



DE BLAUWE ECONOMIE

EEN ECONOMISCH PERSPECTIEF OP SCHOON WATER

1 FEBRUARI 2014

DE BLAUWE ECONOMIE

1

IN ZES ONE-LINERS

- 1 **WATER IS EEN ERFGOED.** We leven er mee, in of op. Drager van natuur. Nu en om te behouden voor de toekomst.
- 2 **WATER IS EEN GRONDSTOF.** Voor voedingsmiddelenindustrie en chemie is toegang tot voldoende schoon water essentieel voor de lange termijn bedrijfszekerheid.
- 3 **EEN ZESDE VAN ONZE ECONOMIE IS IN STERKE MATE WATERGERELATEERD.** Ongeveer 183 mld. euro aan bruto nationaal product wordt gerealiseerd door bedrijven die afhankelijk zijn van water in het bedrijfsproces of product, of die in, op of aan het water functioneren.
- 4 **ER IS ENORM VEEL BEREIKT DE AFGELOPEN 50 JAAR.** Met name als gevolg van een gestage en bestendige lijn van verbeteringen in het waterbeheer, en de regulering van de landbouw en industriële lozingen zijn stinkende en vervuilde waterlopen verleden tijd.
- 5 **ER LIGT NOG EEN ENORME UITDAGING VOOR ONS, MET NAME OP HET GEBIED VAN DE ECOLOGIE.** Dit terwijl de publieke middelen schaarser worden en een deel van de baten bij marktpartijen vallen. Op de lange termijn is een verbetering van de ecologie alleen bereikbaar als wordt overgeschakeld naar een volledige duurzame bedrijfsvoering. Dit vergt opnieuw een gestage en bestendige lijn van verbeteringen en innovaties.
- 6 **DE OMSCHAKELING NAAR EEN DUURZAME BEDRIJFSVOERING,** is win-win voor ecologie en onze concurrentiepositie. Met “efficiëntie” in het Nederlandse DNA hebben we de competenties in handen om kampioen te worden in duurzaam produceren en onze concurrenten te verslaan.

INHOUD

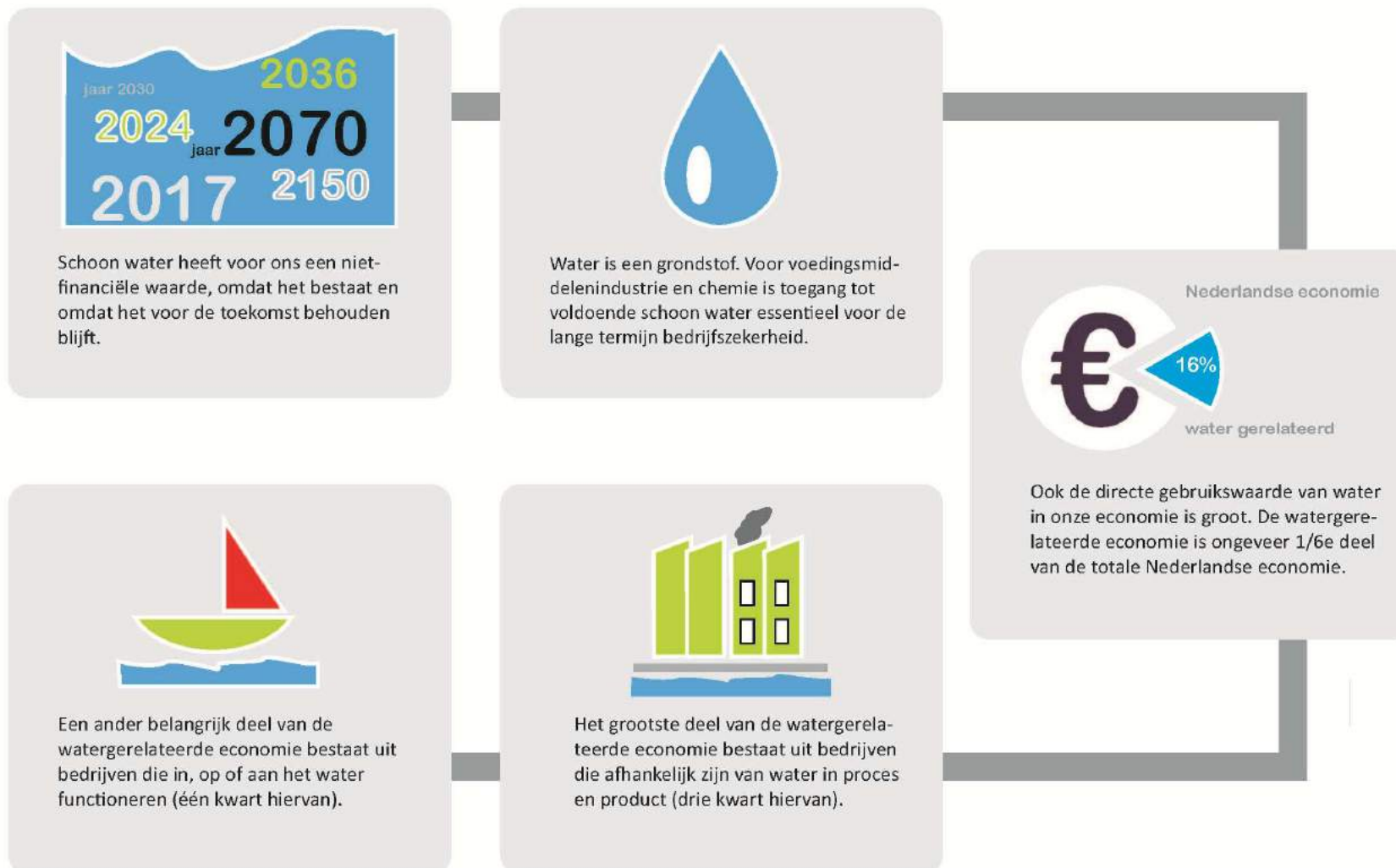
- 1 DE ECONOMIE VAN HET WATER
- 2 ONDERNEMEN MET WATER
- 3 INNOVEREN MET WATER

Dit document is opgesteld op verzoek van de RAO-KRW (regionale waterbeheerders). Het doel is om een economisch perspectief te geven op de waarde van schoon water voor Nederland door in te gaan op de betekenis ervan voor belangrijke economische sectoren. Ook wordt ingegaan op samenwerking met ondernemers en belanghebbenden en op de wijze waarop onze kennispositie een goed vertrekpunt kan zijn voor de versterking van de Nederlandse economie.

