

POSITION PAPER

ACTIEPLAN VOOR DE TRANSITIE NAAR EEN DUURZAME WATERSECTOR

LEADERSHIP,
ENTREPRENEURSHIP,
STEWARDSHIP

VERSIE
26 januari 2023

INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	5
1. INTRODUCTIE.....	6
1.1 Aanleiding: Een enorme kans in de watersector blijft onbenut	6
1.2 Scope: We focussen ons op de internationale watersector.....	7
1.3 Leeswijzer	8
2. HET HUIDIGE MODEL BIEDT GEEN KANS VOOR OPSCHALING.....	9
2.1 De internationale watersector kent een aantal uitdagingen.....	9
2.2 De spelregels van het spel veroorzaken die problemen	9
2.3 We zitten vast in fase 1	11
3. DE SECTOR IN 2050; ZO KAN HET OOK.....	14
3.1 De watersector in 2050	14
4. KRITISCHE BOUWSTENEN VOOR OPSCHALING	16
4.1 Bouwstenen voor een duurzame toekomst	16
BIJLAGEN	21
Bijlage 1: Voorstel 1 Water Operator Partnership (WOP)	21
Bijlage 2: Voorstel 2 Synergie privaat en publiek.....	24
Bijlage 3: Voorstel 3 Kisumu Regio Integrale Aanpak Waterresource Management+	27
Bijlage 4: Voorstel 4 Water Garantie Fonds	30
Bijlage 5: Blended finance Utilities	32
Bijlage 6: Toelichting Wateroperator Partnerships, WaterWorx en de Blue Deal	34



VOORWOORD

Dit actieplan is opgesteld om een kader te schetsen voor de transitie van de internationale watersector naar een duurzame sector. Input voor dit actieplan komt van drie sessies op Nyenrode en een aantal interviews.

Het actieplan schetst een richting om aan de slag te gaan. En echt stappen te zetten om de Nederlandse waterkennis internationaal in te zetten en te exporteren voor toegang tot schoon water. Met de specifieke waterkennis die we hebben, en de bijzondere publiek-private samenwerking die we in Nederland gewend zijn, ligt er niet alleen een noodzaak voor opschaling, maar ook een marktkans voor grotere export. En daarmee een mogelijkheid om een belangrijke bijdrage te leveren aan een grote maatschappelijke uitdaging.

Het plan is opgesteld door een groep professionals vanuit verschillende organisaties uit de watersector; NGO's, kennisinstituten, vertegenwoordigers van het Ministeries van Buitenlandse Zaken, Economische Zaken en Klimaat, RVO, ondernemers en Financiële Instellingen. Onder begeleiding van Nyenrode Business Universiteit zijn kennis, ervaringen en ideeën gedeeld en gebundeld in dit actiegericht plan, waarmee handelingsperspectief ontstaat voor alle betrokken organisaties. Dit programma is een initiatief van Nyenrode Business Universiteit, BlueCon International en Topsector Water en Maritiem¹. Dit actieplan is op persoonlijke titel opgesteld door de betrokkenen.

We nodigen alle lezers uit om dit actieplan te gebruiken waar het voor is; in actie komen!

André Nijhof & Steven van Rossum

¹ Deze activiteit is mede gefinancierd met de PPS-toeslag van het Ministerie van Economische Zaken en Klimaat vanuit CLICKNL. CLICKNL is het topconsortium voor Kennis en Innovatie (TKI) van de Creatieve Industrie.



1. INTRODUCTIE

Dit actieplan heeft als doel om een samenhangende, effectieve visie en strategie neer te zetten voor de transitie van de internationale watersector naar een duurzame sector. Een sector met een potentieel om wereldwijd een positieve impact te realiseren, als we in staat zijn om het anders te organiseren.

1.1 AANLEIDING: EEN ENORME KANS IN DE WATERSECTOR BLIJFT ONBENUT

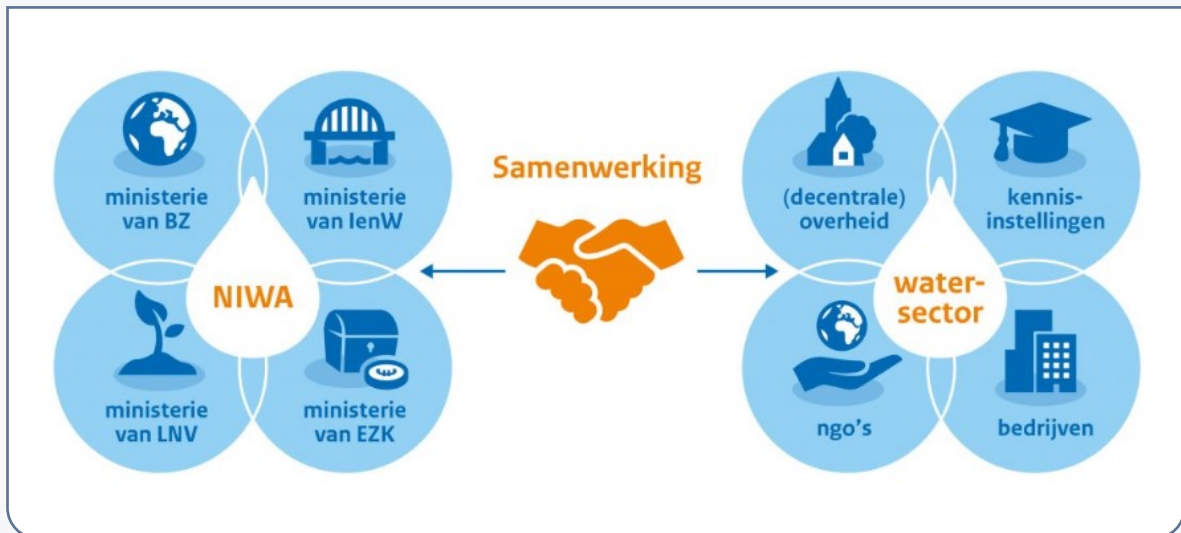
De watersector is internationaal van groot belang. Schoon en voldoende water is een primaire levensbehoefte voor alle 8 miljard burgers. Zoet water speelt echter ook een cruciale rol bij de productie van ons voedsel en de materialen en spullen die onze huidige manier van leven mogelijk maken. Klimaatverandering versterkt bovendien op regionaal gebied extreme droogtes en overstromingen. De noodzaak voor goed watermanagement wordt daarom alleen maar groter.

Het potentieel is enorm. In 2021 hebben 785 miljoen mensen wereldwijd, veelal in ontwikkelingslanden, nog steeds geen toegang tot schoon, voldoende en veilig water². Dit zijn daarmee 785 miljoen potentiële klanten, een enorm onbenutte marktkans dus.

Zeker voor Nederland als exportland. Want Nederland heeft internationaal een enorme kennisvoorsprong op specifieke deelgebieden binnen het gehele waterdomein. We zijn koploper met technologische ontwikkelingen en kennis, waarbij duurzaamheid, verminderd energie- en verminderd chemicaliëngebruik leidend zijn. We zijn bovendien in staat om water integraal te beschouwen met andere sectoren en publieke-private samenwerkingen neer te zetten met veel verschillende partijen. En we zijn gewend om waterkennis te exporteren; ruim € 6,5 miljard wordt er jaarlijks geëxporteerd via de baggeraars, kustbouwers en zuiveringstechnologieën.

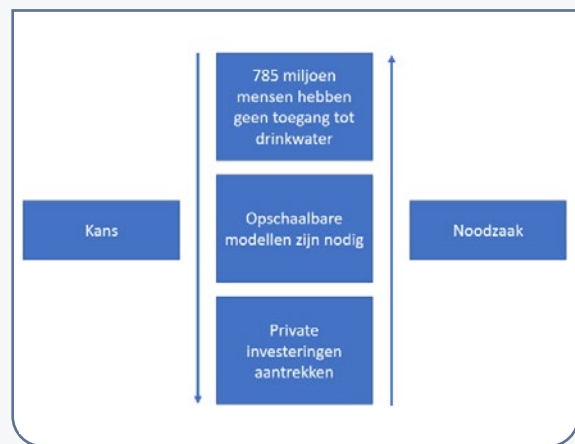
De export en het aantal opschaalbare modellen voor schoon en voldoende water zijn nog beperkt. En juist die zijn nodig om deze 785 miljoen potentiële klanten te bedienen. Want juist met schaalbare, en daarmee financierbare modellen ontstaat de mogelijkheid om meer mensen te bereiken, zonder afhankelijk te blijven van subsidies. Hoog tijd dus om onszelf anders te organiseren en deze kans te benutten om wereldwijd de SDG6 doelstellingen te behalen!

² https://www.undp.org/blog/understanding-value-water-sustainable-development?utm_source=EN&utm_medium=GSR&utm_content=US_UNDP_PaidSearch_Brand_English&utm_campaign=CENTRAL&c_src=CENTRAL&c_src2=GSR&gclid=CjoKCQjwkOqZBhDNARIsAACsbfbVf5hrwwUPMVInrPN4Q_Tm4ZVugPuNzy8CRQoGx_omqqaIo_TR4aAv8REALw_wcB



Naast een kans, is er ook een noodzaak. De OECD concludeert dat het gat tussen de huidige publieke gelden en de noodzakelijke financiering voor het realiseren van veilig en gezond water voor iedereen, nog 1,7 biljoen dollar is. Dit is ongeveer drie keer zoveel als het huidige publieke geld bij elkaar³. Financiering én samenwerking is nodig voor het halen van de Nederlandse Internationale Waterambitie (NIWA): “Het vergroten van de waterzekerheid en waterveiligheid van ruim honderd miljoen mensen wereldwijd per 2030”.

Door de huidige projectaanpak zonder schaalbaar model, zijn geen private investeringen mogelijk en komt de noodzakelijk 1,7 biljoen dollar nooit vrij. We zien juist op andere maatschappelijke vraagstukken, dat er een verschuiving begint te ontstaan van publieke gelden, naar gemixte financieringsvormen met ook private investeringen. Dit sluit aan bij de doelstelling van de EU Green Deal, die inzet op het vergroten van, van private kapitaalstromen voor maatschappelijke vraagstukken. De EU Green Deal stimuleert dit door wetgeving op het gebied van rapportage en financiering (Denk aan de CSRD, Taxonomy en SFDR). Schoon, voldoende en veilig water is daar een onderdeel van, net zoals het beperken van CO₂ emissies en vervuiling en het bevorderen van de circulaire economie dat zijn.



Schaalbare modellen zijn dus een noodzaak om de taart te vergroten. En daarmee de kans te vergroten om SDG 6 te halen; toegang tot water en sanitaire voorzieningen voor iedereen. We willen tenslotte niet zelf de belemmerende factor zijn om dit te realiseren. Hoog tijd dus om onszelf anders te organiseren en deze noodzaak serieus aan te pakken.

1.2 SCOPE: WE FOCUSSEN ONS OP DE INTERNATIONALE WATERSECTOR

Het doel van dit actieplan is dat alle 785 miljoen mensen die dat nu nog niet hebben, in 2030 toegang hebben tot schoon voldoende en veilig water, inclusief de bedrijven in de betreffende regio's. Buiten beschouwing is de cruciale rol die water speelt voor gezonde ecosystemen, zowel in meren, rivieren en oceanen, als wel op het land; van woestijn tot oerwoud.

