Validatie belemmeringen opschaling digitale innovaties in de Nederlandse watersector en vertaling naar interventies

Ignaz Worm

Eindrapport
Versie 5, definitief
13 juli 2026

Samenvatting
Uit 17 interviews is een aanpak afgeleid voor meer groei van Nederlandse digitale techbedrijven in de watersector die door deelnemers aan het onderzoek zijn geprioriteerd:
1. Vergroot de veranderkracht (vraagzijde versterken)
2. Bouw een ecosysteem (de basis)
3. Financier scale-ups (groei mogelijk maken)
4. Positioneer de digitale techbedrijven internationaal (groei verzilveren)
5. Borg de digitale soevereiniteit (ruimte voor Nederlandse bedrijven behouden)

Elk van deze stappen is uitgewerkt in interventies die door de watersector en techbedrijven uitgevoerd kunnen worden.

1. Introductie

Het groeifonds heeft 135 M€ beschikbaar gesteld aan de watersector om economische groei te bevorderen. Binnen het UPPwater programma is een deel van dit budget gericht op het stimuleren van groei van Nederlandse digitale bedrijven in de watersector.

In dit onderzoek zijn bestaande belemmeringen en stimulansen in kaart gebracht door het uitvoeren van interviews. Uit de 17 interviews die zijn afgenomen is handelingsperspectief afgeleid voor de Rijksoverheid en voor de betrokken partijen, zijn aanbevelingen opgesteld en die zijn uitgewerkt in mogelijke interventies.

2. Aanpak

In juni 2026 zijn 17 stakeholders geïnterviewd over de belemmeringen en stimulansen van groei van digitale techbedrijven in de watersector. Dat waren:

- Ken Korsmit, Spatial Eye
- Paul Meester, Dawaco/Realworld
- Simon Jagers, Samotics
- Robbert Lodewijks, HULO
- Quinten Hogeweg, Ireckoncity
- Arnoud Drevijn, Spatial Insight
- Nico Camfferman, Royal Eijkelkamp
- Leo de Zeeuw, Holland Sensor
- Aris Witteborg, Haskoning
- Maarten Rinket, Powerspex
- René de Ren, Brabantse Delta
- Margreet Zwenne, PWN
- Tico Michels, Brabant Water
- Alex Crowell, Pure Terra
- Steven van Rossum
- Robert Ernst, Vortex Capital Partners
- Marije Stronk, Het Waterschapshuis

Worm Water Werken
Anna van Burenlaan 70
2012SM Haarlem
06-13966446

KvK 78523508
btw 861435667

Het is niet gelukt om industriële gebruikers van water te vinden voor een interview zoals was beoogd. Water wordt binnen de industrie vaak als één van de utilities gezien en digitale technologie lijkt daar minder expliciete aandacht te krijgen vergeleken met drinkwaterbedrijven en waterschappen.

De online interviews van circa 30 minuten zijn opgenomen met Fathom die per interview een transscript en een samenvatting heeft gemaakt. Daarnaast is elk interview handmatig bulletgewijs samengevat. Met ChatGPT zijn uit deze dataset vijf handelingsperspectieven afgeleid, die handmatig verder zijn geïnterpreteerd, bewerkt en uitgewerkt. Deze perspectieven zijn het uitgangspunt geweest voor het opstellen van mogelijke interventies die binnen de scope van het UPPwater programma of de TKI-watertechnologie uitgevoerd kunnen. Deze interventies zijn op 8 juli 2026 in een vergadering door de betrokkenen bij het onderzoek geprioriteerd.

3. Resultaten

Uit de interviews komen de volgende vijf handelingsperspectieven naar voren.

Handelingsperspectief A. Bouw een sterk digitaal water-ecosysteem en positioneer Nederland als internationale digitale water hub
Vrijwel alle ondernemers noemen de trage adoptie door waterbedrijven en waterschappen als grootste groeibarrière op de eigen thuismarkt. Waterschappen lijken daarbij minder goed te zijn in het opnemen van digitale technologie dan drinkwaterbedrijven. Niet het ontwikkelen van technologie is het probleem, maar het verkrijgen van de eerste betalende implementaties en referenties voor export.

