

Kansen voor de waterbouwsector

De rol van de thuismarkt voor de export

De waterbouw is een sector waarin Nederland vanouds sterk is. Momenteel staat de sector echter onder druk door een scherpe daling van de omzet, vooral op buitenlandse markten. In dit artikel wordt besproken hoe de exportkansen van de waterbouwsector kunnen worden bevorderd. Betoogd wordt dat de thuismarkt daarbij een belangrijke rol speelt, met name als proeftuin en showroom. Voorts is van belang dat de in de sector aanwezige kennis beter wordt verspreid en voor de export wordt benut.

IR. R. BIJKER - DRS. J.D.M. KOPPIES*

Inleiding

De export van bedrijven in de waterbouwsector vertoonde in de jaren zeventig en begin tachtig een sterke stijging. In deze periode werd bovendien op de thuismarkt een aantal grote nieuwbouwprojecten uitgevoerd (waaronder de Oosterscheldewerken). Dit leidde tot een sterke schaalvergroting in de waterbouw, die gepaard ging met omvangrijke investeringen. De sterke omzetsdaling in de periode daarna en de kleinere omvang van de buitenlandse opdrachten heeft geleid tot een overcapaciteit in de sector. Dit heeft tot een sterke toename van de onderlinge concurrentie en een aanzienlijke prijsdaling geleid. Door de sterke daling van de omzet in de waterbouw en met name in grootschalige en technologisch geavanceerde projecten, zou de internationale positie van deze sector op lange termijn kunnen worden aangetast. Daarbij dient bedacht te worden, dat ongeveer tweederde van de wereldbaggermarkt voor Nederlandse bedrijven ontoegankelijk is. Dit zijn de markten in China, Japan, Korea, het Oostblok, maar ook in sterk protectionistische landen als de VS en Canada. Protectionistische tendenties worden overigens ook veel dichter bij huis aangetroffen, zoals bij voorbeeld in Italië en Frankrijk.

De waterbouw is een sector waarin ons land traditioneel sterk is. Daarbij is er al vaker op gewezen dat de thuismarkt in al zijn facetten van grote betekenis is voor de mogelijkheden op buitenlandse markten te penetreren¹. In dit artikel wordt ingegaan op de mogelijkheden tot verbetering van de exportpositie van de Nederlandse waterbouwsector via het beter benutten van de mogelijkheden die op de thuismarkt aanwezig zijn. De resultaten zijn gebaseerd op interviews gehouden bij overheden en het bedrijfsleven. Alvorens in te gaan op de facetten die bij de opdrachtverwerking in het buitenland van belang zijn en de rol van de thuismarkt daarbij, worden allereerst enkele cijfers inzake de omvang van de thuis- en exportmarkt gepresenteerd. Tevens wordt aandacht besteed aan mogelijke overheidsac-

tiviteiten die voor de export van belang kunnen zijn. Het artikel wordt besloten met conclusies.

De omvang van de markt

De waterbouw is een onderdeel van de sector grond-, water- en wegenbouwkundige werken (gww). Opdrachten in deze sector worden op de thuismarkt verstrekt door drie categorieën opdrachtgevers: rijk en staatsbedrijven, lagere publiekrechtelijke lichamen (zoals provincies, gemeenten en waterschappen) en bedrijven. In tabel 1 is de productie in de gww-sector voor de jaren 1984 tot en met 1986 weergegeven.

Tabel 1. Productie van grond-, water- en wegenbouwkundige werken naar aard van de opdrachtgever, 1984 t/m 1986, in mln. gulden

Aard opdrachtgever	1984	1985	1986
Rijk en staatsbedrijven	1.468	1.381	1.867
Lagere publiekrechtelijke lichamen	4.352	4.432	4.004
Bedrijven	1.287	1.097	1.565
Totaal gww-sector	7.107	6.910	7.436

Bron: P.C. van Waveren, Omzetten in de GWW: de complete cijfers, *Bouwmarkt*, 1987, blz. A10.

