

# FINANCIAL INVESTIGATOR

ONAFHANKELIJK FINANCIEEL MAGAZINE

## DUTCH RAINMAKER

Uniek concept voor de productie van drinkwater

## GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT

Hedge funds: duurzame stimulans of 'sugar high'?

# RONDE TAFEL PRIVATE EQUITY

'Mooie toekomst weggelegd voor private equity'

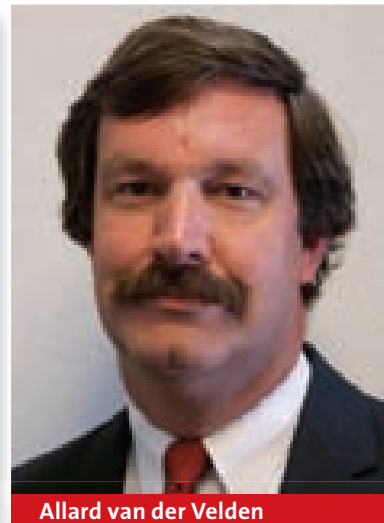
# DE GROOTSTE UITDAGING

‘de groei van een professionele organisatie voor laten lopen op de groei van de markt.’

De in 2006 opgerichte, door technologie gedreven onderneming Dutch Rainmaker heeft een uniek concept ontwikkeld voor de productie van (drink)water. Het concept kent twee toepassingen. Enerzijds wordt water geproduceerd uit luchtvochtigheid en anderzijds wordt door middel van ontzilting van zeewater (drink)water gemaakt. Bijzonder aan dit concept is dat voor beide processen geen elektriciteit of fossiele brandstoffen nodig zijn omdat de benodigde energie opgewekt wordt met behulp van windmolens.



Gerard Schouten



Allard van der Velden

**Wat is het concept van Dutch Rainmaker en wat is jullie rol daarbij?**

**Schouten:** ‘Dutch Rainmaker richt zich op de ontwikkeling van technologie en producten en het realiseren van projecten voor de productie van water met behulp van windmolens. Allard van der Velden is onze CFO en zelf ben ik verantwoordelijk voor het naar de markt brengen van de Dutch Rainmaker.’

**Hoe werkt de Dutch Rainmaker in de praktijk?**

**Schouten:** ‘In lucht zit vier maal zoveel water als de huidige wereldbevolking nodig heeft. Ook op plaatsen waar droogte heerst, bevindt zich vaak voldoende water in de lucht. Deze lucht moet je echter kunnen ‘oogsten’. Voor dat oogsten is energie nodig die vaak niet voorhanden is in de vorm van elektriciteit of fossiele brandstoffen. Vrijwel alle conventionele watertechnologie is energie-

gerelateerd. Met andere woorden: bij een stijgende energieprijis zal de waterprijs ook toenemen. Door toepassing van slimme technologie en door gebruik te maken van duurzame energie kunnen deze twee zaken worden losgekoppeld. Het resultaat hiervan is de Dutch Rainmaker die een oplossing biedt tegen lage operationele kosten. In de praktijk werkt de Dutch Rainmaker als volgt. Een stand-alone windmolen wordt geplaatst in een gebied waar het weinig regent waardoor er een tekort aan water is. Het kan dan gaan om een tekort aan drinkwater maar ook om tekorten aan water voor de landbouw, veeteelt, industrie of het toerisme. Deze windmolen onttrekt vocht uit de lucht die door middel van een condensatieproces opgevangen wordt. Eigenlijk maak je kunstmatig regen. De benodigde energie voor dit proces wordt geleverd door de windmolen. Deze toepassing is

op dit moment gereed voor gebruik. Een tweede toepassing van Dutch Rainmaker is de ontzilting van zeewater. Ook hier wordt de energie geleverd door de windturbine. Deze toepassing is eind van dit jaar gereed voor gebruik.’

**Wijkt de technologie die nodig is om van luchtvochtigheid drinkwater te maken af van de technologie die nodig is om zeewater te ontzilten?**

**Schouten:** ‘Nee, dat is het leuke: het betreft vrijwel dezelfde technologie met vergelijkbare componenten.’

**Hoe is het idee ontstaan om windmolens te ontwikkelen die uit luchtvochtigheid en uit zeewater (drink)water maken?**

**Schouten:** ‘Het idee komt van Piet Oosterling, oprichter van WWT (Wind & Water Technologie), één van de huidige aandeelhouders.

Oosterling heeft verstand van wind-energie en liep met het idee rond om water te maken zonder elektriciteit, ingegeven door het feit dat grote delen van de wereld een tekort hebben aan (drink)water terwijl het wel waait. Het verse (drink)water waait je als het ware om de oren maar je kunt het niet gebruiken. Uit dit idee is uiteindelijk de Dutch Rainmaker ontstaan.'