3 OECD (2019), Making Blended Finance Work for Water and Sanitation: Unlocking Commercial Finance for SDG 6, OECD Studies on Water, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5efc8950-en>.



De potentiële klanten van schoon water zijn zowel burgers als bedrijven. Bij schaarste ontstaat daarmee een dynamiek die bepaalt hoeveel water voor burgers beschikbaar is en hoeveel voor bedrijven.

De focus voor dit actieplan ligt op de keten van bedrijven in de watersector, waarbij we uitgaan van vier onderling samenhangende processen: water bronbeheer, waterzuivering, water levering en hergebruik na levering. Bovendien is het uitgangspunt van dit actieplan dat in ieder geval één Nederlandse partij onderdeel is van de keten. In de praktijk zijn het er vaak meer, bijvoorbeeld op het gebied van financiering, monitoring en andere activiteiten rondom deze keten. Een keten waar geen Nederlandse partij bij betrokken is valt buiten de scope van dit actieplan.

De geografische focus verschilt per voorstel (zie bijlagen). In ieder geval moet het land een uitdaging hebben op de voorziening van schoon en voldoende water, een ontwikkelingsland zijn, en er moet een enigszins stabiele politieke omgeving zijn.

1.3 LEESWIJZER

Dit actieplan beschrijft allereerst hoe de huidige internationale watersector eruit ziet vanuit het Nederlandse export perspectief. Het hoofdstuk

zoomt uit en beschouwt de sector als geheel. Daarbij wordt duidelijk dat de sector drijft op steeds beginnend en eindigende projectfinanciering waardoor slechts een deel van de oplossing wordt gefinancierd, en daarmee opschaling belemmert. Het gaat in op de onderliggende spelregels van dit systeem. Het biedt daarmee inzicht in de oorzaken en maakt duidelijk dat de manier van handelen van alle partijen een logisch gevolg is van de spelregels van het spel.

Vervolgens gaat dit actieplan in op hoe een duurzame, financieel gezonde watersector er in 2050 uit zou kunnen zien, waarbij de Nederlandse watersector een rol speelt in de opschaling ervan. Op basis van dit droombeeld/ wensbeeld zijn vijf bouwstenen gedefinieerd waar nu al mee aan de slag gegaan kan worden. Deze bouwstenen grijpen in op de spelregels en proberen deze te veranderen, zodat we stap voor stap richting een duurzame watersector gaan.

Met alleen bouwstenen komen we er niet. Daarom staan in de bijlage vier praktijkvoorstellen hoe dit te realiseren en waar de sector concreet mee aan de slag kan. Per voorstel is bekeken welke de bouwstenen uit de theorie terugkomen in het voorstel.

2. HET HUIDIGE MODEL BIEDT GEEN KANS VOOR OPSCHALING

2.1 DE INTERNATIONALE WATERSECTOR KENT EEN AANTAL UITDAGINGEN

Het voornaamste probleem waar we hier op focussen is dat in ontwikkelingslanden nog veel burgers geen toegang hebben tot schoon, voldoende en veilig water. Primair is dit actieplan erop gericht om voor dat probleem een positieve impact te creëren, door de export van de Nederlandse watersector te vergroten. Er zijn echter nog andere, aanpalende problemen, die mede de resultaten bepalen van de wijze waarop de huidige waterketen functioneert.

Op het gebied van water spelen **vier grote vraagstukken** een rol;

- (i) hoe zorgen we voor bewoonbare delta's ondanks potentieel gevaar van droogte en overstromingen,
- (ii) hoe zorgen we voor voldoende beschikbaarheid van natuurlijke hulpbronnen zoals schoon, voldoende en veilig water
- (iii) hoe zorgen we voor goed functionerende ecosystemen doordat de lokale waterhuishouding op orde is, en tot slot;
- (iv) hoe zorgen we voor veilige en veerkrachtige infrastructuur die voorbereid is op toekomstige veranderingen op het gebied van water.

Ongeveer **785 miljoen mensen** in ontwikkelingslanden hebben nog geen toegang tot schoon en voldoende water. Het halen van SDG 6, waarin iedereen toegang heeft tot sanitaire voorzieningen en schoon drinkwater, is dus nog ver weg. Er speelt tegelijkertijd een grote ongelijkheid in de toegang tot water tussen grote bedrijven en burgers. Andere sectoren – zoals landbouw en industrie – maken voor een groot deel aanspraak op het veelal schaarse water.

De bijdrage van Nederland, een land dat wereldwijd een koploper is op het gebied van watervraagstukken, zit in **projecten**. We gaan van project naar project, veelal gefinancierd op input, en niet het

resultaat. We starten en stoppen projecten op basis van de beschikbare financiering.

Projecten gaan over winnen van een subsidie ten koste van de ander, terwijl we naar een **grotere taart** moeten. Zolang de sector vooral door subsidies wordt gefinancierd, blijkt dit grotendeels beperkt tot de beschikbare publieke fondsen. De financiering die totaal nodig is om iedereen te voorzien van schoon water, is daarmee nog veel te beperkt. Er is een veel grotere betrokkenheid en financiële investering nodig van private investeerders en donateurs bij waterprojecten. Een kapitaalinjectie van private partijen om de sector in transitie te krijgen, is hard nodig.

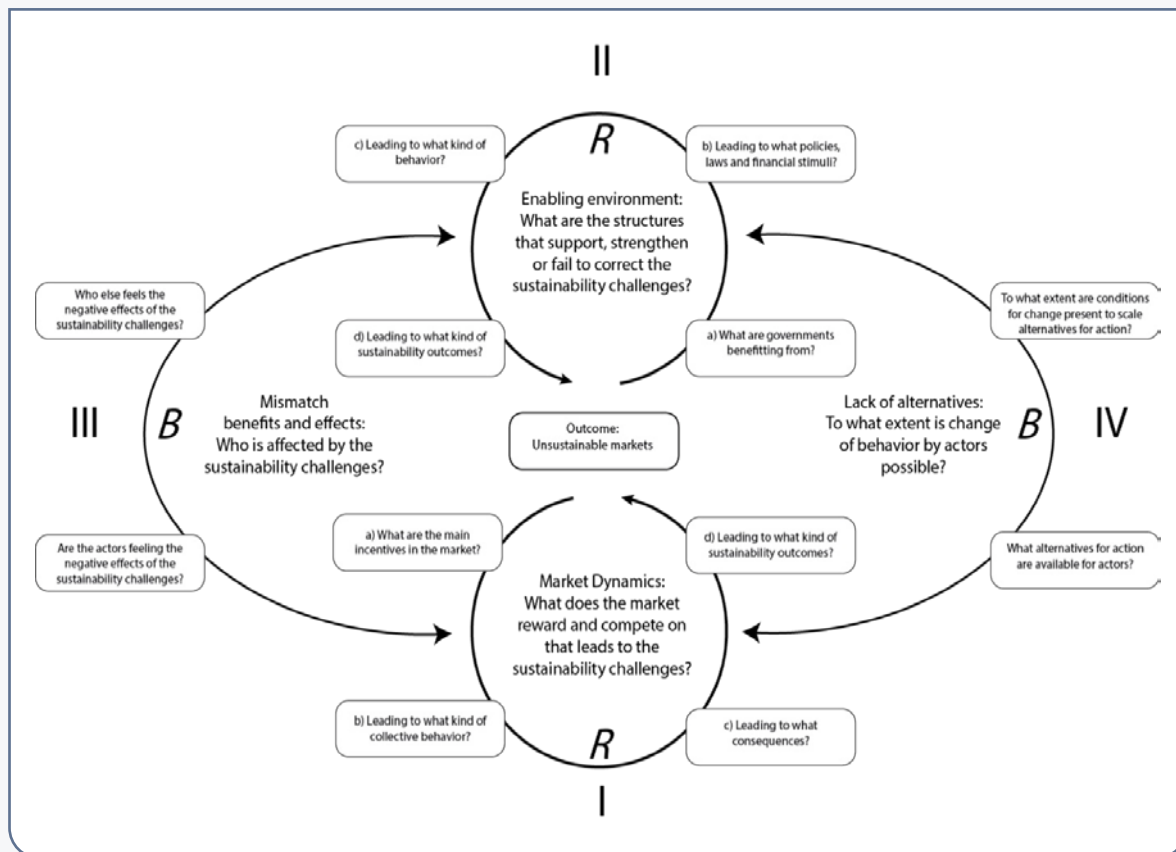
Voor private investeerders is de watersector **nu vaak niet aantrekkelijk**. Eén van de belemmeringen is dat de daadwerkelijk waarde van water, nu vaak niet betaald wordt. Toegang bieden tot (gratis) water is veelal onderdeel van politieke beweegredenen, zoals het winnen van verkiezingen. Investeerders zijn dan aangewezen op instabiele politieke partijen, wat een te groot risico is voor private investeerders. Bovendien ontbreken garantiefondsen, die dat risico kunnen afdekken.

2.2 DE SPELREGELS VAN HET SPEL VEROORZAKEN DIE PROBLEMEN

“THE SIGNIFICANT PROBLEMS WE FACE CANNOT BE SOLVED AT THE SAME LEVEL OF THINKING WE USED WHEN WE CREATED THEM”.

Albert Einstein

Niemand van de betrokken partijen wil de problemen zoals we die beschreven. Ze zijn de onbedoelde neveneffecten van de wijze waarop de waterketen nu is georganiseerd. De huidige spelregels bepalen deze uitkomst. Met andere woorden, zolang we de bestaande spelregels hebben, blijven we in hetzelfde



systeem met dezelfde gevolgen. Om te ontdekken wat die spelregels zijn, gebruiken we de systeem-lussen die in het boek *Changing the Game*⁴ staan beschreven.

Loop I: De markt beloont op losse activiteiten met een kop en een staart

Waarom doen bedrijven wat ze doen? Door het beschikbaar stellen van subsidiegelden voor losse projecten, wordt de markt beloond voor het indienen van, en denken in termen van projecten met een kop en een staart. In deze projectplannen worden activiteiten geformuleerd om tot het beoogde doel te komen. Vaak zijn deze activiteiten gericht op de initiële investering die nodig is om iets op te starten en vallen toekomstige kosten voor onderhoud, training van medewerkers en benodigdheden voor de uitvoering van de wateractiviteit buiten de begroting. De accountant controleert op het uitvoeren van de activiteiten binnen die begroting. Een accountant kijkt niet of de activiteiten daadwerkelijk hebben geleid tot de gewenste dienst of product (lees: schoon, voldoende en veilig water). Sterker nog, als

er ter plaatse blijkt dat er meer investering nodig is om te komen tot een betere dienst of product, dan belemmert de begroting van het project de realisatie ervan. Ook als de extra investering een positieve business case kent. De markt wordt dus niet beloond op het meest duurzame product, maar op het zo goedkoop mogelijk uitvoeren van de activiteiten die bij de project uitvraag centraal staan. De partij die voor dát specifieke project een zo goed mogelijk projectplan weet te schrijven, krijgt de subsidie. Heeft het project geen duidelijke kop en staart, dan is er geen financiering mogelijk.