* De auteurs zijn respectievelijk werkzaam bij het Waterloopkundig Laboratorium, afdeling Haven, Kusten en Off-shore, en het Nederlands Economisch Instituut, afdeling Maatschappij en Beleid. Het artikel is gebaseerd op een in SIBAS-verband uitgevoerd onderzoek *De rol van de thuismarkt voor de exportpositie van de waterbouwsector*. De auteurs danken drs. B. van Holst voor commentaar op een eerdere versie.

1. Zie b.v. SIBAS, *De afgeleide effecten van grootschalige infrastructuurwerken*, Delft, 1985.

De totale produktie van de gww-werken op de binnenlandse markt blijkt in de periode 1984 t/m 1986 te hebben gevarieerd van f 6,9 tot f 7,4 miljard. Veruit de belangrijkste categorie opdrachtgevers zijn de lagere publiekrechtelijke lichamen; deze verstrekken in het algemeen relatief kleine opdrachten. Binnen de gww-werken blijken in 1986 de categorieën vervoer (leidingen en kabels) en wegverkeer met respectievelijk 41 en 27 procent van het totaal duidelijk de belangrijkste te zijn. Het werk in het kader van de ruimtelijke ordening en in de categorie waterverkeer/waterbeheersing nam respectievelijk 12 en 11 procent voor zijn rekening. Van ondergeschikte betekenis binnen de totale gww-werken bleken de categorieën waterzuivering (4%), railvervoer (3%) en luchtverkeer (1%).

Een indicatie voor de omvang van de waterbouwsector is de produktie van voorzieningen ten behoeve van het waterverkeer en de waterbeheersing. Deze is voor de jaren 1984 tot en met 1986 in tabel 2 weergegeven naar aard van de opdrachtgever.

Tabel 2. Produktie van voorzieningen ten behoeve van waterverkeer en waterbeheersing naar aard van de opdrachtgever, 1984 t/m 1986, in mln. gulden

Aard opdrachtgever	1984	1985	1986
Rijk en staatsbedrijven	489	339	378
Lagere publiekrechtelijke lichamen	378	441	446
Bedrijven	0	0	1
Totaal waterverkeer en -beheersing	867	780	825

Bron: zie tabel 1.

In de categorie waterverkeer/waterbeheersing blijken de opdrachten alleen van de zijde van rijk/staatsbedrijven en lagere publiekrechtelijke lichamen te komen. Gemiddeld genomen ontlopen deze twee categorieën opdrachtgevers elkaar niet veel. De relatieve betekenis van de lagere publiekrechtelijke lichamen lijkt toe te nemen.

Voor de Nederlandse gww-sector is de afzet in het buitenland een belangrijke component (zie tabel 3).

Tabel 3. Buitenlandse omzet van Nederlandse bedrijven in de gww-sector naar aard van de produktie, 1984 t/m 1987, in mln. gulden

Sector	1984	1985	1986	1987 ^a
Gww (excl. waterbouw)	2200	1500	375	250
Droge waterbouw			925	850
Sub-totaal	2.200	1.500	1.300	1.100
Baggersector	1.500	1.200	1.100	1.000
Totaal gww	3.700	2.700	2.400	2.100

a. Raming.
Bron: Enquête NABU, 1986.

Uit de tabel blijkt dat op de buitenlandse markt op alle fronten een forse achteruitgang is opgetreden. Voor de gww-sector (excl. baggersector) daalde het exportbedrag van 1984 tot 1987 met liefst 50 procent. Voor de baggersector is deze daling tot 30 procent beperkt gebleven. De opdrachten die momenteel door buitenlandse opdrachtgevers worden verleend zijn kleinschaliger geworden.

Een indicatie voor de toekomstige omvang van de waterbouwsector op de thuismarkt kan worden verkregen uit de planning van het Ministerie van Verkeer en Waterstaat

Tabel 4. Planning van de door het Ministerie van Verkeer en Waterstaat voor waterkeringen en waterbeheer beschikbaar te stellen middelen, 1987 t/m 1993, in mln. gld.