**Is de gebruikte techniek voor de windmolens uniek?**

**Schouten:** 'Ja. We hebben de technologie uitgebreid beschermd en zijn continu bezig onze kennispositie verder uit te bouwen.'

**Deze techniek wordt verder nergens toegepast?**

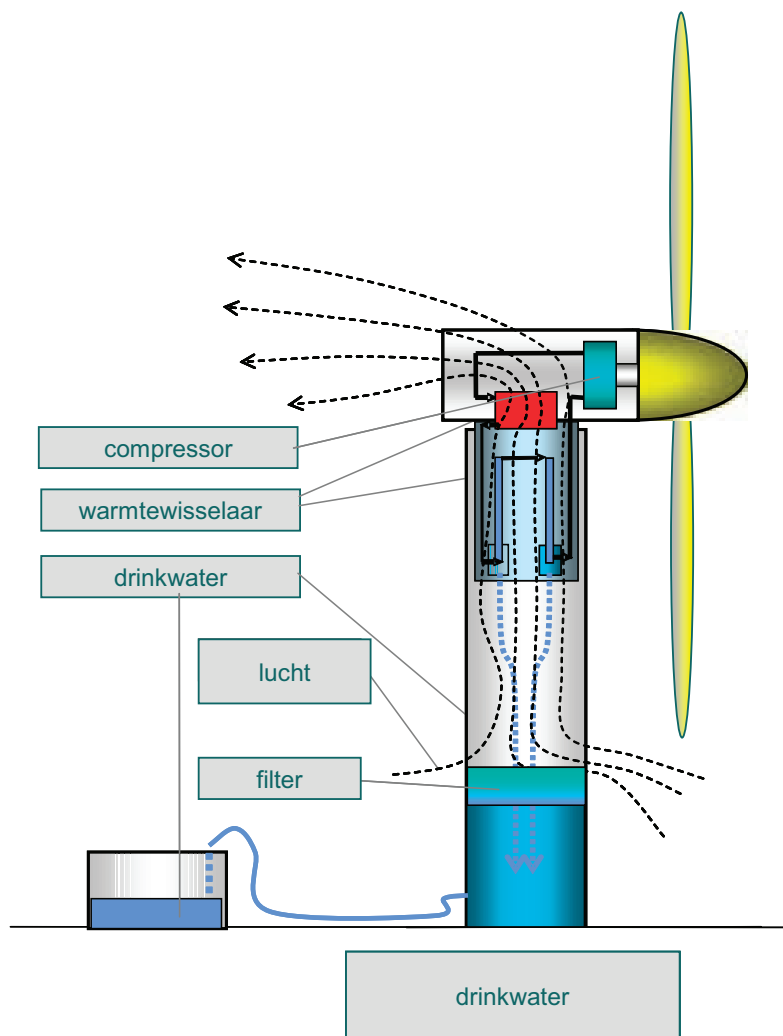
**Schouten:** 'Het is een natuurkundige wet dat als je lucht afkoelt je (drink)water krijgt. Hier is niets unieks aan. De techniek om dit proces met een windmolen te realiseren en daarmee zoveel mogelijk water uit de lucht te halen is wel uniek.'

**Waarom is de techniek waarmee Dutch Rainmaker werkt niet eerder ontdekt?**

**Schouten:** 'Een aantal factoren is samengekomen. Tot enkele jaren geleden was water een commodity in de westerse wereld en maakte men zich niet zo druk over wat zich in de rest van de wereld afspeelde. De noodzaak voor een duurzame oplossing om water te produceren ontbrak eenvoudigweg. Nu blijkt dat water overal in de wereld een probleem begint te vormen en de prijs van water begint te stijgen, gaat men zoeken naar goedkopere alternatieven om water te produceren. Verder spelen de huidige stand van de techniek en het maatschappelijk bewustzijn uiteraard een belangrijke rol. Kortom: de tijd is rijp voor een duurzaam alternatief voor de productie van water.'

**Wie zijn jullie afnemers?**

**Schouten:** 'Sectoren die veel belang-



stelling tonen, variëren van regionale drinkwaterbedrijven tot hotels en resorts, zelfs golfbanen, waarvoor het water voor bijvoorbeeld het zwembad of de groenvoorziening een zeer kostbare zaak begint te worden. Onze afnemers bevinden zich overal in de wereld.'

