Marktonderzoek en marktbenadering bij het gietwaterproject Westland



W. J. BOUDESTEIN
Drinkwaterleiding Rotterdam
(thans werkzaam bij NV v/h
Nederlandse Stichting v. Statistiek)



P. A. DANE
Drinkwaterleiding Rotterdam



J. G. VOORSLUIJS
NSS Agri –
Marketing Holland

Inleiding

In het kader van de haalbaarheidsstudie naar een drinkwaterlevering van de Drinkwaterleiding Rotterdam (DWL Rotterdam) aan de NV Westlandsche Drinkwaterleiding Maatschappij (WDM) is begin 1984 in opdracht van beide bedrijven een marktonderzoek uitgevoerd onder Westlandse glastuinders. Dit onderzoek had primair tot doel inzicht te verschaffen in de ontwikkeling van de vraag naar drinkwater als gietwaterbron, ten behoeve van bedrijfseconomische calculaties.

Secundair diende het om gegevens aan te dragen voor het ontwerp van de benodigde infrastructuur.
Het onderzoek leidde tot een positieve investeringsbeslissing maar is ook sterk bepalend geweest voor de gekozen marktbenaderingswijze.

Aanpak

Vooronderzoek in de vorm van 'desk research' en gesprekken met vertegenwoordigers van de Westlandse glastuinbouw, resulteerde in een aantal nader te onderzoeken aspecten:
– de huidige en toekomstige teelttechnieken (met name de zogenaamde substraatteelt);
– de bedrijfseconomische geschiktheid van het door de WDM geleverde drinkwater als gietwaterbron (waterkwaliteitsklasse 2);
– het ontbreken van voldoende ruimte in het Westland voor de aanleg van regenwaterbassins met voldoende inhoud;
– een bestaande voorkeur voor regenwater als gietwaterbron, gelet op de kwaliteit (waterkwaliteitsklasse 1);
– een prijselasticiteit van de vraag naar drinkwater door de glastuinbouw;
– een angst voor een herhaling van de gasprijsontwikkeling bij het drinkwater (een laag initieel tarief met een sterke stijging in de jaren daaropvolgend).
Al in een vroeg stadium werd duidelijk dat het welslagen van het 'gietwaterproject Westland' een marktgerichte benadering vereiste.
Eind 1983 werd een drietal marktonderzoekbureaus verzocht op basis van een schriftelijke en mondelinge briefing een onderzoeksvoorstel uit te brengen.
Daarbij was de volgende onderzoeksdoelstelling geformuleerd:
'het verschaffen van een betrouwbaar en nauwkeurig inzicht in de ontwikkeling van de vraag naar drinkwater als gietwaterbron en de geografische spreiding van de vraag in het Westland in de komende 15 jaar, gerelateerd aan het tarief'.
Na vergelijking van de voorstellen werd de NV v/h Nederlandse Stichting voor Statistiek (NSS) opdracht gegeven het onderzoek uit te voeren.

Opzet van het onderzoek

Het onderzoek werd uitgevoerd door mondelinge ondervraging van een representatieve steekproef van tuinders in de Westlandse gemeenten: Naaldwijk, Wateringen, De Lier, Monster, 's-Gravenzande, Hoek van Holland (gemeente Rotterdam) en Schipluiden. De geselecteerde tuinders ontvingen vooraf een brief waarin het doel en de belangrijkste vraagpunten werden genoemd. NSS beoogde hiermee te bereiken dat de tuinders zich van tevoren zouden verdiepen in de problemen rond de gietwatervoorziening.

Wat de steekproef betreft is gekozen voor een stratificatie naar gemeente. De bruto steekproef bedroeg 500 adressen. In totaal werden 403 volledige gesprekken gevoerd tegen een geplande netto steekproef van n = 380.

Het veldwerk vond plaats in de periode van 13 tot en met 22 februari 1984.
Alle resultaten werden opgewogen naar de populatie van glastuinbouwbedrijven in het betrokken gebied. Als basis voor herweging diende het aantal bedrijven per gemeente.

