uitgegaan van een getrapte contributie volgens de volgende indeling:

- 2500 euro Grote leden > 50
- 1250 euro Kleine leden ≤ 50

Met hetzelfde ledenbestand als 2003 is de totale ledenbijdrage circa 300.000 euro in 2006.



## Bijlage

### 1. Bestuurssamenstelling en medewerkers secretariaat

De leden dragen de bestuursleden van het NWP voor. Het bestuur moet een zo breed mogelijke afspiegeling zijn van de sector, met de voeten sterk verankerd in het werkveld. Uit het Algemeen Bestuur wordt een Dagelijks Bestuur geformeerd, dat belast is met de dagelijkse gang van zaken. De kiesgroepen zijn hieronder aangeduid met een **O** voor overheid, een **K** voor kennisinstellingen, een **B** voor banken, contractors & leveranciers, een **C** voor consultants & waterbedrijven en een **M** voor maatschappelijke organisaties.

#### Het dagelijks bestuur NWP:

Voorzitter:	prof. ir. W.A. Segeren
Vice-voorzitter:	ir. L.H. Keijts (Ministerie van Verkeer en Waterstaat) <b>O</b>
Penningmeester:	dr. J.P.R.A. Sweerts (Rabobank Nederland) <b>B</b>
Leden:	ir. L. Broens (Norit Process Technology B.V.) <b>B</b>
	ir. R. Klomp (WL Delft Hydraulics) <b>K</b>
	mr. R.J. van der Kluit (Unie van Waterschappen) <b>O</b>
	ing. G.M.A. Ronteltap (Kennissalliantie Zuid-Holland) <b>B</b>
	ir. J.G.W. van Megen (KIWA) <b>C</b>
	ir. A.M. van Praag (NEDECO) <b>C</b>
	prof. dr. W. van Vierssen (Wageningen University & Research Centre -WUR) <b>K</b>
	drs. K. Roelofs (Ministerie van Buitenlandse Zaken) <b>O</b>

#### Overige bestuursleden:

ir. G.W. Ardon (Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieu) -wnd <b>O</b>
drs. B.J.M. Bolhuis (Ministerie van Economische Zaken) - wnd <b>O</b>
mr. J.P. Hoogeveen (Ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit) <b>O</b>
P.A. Bijman (Provincie Friesland) <b>O</b>
ir. M.W. Blokland (UNESCO-IHE) <b>K</b>
ir. A.R. van Bennekom (RIZA) <b>K</b>
dr. ing. M.J. van Bracht (TNO-NITG) <b>K</b>
ir. W.J. van Niekerk (Ballast Nedam Infra Consult + Engineering) <b>B</b>
H.C. Slegtenhorst (NIB Capitalbank N.V.) <b>B</b>
mr. A.M.H.Th. Koemans (Nederlandse Waterschapsbank NV) <b>B</b>
drs. J.B. Schuchmann (ONRI) <b>C</b>
ir. K.J. Hoogsteen (Waterleidingmaatschappij Drenthe N.V.) <b>C</b>
dr. ir. C. Zevenbergen (Dura Vermeer) <b>B</b>
dr. L. de Jong (Wereld Natuur Fonds) <b>M</b>
F. Leenen (Simavi) <b>M</b>
J.B. Ventevogel (Stichting Omslaggroep) <b>M</b>

### **Secretariaat Netherlands Water Partnership**

drs. J.J. (Jeroen) van der Sommen	- directeur
Y.M.C. (Yvonne) van Domburg	- secretariaat
R. (Reanne) Klaver	- projectassistent evenementen/secretariaat
drs. R.P.C.G. (Renée) Vergouwe	- informatiemanager
R.G.M. (Roy) Agterbos	- projectmedewerker
dr. R.L.L.J. (Raimond) Hafkenscheid	- projectmedewerker
E.L.S. (Lies) Janssen	- project- en evenementenmedewerker
ir. E. (Erik) Kemink	- projectmedewerker
ir. A.J. Kuiken	- projectmedewerker

## **2. Strategische Waterkaarten**

In 2002 heeft het NWP een strategisch marketingplan opgesteld van het rapport 'Strategische Waterkaarten'. Dit rapport schetst een duidelijk beeld van de hedendaagse watersector, en geeft weer waar de kansen liggen voor de Nederlandse spelers op de internationale watermarkt. Hieronder treft u een samenvatting aan van dit rapport.