**Hoe marketen jullie Dutch Rainmaker?**

**Schouten:** 'We doen sinds dit jaar op beperkte schaal aan zeer gerichte marketing, toegespitst op ons eigen netwerk. Voor plaatsing van de eerste systemen zijn we selectief en gezien de grote belangstelling voor de Dutch Rainmaker kunnen we dat ook zijn.'

**Op welke wijze financieren jullie de activiteiten van Dutch Rainmaker?**

**Van der Velden:** 'De activiteiten van Dutch Rainmaker zijn tot nu toe voornamelijk uit eigen middelen

gefinancierd. Op dit moment vinden gesprekken plaats om mede op basis van overheidssubsidies/garanties bancaire financiering op te zetten. Ons bedrijf bevindt zich in een overgangssituatie: het product is ontwikkeld en de eerste klanten zijn er. We gaan nu over naar een bij deze fase gebruikelijke vorm van werkkapitaalfinanciering. Hiervoor is al een aantal banken benaderd.'

**Hoe komen jullie aan investeerders?**

**Van der Velden:** 'Investeerders komen voornamelijk uit het netwerk van onze aandeelhouders en directieleden. Het zijn partijen met kennis en ervaring in de cleantech/sustainable energy sector. Nu we uit de ontwikkelingsfase gekomen zijn, zijn wij tevens gesprekken aangegaan met een aantal regionale ontwikkelingsmaatschappijen.'

**Wat voor kennis en expertise moet een investeerder (naast geld) meebrengen?**

**Van der Velden:** 'Het is cruciaal dat potentiële investeerders kennis van en ervaring met de cleantech-sector hebben en daarnaast weten in welke fase ons bedrijf zich bevindt: de technologie is ontwikkeld en nu hebben we de versnelling nodig om naar de markt te gaan. Verder verdient het de voorkeur om kapitaalkrachtige investeerders te hebben waarmee een strategische alliantie kan worden aangegaan: partijen die Dutch Rainmaker kunnen helpen tijdens de volgende fase van het naar de markt gaan.'

**Heeft u al strategische allianties afgesloten?**

**Schouten:** 'Ja, we zijn bezig met een aantal strategische allianties die of regio- of sectorgebonden zijn in Europa. Denk hierbij aan de Zuid-Europese landen als het gaat om water- en luchtsystemen. We hebben de markt opgedeeld in stukken: dat zijn de verschillende regio's en de verscheidene toepassingen. Op deze manier krijg je een hele leuke matrix. Landbouw, veeteelt, toeris-

tische industrie en huishoudelijk gebruik zijn zo'n beetje de grote brokken en dan kun je gaan zoeken naar partners die in de landbouw in Spanje actief zijn of op het gebied van de toeristische industrie in Griekenland. Op die manier hebben we een aantal partijen geïdentificeerd waarmee we in gesprek zijn. De eerste partnerships zijn inmiddels opgetuigd en verkeren in de fase van voorlopige overeenkomsten.'

**Wie zijn jullie investeerders?**

**Van der Velden:** 'De huidige investeerders zijn WWT en Icos Capital. WWT is een partij met uitvoerige ervaring en kennis op het gebied van wind- en watertechnologie terwijl Icos Capital cleantech venture capital-financiering verschaft uit hun fondsen. Daarnaast heeft Icos ook de nodige ervaring en netwerken die het mogelijk maken Dutch Rainmaker internationaal op de kaart te zetten en uit te bouwen.'

**Zouden jullie de financiering bij de start van een volgend (nieuw) bedrijf anders aanpakken?**

**Van der Velden:** 'Nee.'

**Waarom niet?**

**Van der Velden:** 'Wij zijn van mening dat zowel WWT als ICOS de juiste bedrijven zijn om de initiële fase van een bedrijf als Dutch Rainmaker mede te financieren. Met beide financiers heb je in een vroeg stadium zowel een strategische partij met kennis van en ervaring met het product en de markt en een financiële partij die het bedrijf kan helpen een verdere stap naar professionalisering te maken.'

**Wat zijn jullie financiële targets?**

**Van der Velden:** 'De financiële targets voor dit jaar zijn de verkoop van tenminste vijf systemen en voor volgend jaar de verkoop van tenminste 28 systemen. In 2011 willen we cash flow-positief zijn. Doelstelling is tevens om in vier jaar tijd een omzet van tenminste 55 miljoen euro te realiseren.'

**Wat zijn jullie plannen voor de toekomst?**

**Schouten:** 'Dutch Rainmaker introduceert dit jaar haar eerste product voor de productie van water uit lucht. Begin volgend jaar volgt het eerste product voor ontzilting/zui-



Dutch Rainmaker

vering van (zee)water. Ons plan is om meerdere producten met verschillende capaciteiten te ontwikkelen voor verschillende toepassingen. Verder zullen we uiteraard ons internationale partnernetwerk verder opbouwen.'

