



Geld verdienen als/met water

Dat water gezond is, weet iedereen. Maar dat je er ook nog flink geld mee kan verdienen? De samenwerking van TNO met de stichting HeliXeR bewijst dat geavanceerde kennis tot goede commerciële toepassingen in de watersector kan leiden. 'Juist de samenwerking met andere partijen binnen HeliXeR leidt tot verrassende nieuwe toepassingen. We kijken eerst heel uitgebreid waar de markt behoefte aan heeft voordat we beslissen welke kennis we doorontwikkelen. En dat werkt!'

Dat zegt dr. Claudia van den Berg, businessdevelopmentmanager van TNO. In 2008 namen TNO, Philips, Waterschap De Dommel, Brabant Water en Kiwa Water Research (KWR) het initiatief tot de oprichting van HeliXeR. Deze stichting fungeert als een platform voor het creëren van nieuwe business op het grensvlak tussen water, technologie en gezondheid. Ad Leenaars, directeur van HeliXeR: 'Een goed voorbeeld van de marktbenadering is de test die TNO ontwikkelde voor de aanwezigheid van de *E. coli* bacterie in drinkwater. In eerste instantie gingen wij ervan uit dat deze eenvoudige en goedkope test uitermate geschikt zou zijn voor toepassing bij collectieve drinkwatertappunten, zoals je die wel tegenkomt in Afrika of India. Door een uitvoerige marktanalyse zijn we er echter achter gekomen dat hoewel de *E. coli* test voordelen biedt ten opzichte van de bestaande

alternatieven, zij deze toch niet zou kunnen verdringen. Maar door nog eens heel goed naar de onderliggende analysetechniek te kijken, en via het voeren van aanvullende gesprekken met andere marktpartijen, bleek ons dat juist één uniek onderdeel van de test de meeste marktkansen had.' Van den Berg: 'De concentrator-module, die zeer efficiënt de concentratie van de bacteriën per volume-eenheid water verhoogt, is op meer terreinen dat alleen de *E. coli* bacterie toepasbaar. Toen we hiermee westerse laboratoria benaderden, die drinkwater op zeer veel aspecten testen, waren zij meteen erg geïnteresseerd. En het slaat zo goed aan, dat er nu al zeer concrete gesprekken met een marktpartij gaande zijn voor de commercialisatie. Waarbij de IP-rechten in elk geval bij TNO blijven, zodat we deze test ook voor andere toepassingsgebieden kunnen ontwikkelen.'

ONTWIKKELING OVERDRAGEN

De concentrator is een van de cases waar HeliXeR aan heeft gewerkt. Leenaars: 'We werken met een soort trechtermodel, waarbij we eerst heel breed mogelijke marktvragen verkennen. Met een aantal selectiestappen, zoals de technische en commerciële haalbaarheid, focussen we op een klein aantal businesscases. Ons doel is om uiteindelijk de ontwikkeling over te dragen aan de partners binnen HeliXeR, die binnen een paar jaar de producten op de markt kunnen brengen. En het aantal partners groeit; zo zal naast Philips binnenkort een andere grote commerciële partij toetreden. Die zal onder andere deelnemen in een nieuw HeliXeR-project, dat zich richt op het toevoegen van functionele ingrediënten aan water, zoals vitaminen of mineralen.'

Info: ruud.baartmans@tno.nl, claudia.vandenberg@tno.nl;
www.helixer.nl