Jaar	Investeringen	Exploitatie ^a	Subsidie	Ondersteuning	Totaal
1987	480	328	302	66	1.176
1988	274	311	335	59	979
1989	219	331	206	55	811
1990	247	340	167	56	810
1991	183	377	159	58	777
1992	141	390	149	48	728
1993	108	403	152	46	709

a. Dit omvat onderhoud, verbetering, beheer en bediening.
Bron: Ministerie van Verkeer en Waterstaat.

voor de voor waterkeringen en waterbeheer beschikbaar te stellen middelen. In tabel 4 wordt deze planning voor de periode 1987 t/m 1993 gegeven.

Uit de tabel is af te lezen dat de Nederlandse waterbouwsector de komende jaren rekening moet houden met een verdere inkrimping van de opdrachten voor investeringen ten behoeve van waterkeringen en waterbeheer. Dit geldt in wat minder uitgesproken mate ook voor de subsidies en andere vormen van ondersteuning. Alleen in de exploitatiesfeer zal nog enige expansie tegemoet mogen worden gezien.

Resumerend kan worden gesteld dat de afzet van de Nederlandse waterbouwsector op de thuismarkt en met name op de internationale markt is teruggelopen. Dit heeft vooral betrekking op nieuwbouwprojecten. Ten einde de exportmogelijkheden van de waterbouwsector te verbeteren kan de thuismarkt op diverse wijzen worden benut. Daartoe wordt in het navolgende kort ingegaan op het proces van opdrachtverwerving om te bezien welke facetten een rol spelen bij het verwerven van opdrachten in het buitenland en wat de rol van de thuismarkt hierbij is.

De rol van de thuismarkt

Bij de opdrachtverwerving van (buitenlandse) werken is een vijftal fasen te onderscheiden. Per fase kunnen de volgende kenmerken worden genoemd.

1. *Algemene marketing.* Door middel van algemene marketingactiviteiten moeten bedrijven zich zodanig bekend maken bij potentiële opdrachtgevers, dat ze voor pre-kwalificatie worden uitgenodigd.
2. *De pre-kwalificatiefase.* In deze fase moeten uitgenodigde bedrijven aantonen dat ze zowel technisch als financieel in staat zijn het betreffende werk uit te voeren. Referenties spelen hierbij een belangrijke rol.
3. *De tenderfase.* Indien een bedrijf door de pre-kwalificatie is gekomen, wordt op het werk ingeschreven. In (meestal) korte tijd moet de uitvoering van het werk worden begroot. Naast prijs en kwaliteit zijn de financieringsfaciliteiten belangrijk. De prijs-kwaliteitsverhouding speelt een essentiële rol; de prijs is veelal de doorslaggevende factor.
4. *De tenderevaluatiefase.* De opdrachtgever reduceert de aanbiedingen tot een 'short list', waaruit de keuze wordt gemaakt. Prijs, kwaliteit, levertijd en de wijze van financiering zijn de elementen voor de evaluatie. De lobby is in deze fase zeer belangrijk.
5. *Contractonderhandelingen.* Is een bedrijf in principe gekozen, dan volgen contractonderhandelingen die tot het tekenen van het contract moeten leiden. Het komt vaak voor dat niet gekozen aanbieders in deze fase alsnog

via een keiharde lobby proberen de opdracht binnen te halen, bij voorbeeld door het aanbieden van betere financieringsvoorwaarden.

