

PROMOTIEONDERZOEK NAAR WATERVOORZIENING IN 2015

Waar gaat het heen met de Nederlandse watervoorziening?

Welke toekomst gaan de huidige waterleidingbedrijven in Nederland tegemoet? Deze vraag houdt de gemoederen bij de bedrijven zelf, bij de politiek en bij andere betrokkenen op dit moment flink bezig. Moeten we veranderen richting een waterketenbedrijf in publieke handen of verdient een multi-utility bedrijf in private handen de voorkeur? Is het leveren van (drink)water een maatschappelijke taak of juist een lucratieve business?

Om op bovenstaande vragen antwoord te kunnen geven heeft Marcel van Bockel in opdracht van het adviesbureau Twynstra Gudde en de Erasmus Universiteit Rotterdam onderzoek gedaan. Dit heeft geleid tot de scriptie Water Voorzien. Het doel was om te komen tot een beeldvorming van de watervoorziening in Nederland in 2015. Voorwaarde was dat de ontwikkelde inzichten niet het karakter zouden krijgen van 'zo moet het', maar meer van 'zo zou het kunnen'.

Om een beeldvorming te kunnen ontwikkelen van een toekomstige watervoorziening, is het van belang om visies van betrokkenen op de huidige watervoorziening te achterhalen. Deze visies bepalen namelijk welke ontwikkelingen in gang worden gezet. Zaken als verdroging, milieuvervuiling, schaalvergroting, liberalisering en Europese eenwording leiden tot reacties die van invloed zijn op de toekomst van de waterleidingbedrijven. Een clustering van deze ontwikkelingen vormt in het onderzoek de basis voor vier mogelijke toekomstscenario's. Per scenario is vervolgens beschreven hoe een water(leiding)bedrijf zich zou kunnen organiseren. Welk personeel is er nodig? Welke investeringen moeten worden gedaan? Hoe ziet de organisatiestructuur eruit? De antwoorden op dit soort vragen hebben geresulteerd in verschillende beschrijvingen van mogelijke toekomstige watervoorzieners.

Duurzaamheid

In dit eerste scenario staat een duurzame watervoorziening centraal. Potentiele waterschaarste, toenemende vervuiling en energiebesparing maken dat er gestreefd wordt naar sluitende waterketens. Een waterketen is sluitend als de behoefte aan waterwinning

minimaal is. Om dit te bereiken zullen partijen in die keten hun activiteiten op elkaar af moeten stemmen. Het waterbedrijf dat hierbij past, is een waterketenbedrijf in handen van de overheid. Door de activiteiten waterwinning, drinkwaterproductie en -distributie en afvalwaterverwerking organisatorisch samen te voegen is de beste afstemming mogelijk. Het publieke eigendom maakt dat financiële prestaties ondergeschikt zijn aan de prestaties van de keten als geheel.

Ontbonden klanten

Vergaande technologische vooruitgang vormt de basis van het tweede scenario. Nieuwe zuiveringstechnologieën zorgen ervoor dat eindgebruikers zelf hun water kunnen zuiveren. Door de leidingen stroomt water van een basiskwaliteit en de consument kan bij een tussenpersoon terecht voor een zuiveringsinstallatie voor in huis. Hiermee wordt het mogelijk om de waterkwaliteit af te stemmen op individuele wensen. Organisatorisch betekent dit dat er in dit scenario plaats is voor twee soorten watervoorzieners. Een bulkproducent die de productie en distributie op zich neemt van het basiswater en een tussenpersoon die zorgt voor de eindzuivering bij de klant. Deze tussenpersoon verzorgt bijvoorbeeld de inkoop van basiswater, de plaatsing en het onderhoud van de installatie thuis en de verkoop van additionele producten. De bulkproducent heeft een meer publiek, en de intermediair een meer privaat karakter.

Concessies

In het derde scenario is de watervoorziening een 'vrije markt' waar bedrijven strijden om concessies. Een concessie geeft het recht om voor een beperkte tijd in een bepaald

gebied water te mogen leveren. Tegen het einde van de concessieperiode wordt door de concessievrager bepaald of aan de gestelde eisen is voldaan. Bij een positief oordeel wordt de concessie verlengd, bij een negatief oordeel gaat de concessie over naar een andere partij. De concessies hebben hiermee het voordeel dat nieuwe toetreding mogelijk wordt. Het nadeel is dat intensief toezicht nodig zal zijn om de concurrentiestrijd voor het verkrijgen van concessies eerlijk te laten verlopen. Bedrijven die strijden om concessies doen dit vanuit het oogpunt van kostenverlaging door schaalvergroting, verbreding van de dienstverlening of een betere toegang tot de klant. De concessiehouder kan zich echter niet alleen op deze aandachtspunten richten, ook aan de concessievoorwaarden zal moeten worden voldaan om continuïteit te waarborgen.

Efficiëntie

In het laatste scenario overheerst de overtuiging dat (drink)water tegen de laagst mogelijke kosten geproduceerd dient te worden. Hieraan liggen bedrijfseconomische en maatschappelijke motivaties ten grondslag. Het streven naar efficiëntie leidt tot schaalvergroting en het uitbesteden van niet-kernactiviteiten. De kernactiviteit wordt grootschalig aangepakt, het overige uitbested. Het waterbedrijf wordt zo een netwerkregisseur met daar omheen de bedrijven aan wie taken zijn uitbested. De eigendomsverhoudingen in de watervoorziening worden meer hybride, bijvoorbeeld een netwerkregisseur in overheidshanden die relaties aangaat met private bedrijven.

De toekomstbeelden die het onderzoek op hebben geleverd, geven aan dat er op verschillende manieren invulling aan de toekomst kan worden gegeven. Zolang interactie tussen betrokkenen bij de watervoorziening mogelijk blijft, geven de verschillende toekomstvisies ruimte voor verbetering en vooruitgang. Andere invalshoeken kunnen leiden tot nieuwe ideeën. Twynstra Gudde wil hierop inspelen door over deze scenario's in discussie te treden met de sector. Met de vier ontwikkelde scenario's als startpunt kunnen deze discussies leiden tot een bredere manier van denken. Dit kan dan weer een bijdrage leveren aan een continuïteit van de succesvolle Nederlandse watervoorziening in het nieuwe millennium.

Voor nadere informatie kan contact worden opgenomen met Marcel van Bockel (ubc@tg.nl) of Bart Budding (bbd@tg.nl).

Met dank aan Marcel van Bockel