Mooie uitzondering is dat het ministerie van Buitenlandse Zaken hier al een mooie stap in zet door programma's zoals Blue Deal, WaterWorX, Finnish en A4A al een horizon te geven tot 2030. Dat creëert rust en stabiliteit en ruimte om veranderingsprocessen in gang te zetten. Tegelijkertijd komt ook de einddatum van 2030 alweer dichterbij en zou het goed zijn als het commitment weer verder gebracht wordt naar 2040 of zelfs 2050, anders storten de systemen en organisaties vanaf 2030 weer in elkaar.

4 Simons, L. and Nijhof, A. (2021). *Changing the Game; Sustainable Market Transformation Strategies to Understand and Tackle the Big and Complex Sustainability Challenges of our Generation*, London: Taylor & Francis Ltd

Loop II: De omgeving heeft baat bij deze aanpak met een kop en een staart

Rondom deze markt zien overheden en andere partijen wat het effect is. Waarom grijpen zij niet in? Overheden in westerse landen voldoen op deze manier aan de ODA afspraken. Rijkere landen moeten minimaal 0.7% van het BNP besteden aan ontwikkelingssamenwerking. Dat werkt goed met duidelijk afgebakende projecten, inclusief de accountantsverklaring waarmee dit budget mag worden meegeteld bij de ODA afspraak. Investeringsmodellen, institutionele funding voor organisaties in de watersector en bestedingen in landen buiten de ODA lijst, tellen niet automatisch mee bij het ODA budget.

Deze opzet werkt ook goed voor de politieke partijen in ontwikkelingslanden. De bestedingen vanuit het westen rond projecten zijn concreet en met goed afgebakende doelen. Dat helpt om verkiezingsbelofte in te vullen. Bovendien is er een strijd tussen ontwikkelingslanden om zoveel mogelijk van deze investeringen naar het eigen land te trekken. Dan helpt het om je meegaand op te stellen en de successen samen met de donor te vieren. Mede hierdoor richt transparantie zich vooral op goede en slechte voorbeelden en niet op het meten van de trends met betrekking tot de toegang tot schoon, voldoende en veilig water. De uitvoering van deze projecten wordt voor een belangrijk deel gedaan door nationale en internationale ngo's, kennisinstellingen en andere publieke partijen. Ook zij hebben voor de continuïteit van hun organisatie belang bij het doorgaan met de wijze hoe nu waterprojecten worden uitgevoerd. Het huidige systeem werkt best goed, er is geen crisis.

Loop III: Degene die de consequenties voelen zijn niet degene met de invloed

Hoe machtig zijn de stakeholders die de negatieve gevolgen van de huidige uitkomsten ervaren? De consequenties worden bovenal gevoeld door lokale mensen zonder schoon water. Zij leggen het af tegen de grote kapitaalkrachtige partijen die lokaal ook

beslag leggen op het schaarse schone en veilige water.

Degene die nu een stap extra zouden moeten doen (subsidieverstrekken, watersector NL) zijn niet degene die de consequenties voelen. Er is een gemiste kans, maar het werkt voor de spelers die nu aan tafel zitten ook op de huidige manier. En ook ingenieursbureaus, banken en andere aanpalende partijen voelen niet de consequenties van een niet gehaalde impact.

Loop IV: Opschaalbare modellen zijn geen aantrekkelijk alternatief

Hoe aantrekkelijk zijn de alternatieven? Veel bedrijven uit Nederland hebben duurzame en circulaire technologie beschikbaar voor het leveren van schoon water. Maar deze alternatieven kennen met een klassieke business case benadering waarbij waarden als duurzaamheid niet worden gekwantificeerd, te veel risico's. Zowel in de levering van het water, het verdienmodel, als wel in de onzekere context van lokale overheden en waterbedrijven. Daarmee zijn deze modellen niet financieerbaar binnen bestaande constructen.

Eén van de redenen voor de slechte financierbaarheid is dat de waarde van water onvoldoende is gekwantificeerd. Water kent meerdere aspecten van 'waarde'; sociale, ecologische en culturele, maar deze zijn niet altijd in geld uit te drukken.

Alternatieve modellen vragen vaak een grotere, initiële investering dan de bestaande aanpak en ongedekte risico's. Als gevolg van de onzekere financierbaarheid en zwaardere investering om te ontwikkelen, zijn er geen goede alternatieven ontstaan.

2.3 WE ZITTEN VAST IN FASE 1⁵

Conclusie; de spelregels belonen het uitvoeren van projecten, er zijn nauwelijks opschaalbare businessmodellen die water als dienst verkopen en de omgeving daagt daar ook niet toe uit. Kortom, we zitten

⁵ Fase 1 is een aanduiding voor het verloop van duurzame markttransformaties. Fase 1 is de fase waarin partijen erkennen dat er een collectief probleem is – in dit geval het gebrek aan toegang tot schoon, veilig en voldoende water – en gaan experimenteren wat hier aan gedaan kan worden. Opschaling van deze projecten kan, maar vereist dat de sector zich gaat organiseren en concurreert op basis van de beste oplossingen (fase 2). Meer informatie over het verloop van duurzame markttransformaties is gratis beschikbaar op: www.lead sustainablechange.org

NUMMER	SPELREGEL
Loop I: De markt belooft op losse activiteiten met een kop en een staart	
Spelregel 1	De beschikbare financiën gaan vooral naar projecten met een begin en een eind
Spelregel 2	Voor uitvoering van een project is vastgelegd wat gedaan moet worden. Daardoor te beperkte ruimte voor tussentijdse bijsturing.
Spelregel 3	Financiën zijn gericht op de investering om een project neer te zetten en niet op de vaak veel kleinere en langdurige financiering die nodig is voor de exploitatie van wateractiviteiten. Gevolg is dat de exploitatie stopt en de initiële investering waardeloos wordt.
Spelregel 4	Of de activiteiten ook op langere termijn tot betere toegang tot schoon, voldoende en veilig water leiden is geen financieel risico voor de betrokken partijen.
Loop II: De omgeving heeft baat bij deze aanpak met een kop en een staart	
Spelregel 5	Transparantie richt zich vooral op goede en slechte voorbeelden en niet op het meten van de trends met betrekking tot de toegang tot schoon, voldoende en veilig water.
Spelregel 6	Financiën komen grotendeels uit ontwikkelingsgelden die moeten voldoen aan de ODA criteria.
Spelregel 7	Lokaal worden waterprojecten gebruikt als inzet bij verkiezingen. Het is daarmee onbetrouwbaar voor investeerders én de echte waarde wordt niet betaald door de gebruikers.
Loop III: Opschaalbare modellen zijn geen aantrekkelijk alternatief	
Spelregel 8	De sociale, ecologische en culturele waarde van water is geen deel van de financiële afspraken tussen betrokken actoren.
Spelregel 9	Duurzame en circulaire technologie vragen vaak een grotere, initiële investering dan de bestaande aanpak en hebben ongedekte risico's
Loop IV: Degene die de consequenties voelen zijn niet degene met de impact	
Spelregel 10	Of de lokale burgers in ontwikkelingslanden tevreden zijn over de toegang tot schoon, voldoende en veilig water maakt geen verschil voor de betrokken actoren.
Spelregel 11	Actoren zoals de grote ingenieursbureaus en reguliere banken worden buiten de consortia gehouden die werken aan de wateractiviteiten.

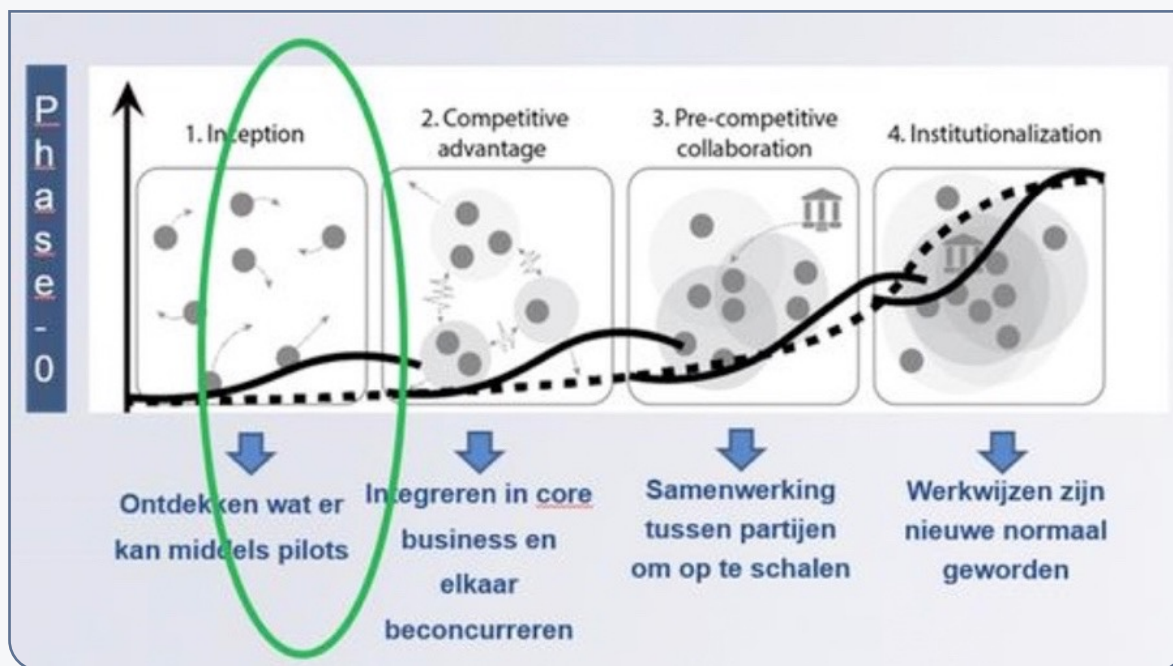
Tabel 1: Overzicht van de belangrijkste spelregels die tot de huidige uitkomsten in de watersector leiden.

vast in het blijven uitvoeren van projecten en pilots. Althans, zolang de spelregels blijven zoals ze zijn. Om dat op een praktische manier aan te duiden zijn hieronder de tien meest dominante spelregels samengevat in tabel 1.

Het resultaat van deze spelregels? We zitten vast in fase 1!

Een groot deel van levering van schoon en voldoende water gebeurt via de uitvoering van projecten met een kop en een staart. De mindset van de betrokken actoren die die activiteiten uitvoeren sluit hierbij

aan. Dit is volop de dynamiek van fase 1. De meest relevante stakeholders van de sector zoals bedrijven, financiële instellingen en NGO's zijn bezig om te leren/onderzoeken wat mogelijke duurzame oplossingen zijn (fase 1). Dit betekent dat de meeste stakeholders zich primair richten op het *operationaliseren van processen*. Het doel is om de projectopschaling voor te bereiden. Denk daarbij aan het financieren van een goede lokale partner om technologie in te zetten, capaciteitsopbouw te faciliteren, het aantrekken van investeerders en het versterken van contacten met de lokale overheid.



