

NMa: industriewatersector kent hoge concentratiegraad

De Nederlandse markt voor industriewater wordt gekenmerkt door een hoge concentratiegraad: een klein aantal bedrijven bedient een groot deel van de markt. Bij de behandeling van industriewater is meer concurrentie dan bij de winning en levering ervan. Dat blijkt uit een rapport dat de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft laten opstellen door onderzoeksbureau EIM. Het rapport wordt onder meer gebruikt om te beslissen of de joint venture Evilim Industriewater (van Evides Industriewater en WML) een vergunning krijgt.

In 2006 werd 3,7 miljard kubieke meter industriewater gebruikt. Hiervan werd 91,3 procent door de industrie zelf gewonnen. Het gaat dan vooral om oppervlaktewater dat met name door de chemische sector wordt gebruikt, voor het grootste gedeelte als koelwater. Veel van de bedrijven die zelf industriewater winnen, hebben een *back-up*-installatie die gebruik maakt van drinkwater. De omvang van het gebruik van drinkwater via het drinkwaterleidingnet voor industriële doeleinden is ten opzichte van het totale industriële verbruik echter beperkt: ongeveer zes procent van het totale industriewaterverbruik wordt geleverd via het drinkwaterleidingnet.

Laagwaardig industriewater

Laagwaardig water heeft een mindere kwaliteit dan drinkwater. Als bron voor laagwaardig water wordt oppervlaktewater of grondwater gebruikt. Dit water wordt niet of slechts beperkt gezuiverd. Ook gebruiken bedrijven steeds vaker hun eigen afvalwater

als bron. Het grootste deel van het gebruikte laagwaardig water in de industrie wordt gebruikt als koelwater. Andere gebruiksdoelen zijn spoelwater, ketelwater en proceswater. Daarnaast gebruikt de industrie laagwaardig water voor de productie van hoogwaardig water. Laagwaardig water wordt vrijwel niet gebruikt als bestanddeel van eindproducten.

De markt voor de **behandeling** voor laagwaardig water is niet zo groot. Het is volgens de onderzoekers mogelijk om tot deze markt toe te treden, maar wanneer ook de winning deel uitmaakt van de contracten is toetreding moeilijker. Dan zijn vergunningen nodig die niet zomaar worden verleend. Ook worden de mogelijkheden voor gebruikers om voor de behandeling van water over te stappen naar een andere leverancier of dit in eigen beheer te doen, beperkt door de hoge investeringen en hoge kosten. Meestal is sprake van langlopende contracten die niet zo maar kunnen worden beëindigd.

Voor de bedrijven die de winning (elders) en het transport hebben **uitbesteed**, zijn de keuze- en substitutiemogelijkheden beperkt. Alleen de industriewaterbedrijven (dochters van de drinkwaterbedrijven) zijn actief op deze markt. Evenals bij de drinkwaterbedrijven lijkt hier ook sprake te zijn van regionale monopolies. Het is voor andere bedrijven vrijwel niet mogelijk om tot deze markt toe te treden, vanwege de benodigde vergunningen en/of de benodigde relatief dure infrastructuur.

Hoogwaardig industriewater

Hoogwaardig water heeft een betere kwaliteit dan drinkwater. Als bron worden oppervlaktewater, grondwater, laagwaardig water en drinkwater gebruikt. Daarnaast vormt in beperkte mate het eigen afvalwater de bron. Bij het gebruik van hoogwaardig water in de industrie gaat het meestal om gedemineraliseerd water. Daarnaast worden onder andere gedestilleerd water, *purified* water en ontkalkt water gebruikt. In

De demiwaterinstallatie bij Dow Chemical in Terneuzen, gebouwd door Evides Industriewater.



het segment hoogwaardig water gebruikt ruim de helft van de gebruikers drinkwater voor de productie van hoogwaardig water. Deze afnemers zijn sterk gebonden aan de regionale drinkwaterbedrijven. Zij hebben nauwelijks mogelijkheden om op andere wijze aan hun water te komen.

Ongeveer een kwart van de gebruikers van hoogwaardig water heeft de winning van water in eigen beheer. Voor deze bedrijven is alleen de markt voor apparatuur en diensten van belang. Dit is een (internationale) markt met voldoende concurrentie. Voor de bedrijven die de winning en het transport van water voor het produceren van hoogwaardig water hebben **uitbesteed**, zijn de keuze- en substitutiemogelijkheden beperkt. Het gaat dan om de levering van laagwaardig water via leidingen, dat daarna gezuiverd wordt tot de gewenste, hoogwaardige kwaliteit. De levering van deze laagwaardige grondstof wordt alleen door industriewaterbedrijven verzorgt. Evenals bij de levering van drinkwater lijkt ook hier sprake te zijn van regionale monopolies. Het is voor andere bedrijven vrijwel niet mogelijk om op deze markt toe te treden, opnieuw vanwege de benodigde vergunningen en/of de benodigde relatief dure infrastructuur.

Op de markt voor de **behandeling** voor hoogwaardig water zijn verschillende aanbieders actief en is toetreding mogelijk. Hier is sprake van concurrentie. Maar wanneer ook de winning deel uitmaakt van de contracten, is toetreding moeilijker. Onder andere de mogelijkheden voor afnemers om voor de behandeling van water over te stappen naar een andere leverancier of dit in eigen beheer te doen, worden sterk beperkt door de hoge investeringen die daarvoor nodig zijn.

Ten slotte is er de markt voor de **levering** van hoogwaardig water, die een beperkte omvang heeft. Dit betreft industriële projecten waar de winning en behandeling door een (al dan niet gezamenlijke) aanbieder gebeurt en het hoogwaardig water via leidingen aan de afnemer wordt geleverd. Dergelijke projecten komen voor op plaatsen waar gebruikers van hoogwaardig water gevestigd zijn die (gezamenlijk) veel hoogwaardig water gebruiken. Voor nieuwkomers is het moeilijk om toe te treden zonder samen te werken met andere partijen (met name de lokale (industrie)waterbedrijven die over vergunningen voor de winning van water beschikken). Voor afnemers is het moeilijk om over te stappen, omdat de infrastructuur speciaal is aangelegd voor de afnemers én omdat de afnemers vaak deel uitmaken van de samenwerkingsverbanden die verantwoordelijk zijn voor de totstandkoming van de industriële projecten.

Het complete rapport is te vinden op www.nmanet.nl.