#### Hoe doen jullie dat?

**Schouten:** 'We doen dat vanuit een prioriteitenlijstje. De eerste partners zullen we om praktische redenen dicht bij huis zoeken. Voordat we aan bijvoorbeeld Australië beginnen, zullen we twee of drie jaar verder zijn.'

#### Behoort beursnotering in de toekomst tot de mogelijkheden?

**Van der Velden:** 'Hierover bestaan op dit moment nog geen concrete ideeën maar beursnotering wordt op termijn zeker niet uitgesloten.'

#### Waarom niet?

**Van der Velden:** 'Reden voor een beursnotering kan zijn access to capital, op voorwaarde dat het beursklimaat beter is dan op dit moment.'

#### Welke gevolgen ondervindt Dutch Rainmaker van de economische crisis?

**Schouten:** 'De gevolgen voor Dutch Rainmaker zijn zeer beperkt. Ondanks of misschien wel dankzij de economische crisis is er ook veel aandacht voor de andere crises. De watercrisis wordt steeds nijpender en met name in bepaalde industrieën zoals de landbouw en de toeristische industrie waarbij water een hoge toegevoegde waarde vertegenwoordigt, is de belangstelling voor onze producten alleen maar gestegen. Denk hierbij aan Spanje waar gedurende de zomermaanden hotels geen water aan het leidingnet mogen onttrekken om hun zwembaden te vullen. Een Rainmaker kan in zo'n geval uitkomst bieden.'

#### Wat is jullie grootste uitdaging?

**Schouten:** 'De groei van een professionele organisatie vóór laten lo-

pen op de groei van de markt. Het grootste gevaar is dat de groei van de markt de groei van de organisatie dicteert waardoor je achter de feiten aan gaat lopen. Het gaat om een technisch product, je hebt een serviceapparaat nodig dat getraind

ontwikkeling van de organisatie. We moeten de verleiding weerstaan om nu snel omzet te realiseren met projecten die we kwalitatief niet goed kunnen bedienen.'

#### Wat is jullie eigen achtergrond?

**Van der Velden:** 'Ik zit ruim 23 jaar in de financiële hoek, vooral in CFO-functies. Ik heb eigenlijk altijd in een technische omgeving gezeten, in het verleden vooral in de ICT maar ook daar weer in de samengestelde producten, wat erop neerkomt dat je niet één product in de markt moet zetten maar een oplossing naar de markt brengt. Het product dat wij nu brengen is dat in feite ook: een combinatie van watertechnologie en windtechnologie moet als totaalconcept naar de markt worden gebracht. Daarnaast heb ik veel ervaring in corporate finance. Ik heb oorspronkelijk Nyenrode gedaan en daarna bedrijfskunde.'

**Schouten:** 'Ik heb in eerste instantie techniek gestudeerd en ben daarna technische bedrijfskunde gaan doen als vervolgstudie. Daarna ben ik meteen in business development terechtgekomen, dus nieuwe technologieën vertalen naar producten en deze producten vervolgens naar de markt brengen.'

#### Waarom zouden beleggers investeren in Dutch Rainmaker?

**Schouten:** 'Dutch Rainmaker is een bedrijf met een unieke technologie die middels octrooien wordt afgedekt. Ons bedrijf levert met name op het gebied van ontzilting van zout of vervuild water een product dat op prijs kan concurreren met bestaande producten als Reversed Osmose. De Dutch Rainmaker is niet afhankelijk van infrastructuur (elektriciteit/diesel) en heeft daarnaast een veel groenere footprint.'

**'WIJ PROBEREN  
EEN  
GECONTROLEERDE  
GROEI  
DOOR TE MAKEN  
DOOR  
NIET OP ALLE  
MARKTBEWEGINGEN  
IN  
TE GAAN'**

is om onderhoud te verrichten. Wij krijgen steeds meer lokale partners die op hun beurt ook weer getraind moeten worden. Dat is onze grootste uitdaging. Het zou mooi zijn als we op korte termijn tientallen windmolens zouden kunnen wegzetten maar als we die vervolgens niet kunnen onderhouden hebben we een probleem.'

#### Wat doen jullie om dit potentiële gevaar binnen de perken te houden?

**Schouten:** 'Wij proberen een gecontroleerde groei door te maken door niet op alle marktbevingen in te gaan. We trekken ons eigen plan: strategische projecten kiezen met strategische partners en ons houden aan de balans tussen productontwikkeling en de commerciële