Sommigen van deze betrokken partijen bevinden zich nog in het midden van fase 1 waar de focus ligt op het verder uitvoeren van het volgende project. Sommigen aan het eind van fase 1 waar het gebrek aan impact van “weer een project” steeds promi-

nenter wordt en de behoefte om het anders, meer schaalbaar op te pakken steeds groter wordt. Voor dit actieplan is dit het punt waarop de voorgestelde actielijnen moeten aangrijpen om de transitie te versnellen.



3. DE SECTOR IN 2050; ZO KAN HET OOK

In 2050 is de hoeveelheid water nog hetzelfde en meer dan genoeg om iedereen te voorzien van water. Zelfs als we de 98% zout water buiten beschouwing laten is er nog steeds genoeg water voor iedereen. Echter, door klimaatverandering, urbanisatie en andere maatschappelijke ontwikkelingen, wordt het extra lastig water op de juiste plek te hebben waar mensen dit nodig hebben. Met alleen een kapitaalcrachtig gevecht om schaars water is er geen duurzame sector. We hebben dus andere vormen nodig om water lokaal minder schaars te maken en eerlijk te verdelen. Daarvoor moeten we ons anders organiseren en waarderen. Sterker nog, we moeten slimmer, effectiever en impactvoller met zo'n cruciaal fundament – schoon en voldoende water – voor een gezond leven omgaan! Hoe ziet een duurzame toekomst er voor de watersector uit? Een sector is dan toekomstbestendig, volhoudbaar, schoon en gezond.

Dit hoofdstuk schetst dit toekomstbeeld voor een duurzame watersector. We beseffen ons dat dat heel moeilijk te realiseren is en dat het niet over één nacht ijs gaat, zeker gezien de vele nationale en vooral internationale afhankelijkheden. Daarom gaan we in het volgende hoofdstuk in op de vraag, met welke bouwstenen uit dit toekomstbeeld, we nu al aan de slag kunnen. Om daarmee de eerste stappen te kunnen zetten naar een toekomst richting 2050.

3.1 DE WATERSECTOR IN 2050

In 2050 hebben we geleerd om water te waarderen, ook in financiële zin. De wijze waarop we met water omgaan is meer gaan lijken op andere basiscondities zoals toegang tot voedsel, gezondheidszorg en een dak boven ons hoofd. Een deel van ons inkomen besteden we hieraan. Dit betekent ook dat schoon water niet meer alleen in het domein van ontwikkelingssamenwerking zit, maar óók in het domein van het bedrijfsleven, zoals de agrarische sector, de zorgsector en de woningmarkt dat zijn.

In 2050 durven bedrijven, banken en andere partijen te investeren in de waterketen. Want financiële risico's zijn op verschillende momenten tijdens de realisatie op de juiste manier gedekt en bij passende partijen belegd. Voor elk risico is er een partij die dit wil en kan dragen. Dit zorgt voor investeringen op de lange termijn en schaalbare oplossingen. Er is een diversiteit aan financiële mogelijkheden en investeringen om de waterketen op te schalen. Dit kan van klimaatfondsen tot commerciële investeringspartijen. De financier en het financieringsinstrument past bij de fase van het project. Belemmeringen, zoals onrendabele toppen, zijn verleden tijd.

In 2050 is de keten langjarig met elkaar verbonden en zijn geïntegreerde contracten succesvol en gemeengoed. De vergoeding voor partijen is afhankelijk van het functioneren en operabel zijn van het geheel. Suboptimale werking van de keten als geheel, bijvoorbeeld doordat het succes van de één, negatieve gevolgen heeft voor de ander, zijn verleden tijd. De taal die gebruikt wordt in de samenwerking in de keten, is er één van afspreken en aanspreken zoals nu al bijvoorbeeld in de landbouw wordt gedaan. In plaats van termen die uit het domein van ontwikkelingssamenwerking komen – zoals projecten, subsidies, verantwoording en de schuld bij problemen leggen bij een ander – gaat het in 2050 over verantwoordelijkheid, risico, meten van impact, bijsturen en effectiviteit.

In 2050 wordt er gebruik gemaakt van duurzame technologie voor de opslag van water, de zuivering van water en de levering van water. Er is flink geïnvesteerd om nieuwe uitdagingen op het gebied van het opvangen van de pieken en dalen in de beschikbaarheid van zoet water. Bovendien is de technologie en het watergebruik circulair. In plaats van Take-Make-Waste wordt de technologie ingezet op basis van Borrow – Use – Return. Er is voldoende technologie om het water nog een tweede, derde en wellicht

vierde keer te gebruiken voor landbouw, industrie en andere toepassingen. Daarmee wordt de strijd om een schaarse hoeveelheid water omgezet in een wederzijds belang, want de tweede, derde en vierde keer gebruik kan alleen doorgaan als er aan het begin genoeg drinkwater is.

In 2050 is de markt van water gereguleerd en is er een duidelijke regie op de waterketen. Bijvoorbeeld om initiatief te nemen bij opschaling of te acteren in tijden van droogte en overstromingen. Deze regie moet de hele watercyclus omvatten en kan niet door een nationale overheid worden vervuld, vanwege de vele parallelle afhankelijkheden en tegenstrijdige belangen. Er zijn andere, krachtige instituties die regie houden en waar de betrokken actoren vertrouwen in hebben, voor zowel de korte als lange termijn.

In 2050 is er transparantie over het succes. Schoon en voldoende water voor iedereen betekent dat duidelijk is hoeveel water aan wie geleverd is, wie (on)voldoende toegang heeft tot water, welke landen gaan investeren in water en met welke (toekomstige) klantbehoeftes, welke producten en diensten effectief inspelen op die behoeftes en hoe die gefinancierd kunnen worden. Uiteraard kan digitalisering een ondersteunende rol bij de noodzakelijke transparantie spelen.

En tot slot zijn in 2050 lastige knopen doorgehakt en keuzes gemaakt. Sommige vormen van landbouw of industrie zijn zo vervuilend, belastend of behoeftig aan water dat dit ook binnen het aangepaste beleid niet samengaat met schoon en voldoende water. Per gebied is gekeken welke economische activiteiten daarom moeten verdwijnen. Dat was lastig genoeg vanwege werkgelegenheid en ontwikkeling voor diezelfde personen die behoefte hebben het water. In 2050 zijn lokale overheden krachtig genoeg om die activiteiten aan te wijzen en uit te faseren.



4. KRITISCHE BOUWSTENEN VOOR OPSCHALING

Maar hoe kunnen we een dergelijk toekomstperspectief creëren? En hoe kunnen we, ondanks dat 2050 nog ver weg is, toch al stappen zetten? Het goede nieuws is dat er al ervaringen zijn opgedaan en successen zijn geboekt waar we van kunnen leren. Denk aan duurzame technologieën als Ferraat(VI) en Cellvation, nieuwe contractvormen en gemixte financieringsvormen. Dit hoofdstuk vertaalt het toekomstbeeld naar bouwstenen om nú mee te starten, zodat stappen naar fase 2 worden gezet, de spelregels veranderen en het systeem langzaam kantelt richting het toekomstbeeld van 2050. Per bouwsteen wordt aangegeven aan welke van de huidige spelregels dit 'toort'. Deze bouwstenen vormen daarmee ook het framework waarmee we vier voorstellen ten opzichte van elkaar kunnen beoordelen. Welke bouwstenen staan centraal en aan welke verandering van de spelregels draagt elk voorstel dus bij?

4.1 BOUWSTENEN VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST

Bouwsteen 1 – Eerlijke en werkbare risicoverdeling voor opschaling

Een belangrijke belemmering voor opschaling is dat er onvoldoende dekking is voor de specifieke risico's

in het totale traject van tender tot en met uitvoering of overdracht. De risico's verschillen per fase, dus ook de risicodragers kunnen verschillen per fase. Denk bijvoorbeeld aan de risico's bij voorinvesteringen en ten aanzien van de instabiele politieke situaties. Om volop in fase 2 te gaan staan, moeten de financiële risico's per fase gedekt zijn door partijen die dat kunnen en willen dragen. Het dragen van het risico is niet hetzelfde als het dragen van de kosten. Er kunnen dus afspraken gemaakt worden voor partijen die primair de kosten dragen, en andere partijen die (een deel van) het risico dragen op het moment dat de uitvoering niet leidt tot gewenste inkomsten. In de bijgevoegde tabel een mogelijke verdeling van de risico's.

WIJZIGT DE VOLGENDE SPELREGEL:

Spelregel 4: Of de activiteiten ook op langere termijn tot betere toegang tot schoon, voldoende en veilig water leiden wordt door deze bouwsteen wel een financieel risico voor de betrokken partijen.

FASE	FINANCIEEL RISICO	MOGELIJKE DRAGER
Pre-tender en marktscan	Uren (onnodig) stoppen in het vinden van een geschikte tender	Marktpartijen moeten zelf investeren in het kennen en scannen van de markt
Consortiumvorming en tenderfase	Uren (onnodig) gestopt in het uitwerken van een tender en vormen van een consortium	Marktpartijen + overheid vanuit exportbelang
Design en engineering fase	Niet of te laat betalen door de lokale overheid van deze voorinvestering	Garantiefonds/verzekering water / Atradius + overheid voor verificatie en garantiestelling
Maintain fase	Hogere kosten voor onderhoud dan beoogd	Externe/private financier + Ondernemers uit de keten
Operating fase	Niet of te laat betalen door de lokale overheid / afnemer van de geleverde dienst	Externe/private financier + Ondernemers uit de keten
Overdracht	Het niet tegen de juiste prijs kunnen overdragen aan een (lokale/internationale) partij	Externe / private financier + hoofdaannemer

Bouwsteen 2 – Passende financiering

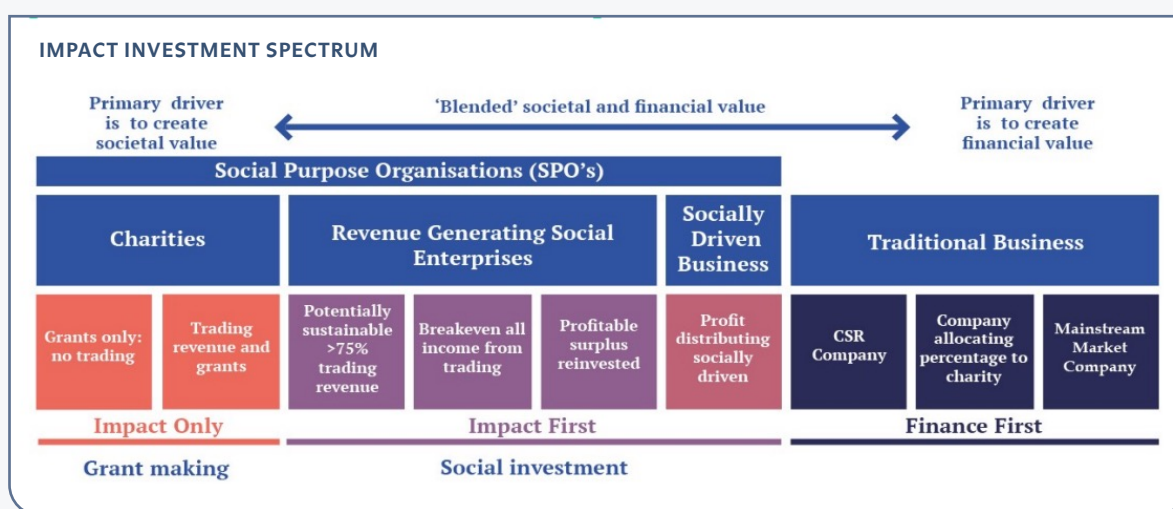
De voorziening van schoon en voldoende water is een maatschappelijk goed. Bovendien is de waarde ervan soms gedevalueerd door de lokale politiek (bv i.h.k.v. verkiezingen). Het is dus niet ondenkbaar dat er altijd een onrendabele top zal zijn op dit type voorzieningen. De verschillende fases van de business case, kunnen verschillende financieringsinstrumenten en financiers kennen, met elk een eigen belang en specifieke kenmerken. We kennen een spectrum van impact investeringen; van Impact only tot finance first.⁶

WIJZIGT DE VOLGENDE SPELREGELS:

Spelregel 1: De beschikbare financiën omvatten ook de uitvoering van wateractiviteiten.