Belangrijkse uitkomsten

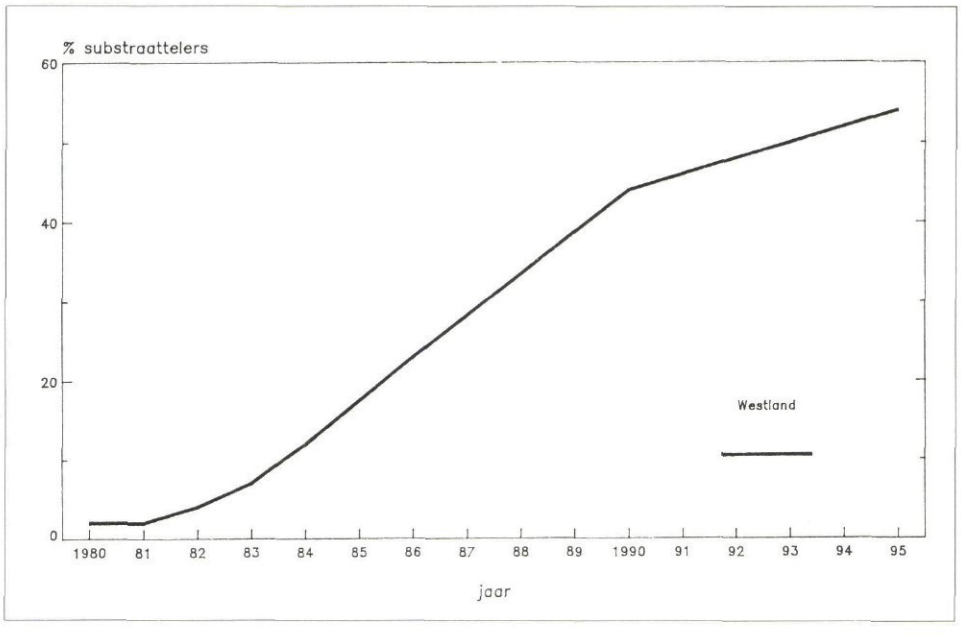
Substraatteelt

De penetratie van substraattelers bedroeg in 1984 12%. In 1980 was dit 2%. Van de niet-substraattelers dacht 25% over te gaan op substraatteelt, 46% dacht nooit over te gaan en 29% wist het nog niet.
Aan de tuinders die nog niet wisten of men substraatteelt zou gaan toepassen en aan degenen die nog niet wisten wanneer men zou overgaan, is gevraagd de kans aan te geven dat men substraatteelt toepast in de peiljaren 1986, 1990 en 1995.
Voor deze groep is per peiljaar een gemiddelde kans berekend, op basis waarvan een prognose is opgesteld van de penetratie van substraatteelt tot en met 1995. Een en ander is weergegeven in afb. 1.

Regenwatergebruik

Van de tuinders in het Westland had ten tijde van het onderzoek 20% de beschikking over een regenwaterbassin of -silo.
De penetratie van regenwaterbassins is zeer hoog bij substraattelers (98%).
De helft van deze bassins heeft een inhoud van meer dan 2.000 m³.
Ongeveer de helft van de tuinders met een regenwaterbassin zou de daarvoor benodigde grond (gemiddeld 1.400 m²) willen benutten voor het telen van gewassen.
Van de tuinders zonder regenwaterbassin zei 17% de aanleg daarvan te overwegen. Van de tuinders die uiterlijk in 1986 zouden over-

Afb. 1 - Prognose substraatteelt in het Westland.





Substraatdruppelaar. (foto: Jan v. d. Meijde).

schakelen op substraatteelt, beschikte nog niemand over een regenwaterbassin. 52% van deze groep stelde geen ruimte te hebben.

Waterkwaliteitsbehoefte
Uitgaande van de teeltplannen en de verwachte ontwikkeling van de substraatteelt in het Westland is door NSS een schatting gemaakt van het percentage tuinders dat waterkwaliteitsklasse 1 of 2 nodig heeft. Dit geeft in de tijd het volgende beeld te zien (zie tabel I).