### **Doelstelling Nederlandse watersector**

Uit de "Strategische waterkaarten" kwam naar voren, dat de meest succesvolle sectoren en deelsegmenten een exportomzet genereren, die in dezelfde orde van grootte ligt als de omzet op de thuismarkt. Dit geldt bijvoorbeeld voor de waterbouwsector als geheel, voor de realisatieactiviteiten in de afvalwatersector en in de irrigatie en drainage sector en het geldt ook voor de consultancy-activiteiten in totaliteit. Vanuit dezelfde invalshoek zijn de activiteiten op het gebied van management en beheer van projecten relatief zwak in de export.

Indien het zou lukken over de gehele linie een exportomzet te realiseren in dezelfde orde van grootte als op de Nederlandse thuismarkt, zou dit een verdubbeling van de exportomzet van 3,9 miljard tot bijna 8 miljard euro opleveren.

De groei zal in eerste instantie moeten komen van toenemende integratie van het exportpakket van de Nederlandse watersector, met name door het betrekken van de nu veelal ontbrekende management-activiteiten, met als gevolg het winnen van grote projecten. Dit zal tevens leiden tot een versterking van de consultancy- en realisatie-activiteiten, die daarmee een betere toegang verkrijgen tot de markt van grote geïntegreerde projecten.

### **Export en internationaal marktaandeel**

**Oorzaak.** Het geconstateerde gebrek aan synergie en samenwerking met betrekking tot exportactiviteiten van de Nederlandse watersector is een gevolg van de situatie op de Nederlandse thuismarkt. Omdat de grote spelers (operators) op de Nederlandse thuismarkt, zoals waterleidingbedrijven en waterschappen, als publieke partijen in het buitenland slechts een beperkte rol kunnen spelen, blijven in de exportsector alleen de (kleinere) toeleveranciers over. Om stevige consortia te kunnen vormen zijn echter dergelijke grote spelers vereist als trekker. Zij bezitten in principe de financiële slagkracht, het uithoudingsvermogen, de managementexpertise en de referenties om een partij te kunnen spelen in grote internationale projecten. De overblijvende kleinere partijen kunnen dus met elkaar

geen compleet en krachtig consortium vormen. Ze zijn daarom eenvoudigweg gedwongen om zich als individuele toeleverancier op buitenlandse consortia en operators te richten. Dit levert het beeld op dat ieder voor zich bezig is op de immense buitenlandse markt, maar er is in veel gevallen voor deze bedrijven geen andere keus.

Dit mechanisme wordt nog eens versterkt door de relatief bescheiden omvang van de Nederlandse thuismarkt, zodat individuele toeleveranciers in beginsel al een kleinere omvang hebben dan hun buitenlandse concurrenten met grotere thuismarkten.

*Oplossingsrichting.* Het creëren van randvoorwaarden waarbinnen de huidige publieke spelers zich kunnen ontwikkelen tot partijen die op de internationale markt voor grote geïntegreerde projecten kunnen meedingen. Bijvoorbeeld de mogelijkheid en goede juridische infrastructuur om publieke taken en marktactiviteiten te scheiden. Sterke samenhang met de structuur van de Nederlandse thuismarkt, maar kan ook los daarvan worden geëffectueerd.