Spelregel 8: De sociale, ecologische en culturele waarde van water is deel van de financiële afspraken tussen betrokken actoren.

Spelregel 6: Financiën komen uit blended finance middelen



Het financieringsinstrument moet passen bij de fase, zodat de marktdynamiek niet verstoord wordt en opschaling mogelijk is.

DOEL	FINANCIER	INSTRUMENT	WAARVOOR
Impact only	Overheid, goede doelen	Grant	Kick-starten, onrendabele top financieren, activiteiten zonder terugverdienskans financieren
Impact first	Corporate Foundations, impact investeerders, Invest NL	Achtergestelde leningen, garantiestellingen	Hoog risico activiteiten financieren, additionele activiteiten met slechte terugverdienskans financieren
Finance first	Waterschapsbank, commerciële banken	Aandelen, leningen	Opschaling en bewezen business cases financieren

⁶ We laten 'finance only' hier buiten beschouwing. Water is een maatschappelijk goed, finance only partijen passen niet bij dit maatschappelijke doel.



WIJZIGT DE VOLGENDE SPELREGELS:

Spelregel 2: Afspraken tussen partijen omvatten ruimte voor tussentijdse bijsturing.

Spelregel 3: Financiën zijn gericht op langdurige financiering die nodig is voor de exploitatie van wateractiviteiten.

Een combinatie van deze financieringsvormen wordt ‘blended finance’ genoemd. *Blended finance* is een erkend instrument en een krachtig middel om opschaling te versnellen en maakt gebruik van een reeks instrumenten om het risico-rendementsprofiel van projecten te kalibreren en om andere hindernissen voor private investeringen weg te nemen. We zien dat gecombineerde financiering vanuit publieke en private middelen, enerzijds de onrendabele top en te grote risico's kan dekken, en anderzijds de beperkte schaal van publiek geld kan doorbreken. Hierbij ontstaan vaak combinaties van zowel grants, achtergestelde leningen en commerciële leningen. Voor water en sanitaire voorzieningen is het deel van commerciële financiering gemobiliseerd door *blended finance* nog beperkt in vergelijking met andere sectoren. Voor de water- en sanitaire sector bedroeg dit deel slechts 1,36% (USD 2,14 miljard) van de totale gemobiliseerde particuliere financiering van 2012-2017 (USD 157,2 miljard) (OECD). Zie voor meer informatie over *blended finance* bijlage 5.

Zeker nu er meer en meer financiering beschikbaar komt die zich richt op duurzaamheid, is het zaak deze mogelijkheden en kansen te benutten. Voorwaarde is daarbij wel dat de investeringen een aantoonbaar resultaat op duurzaamheid hebben. Vaak gaat dat verder dan alleen het beschikbaar

WIJZIGT DE VOLGENDE SPELREGELS:

Spelregel 9: Duurzame en circulaire technologie vragen vaak een grotere, initiële investering, maar de risico's zijn gedekt.

Spelregel 10: Of de lokale burgers in ontwikkelingslanden tevreden zijn over de toegang tot schoon, voldoende en veilig water maakt een verschil voor de betrokken actoren.

stellen van schoon en voldoende water. Het kan ook gaan over het gebruik van minder chemicaliën en energiezuinige en schone productie.

Randvoorwaarde is dat de waarde van water in een business case is te vatten en daarmee water als product of dienst in de markt kan worden gezet. Juist de stap naar betalen op basis van resultaat in plaats van activiteit, is een belangrijke voor het opschalen van de impact vanuit de watersector.

Bouwsteen 3 – Sturen op langjarige verbondenheid

Partijen in de keten moeten elk individueel een belang hebben bij het resultaat van de keten als geheel. En zich committeren aan de samenwerking binnen de keten, zodat continuïteit geborgd is. Eén van de manieren om dat te realiseren zijn geïntegreerde contracten, waarbij de bouw, exploitatie én mogelijk zelfs de waarde na einde contract, geïntegreerd zijn. Denk aan DBFMO contracten. Het alter-

WIJZIGT DE VOLGENDE SPELREGELS:

Spelregel 5: Transparantie richt zich op het meten van de trends met betrekking tot de toegang tot schoon, voldoende en veilig water.

Spelregel 11: Actoren zoals de grote ingenieurs-bureaus en reguliere banken worden wel betrokken bij de consortia die werken aan de wateractiviteiten.

natief is namelijk dat partijen ‘in en uit vliegen’, waarbij de partijen individueel geen belang hebben bij een goed functioneren, lees: het daadwerkelijk opslaan, zuiveren en/of leveren van water. De ontwikkeling van een lange termijn perspectief bij lokale partijen is hierbij cruciaal. Dit vraagt ook van de overheid een langjarig commitment. Tevens zijn er contractafspraken nodig voor einde contractduur. Doorgaans wordt de laatste 5 jaar van een concessie niet meer geïnvesteerd in onderhoud. Hierdoor is de installatie na oplevering aan het eind van de concessie weinig meer waard. Dit kan ingevuld worden door het doorverkopen van de resterende waarde en/of goodwill van de installatie. DBFMO wordt dan DBFMO-H(handover of harvest).

Bouwsteen 4 – Inzet van duurzame technologie

Duurzame en circulaire technologie is een kritische succesfactor voor een toekomstbestendige watersector. Denk daarbij aan het hergebruik van de bouwmaterialen, de inzet van afvalwater, vermindering van chemicaliën, verlaging van de nodige energie en verlenging van de levensduur. Er zijn meerdere voorbeelden van technologische ontwikkelingen die de opslag, de zuivering en de levering op een efficiëntie en zuinige wijze kunnen uitvoeren. De kennis vanuit Nederland is hiervoor sterk en aanwezig bij grote en kleine bedrijven. Bovendien draagt inzet van deze technologie bij aan de tevredenheid van lokale burgers, waardoor dit onderdeel van de contractafspraken kan worden. Elke strategie naar een duurzame toekomst dient goed voort te bouwen op de aanwezige technologie.

Bouwsteen 5 – Regie in consortia

De sterkste consortia bestaan uit verschillende actoren, waarbij er bovendien een sterke basis van vertrouwen ligt, bijvoorbeeld met de lokale overheden en bedrijven. Er is dan duidelijk en logisch ingevuld wie de regie voert, wie de ondernemer is en wie objectief en onafhankelijk bepaalt of de dienst of het product ook met succes geleverd wordt. Zeker als klein bedrijf zijn er geen mogelijkheden om partijen bij elkaar te brengen, daarvoor is een onafhankelijke regisseur nodig. Deze regisseur kan de marktkansen verkennen, initiatief nemen bij tenders die op de markt komen, consortia starten, en de juiste financiering en financierings-instrumenten vinden.

Tot slot

De koppeling van de bouwstenen aan het wijzigen van de spelregels geeft aan dat deze bouwstenen, de meeste spelregels kunnen veranderen. De enige uitzondering is spelregel 7: Lokaal worden waterprojecten gebruikt als inzet bij verkiezingen; het is daarmee onbetrouwbaar voor investeerders én de echte waarde wordt niet betaald door de gebruikers. In directe zin valt dit buiten de invloedssfeer van de Nederlandse betrokken partijen. Echter bij de selectie van de locaties waar dit plan op aangrijpt, kan wel met deze spelregel rekening worden gehouden. Dit pleit ervoor om vooral gebieden te kiezen met een stabiel politiek regime.



BIJLAGEN

BIJLAGE 1: VOORSTEL 1 | WATER OPERATOR PARTNERSHIP (WOP)

Ingebracht door: Steven van Rossum, Frodo van Oostveen en Toine Ramaker

1. WAT IS HET DOEL VAN HET VOORSTEL?

Het doel van dit voorstel is tweeledig:

Het behalen van een aanzienlijke versnelling in het bereiken van de doelstelling om in ontwikkelingslanden meer mensen toegang te verschaffen tot schoon, veilig en voldoende water door inzet van Nederlandse duurzame watertechnologie, die lokaal onderhoudbaar is, via de bestaande Water Operator Partnerships (WOP's) tussen Nederlandse waterbedrijven (drinkwaterbedrijven en waterschappen) en buitenlandse publieke waterbedrijven en waterbeherende instanties.

Een WOP is een langjarige samenwerking tussen twee of meer (drink) waterbedrijven of waterbeheerders op non-profitbasis. De WOP heeft drie doelen:

- De capaciteit te versterken, met een focus op efficiëntere werkprocessen, om daarmee de prestaties en de financiële duurzaamheid te verbeteren,
- Betere service aan meer mensen, inclusief de allerarmsten, aan te bieden.
- Het mobiliseren van extra investeringen om productie en distributie capaciteit te vergroten, inclusief het 'klimaat proof' maken van deze drinkwaterbedrijven.

WOP's worden ondermeer toegepast in de WaterWorx en Blue Deal programma's met als doelstelling om in 2030 10 miljoen mensen toegang te bieden tot schoon, veilig en voldoende water. Zie bijlage 6 voor uitleg over beide programma's.

De tweede doelstelling is om hier mee de export van de Nederlandse watertechnologiesector structureel te vergroten, doordat via de WOP's en gunstige financiële voorwaarden voor de afnemers deze producten ingezet worden in deze grote markt en zo blijvende markttoegang verkregen wordt.

De aanpak bestaat eruit om te beginnen met een pilot in Kenia waarbij een bestaande investeringsportfolio die is opgesteld door de WOP partners, gematcht wordt met Nederlandse watertechnologie oplossingen. Bij een match wordt financiering gezocht bestaande uit een combinatie van een lening en een grant.

Wanneer er ervaring is opgedaan met deze werkwijze kan deze ook toegepast worden op grotere investeringsportfolio's waarbij bijvoorbeeld gebruik gemaakt wordt van (deels) Nederlandse consortia.

In beide gevallen zou bij positieve ervaringen een volgende stap zijn om naar een meer programmatische aanpak te gaan, waar gebruik gemaakt wordt van ervaringen uit de voorliggende pilot(s).