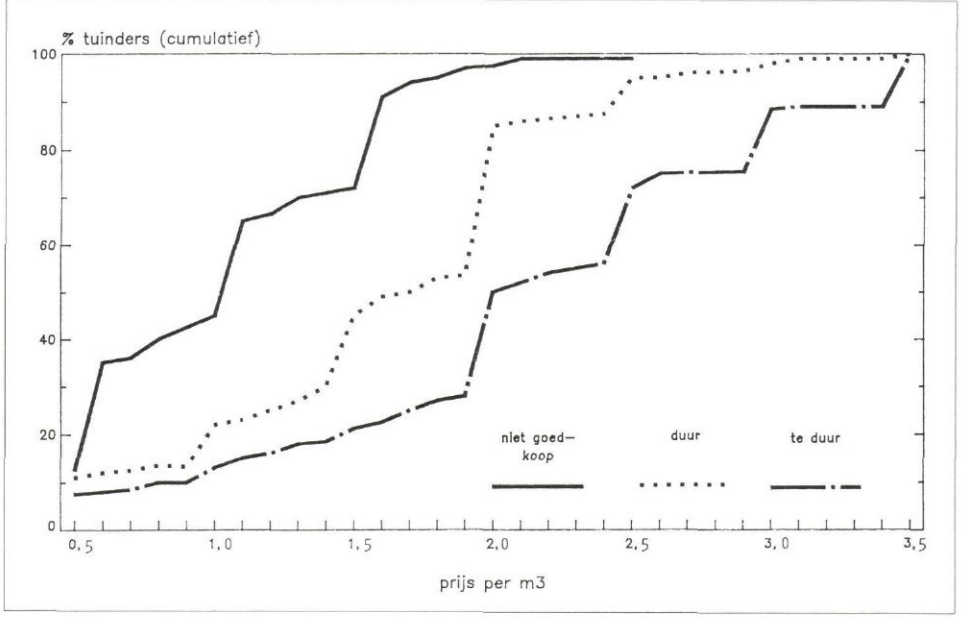
TABEL I.

Jaar	Percentage tuinders met behoefte aan waterkwaliteitsklasse 1 of 2
1984	66
1986	72
1990	81
1995	83

Prijsbeleving
Met behulp van een prijsgevoeligheidsmeter is de prijsbeleving van de tuinders onderzocht. Aan de hand van een prijzenschaal van *f* 0,50 tot *f* 3,50 per m³, oplopend met *f* 0,10 per m³ werden drie vragen gesteld, te weten:
– de prijs waarbij men overweegt volledig over te gaan op drinkwater voor gietdoeleinden (goedkoop);
– de prijs waarbij drinkwater alleen als aanvulling zal worden gebruikt op andere gietwaterbronnen (duur) en
– de prijs waarbij drinkwater te duur begint te worden, zelfs voor suppletiedoeleinden (te duur).
De respondent werd daarbij gevraagd de gemiddelde kosten per m³ inclusief vastrecht in beschouwing te nemen en rekening te houden met de kosten van een eventuele aanpassing van de aansluitleiding en/of de aanleg van een voorziening voor het houden van een dagvoorraad.
Bij de analyse van de antwoorden is NSS uitgegaan van de cumulatieve frequentie.

Een grafische weergave daarvan is in afb. 2 te vinden. Uit deze afb. blijkt dat 50% van de ondervraagden:
– *f* 1,00/m³ goedkoop vindt en volledig zou overgaan op drinkwater,
– *f* 1,60/m³ duur vindt en drinkwater als suppletiebron zou gebruiken en
– *f* 2,00/m³ te duur vindt en geen drinkwater zou gebruiken.
Duidelijke prijsdrempels zijn waar te nemen bij *f* 1,00, *f* 1,50, *f* 2,00 en *f* 2,50 per m³.

Afb. 2 - Prijsgevoeligheidsmeter.