Het document heeft het karakter van een essay. Blueconomy en Rebel hebben op basis van de bij ons bekende en bestaande informatie een ordening aangebracht en hieraan betekenis gegeven door dit te vertalen naar het belang van water voor onze economie. Alle feiten en cijfers in dit rapport zijn afkomstig van eerdere publicaties van diverse bronnen. In de zijlijn van elke pagina wordt daarna verwezen.

Gebruik van materiaal uit dit essay is toegestaan onder vermelding van de auteur/opsteller. De publicatie is ook te downloaden via www.rebelgroup.com

1. DE ECONOMIE VAN HET WATER



TOINE FOPPE, TECHNICAL SERVICE MANAGER USG CHEMELOT

“WATER IS HET BLOED DAT
DOOR CHEMELOT STROOMT.
ALS HET WATER NIET MEER
STROOMT DAN LIGT
CHEMELOT PLAT”

WE GEBRUIKEN WATER IN ALLE SOORTEN EN MATEN

5

WE GEBRUIKEN WATER OVERAL, DE HELE DAG DOOR

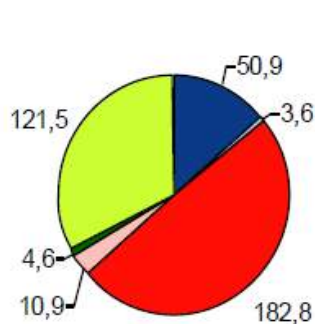
Water wordt volop in het dagelijkse en economische verkeer gebruikt. We zwemmen, we varen, we drinken, we gebruiken het om de wc mee door te spoelen. In de afbeelding hiernaast is weergegeven hoeveel leidingwater, grondwater en oppervlaktewater we gebruiken.

HOOGWAARDIG EN LAAGWAARDIG GEBRUIK

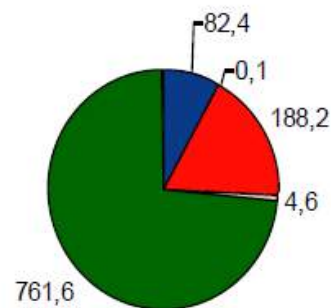
Uiteraard is de hoeveelheid oppervlaktewater die we gebruiken het grootst. Zo gebruiken we bijvoorbeeld veel koelwater voor onze elektriciteitsopwekking, een relatief laagwaardige toepassing.

In andere sectoren is het gebruik veel hoogwaardiger. Zo is de toegevoegde waarde in bijvoorbeeld de voedings- en genotmiddelenindustrie per gebruikte m³ oppervlaktewater relatief het hoogst van alle sectoren (euro's/m³).

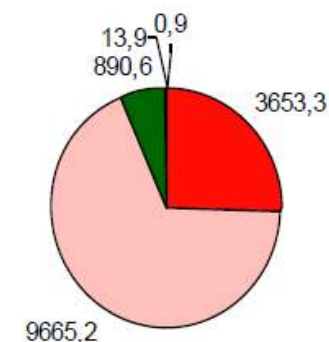
Leidingwater (mln. m³)



Grondwater (mln. m³)

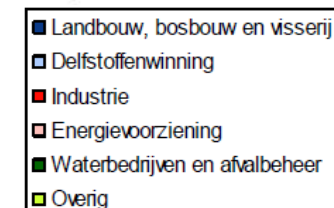


Oppervlaktewater (mln m³)



*Watergebruik via onttrekking aan
grond- en oppervlakte water in mln. m³*

Bron: CBS, 2012 (cijfers 2009)