2. HOE IS GEBORGD DAT DIT NIET RESULTEERT IN WEER EEN PROJECT DAT NA AFLOOP KAN STOPPEN?

Er zijn verschillende principes die zorgen dat de vrijblijvendheid eraf gaat:

1) Handelen vanuit een concurrentievoordeel

In eerste instantie ligt er binnen de WOP de focus op wat er in de beoogde markt nodig is en hoe Nederlandse producten hier de prestaties van het lokale waterbedrijf kunnen verbeteren. Vaak is de kennis er niet (bij Nederlandse leveranciers) om te zien welke technologieën er nodig zijn en hoe bepaalde innovaties synergiën vormen voor het oplossen van meerdere problemen. Ook zijn deze innovaties af en toe duurder dan de conventionele technieken of is er sterke buitenlandse concurrentie. Daarom moet zo'n innovatie een duwtje in de rug krijgen, dit kan door met initiële Nederlandse geldstromen (deels grant) deze in prijs te verlagen waardoor het product makkelijker kan worden geïntegreerd waarna deze zichzelf kan terug verdienen waardoor de aftersales ook worden vergroot.

2) Bekendheid van Nederlandse bedrijven, producten en diensten worden vergroot

Daarna kan het 'matchmakings proces' om de behoeften van waterbedrijven in ontwikkelingslanden of landen in transitie te verbinden aan Nederlandse producten en diensten, inclusief concrete demonstratieprojecten. Dit zou een belangrijke stap kunnen zijn om de bekendheid van Nederlandse producten en diensten te vergroten en tegelijkertijd de Nederlandse bedrijven beter bekend te maken met de lokale omstandigheden/netwerken zodat de kansen voor het verkopen van hun producten en diensten direct (verkoop aan het waterbedrijf) of indirect (door te participeren in publieke tenders) worden vergroot.

3) Het consortium hanteert een lange horizon.

De condities van het voorstel zijn niet gericht op iets leveren en dan weer weg, dit wordt geborgd door de meerjarige WOP. Het omvat alle activiteiten van Design, Build, Finance, Maintain en Operate, en dan in dit geval wel door een combinatie van WOP partners en leveranciers. Als één deel niet geregeld kan worden op voorhand gaat het voorstel niet door. In de WaterWorX en de Blue Deal programma's zijn verbintenissen voor een lange tijd aangegaan; tot 2030. Zo is geborgd dat de partijen zich verplicht hebben om inspanningen te blijven leveren.

4) Financieel rendement bij succesvolle keten

Investerings in de wateroperator leiden tot kwalitatieve verbetering van de productie en daarmee inkomsten. Met deze extra en gegarandeerde middelen kunnen nieuwe investeringen gefinancierd worden. Daarom zijn alle partijen gebaat bij een succesvol draaiende keten, inclusief het onderhouden en de operatie. Om individuele verantwoordelijkheden zichtbaar te maken is het noodzakelijk te werken met KPI's. Denk aan M3 beschikbaar, aantal dagen in een jaar up&running, etc etc. Bij goed functioneren ontstaat een positief rendement, bij slecht functioneren kan er gewerkt worden met boetes. Deze financiële prikkel kan over de partijen verdeeld worden naar rato van de invloed die zij hebben op het gedeelte van maintain en operate.

5) Doorlopende financiering

Het programma van de Water Operator Partnerships loopt tot 2030. De insteek is echter dat het lokale waterbedrijf voor de financiering van Maintain en Operate activiteiten zorgt ook na 2030. Dit kan uit de kasstroom van het lokale waterbedrijf doordat productie toeneemt en daardoor meer inkomsten zouden moeten ontstaan en aan de kostenkant kunnen door inzet van de Nederlandse technologie besparingen worden gerealiseerd op chemicaliën, energie en onderhoud.

3. HOE SLUIT DIT VOORSTEL AAN BIJ DE BOUWSTENEN UIT HET CLEAN WATER PLAN?

Dit voorstel draagt vooral bij aan:

- **Passende financiering:** er is financiering op basis van resultaat en er is een mix van financiële instrumenten die passend bij de begin/opstartfase (giften) tot en met de opschaling (impactinvesteerdere / leningen).
- **Sturen op langjarige verbondenheid;** er wordt gewerkt met een geïntegreerd contract. Er is nog geen invulling gegeven aan de manier waarop aan het einde van de contracttermijn de restwaarde wordt overgedragen.

4. ONDER WELKE CONDITIES KAN HET WEL?

Lokale condities

- Mogelijkheid voor het lokale waterbedrijf om een lening aan te gaan (aanvulling op hulp en giften).
- Het lokale waterbedrijf dient in te stemmen met voorgestelde technieken (en niet ineens een andere, bijvoorbeeld Chinese partij de spullen laten leveren).
- Lokale partij dient genoeg lokale mensen op te leiden en weet deze vast te houden (ipv na opleiding overstappen naar aantrekkelijke baan in private sector).
- De inkomsten dienen geoormerkt te zijn zodat ze gebruikt kunnen worden voor het gebruik en onderhouden van installaties (zonder dat inkomsten worden afgeroomd door corruptie, auto van de baas, etc).
- Optuigen goed online factureringssysteem (ipv. veel kuubs geleverd zonder afgerekend te worden)
- Afspraken moeten robuust zijn voor politieke voorkeuren (ipv beleidswijzigingen door verkiezingsuitslagen).
- Lokale werkzaamheden door lokale partijen laten uitvoeren. Draagt tevens bij aan verminderen armoede & local capacity building zodat er meer kans is dat zij operate en maintain kunnen doen. Ook na afronding van het programma.

Westerse condities

- Partijen moeten het commitment tonen om daar meerjarig aan de slag te gaan.
- Partijen moeten daar markt zien. Niet eenmalig, maar potentie zien om in een dergelijk consortium te werken op meerdere plekken.
- Bereid te zijn om te investeren in opleiding van lokale mensen, inclusief kennisoverdracht.
- Voorstel dient herhaalbaar en schaalbaar te zijn. Dient te leiden tot meer duurzaamheid, lokale werkgelegenheid en goede inzet van ontwikkelingsgelden, groter verdienvermogen Nederland en behalen SDG doelstellingen.
- Bereidheid om ook internationale partijen in het consortium te betrekken.

5. WELKE ANDERE DEELNEMERS UIT DE CLEAN WATER GROEP KUNNEN BIJDRAGEN?

- **Inbrengen van technologie uit Nederland:** Bronbeheer (deltares, Acacia Water), Waterzuivering (Bluecon, LG Sonic)
- **Financiering:** Factureringssysteem voor water online doen (xx), Financieringskant in combinatie met giften (Aqua4all, Josien), Philips kennisoverdracht (Margot Coijmans)
- **Lokale inbedding:** Bedrijven (Heineken - Jan Willem Vosmeer),
- **Regierol:** Nader te bepalen
- **Invest International**

BIJLAGE 2: VOORSTEL 2 | SYNERGIE PRIVAAT EN PUBLIEK*Ingebracht door: Willem Buijs***1. WAT IS HET DOEL VAN HET VOORSTEL?****Huidige activiteiten**

Het havenbedrijf bij de stad Mombassa (KPA) heeft voor de eigen activiteiten een groeiende behoefte aan drinkwater die de komende jaren oploopt tot ongeveer 20.000m³/dag. Op dit moment levert het private water bedrijf Logitech & Jibril Group een groot deel van het water aan het publieke havenbedrijf. Dit havenbedrijf erkent echter dat het watertekort in de stad een groot probleem is waardoor het ook het water wil leveren aan de stad. Door hun maatschappelijke belang is het waterbedrijf ook op zoek naar alternatieve manieren om schoon water te verkrijgen d.w.z. anders dan van het lokale drinkwaterbedrijf dat het drinkwater wint uit de schaarse zoetwaterbronnen die er zijn. Met de systemen van Hatenboer produceren zij op dit moment 2.400m³ drinkwater per dag door het ontzilten van water uit de zee. Dit is op het moment duurder dan het water dat uit zoete bronnen gewonnen wordt maar het havenbedrijf is bereid daar voor te betalen vanwege leveringszekerheid en continue kwaliteit van het drinkwater en de maatschappelijke bijdrage om het drinkwater uit zoete bronnen zoveel mogelijk voor de lokale bevolking beschikbaar te houden. De productie zal in stappen worden opgeschaald.

Op korte termijn(2023): Lamu site 3 * 600 m³/day: Investment approximately 2,5 Mln Euro

Middellange termijn (2023-2026): Lamu site, Mombasa, Kisumu, Shimoni, Navasha: 11,5 Mln Euro

Lange termijn (2026 – 2030): Mombasa New Economic Zone: 20 Mln Euro

Totale investering bij KPA: 34 Mln Euro

Capacity building (markt scope)

De Nederlandse partijen concurreren voor dit soort opdrachten met internationale concurrenten. Puur op technologie of kennis is het lastig om te winnen van proposities uit andere landen. Echter, de NIWA lange termijn visie is erop gericht om te helpen de water problemen op te lossen. Dus de propositie moet worden om vanuit Nederland, een capacity building programma erbij aan te bieden zodat deze aantrekkelijker wordt dan andere voorstellen. Deze capacity building kan een probleem oplossen van de lokale partijen. Een probleem waar de huidige partijen tegenaan lopen is dat preventief onderhoud lastig te organiseren is. Dit heeft met cultuur, menskracht en kennis te maken. Via lokale capacity building zou dit kunnen worden opgelost, waarbij dit vanuit publieke fondsen gefinancierd kan worden. Immers, vanuit private middelen wordt al veel gerealiseerd dat ook bijdraagt aan publieke doelstellingen. Is het dan niet logisch dat ook gekeken wordt vanuit publieke middelen hoe dit verder versterkt kan worden?

Strijd om schaars water (impact scope)

Een ander probleem heeft te maken met de ontwikkelingen buiten het havenbedrijf. Mombassa is een sterk groeiende stad in Kenya. De stad heeft structureel een tekort aan (schoon) water. Het lokale drinkwaterbedrijf zit in grote programma's gefinancierd door grote partijen maar dat leidt nog niet tot de gewenste uitbreiding van de hoeveelheid beschikbaar water. Mogelijke oplossing ligt in het modulaire concept om lokaal water te zuiveren en ontzouten tot drinkwater. Dit kan voortbouwen op de ervaringen die zijn opgedaan met en voor het havenbedrijf.

Bovendien creëert de huidige setting spanningen. Een kapitaalkrachtige partij zoals het havenbedrijf heeft toegang tot voldoende schoon water, terwijl de krapte in de stad toeneemt. Indirect leiden de activiteiten van het havenbedrijf tot een voordeel voor de stad (geen afname uit het schaarse water van het lokale waterbedrijf), maar in directe zin niet. Dat verandert indien vanuit publieke middelen deze ervaring ook wordt ingezet om de watervoorziening voor de stad te verbeteren. Daarvoor is een rollout van meerdere systemen, continuïteit van de aftersales en uitbreiding van de support in het gebied nodig. Ook kan gedacht worden aan andere projecten in Kenia zoals oeverfilteraats oplossingen aan de Turkana rivier.