In tabel 5 zijn facetten vermeld die een rol spelen bij de verwerving van (buitenlandse) opdrachten. Daarvan zijn sommige van algemene aard. Bij de interviews is vooral gewezen op het feit dat de nationale en internationale concurrentie in de waterbouw de laatste jaren sterk is toegenomen. Kostenbeheersing en -besparing zijn van essentieel belang voor het behouden en verbeteren van de concurrentiepositie. Dit kan worden bereikt door het kennisniveau te verbeteren door middel van het toepassen van nieuwe technologieën en innovaties. De aanwezige kennisinfrastructuur op de thuismarkt levert substantiële bijdragen aan dit proces en dient verder ontwikkeld te worden. Het is verder van belang dat de ondernemer beschikt over een uitgebreid netwerk van formele en informele contacten, zowel met potentiële opdrachtgevers als met instanties binnen de kennisinfrastructuur. Daarnaast geldt dat de wijze van financiering op alle markten steeds belangrijker is geworden. Dit impliceert dat voldoende kennis van de verschillende financieringsvormen voor een project aanwezig moet zijn.

In het navolgende zullen enkele facetten worden beschreven die specifiek betrekking hebben op de thuismarkt van de Nederlandse waterbouwsector en die veelvuldig als zeer voornaam voor de export worden genoemd:

- *de showroomfunctie/voorbeeldfunctie*. In de showroom Nederland zijn vooral de indrukwekkende en vrij kort geleden voltooide infrastructurele werken van belang. Het kunnen laten zien van deze projecten aan buitenlandse geïnteresseerden vormt voor de Nederlandse waterbouwers een acquisitievoordeel. Vaak kan ook worden volstaan met het tonen van essentiële projectelementen. Het exportprodukt kan door de relatief lage acquisitiekosten goedkoper worden aangeboden. De teruglopende omvang van de Nederlandse thuismarkt en de dalende betekenis van nieuwe werken (onderhoud wordt naar verhouding belangrijker) bergen het gevaar in zich, dat de betekenis van Nederland als showroom geringer wordt. Voor onderhoudswerk toont het buitenland minder belangstelling. Men meent nogal eens dat men dit type werk zelf wel aankan;
- *kwaliteit van werknemers*. Bij vrijwel alle interviews werd met nadruk gewezen op de grote betekenis van de thuismarkt als het terrein waar jongeren kunnen worden opgeleid en ervaring kunnen opdoen en waar de bedrijven hun belangrijkste know how en expertise verwerven. Voor een aantal nieuwe en groeisectoren is er nog sprake van een zeker expertisetekort. Daarbij wordt vooral gedacht aan milieuprojecten (milieubaggeren, sanering van onderwaterbodems e.d.). Belangrijk in dit verband is dat de bedrijven zich goed op de hoogte blijven stellen van door de universiteiten en technologische instituten verricht relevant onderzoek;
- *kwaliteit van het werk*. Aan het werk op de thuismarkt worden hoge eisen gesteld. De opdrachtgevers zijn veeleisend in die zin, dat er goed gepland en optimaal werk geleverd moet worden. Deze hoge eisen kunnen innovaties in de hand werken en dat komt de exportmogelijkheden weer ten goede. Het opdoen van ervaring met kwaliteitsborgingssystemen in waterbouwkundige werken kan kennis genereren, die van belang is voor de exportpositie van de sector;
- *technologische vernieuwing/geoptimaliseerde methoden en materieel*. De Nederlandse kennis en expertise op waterbouwgebied is grotendeels op de thuismarkt verkregen. In de baggersector bij voorbeeld wordt de technologische voorsprong op circa 10 jaar geschat. Een belangrijke Nederlandse expertise is het werken

Tabel 5. Fasen en facetten bij het proces van opdrachtverwerving^a

Facetten	Fase 1	Fase 2	Fase 3	Fase 4	Fase 5
Relatienetwerk, know who	0	0	0	0	0
'Joint venture'-vorming	0	0	0		
Showroom					
(Nederland=waterbouw)	0	0			
Etalage met specifiek project	0	0		0	
Referenties van projecten	0	0		0	
Financiële basis van bedrijf					
– intern		0			
– extern		0			
Kwaliteit werknemers, opleiding					
– intern	0	0	0	0	
– extern	0	0	0	0	
Kwaliteit werk		0	0	0	
Technologische vernieuwing/innovaties		0	0	0	
Geoptimaliseerde methoden, materieel		0	0		
Relatie met kennisinfrastructuur		0	0	0	
Financieringsmogelijkheden			0	0	0
Kredietverzekering, valutaverzekering			0		
Keurmeesterrol/kwaliteitsbewaking				0	0
Overleg aannemers-consultants	0	0	0	0	0
Overleg overheid-bedrijfsleven	0	0	0	0	0
Contractvorm			0	0	0
Algemeen exportbeleid	0	0	0	0	0