WATER IS EEN ERFGOED EN ONS EEN LIEF DING WAARD

De waarde(n) van water

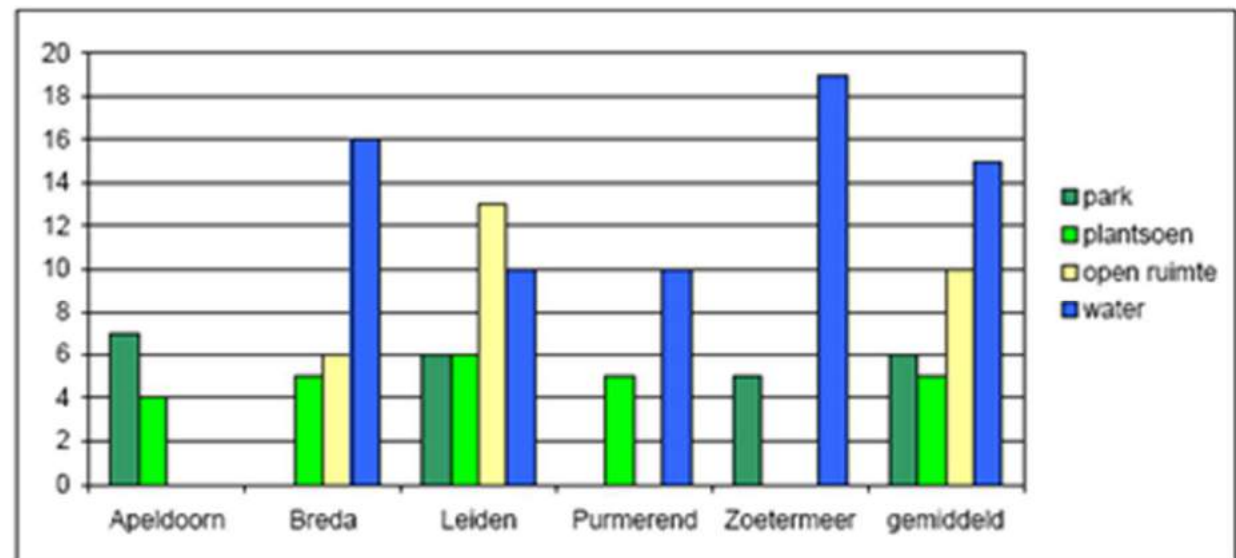
Schoon water heeft voor velen een waarde, zelfs zonder dat je het gebruikt. Het simpele feit dat het er is, is ons dierbaar (= bestaanswaarde). We genieten ervan dat het er is en dat het voor de toekomst behouden blijft (= ververvingswaarde) en dat is ons best wat waard. Hoeveel ons dat waard is, is niet eenvoudig te meten. Er is geen markt waarop het bestaan en behoud van water en ecologie verhandeld wordt en er zijn dus ook geen prijzen.

Maar ook zonder dat het in geld uitgedrukt kan worden, is voor ons allemaal duidelijk dat schoon water veel waard is. En heel soms is er ook nog een prijs aan te hangen, bijvoorbeeld in de vorm van huizenprijzen die duidelijk hoger zijn als ze in de buurt staan van water.

Huizen worden meer waard

De aanwezigheid van (schoon) water in de buurt van woningen vertaalt zich ook direct in een meerwaarde op de prijs. In een studie kwam naar voren dat dit gemiddeld kan oplopen tot 15% hogere prijzen.

Huizen aan (schoon!) water zijn 5-15% meer waard



Figuur 13 Indicatie bijdrage uitzicht aan de woningwaarde (percentage)

MULTINATIONALS: INVESTERINGEN IN WATER DOE JE NIET VOOR HET KORTE-TERMIJN RENDEMENT, MAAR VOOR DE LANGE TERMIJN BEDRIJFSZEKERHEID

UITGELICHT: VOEDINGSMIDDELENINDUSTRIE EN CHEMIE

Bij Coca-Cola, Heineken en AkzoNobel lopen wereldwijd grote waterprogramma's. Deze programma's zijn ingegeven vanuit het besef dat het management er ook zorg voor moet dragen dat de onderneming op de lange termijn kan floreren, en dat daarvoor de belangrijkste grondstoffen – waaronder water – behouden moeten blijven. In het licht van de korte termijn leggen investeringen in "resource management" het al snel af tegen investeringen die gericht zijn op marktvergroting. De erfgoedgedachte – maar wel in het licht van het lange termijn bestaansrecht van de onderneming – is dus doorslaggevend.

Een paar quotes:

Bierbrouwer Heineken wil 'water steward' zijn, drankenproducent Coca-Cola neemt de zorg voor de waterbalans op zich, liefst zelfs in een heel stroomgebied en chemiebedrijf AkzoNobel heeft voor alle 250 fabriekslocaties de waterrisico's in kaart gebracht.

Weinig terugverdienmogelijkheden

"Er is vaak niet eens een payback", zegt Rudy Sueys van Coca-Cola. Sueys is bij de frisdrankmultinational verantwoordelijk voor 'water stewardship & sustainable sourcing'. "Investeringen op dit gebied verdienen zich

op dit gebied vaak pas in twintig tot dertig jaar terug, dat is voor een bedrijf dus geen return on investment. Dat komt natuurlijk ook omdat water als grondstof heel goedkoop is." De meest voor de hand liggende besparingen zijn al gerealiseerd, zeker op de 900 productielocaties van Coca-Cola. Jaarlijks gebruikt het bedrijf 160 miljard liter water. Vanzelfsprekend is goed water belangrijk voor Coca-Cola, omdat het de voornaamste grondstof is. Het bedrijf zet daarom in op het in standhouden, verbeteren en zelfs aanvullen van de waterbronnen in zijn omgeving.