2. HOE IS GEBORGD DAT DIT NIET RESULTEERT IN WEER EEN PROJECT DAT NA AFLOOP KAN STOPPEN?

Het loopt al

Een belangrijk uitgangspunt van dit voorstel is dat de huidige activiteiten al doorlopend gefinancierd worden vanuit private middelen. Op dit moment is het dus al niet georganiseerd als project, maar als een business model voor de betrokken partijen. Echter de impact van de activiteiten kan worden vergroot en versneld door op zoek te gaan naar synergie met publieke doelen en middelen.

Versterking concurrentie positie

Door in dit voorstel de proposities van publieke en private partijen uit Nederland te bundelen worden we een aantrekkelijke partner voor de lokale partijen.

3. HOE SLUIT DIT VOORSTEL AAN BIJ DE BOUWSTENEN UIT HET CLEAN WATER PLAN?

Dit voorstel draagt vooral bij aan:

- **Sturen op langjarige verbondenheid:** In de afspraken is het van belang dat de betrokken partijen ook belang krijgen bij het realiseren van impact voor de beschikbaarheid van water in de stad Mombassa.
- **Duurzame technologie:** De technologie is al bewezen, maar gaat nu vooral naar kapitaalkrachtige partijen en landen. Dit voorstel is er op gericht om deze technologie voor een maatschappelijk doel en bijdrage aan de SDG's te realiseren.
- **Passende financiering:** Het voorstel richt zich op het uitbreiden van activiteiten, waardoor naast de private financiering ook publieke financiering passend is voor operations en maintenance. Dit is het omgekeerde van wat vaak binnen waterprojecten gebeurt en daardoor is dit voorstel leerzaam voor allerlei andere contexten.

4. ONDER WELKE CONDITIES KAN HET WEL?

Conditie bij de Nederlandse partijen:

- Bereidheid om een capacity building programma toe te voegen aan propositie van private partijen
- Kan de overheid een beperkte bijdrage leveren om iets wat wel loopt maar erg moeizaam vordert toch te versnellen.
- Er moet meer prioriteit bij worden verkregen voor het opschalen van dit plan. Financieel is het voorstel bankable. Atradius Dutch State Business heeft ook al dekking gegeven

Conditie lokale partijen

- Tegelijkertijd moet er om de lokale economie te ondersteunen worden gewaarborgd dat de onderhoudsbeurten door de lokale bevolking wordt opgepakt.
- Er kan mogelijk een vraag worden gevormd vanuit het drinkwaterbedrijf om gebruik te maken van deze technologie. Hierdoor zou het ook versneld kunnen worden.
- Preventieve onderhoudsuitgaven zijn in Afrika schaars. Dat roept een vraag op over hoe je op de lange termijn zo'n modulaire aanpak behoudt. Dit is een cultuur kwestie.
- Lokale partijen moeten meegenomen worden
- Mismatch tussen politieke ambities en ideeën.
- Havens hebben andere prioriteiten

5. WELKE ANDERE DEELNEMERS UIT DE CLEAN WATER GROEP KUNNEN BIJDRAGEN?

- Politiek vanuit de topsector ook echt laten doorvoeren
- Invest International i.v.m. financiële ondersteuning ontwikkeltraject - capacity building
- Bij uitbreiding pilot naar meer integraal plan waarbij ook drinkwater geleverd wordt aan naburige afnemers en bewoners eventueel andere disciplines zoals VEI en of WereldWaternet



BIJLAGE 3: VOORSTEL 3 | KISUMU REGIO INTEGRALE AANPAK WATERRESOURCE MANAGEMENT+

Ingebracht door: Arjen de Vries

1. WAT IS HET DOEL VAN HET VOORSTEL?

Voorstel schets

Kisumu is een handelsstad, aan de oevers van Winam Gulf in Kenia, hier is sprake van hoge mate van ecosysteem degeneratie, veroorzaakt door verkeerd bodemgebruik, met erosie van vruchtbare bodems die vervolgens leidt tot verzanden van de vaarwegen en haven en de visserij inperkt. Bovendien vindt hierdoor minder infiltratie plaats waardoor waterbronnen onvoldoende aangevuld raken, met waterschaarste als gevolg. Het afgestroomde water bevat teveel pesticiden en voedingsstoffen waardoor het Winam Gulf eutrofiëert en de waterhyacint en blauwalgen dominant wordt en de bevolking gezondheidsschade ondervindt. Deze opstapeling van problemen vergt een integrale water aanpak. Deze aanpak focust op het oplossen van veel problemen in verschillende projecten waarbinnen het niet mogelijk is er één uit te lichten. Hierdoor is het lastig af te bakenen, en kom je verschillende barrières tegen.

Oorzaken degeneratie

- Erosie
- intensief gebruik
- bestrijdingsmiddelen
- Stikstof instroom
- solid waste
- ziektes
- vissers (begroeiing)
- verzilting in de haven

Aanpak streeft naar regeneratie van de ecosystemen.

Momenteel wordt hiervoor een nieuwe Trust 2 Impact (T2I) entiteit opgezet in Nederland en Kenya waaruit pilots gestart kunnen worden. Doel van de pilot is om door water en land interventies deze negatieve spiraal te doorbreken en om te zetten naar een positieve gebiedsontwikkeling. Door de regeneratie van de ecosystemen zal de haven weer bereikbaar worden waardoor handel gestimuleerd wordt en zullen boeren minder last hebben van alle vervuiling in de gebieden rondom de rivier.

Eerste stap is het opstellen van een integraal plan met een aantal analyses (oorzaak-gevolg. Stakeholder analyse, economische analyse, etc.) maar ook een roadmap met acties hoe deze regeneratie van het gehele ecosysteem te verbeteren en een financiële paragraaf waar kosten en baten inzichtelijk gemaakt worden. Volgende stap is om financiering en partners voor de uitvoering te zoeken. Hiervoor moet een fonds worden opgericht waarvan de business case verder dient te worden uitgebreid.

2. HOE IS GEBORGD DAT DIT NIET RESULTEERT IN WEER EEN PROJECT DAT NA AFLOOP KAN STOPPEN?

Focus op de lange termijn.

De lange termijnvisie en de drive om dit project verder te trekken om hier verder aan te werken maakt dat dit project zich kan onderscheiden van de op zichzelf staande projecten. Deze hebben vaak een twee dimensionale aanpak waardoor je niet het hele probleem oplost. Sterker nog, waardoor de oorzaken niet worden weggenomen. Dit voorstel richt zich juist wel op het aanpakken van oorzaken, waardoor op termijn een regeneratief eco-systeem kan ontstaan.

Regie

Om te zorgen dat gewerkt wordt vanuit een overkoepelend plan is het cruciaal dat er regie is op de gebiedsontwikkeling in deze regio. Die regie moet primair komen van lokale organisaties, ondersteund door de ervaring van partijen uit Nederland. Door twee jaar investeren in de lokale relaties is veel vertrouwen gecreëerd bij de lokale partijen. Naast de partijen is het overkoepelende plan een belangrijk deel van de regie. Dit plan bevat een overzicht van concrete projectvoorstellen rondom de brede umbrella aanpak waaronder meerdere projecten vallen.

Funding als aanjager

Voor de funding is het plan om een algemeen funding-basket in te stellen om van hogerop het geld te verdelen binnen deze projecten. Voor de uitvoering van een dergelijk fund ontbreekt de praktische kennis dus moet hier advies op worden ingewonnen/gevraagd.

3. HOE SLUIT DIT VOORSTEL AAN BIJ DE BOUWSTENEN UIT HET CLEAN WATER PLAN?

Dit voorstel draagt vooral bij aan:

- **Regie:** De kern is het toevoegen van regie op de lokaal al aanwezige fondsen en projecten
- **Passende financiering:** Het plan omvat een fonds met verschillende financiële instrumenten, waardoor passende financiering mogelijk kan zijn.
- **Sturen op langjarige verbondenheid:** via de regiefunctie en projectuitvoering
- **Duurzame technologie:** er wordt voortgebouwd op bestaande fit-for-purpose technologie

4. ONDER WELKE CONDITIES KAN HET WEL?

Belangrijke condities om dit voorstel te laten slagen zijn:

- De huidige aanpak in deze regio is gericht op de technische aanpak van watergerelateerde projecten. Dat moet qua mindset en cultuur veranderen. Primair gaat het om de integrale aanpak. Het is cruciaal dat de betrokken partijen dit beseft delen.
- Er moet een regisseur komen die dit oppakt. Primair moet de regie geborgd zijn bij een lokale partij.
- Om vertrouwen te krijgen in de regie is het van belang dat er een roadmap wordt gemaakt van wat nodig is en wie daarbij nodig zijn om de volgtijdelijke activiteiten uit te voeren. Er moet van buiten af en aan de hand van een stakeholder analyse welke paden binnen deze roadmap aan elkaar moeten worden verbonden.
- In het verlengde van de roadmap is het van belang om te bepalen welke maatregelen en activiteiten nodig zijn om vervolgens een financieel plan op te stellen.
- De beschikbaarheid van de benodigde financiële middelen is een belangrijke voorwaarde om vertrouwen te creëren in het slagen van het overkoepelende plan. Dit vereist een hybride financieringsmodel vanuit grants, leningen en private investeringen.

5. WELKE ANDERE DEELNEMERS UIT DE CLEAN WATER GROEP KUNNEN BIJDRAGEN?

Naast de regie functie van Trust 2 Impact, kunnen voor het helpen opstellen van een integraal governance plan en een aantal analyses en voorstudies, de volgende partijen een bijdrage leveren:

- Acacia Water (grondlegger gedachtegoed en onderdeel van Trust 2 Impact)
- VEI
- Wereld Waternet
- Invest International
- RVO
- Waterschappen

Vanuit de integrale stroomgebiedsaanpak en met de focus op internationale collaboraties wordt de Nederlandse zichtbaarheid gegenereerd. Door het lokaal faciliteren van gezond ondernemerschap wordt het makkelijker om de Nederlandse sector mee te krijgen.

BIJLAGE 4: VOORSTEL 4 | WATER GARANTIE FONDS

Ingebracht door: Jaap Stuiver

1. WAT IS HET DOEL VAN HET VOORSTEL?

Het primaire doel van dit voorstel is om werkkapitaal beschikbaar te maken middels de oprichting van een garantiefonds, waarmee water technologieën uit Nederland wereldwijd kunnen worden opgeschaald. Hierbij wordt gestart met de opschaling van een technologie voor het hergebruik van afvalwater in Griekenland.

Het secundaire doel is dat met de beschikbaarheid van dit werkkapitaal, de opschaling in Chili gerealiseerd kan worden, en daarmee vervuild water gezuiverd kan worden waardoor het volledig hergebruikt kan worden in een land dat kampt met watertekorten.

Aanpak op hoofdlijnen

Een Water Garantiefonds wordt opgericht, waarmee werkkapitaal en voorfinancieringen beschikbaar worden gemaakt voor met name de middel-grote watertechnologie oplossingen (250K tot en met 1,5 miljoen). Dit revolving fund stelt risicofinanciering beschikbaar ter overbrugging van de periode dat lokale gemeenten nog niet kunnen of mogen betalen vanwege vigerende wetgeving. Zodra gemeenten betalen, wordt het garantiefonds weer terugbetaald. Het programma in Griekenland wat hier als ‘launching customer’ gebruik van maakt, zuivert afvalwater en brengt dit terug in de waterkringloop. Dit water kan gebruikt worden voor de landbouw (bijv glastuinbouw) en om lokale waterreservoirs aan te vullen. Ook eventuele ontwikkelingen op het gebied van waterstof kunnen hierop aansluiten. Het water krijgt dus, naast de afname door de gemeente, zoveel mogelijk een financiële waarde. Het is overigens niet geschikt voor drinkwater. In Griekenland worden maximaal 1000 locaties aangesloten. Per locatie wordt het afvalwater van 2500-5000 mensen opgevangen en gezuiverd, waarmee dit programma voor maximaal 5 miljoen mensen het water zuivert.