### **Financieel instrumentarium**

*Oorzaak.* Omdat de Nederlandse watersector bij de export tamelijk versnipperd en kleinschalig opereert, hoeft het niet te verbazen, dat zich ook geen uitgebreid financieel instrumentarium heeft ontwikkeld, dat zich toespit op de behoeften van de exporterende watersector. Daar komt nog bij dat waterprojecten vanwege de politieke en publieke gevoeligheden rond de watervoorziening veelal een lange adem vergen bij de voorbereiding (vaak 3 à 4 jaar) en vanwege de economische en financiële wetmatigheden van waterprojecten ook een lange life-cycle hebben die kan oplopen tot 30 jaar. Het break-even point kan in bepaalde gevallen boven de 20 jaar liggen. De combinatie van lange voorbereidingstijd en life-cycle leidt tot hoge ontwikkelings- en transactiekosten. Om deze terug te kunnen verdienen is ook een grote projectomvang vereist: financiers spreken over een minimum van 50 miljoen euro. Veel financiers, maar ook andere deelnemende partijen, haken af tijdens de voorbereiding, omdat de voorbereidingskosten en offertekosten te hoog oplopen, terwijl de uiteindelijke doorgang van het project te lang onzeker blijft. Wanneer het project wel doorgang vindt kan vervolgens de lange life-cycle en lang uitgestelde break-even een belemmering vormen. Voor de Nederlandse markt speelt specifiek de problematiek dat de grote spelers als publieke partijen, moeilijk financiële risico's kunnen aangaan op buitenlandse markten. Er zijn financiële instrumenten denkbaar, die (delen van) de risico's van publieke partijen zouden kunnen afdekken. Veelal ligt een groot deel van het risico op het vlak van politieke risico's, juridische infrastructuur dan wel de contractuele betrouwbaarheid van de lokale overheidspartner. Wanneer Nederland bijvoorbeeld met het desbetreffende land ook een intensieve relatie onderhoudt op het gebied van internationale samenwerking, bestaan er wellicht mogelijkheden om een vanuit de doelstelling van internationale samenwerking deze risico's te beheersen en te werken aan verbetering van de juridische infrastructuur en betrouwbaarheid.

Wat de exportfinanciering betreft, ontstaan ook problemen wanneer deelname aan een waterproject een langjarige commitment aan het management van het project vereist. De bestaande instrumenten op het gebied van exportfinanciering zijn veelal gericht op het ondersteunen van individuele exporttransacties, waarbij eenmalig goederen of diensten vanuit Nederland aan het ontvangende land worden geleverd. Bij waterinfrastructuur zijn de tastbare samenstellende delen als betonwerk en pijpleidingen vaak goedkoper lokaal te verkrijgen en de ligt de mogelijke inbreng vanuit Nederland op het gebied van een aantal hoogwaardig technologische producten en daarnaast projectmanagement bij de realisatie en het beheer. Door langdurige betrokkenheid en geregelde inbreng van hoogwaardige kennis en technologie zijn ook goede marges te behalen (denk aan de

lange life-cycle), maar de managementinbreng is niet te vertalen in één concrete transactie, die in het stramien van de bestaande exportfinanciering is in te passen en het aandeel van de hoogwaardige technologische producten is vaak te laag om de voor de exportfinanciering vereiste percentages “Dutch content” te behalen.

*Oplossingsrichting.* Verbetering van het financiële instrumentarium zal zich dus moeten richten op:

- Financiële ondersteuning bij de ontwikkelings-, voorbereidings-, offerte- en transactiekosten van grootschalige projecten;
- Afdekken van langetermijnrisico's (ook voor publieke spelers) m.n. op het gebied van politieke risico's;
- Aandacht voor managementactiviteiten te ondersteunen vanuit exportfinanciering
- Coördinatie met doelstellingen vanuit internationale samenwerking ter verbetering van juridische infrastructuur, investeringsklimaat en contractuele betrouwbaarheid van lokale overheden op buitenlandse markten