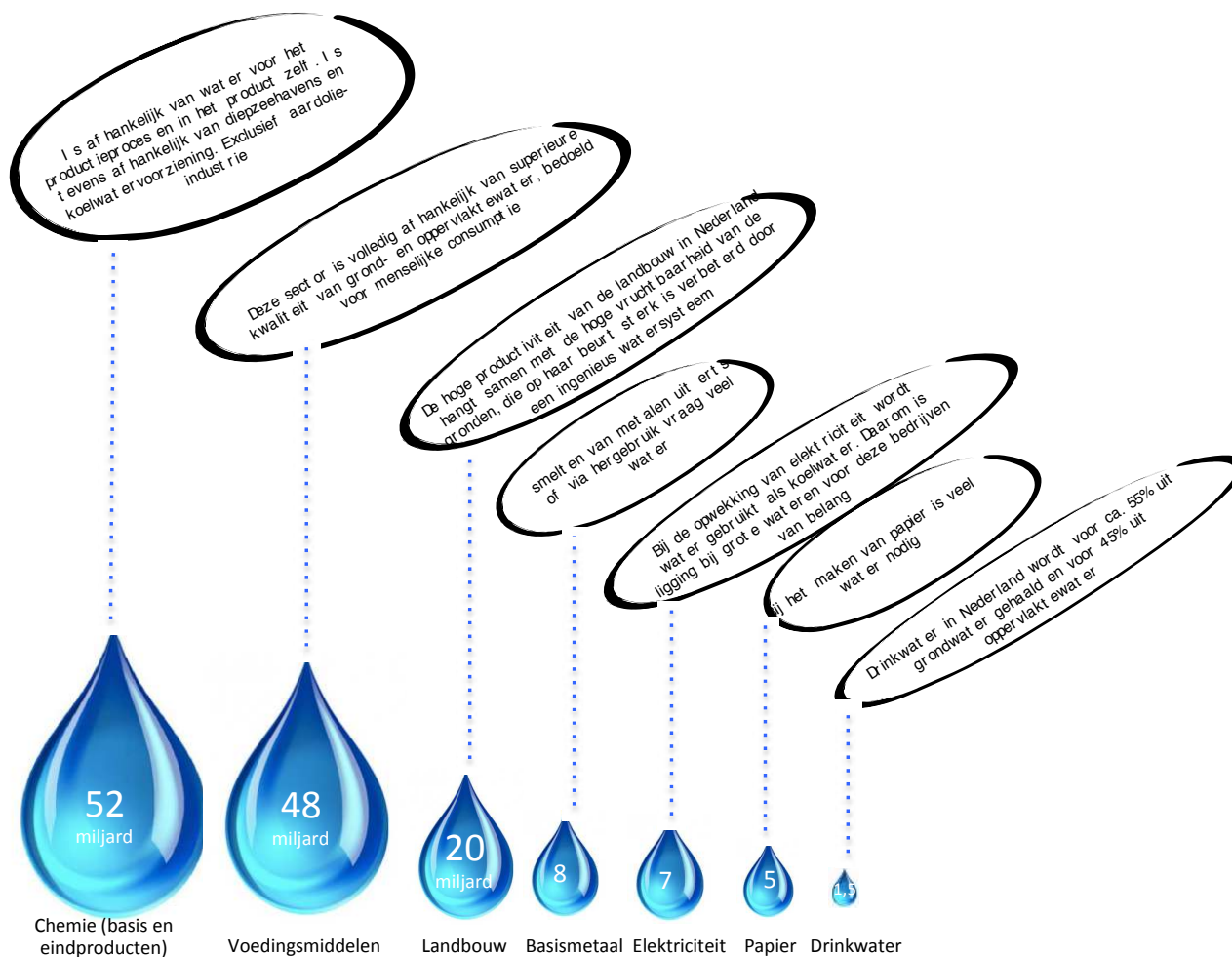
Martijn Kruisweg van Akzo Nobel beaamt dat groei-investeringen vaak winnen van 'resource management'. En toch ziet hij dat de boodschap 'more value, less resources' begint aan te slaan. "Voor de resources hebben we harde doelstellingen gesteld. In drie jaar willen we 100 miljoen euro aan besparingen realiseren." Akzo Nobel is een grootverbruiker van water, het concern gebruikt mondiaal 300 miljard liter water voor zijn productie, zegt Kruisweg. Hij nuanceert het wel direct. "Negentig procent daarvan is koelwater." Besparingen zoekt het bedrijf niet alleen binnen de eigen poorten maar in de hele keten, zowel bij leveranciers als afnemers.



Brouwerijconcern Heineken heeft, net als Coca-Cola, sterk belang bij voldoende, schone zoetwaterbronnen. "Bier bestaat voor 95% uit water", geeft Ron Bohlmeijer lachend een 'bedrijfsgeheim' prijs. De brouwer kiest dan ook een vergelijkbare waterstrategie als de frisdrankenproducent door zich te richten op het bredere watervraagstuk en daarbij ook de lokale gemeenschap te betrekken.

BEDRIJVEN DIE AFHANKELIJK ZIJN VAN WATER

IN PROCES EN PRODUCT



Veel sectoren zijn nauw verwoven met water. Deze zijn onder te verdelen in:

- 1) bedrijven die water in het proces of product gebruiken
- 2) bedrijven die op, in of aan het water werken
- 3) kennisgebonden bedrijvigheid