2. HOE IS GEBORGD DAT DIT NIET RESULTEERT IN WEER EEN PROJECT DAT NA AFLOOP KAN STOPPEN?

1) Revolving fund

Het garantiefonds verstrekt een lening die, inclusief rente, moet worden terugbetaald. Daarmee kan een volgende investering worden betaald. De lening vanuit dit fonds dient als werkkapitaal om de due diligence gap te overbruggen. Voor de initiële vulling van het fonds kan een mix van financiering worden gebruikt, bijvoorbeeld impact investeerders, corporate foundations en impact gelden vanuit de overheid.

2) Contractueel belang bij leveren gezuiverd water

De bedrijven in de waterketen krijgen betaald door de gemeenten met wie zij een contract aangaan. Eventueel aangevuld met directe contracten met private partijen (denk aan landbouw). Deze contracten vormen een extra drukmiddel om doorlopend water te blijven leven. Van deze inkomsten kunnen de leningen vanuit het water garantiefonds terugbetaald worden. Dit kan in de vorm van verkoop van de installatie zijn, en/of een vergoeding voor exploitatie en/of onderhoud gedurende een bepaalde contractperiode.

3. HOE SLUIT DIT VOORSTEL AAN BIJ DE ACTIELIJNEN UIT HET CLEAN WATER PLAN?

Dit voorstel draagt vooral bij aan:

- **Risico verdeling:** met een garantiefonds worden risico's belegd daar waar ze gedragen kunnen worden
- **Passende financiering:** er is een mix van financiële instrumenten die past bij de fase, op basis van resultaat
- **Duurzame technologie:** de technologie om water opnieuw te gebruiken en te zuiveren is bewezen technologie
- **Sturen op langjarige verbondenheid:** er is een contract waarin belangen over de keten heen geborgd worden. Er bestaan onderlinge afhankelijkheden.
- **Regie:** organiseren van fonds vanuit verschillende bronnen

4. ONDER WELKE CONDITIES KAN HET WEL?**Voor Nederlandse partijen**

- Er is een startbudget nodig om het fonds te vullen, bij voorkeur met gemixte financiering
- Er moeten meerdere aanbieders zijn van watentechnologieën die potentieel gebruik kunnen maken van het fonds
- Het fonds moet generiek toepasbaar zijn in/voor verschillende ondernemers in de watersector om risicospreiding te realiseren. Het doel moet wel duidelijk zijn (toegang tot schoon water realiseren in ontwikkelende landen)

Lokale partijen:

- Gemeenten moeten voldoende kapitaalkrachtig zijn, om zowel aanschaf als onderhoud te kunnen betalen
- Er moet een overheid zijn die handhaaft
- Er moet bewijs zijn dat aantoonbaar dat de geboden technologie werkt in de lokale context

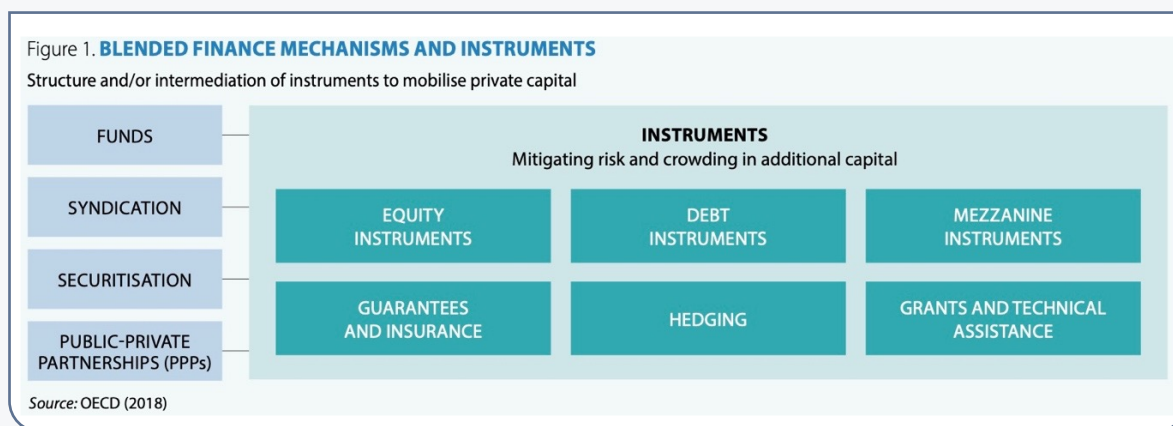
5. WELKE ANDERE DEELNEMERS UIT DE CLEAN WATER GROEP KUNNEN BIJDRAGEN?

- Invest International
- Atradius
- Aqua for All
- Bluecon
- RVO
- Topsectoren
- Nederlandse ambassades

BIJLAGE 5: BLENDED FINANCE | UTILITIES

In vergelijking met andere sectoren is het deel van commerciële financiering gemobiliseerd door *blended finance* voor water en sanitaire voorzieningen beperkt. Voor de water- en sanitaire sector bedroeg dit deel slechts 1,36% (USD 2,14 miljard) van de totale gemobiliseerde particuliere financiering van 2012-2017 (USD 157,2 miljard) (OECD).

Blended finance bestaat uit complexe mechanismen en instrumenten, gevisualiseerd in figuur 1 hieronder



Waterprojecten hebben verschillende doelen en structuren en vereisen daarom diverse financiële strategieën. Er zijn drie hoofdcategorieën van waterprojecten: (i) water- en sanitaire voorzieningen (of *utilities*); (ii) off-grid sanitaire en (iii) multifunctionele waterinfrastructuurprojecten en landschapsbenaderingen (geïntegreerde projecten binnen een bepaald ruimtelijk gebied). Multifunctionele waterinfrastructuurprojecten leveren meerdere water gerelateerde voordelen op in verschillende sectoren, bijvoorbeeld voor landbouw, energieproductie ezv.

Voor *utilities* die tot doel hebben de productie, transmissie en distributie van water- en sanitaire voorzieningen hangt de opschaling van financiering af van verschillende factoren. *Blended finance* hebben bewezen een geschikt instrument te zijn voor kredietwaardige of bijna kredietwaardige *utilities* om over te stappen van puur concessionele donorfinanciering naar marktfinanciering. Volgens Josien Sluijs van Aqua for All moeten de waterfondsen streven naar maximaal 90% publieke financiering en minimaal 10% commerciële financiering door banken. *Utilities* hebben verschillende behoeften als het gaat om toegang tot financiering, deels omdat ze een lange looptijd nodig hebben om schulden af te lossen terwijl ze betaalbaar blijven voor gebruikers. En ook omdat *utilities* vaak niet voldoende operationele en financiële efficiëntie hebben om een aantrekkelijk, risico-corrigerend investeringsrendement te bieden. Garanties zijn één van de financiële instrumenten van *blended finance* die kunnen worden gebruikt om de kredietwaardigheid van *utilities* te waarborgen.

Fondsen zoals het *European Fund for Sustainable Development* en het *African Guarantee Fund*, kunnen bijvoorbeeld dergelijke garanties bieden, al dan niet gefinancierd. Als een garantie wordt gefinancierd, betekent dit dat een aanzienlijk deel van het gegarandeerde bedrag opzij wordt gezet om in bewaring te worden gehouden om een mogelijke wanbetaling te dekken. Een deel van de financiering van het project wordt dan op een reserverekening geplaatst. Op deze manier dient een subsidie als garantie voor een bestaande inkomstenstroom en helpt het om een lening van de bank te krijgen. Bij een niet-gefinancierde garantie wordt alleen het verwachte verlies van de garantie in reserve gehouden.

Verder kan de kredietwaardigheid van *utilities* worden versterkt door gebruik te maken van ‘technische assistentie’ die leidt tot een verbetering van de technische prestaties van *utilities*. Technische assistentie is een instrument van *blended finance* dat kan worden ingezet om aanvullende financieringsbronnen te mobiliseren door het opzetten van technische assistance facility. Technische assistentie kan een rol spelen bij het helpen van commerciële financiers bij het aanpassen van hun kredietpraktijken door financiële producten te creëren die specifiek zijn afgestemd op de behoeften van de sector, waaronder langere looptijden met een voldoende aflossingsvrije periode en minder collateraal vereisen.

BIJLAGE 6: TOELICHTING | WATEROPERATOR PARTNERSHIPS, WATERWORX EN DE BLUE DEAL

Water Operator Partnership

Een Water Operator's Partnership is een langjarige samenwerking tussen twee of meer (drink) waterbedrijven of waterbeheerders op non-profitbasis, met als doel de capaciteit te versterken, met een focus op efficiëntere werkprocessen, zodat prestaties en de financiële duurzaamheid verbeteren, en een betere service aan meer mensen, inclusief de allerarmsten, aangeboden kan worden.

WaterWorX

Klimaatverandering, toenemende waterschaarste en bevolkingsgroei zijn enorme uitdagingen voor (drink) watervoorzieningsystemen. Wereldwijd hebben nog steeds 884 miljoen mensen geen toegang tot drinkbaar water, terwijl 2,4 miljard mensen geen toegang hebben tot sanitaire voorzieningen. Om Sustainable Development Goal 6, toegang tot water en sanitaire voorzieningen voor iedereen, te bereiken, zijn partnerschappen cruciaal. WaterWorX (WWX) is een samenwerkingsverband van openbare waterbedrijven om de toegang tot duurzame waterdiensten voor 10 miljoen mensen tussen 2017-2030 te vergroten. WaterWorX wordt medegefinancierd en gezamenlijk uitgevoerd door het Nederlandse Ministerie van Buitenlandse Zaken, de 10 Nederlandse waterbeheerders en lokale waterbeheerders in Afrika, Azië en Zuid-Amerika. WaterWorX is officieel gelanceerd tijdens de Nederlandse viering van Wereld Water Dag 2017 in Den Haag.

Blue Deal

De Blue Deal is het internationale programma van de 21 waterschappen, samen met de ministeries van Buitenlandse Zaken en Infrastructuur en Waterstaat. Het doel: 20 miljoen mensen wereldwijd toegang geven tot voldoende, schoon en veilig water. De Blue Deal is het uitvoeringsprogramma van [Dutch Water Authorities](#) (DWA). De Blue Deal is gestart in 2018 en loopt tot en met 2030. Het programma bestaat uit 17 langdurige partnerschappen in 15 landen.

NYENRODE BUSINESS UNIVERSITEIT, STRAATWEG 25, 3621 BG BREUKELEN
POSTBUS 130, 3620 AC BREUKELEN

 INFO@NYENRODE.NL  +31 (0)346 291 291

NYENRODE.NL