a. Fase 1: marketing fase;
 Fase 2: prekwalificatiefase;
 Fase 3: tenderfase;
 Fase 4: tenderevaluatiefase;
 Fase 5: contractonderhandelingen.

met en op slappe grond en met geprefabriceerde constructies. Daarnaast heeft de thuismarkt een rol als proeftuin voor het uitproberen van nieuw materieel. Op deze manier kunnen allerlei kinderziekten worden getraceerd voordat het materieel op de exportmarkt wordt ingezet. Dit geldt eveneens bij het ontwikkelen en optimaliseren van nieuwe werkwijzen en technieken. Deze zijn immers alleen exportabel, wanneer ze beproefd en goed bevonden zijn;

- *kennisinfrastructuur*. Er is in ons land een circuit van waterbouwkundigheid bij ingenieursbureaus, kennisinstututen, aannemers, overheidsdiensten, opleidingsinstututen enz. Het benutten van de technologische en financiële expertise van deze kennisinfrastructuur is voor de exporteur van groot belang. In dit verband komt het voor dat buitenlandse relaties, alvorens tot opdrachtverlening over te gaan, onafhankelijke Nederlandse deskundigen vragen de tenders te beoordelen. De Nederlandse overheid (meestal Rijkswaterstaat) is als opdrachtgever bekend met de kwaliteit van het door de Nederlandse aannemer of consultant geleverde werk.

In het navolgende wordt ingegaan op de actoren die op de thuismarkt direct of indirect invloed kunnen uitoefenen om via de thuismarkt de export te bevorderen. Bij de overheid kan een onderscheid worden aangebracht tussen de overheid als opdrachtgever van waterbouwkundige werken en de overheid als katalysator bij het stimuleren en promoten van exportactiviteiten.

Tabel 6. Mogelijke waterbouwkundige werken beoordeeld naar de mate waarin zij van belang zijn voor de export^a

	Productieproces			Product		Ge-middeld	Markt-potentieel	Totaal
	Techno-logische vernieuwing	Ontwikkeling en opti-malisatie	Conti-nuïteit	Imago-instand-houding	Etalage-functie			
Infrastructuur								
1. vaste oeververbinding Westerschelde	3	4	4	3	4	4	3	7
2. verkeerstunnels	3	4	4	3	4	4	4	8
3. Markerwaard	2	3	4	3	4	3	2	5
4. rivierverbetering	2	3	3	2	3	3	3	6
5. vaarwegonderhoud	2	4	5	3	3	3	4	7
6. landaanwinning langs de kust	4	4	3	4	5	4	3	7
7. onderhoudsbaggerwerk	4	4	5	3	4	4	4	8
Kustverdediging								
8. kustsuppletie	4	4	4	4	4	4	4	8
9. kustontwikkeling	5	4	2	4	4	4	5	9
10. kunstmatige riffen	5	4	2	4	4	4	4	8
11. stormvloedkering Nieuwe Waterweg	4	4	4	4	5	4	4	8
Energie								
12. pompaccumulatie	5	4	4	4	5	4	3	7
13. waterkracht in rivieren	4	3	3	3	4	3	3	6
14. zeebodemverdediging olie- en gasconstructies	4	3	4	3	3	3	3	6
Milieu								
16. berging verontreinigde baggerspecie	4	4	4	4	5	4	4	8
17. onderwater bodemsanering	5	5	3	5	5	5	4	9
18. zeebeheer	4	2	2	4	3	3	4	7

a. 5 = zeer groot belang; 4 = groot belang; 3 = matig belang; 2 = weinig belang; 1 = zeer weinig belang.