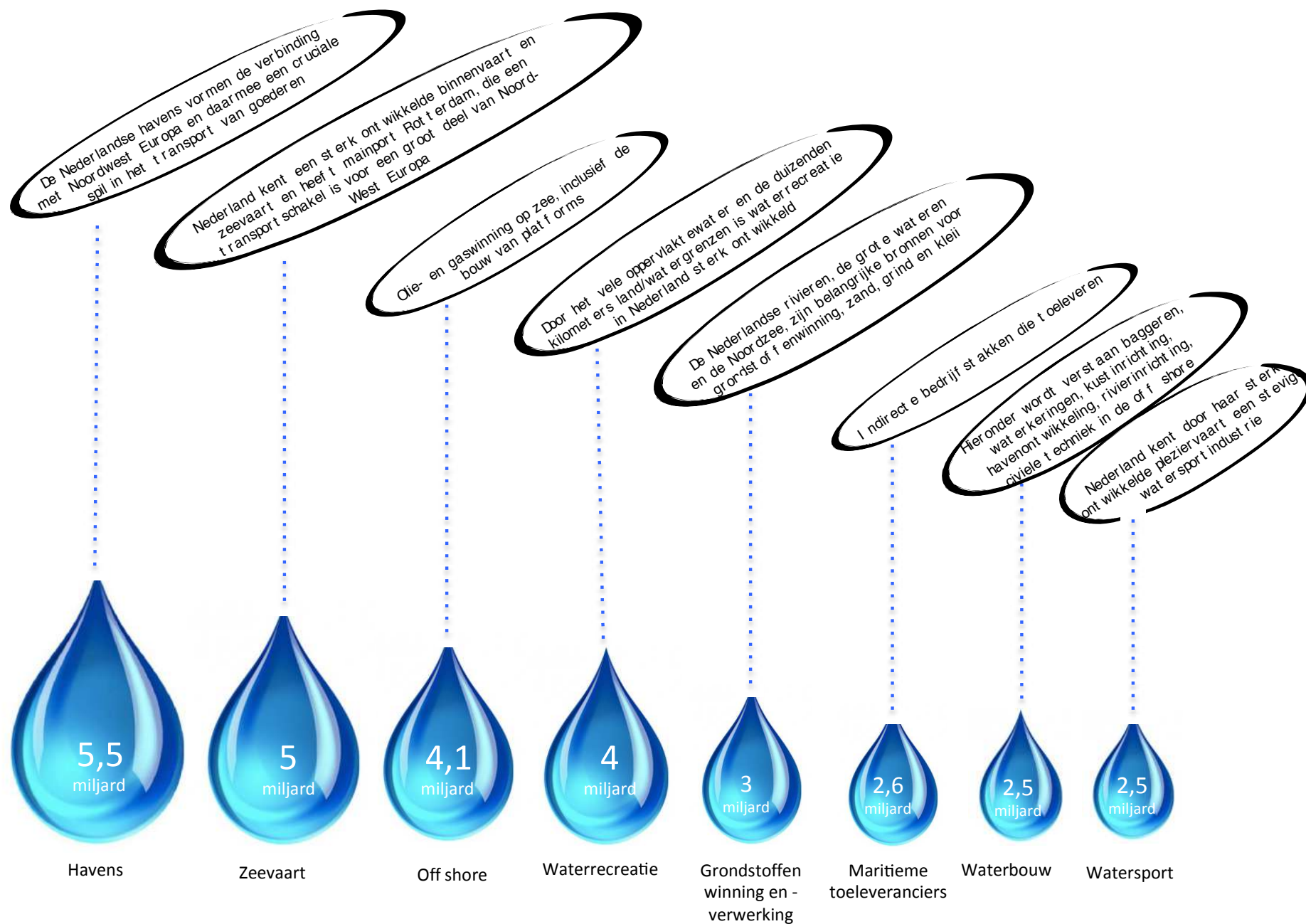
Op de eerste twee gaan we nader in.

In 2007 heeft VNO-NCW een onderzoek laten doen naar de watergerelateerde economie. De totale productiewaarde van de Nederlandse economie bedroeg in 2007 1.080 miljard Euro. De aan water gerelateerde economische sectoren leveren een bijdrage van ongeveer 183 miljard euro, wat ongeveer 16-17 procent daarvan uitmaakt. Dat wil dus zeggen dat ruim 1/6^e deel van onze economie in sterke mate water gerelateerd is.

De grootste watergerelateerde sectoren zijn de chemie, voedingsmiddelenindustrie en de landbouw.