Creëer een aantrekkelijk vestigings- en groeiklimaat waarin bedrijven kunnen ontwikkelen, opschalen, internationaal concurreren en exporteren, volgens het model van Brainport of Watercampus. Brabantse Delta heeft een fantastisch R&D-lab opgezet waar procesdata en code van bepaalde algoritmen laagdrempelig toegankelijk zijn gemaakt voor partijen die data gedreven oplossingen willen ontwikkelen en testen. Dat zou een mooi startpunt kunnen zijn voor een Nederlandse digitale water hub.

Waterschappen, drinkwaterbedrijven en andere publieke opdrachtgevers zouden zich moeten richten op het verhogen van hun digitale geletterdheid op alle niveaus. Ze zouden -als ze dat niet al hebben- een digitale strategie moeten opstellen, doorleven en handhaven waarin functionele behoeftes worden omschreven. De focus moet zijn op het creëren van randvoorwaarden om commerciële digitale technologie te testen en te implementeren. Het zelf ontwikkelen van code en oplossingen zou tijdelijk moeten zijn en met de intentie om een gerealiseerd product aan een marktpartij over te dragen voor opschaling en duurzaam onderhoud en ontwikkeling.

De Rijksoverheid kan:
- een launching customer fonds opzetten zoals het Trial Reservoir van Isle Utilities
- meerjarige implementatiecontracten stimuleren in plaats van losse pilots
- innovatieve aanbestedingsvormen mogelijk maken
- risico's voor drinkwaterbedrijven, waterschappen en gemeenten gedeeltelijk afdekken
- en gezamenlijke implementaties door meerdere waterbedrijven stimuleren.

Handelingsperspectief B. Richt het innovatiebeleid op opschaling in plaats van op innovatie
Nederland produceert veel innovaties, maar relatief weinig internationale digitale kampioenen. Vrijwel alle interviews beschrijven dezelfde kloof: veel subsidie voor R&D, weinig ondersteuning voor commerciële groei. Daarom zou de Rijksoverheid de nadruk moeten verleggen van technologieontwikkeling naar schaalvergroting. Dat betekent onder andere:
- het verstrekken van achtergestelde leningen
- scale-up financiering
- ondersteuning van commerciële teams
- betere aansluiting tussen publiek en privaat kapitaal
- eisen voor WBSO verruimen en opschaling van digitale technologie opnemen.

Nederland is op het gebied van water een ijzersterk internationaal merk, maar de bedrijven zijn klein, de oplossingen zijn versnipperd en vaak gericht op niches. Veel respondenten pleiten voor meer collectiviteit. Niet door één nationaal softwarebedrijf op te richten, maar door:

- gezamenlijke internationale positionering
- gezamenlijke export
- betere samenwerking tussen bedrijven
- en een sterkere nationale digitale infrastructuur met name op het gebied van data.

De overheid kan zijn uitstekende internationale reputatie in water benutten door:

- handelsmissies te verbeteren
- ambassades (nog) actiever in te zetten
- buitenlandse subsidiemogelijkheden te ontsluiten
- regelgeving te exporteren
- en Nederland te positioneren als de wereldwijd leidende digital water hub.

Handelingsperspectief C. Borg digitale soevereiniteit en een open innovatiemarkt
Vrijwel alle interviews waarschuwen voor dezelfde ontwikkeling: de watersector beweegt richting enkele mondiale platformleveranciers. De grootste zorg betreft niet de software zelf, maar de beperking van toegankelijkheid van data door techreuzen en de capaciteit van techreuzen om in hun accountmanagement op directieniveau van opdrachtgevers actief te zijn. Op dat niveau krijgt het beschermen van datatoegankelijkheid minder aandacht dan op tactisch niveau. Omdat de digitale geletterdheid op directieniveau niet altijd hoog is, lukt het techreuzen om kostbare projecten en licenties te verkopen en toegang tot de eigen data van de opdrachtgever te beperken.

