

'Drinkwatervoorziening in Limburg: de alternatieve(n)-aanpak' door drs. P. W. N. Veelenturf, (H₂O (28) 1995, nr. 12, p. 366 e.v.

Bespaart eer ge begint

In het artikel wordt de voorgestane ontwikkeling van de drink- en industriewatervoorziening in Limburg geschetst. Het moge duidelijk zijn dat het waterleidingbedrijf, in dit geval de WML, hierin een grote rol vervult. DE WML moet onder meer markt-georiënteerd gaan opereren en concurrerende alternatieven ontwikkelen.

De achtergrond voor deze gewenste ontwikkeling is het provinciaal milieubeleid c.q. de verdrogingsbestrijding. Het heeft er veel van weg dat de WML de milieukar van de provincie moet gaan trekken of, zo u wilt, zich voor het karretje laat spannen. En passant wordt gemeld dat sinds kort het principe wordt aangehouden, dat de levering van water voor hoogwaardige doeleinden aan huishoudens, industrie en landbouw via de WML verloopt. Water voor laagwaardig gebruik wordt sowieso niet geleverd.

Hoezo markt-georiënteerd opereren? Het is typisch de WML die als monopolist met behulp van de overheid de rechten toeigent voor het winnen van water.

Waar leidt dit alles toe: kostenstijging! Wie is hiervan de dupe: de consument en de industriële afnemer! De kostbare en grootschalige alternatieven moeten toch door iemand betaald worden?

Men zou dit kunnen omschrijven als 'het dwang-model'.

Illustratief voor de stelling dat toekomstige drink- en industriewatervoorziening in Limburg helemaal niet markt-georiënteerd en concurrerend is, blijkt uit de beleidslijn bij de zogenaamde B-water projecten. Als projecten technisch en financieel haalbaar zijn zal de provincie via vergunningen voorschrijven dat bedrijven van B-water gebruik gaan maken. Als het eerste waar is, dan is die overheidsbemoeienis helemaal niet nodig. Feit is dat B-water nog steeds erg duur is en alleen toe te passen voor specifieke procesdoeleinden in de industrie, waaronder ook bijvoorbeeld de suppletie van koeltorens.

Hoe dan wel? Bespaart eer ge begint! Waterbesparing is de sleutel voor de toekomstige drink- en industriewatervoorziening. Voor het geld dat in allerlei dure alternatieven wordt gestoken, kunnen nog heel wat besparende maatregelen worden doorgevoerd.

Efficiënt watergebruik in huishoudens en industrie verdient een krachtige stimulans (bijvoorbeeld via subsidies). Overigens zal men bij stijgende kostprijs eerst gaan besparen en dan pas overschakelen op een alternatief. Doordat er vervolgens

minder kan worden afgezet, zijn de kosten per m³ van het alternatief weer hoger (vicieuze cirkel?).

Resultaten kunnen beter en sneller geboekt worden met 'Het klant-model'. Wat wil de klant? Voor sommige bedrijven is op termijn de overschakeling van drinkwater of eigen winning van grondwater op voorgezuiverd oppervlaktewater (halffabrikaat) interessant. Dit kan een bedrijf zelf doen of de WML kan dit verzorgen. Het moet voor de WML een uitdaging zijn dit halffabrikaat onder concurrerende voorwaarden te leveren. Water zuiveren en leveren is tenslotte de 'core-business' van WML.

Ir. J. Burger,

Stuurgroep Industrierwater
Vereniging Krachtwerktuigen

Jaloers!

Bladerend door H₂O 12/95 viel mijn oog op de kleine lettertjes 'B-water Deltan' en dat in een grafiek over de drinkwaterprijsontwikkeling in Limburg! (wat zullen historici daar later niet over schrijven??) Verder was de grafiek overigens, voor wat betreft de Deltan-tarieven althans, geheel onduidelijk (en ik zou haast zeggen: zo hoort het ook waar het industrietarieven betreft . . .).

Toch wil ik de auteur complimenteren met zijn artikel. Langzaam maar zeker wordt - onder druk van stijgende tarieven - in waterleiding Nederland gekeken naar alternatieven, in de economie 'substituten' genoemd, zijnde vervangende produkten die tot (bijna) dezelfde behoeftebevestiging bij kopers kunnen leiden. Dat idee is in het Deltan-gebied in een paar jaar tot een succesvolle strategie geworden met een 2e leidingnet van 130 km, 11 grootverbruikers en bijna 30% van de totale afzet omgebogen naar B-kwaliteit (zie bijlage). Overigens met nog bijna 10 grotere klanten in de wachtkamer.

- Zelfs ligt er in Zuid-Beveland een 3e leidingnet van 150 km voor C-kwaliteit, maar dat zal de lezer te ver gaan! - Toch wil ik ook een kritische opmerking bij het artikel maken en die gaat over de kostenkant.

Traditioneel is om de projectkosten uit te drukken in een tarief (voor Venlo wordt tot 1,50 gld/m³ genoemd). En dan maar afwachten of er klanten komen of zelfs met overheidsdwang richting zelf-onttrekkende industrie dreigen.

Mijn ervaring leert dat die overheid daar vaak niet voor voelt en die industrie nog minder!

Toch is het 'maatschappelijk' evident dat grondwateraanwending voor veel industriële toepassingen inefficiënt is. Daarom ook het klassieke standpunt dat grondwater gereserveerd dient voor de drinkwatervoorziening.

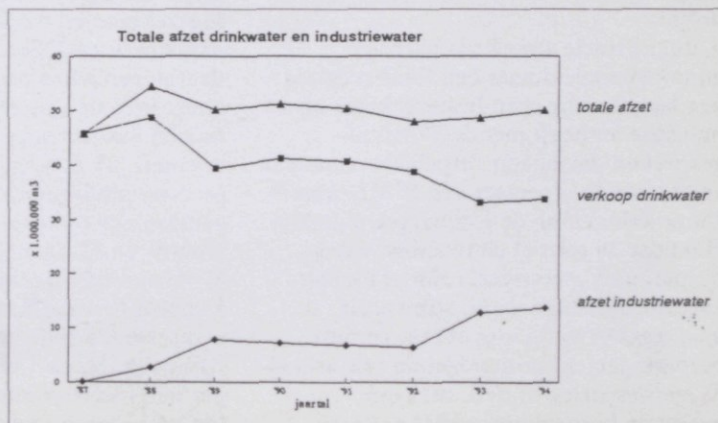
Overigens wordt die stellingname weer bedreigd door de constatering dat die hoge kwaliteit voor slechts 2% van de afzet geldt. Zie publikatie Katholieke Universiteit Brabant ter gelegenheid van VWN dagen.

De oplossing zal mijns inziens fantasierijker dienen te zijn, mogelijk zullen industriële onttrekkers uitgekocht moeten worden ('water als delfstof') of gecompenseerd moeten worden in dié B-watertarieven.

Nu kom ik uit waar mijns inziens de kwintessens ligt: Waar haalt het waterleidingbedrijf die compensatie in dat B-watertarief vandaan?

Juist: uit het besparen/uitstellen of zelfs afstellen van al die soms vernuftige, meestal grootschalige en altijd dure uitbreidingsinvesteringen in de oppervlakte (drink)watersfeer. Dan mag het B-water ook wat kosten!!

Voor Zeeland heeft deze benadering een ijzersterke infrastructuur opgeleverd met een langjarig gegarandeerde industriewaterprijs (daar voelt die industrie namelijk wél voor, ze is immers zeer huiverig voor de politieke prijs die drink-



Ontwikkelingen
1987-1994 in de water-
afzet van Delta
Nutsbedrijven.