BEDRIJVEN DIE IN, OP- OF AAN HET WATER FUNCTIONEREN

FUNCTIONEREN



DRINKWATERINDUSTRIE

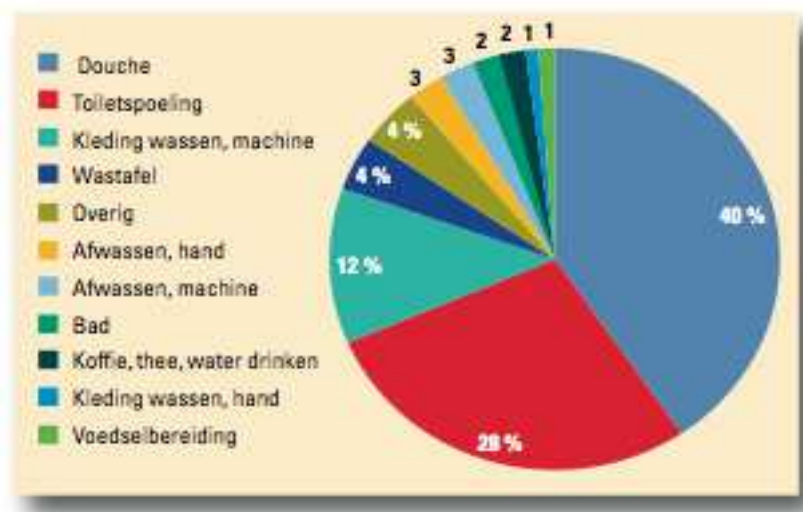
UITGELICHT

Drinkwaterbedrijven zijn de op twee na grootste natuurbeheerders

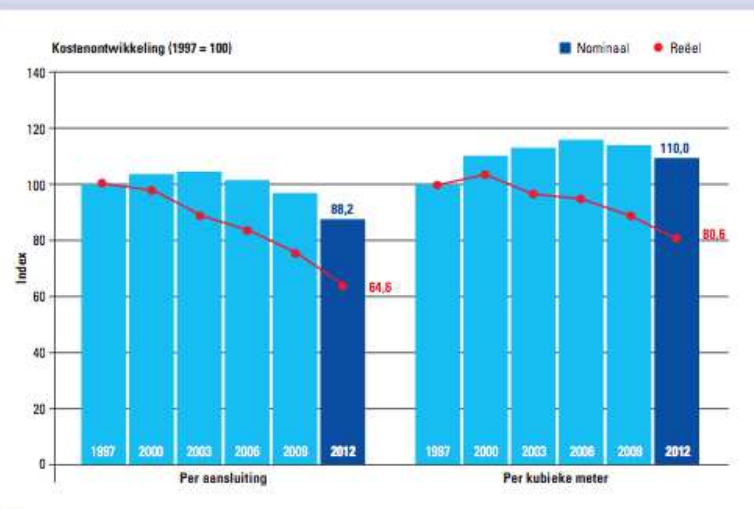
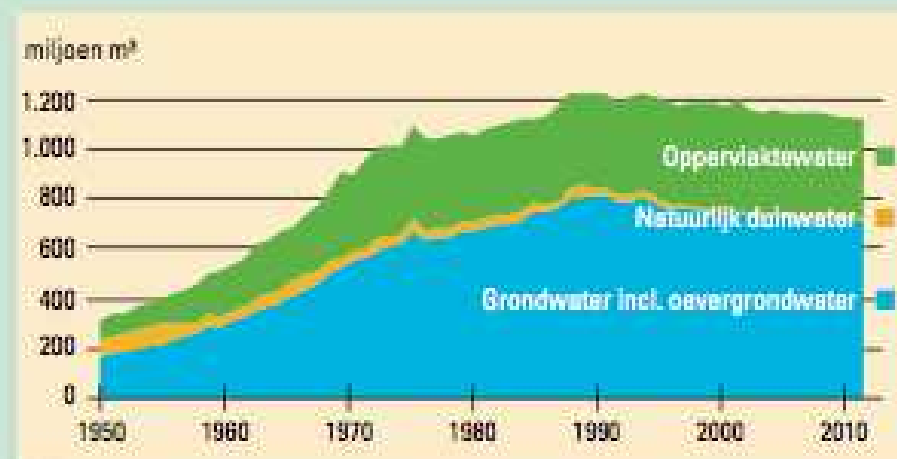
In totaal heeft Nederland 123.300 hectare grondwaterbeschermingsgebied. Hiervan heeft 87% ook andere bestemmingen dan alleen waterwinning. De overige 13% is exclusief bestemd voor waterwinning (Figuur 27).

De door drinkwaterbedrijven beheerde natuurgebieden worden niet alleen gebruikt om water te winnen maar worden voor het grootste deel ook opgesteld voor het publiek. De totale oppervlakte van de door de drinkwaterbedrijven beheerde natuurgebieden is ongeveer 20.000 hectare (Figuur 28). Dit is 0,5% van de totale oppervlakte van Nederland. Ter vergelijking: Staatsbosbeheer beheert ongeveer 264.000 hectare natuurgebied¹⁹ en Natuurmonumenten 104.000 hectare²⁰. Van het totaal door de drinkwaterbedrijven beheerde natuurgebieden is 82% opgesteld voor het publiek.

Drinkwater 2010 naar toepassing



Productie drinkwater naar bron



Figuur 35

De nominale kosten per aansluiting en per m³ zijn sinds 1997 respectievelijk 11,8% gedaald en 10,0% gestegen. Als wordt gecorrigeerd voor de inflatie (reële kosten) is sprake van een daling met respectievelijk 35,4% en 19,4%.

DE NOORDZEE

UITGELICHT

De Noordzee vervult een belangrijke economische functie voor tal van sectoren. De belangrijkste gebruiksfuncties en de economische omvang hiervan zijn in onderstaande tabellen weergegeven.

Tabel 2: Vergelijking toegevoegde waarde gebruiksfuncties

Gebruiksfunctie (basisjaar)	Toegevoegde waarde basisjaar (€ mln.)	Toegevoegde waarde 2015 (€ mln.)	Groei ten opzichte van basisjaar
Olie- en gaswinning(2004)	1.520	600	-60%
Oppervlaktedelstoffenwinning(2003)	11,9	21,1	+77%
Visserij(2005)	22,5	15,8	-30%
Zeevaart (proxy: goederenopslag en -overslag in NL havens)(2004)	2.610	3.654	+40%
Windenergie	n.b.	n.b.	n.b.
Kabels en leidingen	n.b.	n.b.	n.b.
Watersport en sportvisserij	n.b. (beperkt)	n.b.	n.b.