De overheid kan helpen door

- publieke data te beschermen
- open standaarden verplicht te stellen
- interoperabiliteit te stimuleren
- eerlijke concurrentie tussen grote en kleine bedrijven te faciliteren
- open source te ondersteunen
- en datasoevereiniteit wettelijk te borgen.

Handelingsperspectief D. Vergroot de veranderkracht van de watersector
De meeste respondenten spreken over risicomijding, gebrek aan visie, een ‘pilot’ cultuur en onvoldoende digitale kennis bij Nederlandse opdrachtgevers. De grootste barrière is de "kleilaag" van bestuur/directies en middenmanagement die optimalisatie belangrijker vindt dan transformatie. Er moeten niet meer pilots komen, maar meer organisatieverandering. Daarom zou de Rijksoverheid veel sterker moeten investeren in:

- digitale volwassenheid van opdrachtgevers
- CIO-ontwikkeling
- AI-vaardigheden
- verandermanagement
- verspreiding van bewezen praktijkvoorbeelden
- bestuurlijke urgentie en leiderschap
- actieve handhaving van bestaand beleid
- en sectorbrede kennisdeling.

Handelingsperspectief E. Reageren op de opkomst van zeer krachtige AI-modellen
Eind 2025/begin 2026 zijn de nieuwste modellen van bijvoorbeeld Anthropic (Claude Opus) en OpenAI (Codex) beschikbaar gekomen. De modellen zijn zo krachtig dat ze in korte tijd code van volledige applicaties kunnen genereren van hoge kwaliteit. Dit levert kansen op en bedreigingen. De techbedrijven die goed kunnen prompten en die de functionele eisen van hun klanten kennen, kunnen veel sneller en met veel minder mensen nieuwe software maken. Tegelijkertijd kunnen opdrachtgevers proberen om zelf software te gaan maken en minder afhankelijk te worden van commerciële digitale oplossingen.

De ontwikkelingen gaan razendsnel, dus digitale techbedrijven zullen zich snel moeten gaan verhouden tot deze ontwikkeling. Het lijkt onvermijdelijk om proactief in te grijpen in de eigen organisatie en werkwijze om de kansen te benutten en bedreigingen te weerstaan. De relevantie van data gedreven oplossingen en de stabiliteit van omzet moet beoordeeld worden. Het belang van data lijkt toe te nemen en het belang van code af te nemen.

4. Conclusie

De interviews wijzen in dezelfde richting: de grootste belemmering voor de groei van digitale technologiebedrijven in de Nederlandse watersector is niet een gebrek aan innovatie of financiering voor onderzoek, maar een systeemprobleem. Dat systeem wordt gekenmerkt door risicomijdende opdrachtgevers op de thuismarkt, versnipperde opschalingsondersteuning, toenemende afhankelijkheid van mondiale platformleveranciers en een beperkte bestuurlijke urgentie voor digitale transformatie. De meest effectieve rol voor de Rijksoverheid ligt daarom in het versterken van de vraagzijde door de waarde van launching customers te onderkennen, het financieel ondersteunen van opschaling, het borgen van digitale soevereiniteit met name voor data, het organiseren van een krachtig nationaal ecosysteem en het vergroten van de veranderkracht van de watersector zelf.

5. Interventies

Uit de vijf beschreven handelingsperspectieven zijn interventies afgeleid die binnen de TKI-watertechnologie en het UPPwater programma uitgevoerd kunnen worden. Deze interventies zijn zo specifiek mogelijk beschreven en zijn bedoeld om digitale techbedrijven in de Nederlandse watersector zo snel mogelijk te laten groeien. In volgorde van prioriteit zijn het:

1. Vergroot de veranderkracht (vraagzijde versterken)
2. Bouw een ecosysteem (de basis)
3. Financier scale-ups (groei mogelijk maken)
4. Positioneer de digitale techbedrijven internationaal (groei verzilveren)
5. Borg de digitale soevereiniteit (ruimte voor Nederlandse bedrijven behouden)

De interventies worden hierna per onderwerp beschreven.