De overheid als opdrachtgever

De overheid kan via het investeren in infrastructurele werken de exportmogelijkheden via de thuishmarkt bevorderen. In het onderzoek zijn mogelijk op de thuishmarkt uit te voeren waterbouwkundige werken beoordeeld op het belang voor de export (voorwaardescheppende sfeer). Daarbij zijn facetten als technologische vernieuwing, ontwikkeling en optimalisatie, continuïteit, instandhouding imago, voorbeeldfunctie en marktpotentieel in beschouwing genomen. In tabel 6 zijn mogelijke waterbouwkundige werken opgenomen, die aldus zijn beoordeeld.

Uit de tabel blijkt dat naast de traditionele bagger- en waterbouwwerken projecten op het gebied van kustontwikkeling kansrijk worden geacht vanwege de potentiële omvang van de exportmarkt en de technologische vernieuwingen die in het productieproces nog kunnen worden bereikt. De overheid zal met het oog op de export een hoog kwaliteitsniveau van de in Nederland uit te voeren waterbouwkundige werken moeten waarborgen, zodat de showroom- en voorbeeldfunctie van deze werken optimaal benut kunnen worden. Dit impliceert dat het op peil houden van de expertise en het bevorderen van innovaties bij consultants/aannemers en bij de overheid hoge prioriteit moet hebben. Daarbij kan het ook van belang zijn om alternatieve voorstellen van de aannemer/consultants meer dan voorheen in overweging te nemen, waarbij ruimte kan worden geschapen voor het stimuleren en toepassen van innovaties.

De overheidsingenieursdiensten (Rijkswaterstaat en de gemeente Rotterdam) beschikken over kennis en expertise betreffende waterbouwkundige werken. Via samenwerkingsvormen tussen overheid en bedrijfsleven dient te worden bevorderd dat het bedrijfsleven eerder en beter op de hoogte komt van de bij de overheid aanwezige know how en de ontwikkelingen daarin. Hierdoor kunnen Nederland-

se bedrijven hun kennis en expertise vergroten en hun positie op de buitenlandse markten verstevigen. Hierbij wordt zeker ook gedacht aan die technologische vernieuwingen, die het aanboren van nieuwe markten vergemakkelijken.

Dat de waterbouwkennis met name is geconcentreerd bij overheidsingenieursdiensten van Rijkswaterstaat en de gemeente Rotterdam bemoeilijkt de export van waterbouwkundige kennis en ervaring. Een zekere terugtrekking van de overheidsingenieursdiensten met kennisoverdracht aan de Nederlandse ontwerp- en adviesbureaus wordt wenselijk geacht. Ook kan worden overwogen de kennis van de overheden door middel van een samenwerkingsverband ter beschikking te stellen aan ontwerp- en adviesbureaus.

De overheidsingenieursdiensten dienen evenwel voldoende kwaliteit en expertise in de kennisinfrastructuur beschikbaar te hebben om op verzoek van of in samenwerking met het bedrijfsleven als wegbereider voor Nederlandse waterbouwers te fungeren bij het verkrijgen van werk in het buitenland. Door bij buitenlandse contacten te verwijzen naar de bij Nederlandse bedrijven aanwezige kennis en ervaring kan Rijkswaterstaat een belangrijke introductiefunctie vervullen. Daarnaast kan Rijkswaterstaat op verzoek van buitenlandse opdrachtgevers als keurmeester optreden. Het komt er in die gevallen op neer dat Rijkswaterstaat uit het buitenland het verzoek krijgt de binnengekomen offertes op hun kwaliteit en kwaliteit/prijs-verhouding te beoordelen. Vanuit zijn bekendheid met de kwaliteit van Nederlandse waterbouwbedrijven kan Rijkswaterstaat aldus de exportkansen van onze waterbouwsector vergroten.