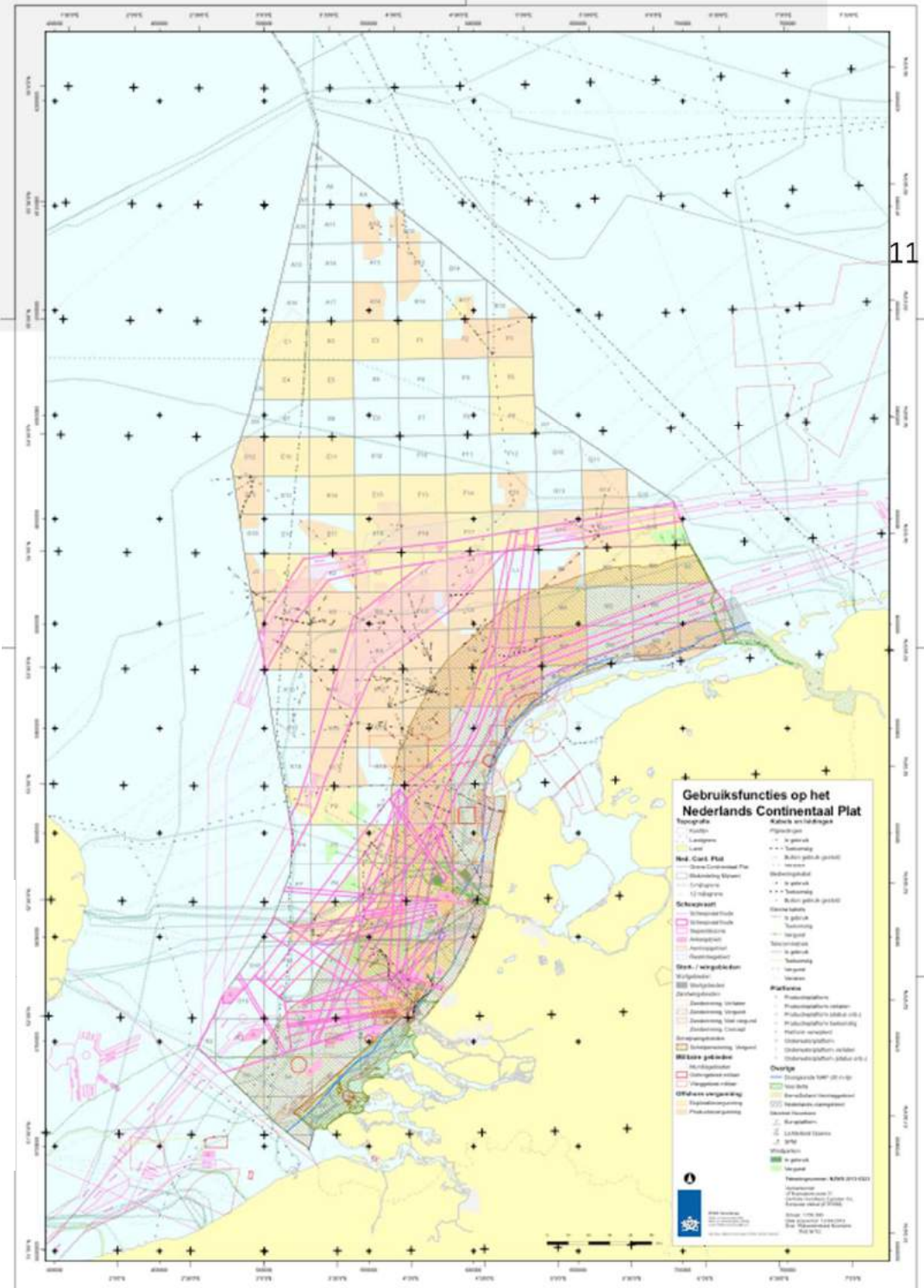
Bron: Teamanalyse RebelGroup Advisory

Tabel 3: Vergelijking werkgelegenheid gebruiksfuncties

Gebruiksfunctie (basisjaar)	Werkgelegenheid basisjaar (voltijdsequivalent)	Werkgelegenheid 2015 (voltijdsequivalent)	Groei ten opzichte van basisjaar
Olie- en gaswinning (2004)	1.830	725	-60%
Oppervlaktedelstoffenwinning (2003)	132	230	+77%
Visserij (2005)	610	427	-30%
Zeevaart (proxy: goederenopslag en -overslag in NL havens) (2004)	12.263	17.196	+40%
Windenergie	n.b.	n.b.	NvT.
Kabels en leidingen	n.b.	n.b.	n.b.
Watersport en sportvisserij	n.b. (beperkt)	n.b.	n.b.

Bron: Teamanalyse RebelGroup Advisory

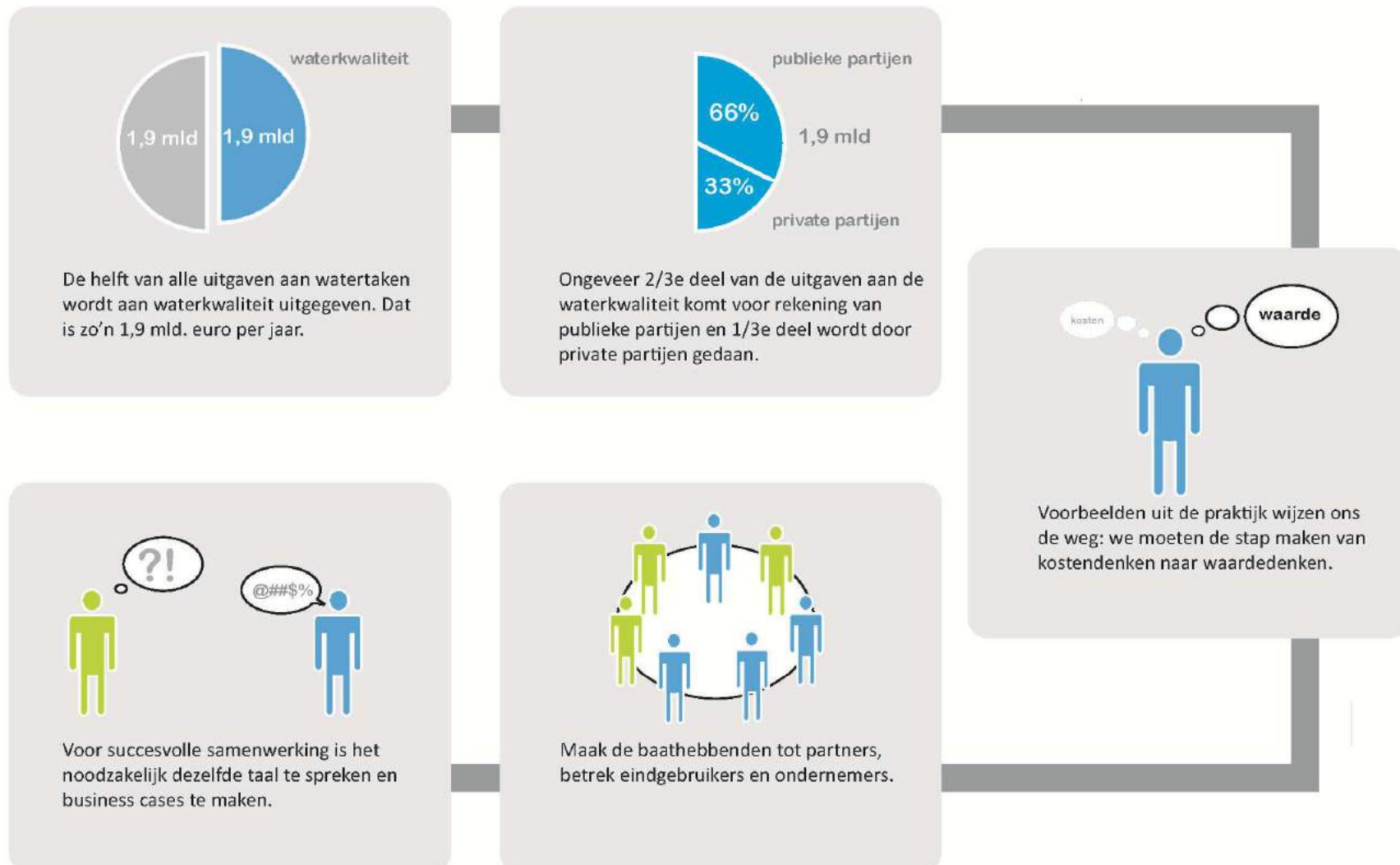
* de werkgelegenheid voor de gebruiksfunctie visserij is weergegeven in aantal opvarenden.