1. Vergroot de veranderkracht: van optimalisatie naar transformatie

In elk waterschap of drinkwaterbedrijf zou binnen de HR-afdeling, binnen Inkoop en binnen de directie minimaal één persoon opgeleid moeten worden tot een kennisniveau dat nodig is om 1) de juiste kennis binnen de bedrijven aan te trekken, te ontwikkelen en te behouden (HR), 2) om business cases van digitale technologie te beoordelen op meer dan de financiële ROI (Inkoop) en 3)om te bewaken dat de organisatie zo functioneert dat data maximaal benut kan worden en wordt beschermd voor afscherming en misbruik en voor acceptatie te zorgen van een zeker risico niveau zoals dat ook gebruikelijk is bij het toepassen van analoge technologie (directie).

Bovenstaande zal leiden tot meer digitale volwassenheid, waarin opdrachtgevers een digitale strategie hebben, meer doen dan alleen optimalisatie, een robuuste infrastructuur hebben die het tegelijkertijd mogelijk maakt om beschikbare data te benutten, in staat zijn om digitale technologie snel te kunnen beoordelen, behoeften weten te articuleren en actief aan de markt te presenteren, toe te zien op de digitale geletterdheid van alle betrokkenen in hun organisatie, het zelf ontwikkelen van digitale technologie te beperken en de datakwaliteit te beheersen.

Digitale techbedrijven moeten waarschijnlijk ook veranderen. Ten eerste dienen zij hun commerciële model en technische oplossing gereed te maken voor het tijdperk waarin zeer krachtige AI-modellen beschikbaar zullen zijn bij opdrachtgevers en concurrenten. Ten tweede worden veel techbedrijven gestart door techneuten die niet altijd ook over de commerciële skills en motivatie beschikken die nodig is in de opschalingsfase. Techbedrijven dienen al vanaf het begin expliciete aandacht te hebben voor sales en voor ‘value backwards’ communicatie met prospects in plaats van technology push. Zij kunnen misschien inspiratie opdoen bij leveranciers van cybersecurityoplossingen, die technologie verkopen voor situaties waarvan het moment en de manier van optreden op voorhand niet bekend is.

Het Smart Water Networks forum (https://swan-forum.com/) is een internationaal netwerk van waterbedrijven en techbedrijven. Twee Nederlandse techbedrijven en twee Nederlandse waterorganisaties zouden het 'NL-chapter' van SWAN kunnen starten met als doel het verhogen van de digitale geletterdheid. We zouden dan minimaal twee Nederlandstalige bijeenkomsten per jaar moeten organiseren waar experts en beslissers elkaar ontmoeten met het doel de digitale geletterdheid van alle betrokkenen in de watersector te verhogen. Dat kan bijvoorbeeld door het organiseren van masterclasses, samenwerkingsprojecten, presentaties, showcases, intervisies, uitwisseling best practices, etc. De inhoudelijke volwassenheid van RIVM, Rijkswaterstaat en NEN wordt positief ervaren, die van ambtenaren op de Ministeries niet altijd. Binnen het NL-chapter van SWAN zouden we samen met de HR-afdelingen van waterorganisaties en CEO's van techbedrijven een campagne kunnen opzetten om binnen een jaar minimaal 5000 mensen in de Nederlandse watersector https://www.ai-cursus.nl/ te laten volgen.

Tenslotte, we zijn in Nederland gewend geraakt aan structurele en substantiële financiering van grote onderzoeksinstituten zoals Deltares, TNO en KWR. Daar zijn goede redenen voor, maar in het kader van dit onderzoek ook een belangrijk nadeel: het verstoort een gelijk speelveld voor digitale techbedrijven. Er zijn voorbeelden van digitale technologie die met behulp van deze subsidies wordt ontwikkeld en op een niet-commerciële grondslag aan de markt ter beschikking wordt gesteld. Tegelijkertijd wordt het ontwikkelde IP niet ter beschikking gesteld aan commerciële bedrijven. Er zijn meerdere manieren te bedenken om de oneerlijke concurrentie van de genoemde organisaties met marktpartijen te adresseren.