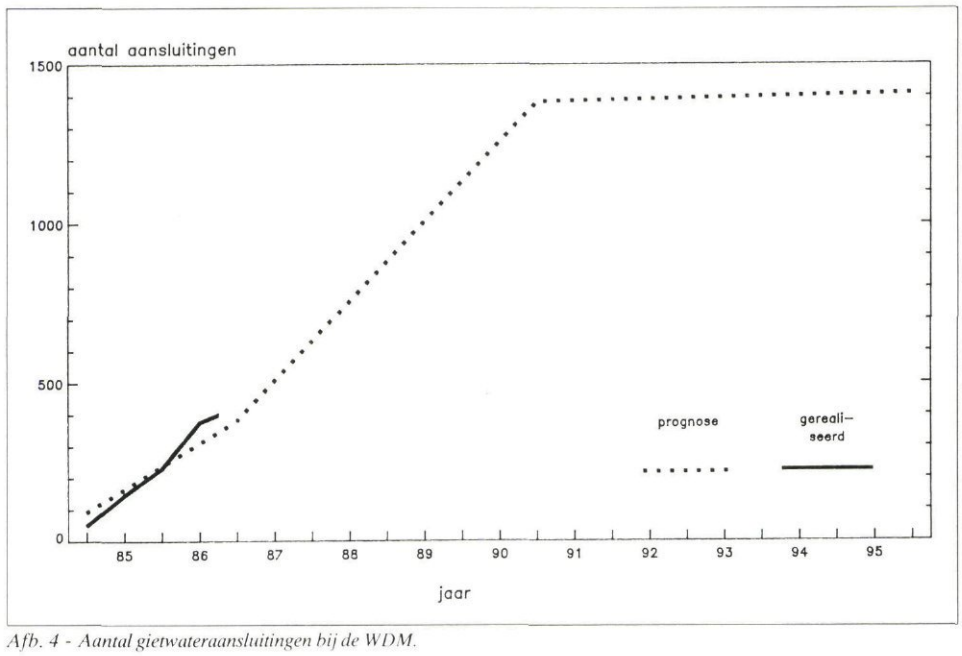


Onwetendheid tuinders ten aanzien van gietwaterzaken
Uit het onderzoek bleek dat een aanzienlijk deel van de tuinders niet of onvoldoende op de hoogte is met kwalitatieve en kwantitatieve aspecten van het door hen gebruikte gietwater. Daarnaast kon slechts een derde van de ondervraagden een schatting maken van de kosten van het gietwater.

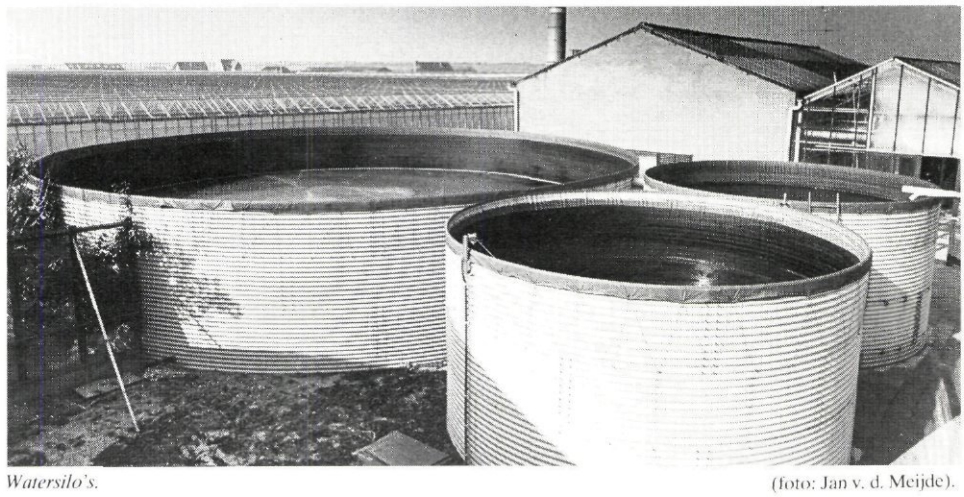
Prognose
Op basis van de onderzoeksresultaten is door de waterleidingbedrijven een prognose opgesteld van de vraag naar drinkwater voor gietdoeleinden in het Westland als functie van het tarief.
Daarbij is uitgegaan van het marktpotentieel (tuinders met waterkwaliteitsbehoefte 1 en 2) bij een gemiddeld kasoppervlak van 1 ha/tuinder en een gemiddelde gietwatervraag van 8.000 m³/ha/jaar, alsmede van de NSS-prijsgevoeligheidsmeter.
Een en ander is gecorrigeerd voor het regenwatergebruik en vraagbeïnvloedende factoren anders dan de prijs. De prijsafhankelijke prognose is weergegeven in afb. 3.

Marktbenadering
Zoals reeds gesteld, bleek een marktgerichte opstelling noodzakelijk voor het welslagen van het gietwaterproject Westland.
De tariefstelling naar de tuinders toe in het bijzonder bleek van doorslaggevend belang. Gelet op de prijsgevoeligheid is het beleid daarom gericht op het bereiken van een lage, constante prijs. Uitgaande van de verwachte drinkwaterafzet is de prijs vastgesteld op een basistarief *f* 1,23/m³ plus een bedrag, afhankelijk van de verhouding tussen aansluitcapaciteit en werkelijke afname.
Dit gietwatertarief is concurrerend ten