### **Kennisontwikkeling en overdracht**

*Oorzaak.* Wanneer het aan grote en financieel krachtige consortia ontbreekt, die een groot project kunnen “kopen”, wordt het des te belangrijker voor de kleinere gespecialiseerde toeleveranciers om zich te onderscheiden op het gebied van hoogwaardige technologie en kennis. Met unieke kennis en octrooien kan ook een sterke marktpositie worden opgebouwd. In het marktonderzoek “Strategische Waterkaarten” werd een duidelijke relatie geconstateerd tussen samenwerking met kennisinstellingen en groei van omzet en exportaandeel. De partijen die op dat gebied de hoogste groei noteerden over de afgelopen drie jaar bleken ook het meest samen te werken met kennisinstellingen en andersom bleken de partijen die de laagste groei rapporteerden, het minst samen te werken met kennisinstellingen. Een directe causale relatie is daarmee nog niet bewezen, maar de relatie tussen kennisontwikkeling en economische groei wordt steeds algemener onderkend.

*Oplossingsrichting.* Wanneer bedrijven de kosten van kennisontwikkeling met elkaar delen, kan een hoger rendement worden behaald op kennisinvesteringen. Daarnaast kwam uit het rapport een beperkte tevredenheid over de samenwerking met kennisinstellingen naar voren. Nederland herbergt belangrijke kennisinstellingen op water- en irrigatiegebied in Delft en Wageningen. De uitgangspositie is dus goed en verbetering van de samenwerking kan dus zeker vruchten afwerpen. Er zal moeten worden onderzocht in hoeverre de doelstellingen van de kennisinstellingen en de voorwaarden van subsidieprogramma's aansluiten bij de behoefte van de exporterende watersector.

### **Informatievoorziening**

*Oorzaak.* De tendens tot integratie en professionalisering in de watersector in de buitenlandse markten leidt tot een toenemende complexiteit. Voor individuele spelers wordt het steeds bewerklijker om op meerdere geografische markten actief te zijn en daarbij alle ontwikkelingen te volgen op het gebied van lokale behoeftes en activiteiten, wet- en regelgeving, complexe contractsvormen, aanbestedingen en interessante lokale partners. Hoe kleiner de speler, hoe moeilijker het is om hiervoor capaciteit vrij te maken. Omdat de schaalgrootte van de individuele spelers in de Nederlandse watersector bescheiden is, kan ondersteuning op genoemde gebieden zeer nuttig zijn.

*Oplossingsrichting.* Het kan daarbij gaan om uitwisseling van specifieke kennis en ervaring, maar ook om gerichte ondersteuning op het gebied informatie/kennis over complexe contractsvormen, wetgeving, lokale productie of ontwikkelingen in een specifieke markt of specifiek land.

In de workshops is geconstateerd dat hier grote behoefte aan bestaat. Vanwege de overvloed aan informatie lijkt focus op specifieke markten of expertisegebieden onontkoombaar.

### **Ontwikkeling van private sector en de thuismarkt**

*Oorzaak.* Op veel buitenlandse markten bestaat grote vraag naar (private) partijen die risicodragend willen participeren in realisatie en management van waterprojecten. Daarnaast vraagt de markt naar consortia die ontwerp, realisatie en management kunnen integreren in één aanbidding. Vanwege de complexiteit van dergelijke geïntegreerde projecten en daarmee gepaard gaande hoge voorbereidings- en transactiekosten neemt de minimale schaalgrootte toe (vanaf circa 50 miljoen euro). De lokale overheid trekt zich terug in de rol van coördinator en bewaker van kwaliteit, service en tarieven en besteedt de uitvoering en het management steeds meer uit aan private marktpartijen.

Om mee te dingen in deze markten moeten consortia worden gevormd, die de expertise, de financiële slagkracht en de referenties bezitten om dergelijke geïntegreerde aanbiddingen te kunnen doen.