Op de vraag 'welk initiatief geeft jou de meeste energie?', antwoordden 16 deelnemers aan de afsluitende vergadering op 8 juli van dit onderzoek als volgt:
1. Meer 'value backwards' werken en minder technology push
2. Start de Nederlandse afdeling van SWAN
3. Versterken commerciële competentie binnen het eigen bedrijf
4. Benutten kansen krachtige AI
5. Toetsen van technische en commerciële weerbaarheid tegen bedreigingen krachtige AI
6. Verhogen digitale geletterdheid Rijksambtenaren

2. Bouw een ecosysteem: start met een digital water hub

De digital water hub wordt zowel een fysieke locatie waar mensen elkaar ontmoeten en samenwerken, als een digitale omgeving waar mensen van afstand kunnen werken binnen een digitale en cyberveilige infrastructuur.

Het R&D lab van Brabantse Delta, de Watercampus of een ander bestaand ecosysteem kan de basis vormen van de digital water hub. In het R&D lab zijn bijvoorbeeld al technologische en beleidsmatige mogelijkheden gecreëerd voor zowel publieke als commerciële stakeholders om samen te werken aan digitale oplossingen voor de watersector. Op de fysieke locatie kunnen mensen elkaar ontmoeten en kan technologie getoond worden aan Nederlandse en buitenlandse potentiële klanten.

Water Alliance heeft de Expertgroep Digital Water opgericht op waar elk lid van de Water Alliance lid van kan worden. Het valt op dat de meeste van huidige Expertgroepleden ook fysieke technologie leveren. Om een goede afspiegeling te zijn van de digitale techbedrijven in de watersector zouden meer 'digital-only' techbedrijven in de groep vertegenwoordigd moeten zijn. De Expertgroep zou in de digital water hub kunnen vergaderen. Bij sommige vergaderingen zouden experts van het Waterschapshuis, KWR, drinkwaterbedrijven, waterschappen en/of Rijkswaterstaat en andere stakeholders kunnen worden uitgenodigd. In de Expertgroep zouden vraag en aanbod van digitale technologie samengebracht kunnen worden. De waterschappen en drinkwaterbedrijven worden ondersteund in het articuleren van behoeften en voor het beschikbaar stellen van data binnen de digital water hub voor pilotonderzoek. De Expertgroep zou een compact document op kunnen stellen waarin de meest gebruikelijke eisen staan voor het succesvol implementeren van digitale technologie. Het gaat om technische specificaties aan (cloud-)servers, toegang tot databronnen en uitvoer van resultaten naar user-interfaces of databases voor resultaten. Er zou ook een standaarddocument kunnen worden opgesteld voor werkbare

datasecurity die de balans vindt tussen veiligheid -niets mag- en het implementeren van digitale technologie -wat nodig is mag wel.

We zouden de nadruk moeten leggen op oplossingen die minimale vendor-lock-in/data-lock-in hebben en die het gebruik van input en output data volledig vrijlaten aan de opdrachtgevers.

De techbedrijven zouden alleen met voorstellen moeten komen voor de behoeften die de waterbedrijven en waterschappen uitspreken. Zij draaien pilots op de digitale infrastructuur van de digital water hub. Om dit voor de techbedrijven aantrekkelijk te maken is het cruciaal dat de resultaten de beslissers binnen alle drinkwaterbedrijven en waterschappen bereiken in een 'value backwards' formaat. Dat wil zeggen dat een inefficiëntie of non-compliance wordt beschreven en de manier waarop de digitale oplossing heeft laten zien deze te adresseren. Geen technology push dus.

