

RAPPORT VAN ABN-AMRO OVER MOGELIJKE STRATEGIEËN WATERLEIDINGBEDRIJVEN

Krachtenbundeling noodzakelijk om druk te weerstaan

De Nederlandse waterbedrijven behoren tot de wereldtop als gekeken wordt naar drinkwaterkwaliteit, leveringszekerheid en lekverliezen. Daar tegenover staan, volgens een rapport van de ABN-AMRO, zwakke punten zoals versnippering van de waterketen, een achterstand in internationale ervaring en een beperkt financieel draagvlak. En hoewel de politiek afziet van privatisering van drinkwaterbedrijven zijn in omringende landen andere ontwikkelingen aan de gang. In het afgelopen maand uitgebrachte rapport 'Welke koers te varen door waterleidingbedrijven?', dat is opgesteld als stagerapport door Jeroen Jansen van de TU Delft, worden verschillende scenario's beschreven evenals strategieën die waterleidingbedrijven kunnen gaan volgen. Volgens het rapport is krachtenbundeling, in welke vorm dan ook, prioriteit nummer één.

Hoewel het kabinet er voor gekozen heeft om waterleidingbedrijven niet te privatiseren, en minister Pronk wil verbieden om aandelen van waterleidingbedrijven aan marktpartijen te verkopen, gaat privatisering in bijvoorbeeld de elektriciteitssector gewoon door. Deze privatisering beïnvloedt de watermarkt ook.

Ook de Europese watermarkt verandert. Hoewel de EU (nog) geen plannen heeft voor liberalisatie van de Europese watermarkt, is een zevental lidstaten al druk bezig met privatisering. Daarbij zijn mengvormen zoals concessiestelsels en/of gedeeltelijke privatisering, waarbij maximaal 49 procent van de aandelen wordt verkocht, favoriet. Deze structuren hebben gemeen dat private partijen een grote rol spelen in beheer en exploitatie, maar dat de overheid invloed houdt op de infrastructuur en de tarieven.

Drie toekomstscenario's

Het rapport onderscheidt drie mogelijke scenario's waarmee de waterleidingbedrijven te maken kunnen krijgen. Het eerste scenario gaat uit van de huidige situatie. Hierbij gaat de (bestaande) politieke wens in vervulling. Marktwerving en privatisering worden niet ingevoerd, maar de bedrijven worden wel grootschaliger. De waterleidingmaatschappijen beperken zich tot hun eigen markt en gaan alleen voor grootverbruikers de concurrentieslag aan.

Het tweede scenario gaat uit van decentrale watervoorziening, waarbij de sector

grotendeels in publieke handen zal blijven en liberalisering en privatisering op decentraal niveau wordt ingevoerd. Door technische ontwikkelingen zal de liberalisering, die ook in het eerste scenario bestaat, bij grootverbruikers nu voor meerdere projecten gaan gelden. Het kan hierbij gaan om groepen bedrijven die een bepaalde minimale afzet garanderen, of nieuwe, nog niet aangesloten woonwijken. Deze markt zal toegankelijk worden voor private (buitenlandse) bedrijven.

Het derde scenario ligt het verst af van de huidige situatie. Hierbij wordt de watersector geliberaliseerd en geprivatiseerd. Ook buitenlandse bedrijven krijgen toegang tot de Nederlandse markt, terwijl Nederlandse bedrijven actiever kunnen worden op het internationale vlak.

Drie strategieën

Welk scenario uiteindelijk de werkelijkheid het dichtst zal benaderen is nog niet aan te geven. Wel zijn volgens de rapportage al een drietal verschillende strategieën te herkennen die door de waterleidingbedrijven gevolgd worden om nu al in te spelen op de komende ontwikkelingen.

De eerste strategie gaat uit van 'business as usual'. Hierbij gaan waterleidingbedrijven onderling hechter samenwerken of fuseren, waarbij de activiteiten niet worden verbreed of verdiept. Deze strategie lijkt op de korte termijn goed te voldoen,

maar omdat er een natuurlijk maximum aan zit zal deze strategie, volgens het rapport, op den duur tekortkomen. Het heeft de minste wettelijke en bestuurlijke obstakels, en de economische voordelen zijn duidelijk. De waterleidingbedrijven krijgen een stevig financieel draagvlak en een betere onderhandelingspositie in de toekomst. Doordat deze strategie een defensief karakter heeft, schiet deze tekort als de watersector dynamischer wordt en naar liberalisering neigt.

De tweede strategie, de vorming van waterketenbedrijven, sluit aan bij de politieke wens van 'water bij water'. Een groot nadeel zijn de cultuurverschillen die bestaan tussen waterleidingbedrijven, waterschappen en gemeentelijke instellingen. De verschillende partijen lijken hun belangen in de waterketen niet graag af te staan.

De derde strategie is de multi-utility, die op dit moment zeker in de politieke wereld niet goed ligt en ook binnen de waterleidingbedrijven voor beroering zorgt. Grote angst hierbij is dat water een ondergeschoven kindje wordt, omdat andere producten meer winst opleveren. Toch lijkt deze strategie volgens het rapport slagvaardiger dan de andere strategieën. Door meer producten aan te bieden kan de concurrentie met andere bedrijven beter worden aangegaan. Bovendien ontstaat commerciële ervaring en een betere financiële situatie. Maar op dit moment staat deze strategie haaks op wettelijke en politieke bepalingen.

Concluderend stelt het rapport dat de 'business as usual'-strategie vooral goed werkt op de korte termijn, maar dat de andere twee strategieën op de lange(re) termijn beter voldoen. Vooral in het geval van privatisering en liberalisering is de multi-utility het meest slagvaardig. De problemen die zich (kunnen) voordoen bij de laatste twee strategieën kunnen volgens het rapport ondervangen worden door gedeeltelijke deelneming en/of eigendom, of door water een aparte status te geven binnen een multi-utility.

Hoewel het combineren van de strategieën op het eerste oog de beste oplossing lijkt te bieden omdat alle krachten dan gebundeld worden, blijkt dat de problemen die bij elke afzonderlijke strategie optreden alleen maar groter worden. Vooral de combinatie waterketen-multi-utility lijkt grote problemen op te leveren, aldus Jeroen Jansen. 