De overheid als promotor

De overheid dient door middel van haar technologiebeleid mede te bevorderen, dat kennis en know how van Nederlandse bedrijven worden vergroot. Zij dient mede richting te geven aan de technologische vernieuwing, die noodzakelijk is om zowel bestaande als nieuwe markten met succes te bewerken (denk aan CMO, COW, CUR en TAW). Dit kan gestalte krijgen door het bevorderen van technologisch onderzoek, gefinancierd door overheid en bedrijfsleven.

Wat het onderwijs betreft kan worden gestreefd naar een betere benutting van de tweede fase in het universitaire onderwijs. Door het scheppen van aio-plaatsen kan – eventueel met medefinanciering van het bedrijfsleven – relatief goedkoop onderzoek worden uitgevoerd. Daarnaast zou in Nederland meer ruimte moeten worden geschapen voor de opleiding van buitenlandse techniekstudenten in Nederland.

De overheid dient bij supranationale overheden te bevorderen dat de aanbestedingsprocedures in de verschillende landen niet concurrentievervalsend werken. Op de korte termijn geldt dit met name voor de Europese markt voor infrastructurele werken, die na 1992 geliberaliseerd zal worden.

Het bedrijfsleven

In verband met de gewenste verbetering van de concurrentiepositie dient het streven bij het bedrijfsleven primair gericht te blijven op kostenbeheersing. Dit impliceert blijven op het gebied van de technologische ontwikkelingen; daarnaast zal de overcapaciteit gereduceerd moeten worden om verder prijsbederf tegen te gaan.

De acquisitie-inspanning zal gericht moeten worden op kansrijke opties zoals projecten op het gebied van kustverdediging en milieu. Op deze gebieden is sprake van een groot marktpotentieel en zullen nieuwe technologieën noodzakelijk zijn.

Indien buitenlandse markten niet rechtstreeks betreden kunnen worden, dienen de gesignaleerde handelsbelemmeringen te worden gemeld bij de Nederlandse overheid en/of de Europese Gemeenschap. Bepaalde vormen van

belemmeringen kunnen ook worden vermeden door het overnemen en/of oprichten van buitenlandse vestigingen en het aangaan van joint ventures. Nederlandse bedrijven dienen in te spelen op de voltooiing van de interne Europese markt in 1992; de thuismarkt beperkt zich dan niet alleen tot Nederland.

Bij het exporteren van waterbouwkundige werken is het wenselijk zoveel mogelijk gebruik te maken van reeds bestaande informatienetwerken in binnen- en buitenland. Het opbouwen van een informeel kenniscircuit is echter van zeer groot belang voor het verkrijgen van opdrachten.

Het aangaan van alternatieve samenwerkingsverbanden op het gebied van informatieverwerking, marktwerking, financiering, produktaanbod enz. is van grote betekenis. Dergelijke verbanden moeten zowel in binnen- als buitenland worden opgezet.

Conclusies

Op basis van de bevindingen kan worden geconcludeerd dat de thuismarkt voor de export van de Nederlandse waterbouw van belang is met het oog op:

- het feit dat de Nederlandse waterbouwkundige werken als referentie kunnen dienen bij het verkrijgen van buitenlandse opdrachten (showroom- en voorbeeldfunctie);
- het behouden en uitbreiden van kennis en ervaring door het verhogen van de kwaliteit van de werknemers en het uittesten van nieuw materieel en nieuwe methoden en technieken (proeftuinfunctie);
- het gebruik maken van de aanwezige kennisinfrastructuur op het gebied van waterbouwkundigheid bij consultants, aannemers, kennisinstellingen, onderwijsinstellingen en overheidsdiensten.

Derhalve kan worden gesteld, dat de thuismarkt binnen het sectorexportbeleid van de overheid een plaats dient te krijgen. De thuismarkt kan bijdragen tot kostprijsverlagende effecten, waardoor comparatieve voordelen kunnen ontstaan. Dit zal de positie van de waterstaatsector, waarin Nederland traditioneel sterk is, ten goede komen.

Romke Bijker
John Koppies