Als deze manier van werken zijn eerste vruchten heeft afgeworpen, kan dit uitgebouwd worden tot een plek voor internationale bezoekers, om onderzoek en onderwijs toe te voegen aan het ecosysteem, om beleid te maken en lobby richting Den-Haag en Brussel te organiseren, om een financieel klimaat te scheppen voor start-ups en scale-ups, etc.

We zouden ernaar kunnen streven om in 2027 minimaal drie pilots uit te voeren binnen het Trial Reservoir van Isle Utilities (https://isleutilities.com/trial-reservoirs-initiative/). Dat doen we dan vooral om opdrachtgevers en techbedrijven met elkaar vóór het uitvoeren van een pilot overeen te laten komen aan welke KPI's voldaan moet worden in de pilot om na een succesvolle pilot ook te gaan implementeren. Het financieel de-risken is ook waardevol, maar lijkt daaraan van ondergeschikt belang.

Deelnemers aan het onderzoek hebben op 8 juli de vraag 'digital water hub goed idee? Heb je wensen of ideeën?' beantwoord. De volgende antwoorden konden op één of meerdere duimpjes rekenen van andere deelnemers:

- Het moet wel iets concreets zijn, dus niet een praatgroep. Duidelijke doelen. En de Watercampus heeft alles al (4 duimpjes).
- Goed idee om een trial te doen (1 duimpje).
- Met concrete projecten zie ik deze hub zitten (1 duimpje).
- Goed idee. Wetsus lijkt me perfect maar vergeet RWS niet (1 duimpje).
- Zolang het toegankelijk is zonder al te veel overhead. We willen er graag aan meewerken (1 duimpje).
- Als we het doen moeten we het groots aanpakken, internationale ambitie, events er naartoe halen. Anders voorzie ik risico dat het een van de vele initiatieven wereldwijd is (1 duimpje).
- Zeker, kennis delen, marktkramen publiceren, overzicht bieden van beschikbare tech (1 duimpje).
- Ook heel benieuwd naar consequenties mbt aanbestedingen (1 duimpje).

3. Financier scale-ups

Het UPPwaterprogramma kan het initiatief nemen om gefinancierd door de Rijksoverheid (EZ? I&W? Groeifonds? InvestNL?) een fonds van 100-200 M€ te creëren voor het verstrekken van achtergestelde leningen aan scale-ups.

Het fonds kan zichzelf bedruipen door de laagste mogelijke rente te rekenen die nodig is om leningen die onverhoopt niet kunnen worden terugbetaald te compenseren. Afbetaling begint pas na drie (?) jaar na het verstrekken van de lening. De leningen worden verstrekt aan financiële partijen die de opschaling van de techbedrijven begeleiden en een belang hebben bij de groei en het succes van de bedrijven, bijvoorbeeld PE, VC en regionale ontwikkelingsmaatschappijen. De leningen verlagen het risicoprofiel voor investeringsmaatschappijen. De leningen zijn alleen beschikbaar voor bedrijven die in Nederland gevestigd zijn en in Nederland zorgen voor omzet en werkgelegenheid. Banken spelen op dit moment geen rol in het financieren van scale-ups. Als ze besluiten dat wel weer te gaan doen kunnen zij ook een beroep doen op het fonds. Breid de scope van WBSO uit zodat ook opschaling van digitale technologie wordt gestimuleerd.

Van de 13 techbedrijven in de afsluitende vergadering van dit onderzoek op 8 juli geeft 40% aan 'direct veel baat' of 'direct heel veel baat' te hebben bij een faciliteit zoals beschreven.

4. Internationale positionering van de digitale techbedrijven

Digitale technologie is ontwikkeld van 'juweel', een luxeartikel, via 'aspirine', een geneesmiddel, naar 'zuurstof', een onmisbaar element. Zo zouden we digitale technologie kunnen positioneren.