Dat zijn altijd partijen, die het spel op hun eigen thuismarkt hebben geleerd en van daaruit ook de referenties hebben opgebouwd. In de Nederlandse watersector bestaat nauwelijks een markt waarin consortia kunnen meedingen naar de uitvoering en management van grote geïntegreerde projecten. De publieke partijen bewaken niet alleen de publieke belangen in de zin van kwaliteit, service en tarieven, maar nemen zelf ook de uitvoering en management ter hand. De uitvoering en het management van waterprojecten wordt verkregen zonder aanbesteding. Alleen kleinere opdrachten worden vervolgens uitgezet op de private markt. Er kunnen zich dus geen private spelers of consortia ontwikkelen, die in staat zijn om grote geïntegreerde projecten te realiseren.

*Oplossingsrichtingen.* Mogelijkheden voor verbetering van deze situatie bestaan enerzijds uit het creëren van voorwaarden waarbinnen de huidige grote publieke spelers zich kunnen ontwikkelen tot partijen (zie ook eerste probleemgebied), die op de markt voor grote geïntegreerde projecten kunnen opereren en anderzijds uit het stimuleren van de aanbesteding van grotere geïntegreerde delen van uitvoering en management aan marktpartijen. Deze twee oplossingsrichtingen kunnen ook samengaan in die zin, dat de huidige publieke spelers zich deels zouden kunnen ontwikkelen tot marktpartijen, die aan dergelijke aanbestedingen kunnen meedingen.

## Lijst van afkortingen:

Afkorting	Betekenis	pagina
BSIK	Besluit Subsidies Investerings in de Kennisinfrastructuur	16
BuZa	Ministerie van Buitenlandse Zaken	25
CUR	Civieltechnisch Centrum Uitvoering Research en Regelgeving	19
EU	Europese Unie	16
EVD	Economische Voorlichting Dienst	16
EZ	Ministerie van Economische Zaken	20
GWP	Global Water Partnership	5
IAH	International Association of Hydrogeologists	17
ICID	International Commission on Irrigation and Drainage	17
IFI	International Finance Institutions	16
IWA	International Water Association	17
IWRA	International Water Resources Association	17
KIVI	Koninklijk Instituut Voor Ingenieurs	17
MDG	Millennium Development Goal	7
MFO	Medefinancieringsorganisaties	16
MOU	Memorandum of Understanding	16
NABU	The Netherlands Association of International Dutch Contractors	17
NEDECO	Netherlands Engineering Consultants	17
NGO	Non Governmental Organisation	5
NVA	Nederlandse Vereniging voor Waterbeheer	17
ONRI	Organisatie van advies- en ingenieursbureaus	17
OS	Ministerie voor Ontwikkelingssamenwerking	16
P3SW	Partnership Publiek Private Samenwerking Water	20
PIANC	International Navigation Association	17
PMC	Product Markt Combinatie	11
PPP	Publiek Private Partnership	9
PvW	Partners voor Water	16
RIZA	Rijksinstituut voor Integraal Zoetwaterbeheer en Afvalwaterbehandeling	25
RWS	Rijkswaterstaat	18
TNO-NITG	Nederlands Instituut voor Toegepaste Geowetenschappen TNO	25
UNESCO-IHE	United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization – International Hydraulic Education	25
VenW	Ministerie van Verkeer en Waterstaat	18
VEWIN	Vereniging van Waterbedrijven in Nederland	17
VLM	FME/CWM Vereniging van Leveranciers van Milieuapparatuur en -Technieken	17
WIN	Water Information Network	18
Wnd	Waarnemend	25
WUR	Wageningen University & Research Centre	25
WWC	World Water Council	5

## Colofon:

Delft, januari 2004

Samenstelling: NWP, Raimond Hafkenscheid, Jeroen van der Sommen

Redactie en coördinatie productie: Willem van den Elzen

Vormgeving: Beaufort & Richter Marketing Communications

Druk: Drukkerij Zeeland





Netherlands  
Water Partnership

Netherlands Water Partnership foundation Westvest 7, P.O. Box 3015, 2601 DA Delft, The Netherlands

T 31 (0)15 2151728 F 31 (0)15 2151759 E [info@nwp.nl](mailto:info@nwp.nl) | [www.nwp.nl](http://www.nwp.nl)