opzichte van het grootschalig gebruik van regenwater.
Gegeven het investeringsrisico van de WDM en de DWL Rotterdam is besloten de introductie van drinkwater als gietwaterbron in het Westland promotioneel te ondersteunen. Doel van deze activiteiten is door gerichte voorlichting de drinkwaterafzet te stimuleren.
Daartoe is door de WDM en de DWL Rotterdam gezamenlijk een promotiebeleid geformuleerd, hetgeen is uitgewerkt in een activiteitenplan.
Een werkgroep van WDM en DWL is belast met de uitvoering van deze activiteiten.
Zo is in augustus 1984 een start gemaakt met de uitgave van een informatiebulletin over het gietwaterproject, dat aan de betrokken Westlandse tuinders wordt toegezonden.
Daarnaast zijn en worden de volgende activiteiten verricht:
– uitgave van een speciale gietwaterfolder;
– deelname aan regionale beurzen;
– publicitaire begeleiding van de uitvoering van de werkzaamheden (zoals zinkerlegging Calandkanaal, horizontaal bestuurbare boring, etc.).

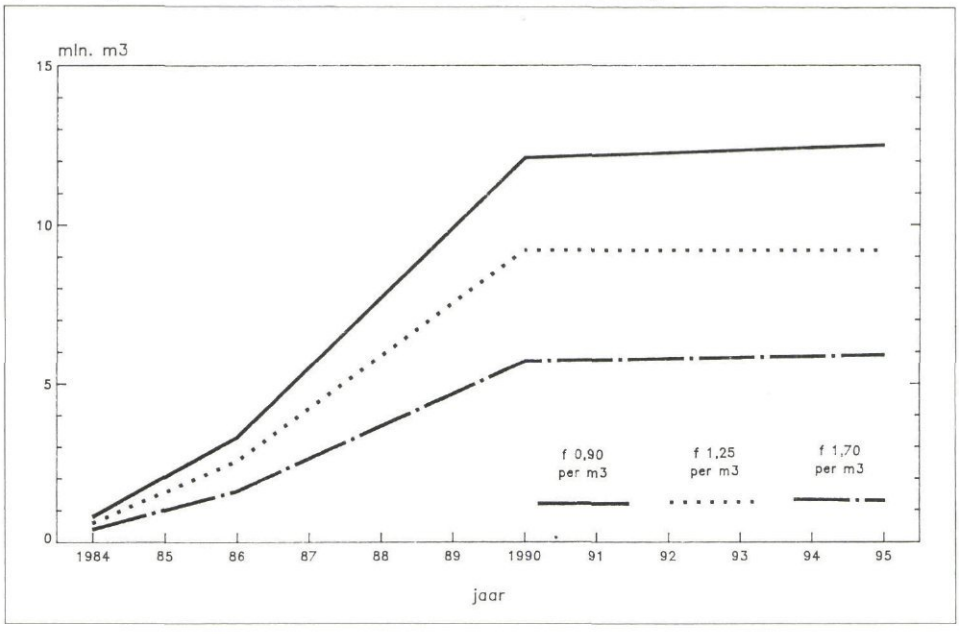


Afb. 4 - Aantal gietwateraansluitingen bij de WDM.


Watersilo's. (foto: Jan v. d. Meijde).

Resultaten
Als graadmeter voor het welslagen van het project kan het aantal gerealiseerde gietwateraansluitingen gebruikt worden. Afb. 4 geeft de prognose, volgend uit het marktonderzoek, en het gerealiseerde aantal aansluitingen. Tot nu toe is het verloop conform de verwachtingen. De toekomst zal moeten uitwijzen, in hoeverre het geschatte eindniveau wordt gehaald. Reeds nu is echter duidelijk, dat de gegevens die het marktonderzoek heeft opgeleverd van onschatbare waarde zijn.

Afb. 3 - Prognose drinkwatervraag glastuinbouw Westland als functie van het tarief.



Conclusie
Voor het gietwaterproject Westland heeft het onderzoek twee zeer belangrijke aspecten naar voren gebracht:
– er is sprake van een sterke prijselasticiteit bij de vraag naar drinkwater door de glastuinbouw;
– voor het (financieel) welslagen van het gietwaterproject is een markt- en klantgerichte benadering noodzakelijk.
Marktonderzoek kan veel inzicht geven in het gedrag van de afnemers. Bij belangrijke investeringsbeslissingen is dergelijk onderzoek in feite een vereiste.

● ● ●