De rol van de Nederlandse ambassades wordt door de meest techbedrijven heel positief ervaren. Binnen het UPPwaterprogramma kunnen we een programma organiseren voor de uitwisseling van ervaringen tussen digitale techbedrijven en de Nederlandse ambassades. Dit kan in calls waarbij de commerciële experts van twee ambassades vertellen over succesvolle introducties van Nederlandse bedrijven in hun land en waarin digitale techbedrijven in 5 mins presenteren welke problemen ze met hun technologie adresseren.

We zouden de mogelijkheden voor doorstart van WTEX10 kunnen onderzoeken en de start van een of meerdere PIBs die zich specifiek richten op digitale technologie.

We kunnen onderzoeken of/hoe de WaterAlliance, Isle Utilities, GWI of Bluetech op de bekende waterbeurzen (IFAT, SIWW, Aquatech, Global Water Summit, ACE, Weftec, etc.) paviljoens of hubs kunnen organiseren op het gebied van digitale technologie waar we een contentprogramma gebaseerd op use-cases kunnen presenteren. Focus op beurzen en congressen die één op één gesprekken tussen opdrachtgevers en techbedrijven ondersteunen.

UPPwater zou de grote Europese en nationale subsidies in kaart kunnen brengen en kunnen 'digesten' tot hapklare brokken voor techbedrijven.

Er is een voorbeeld van succesvolle export van regelgeving naar Denemarken. De sector kan de Nederlandse overheid adviseren over NLse regelgeving die business oplevert en die NL dan aan andere Europese landen kan aanbieden. Zo wordt in andere landen ook vraag gecreëerd. Nederland speelt graag de dominee, dus past bij ons DNA.

13 deelnemers aan de bijeenkomst van 8 juli hebben de volgende voorkeur voor initiatieven aangegeven:

1. Inhoudelijke uitwisseling tussen techbedrijven en ambassades
2. Deelnemen aan 'digital' paviljoenen op beurzen, één op één gesprekken op internationale beurzen, inkomende buitenlandse missies ontvangen
3. WTEX10 programma

5. Borg de digitale soevereiniteit

We zouden een white paper kunnen schrijven over het belang van eigenaarschap van data van publieke organisaties. Niet alleen data die door het bedrijf zelf wordt gegenereerd maar ook afgeleide data die het resultaat is van AI of algoritmes die data van de organisatie gebruiken als input. Het white paper zou met politieke partijen gedeeld kunnen worden om hen te helpen nieuwe wetgeving te agenderen over dit onderwerp in de Tweede kamer en in Brussel. We zouden aan moeten sluiten bij Agenda Digitale Open Strategische Autonomie van de Rijksoverheid en kunnen verkennen hoe Water Alliance en NLdigital kunnen samenwerken op dit onderwerp.

Binnen de digital water hub zouden de data stewards van de waterschappen en drinkwaterbedrijven een overzicht kunnen maken van data die eigendom zou moeten zijn van de organisaties maar dat niet is, of niet zonder daarvoor te betalen of anderszins zonder daarin te worden gehinderd. Er zou een top 3 gemaakt kunnen worden van ongewenste situaties en die situaties worden door kartrekkers van de drinkwaterbedrijven/waterschappen hersteld, daarin gesteund door VEWIN en de Unie van Waterschappen.

We zouden een overzicht kunnen maken van Nederlandse of Europese cloud hosting partijen die een alternatief zijn voor niet-Europese hosting partijen.

13 deelnemers aan het onderzoek hebben op 8 juli hun mening gegeven over digitale soevereiniteit.
De volgende antwoorden konden op één of meerdere duimpjes rekenen van andere deelnemers:

- Maak het een eis bij aanbestedingen (6 duimpjes).
- Lijkt mij goed om hier awareness voor te creëren (3 duimpjes).
- Eigen Europese cloud (2 duimpjes).
- Cybersecurity goed op orde hebben (1 duimpje).
- Ligt dit niet veel breder dan water? Eerder bij EU (1 duimpje).
- Nav recente geopolitieke ontwikkelingen wordt er al heel wat ontwikkeld binnen de EU, aansluiten bij andere initiatieven? (1 duimpje).