ANNEMIEKE NIJHOF

“WIE WATER ZEGT, ZEGT DUURZAAM. WATER IS VOOR MIJ EEN MAATSCHAPPELIJKE OPGAVE EN EEN KANS OP EEN STERKERE MARKTPOSITIE”.

2. ONDERNEMEN MET WATER



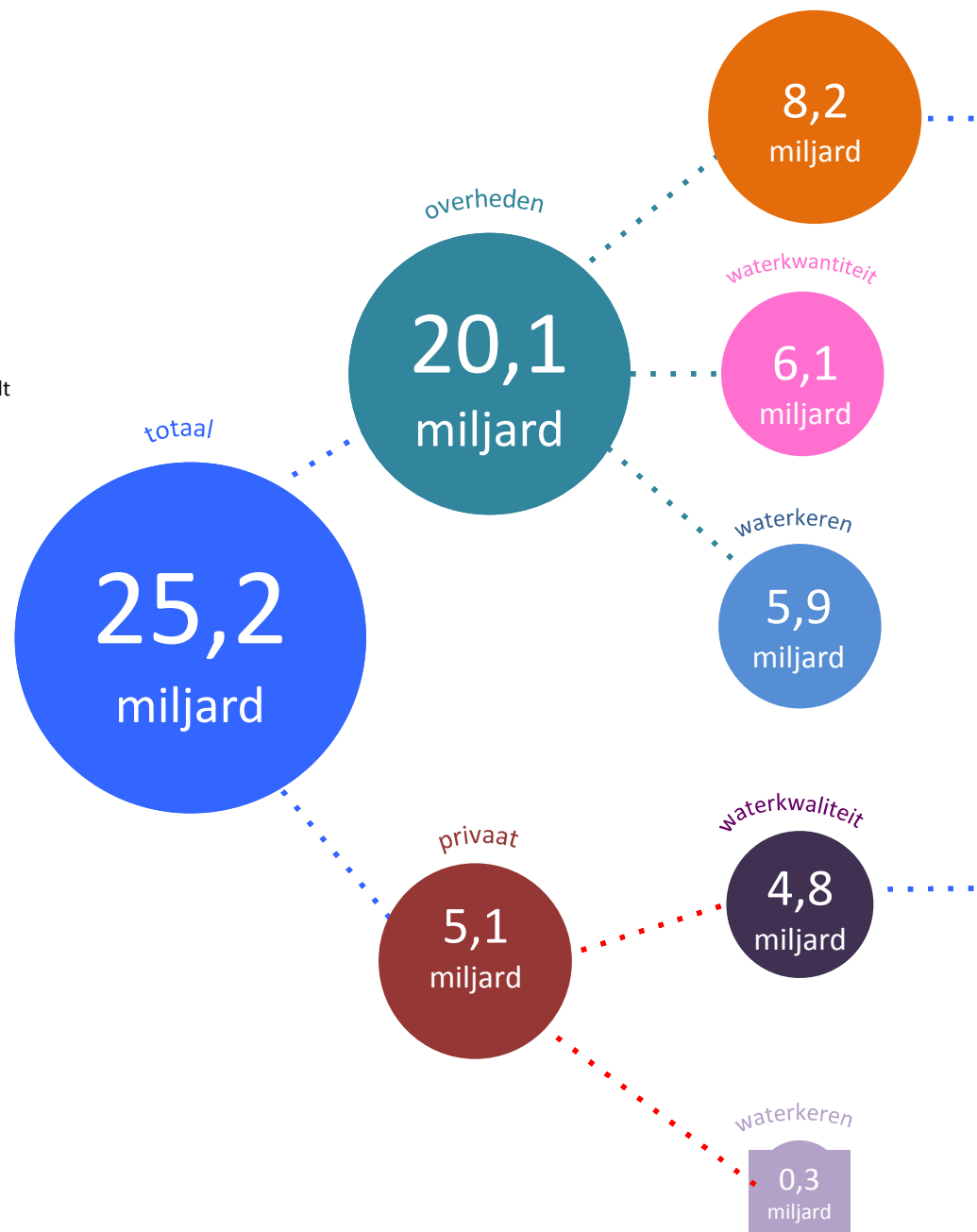
EEN RECREATIEONDERNEMER

“ALS HET WATER NIET GOED
IS, DAN KAN JE DE BUSINESS
WEL AFSCHRIJVEN”

WAT GEVEN WE EIGENLIJK UIT AAN WATER?

TOTALE UITGAVEN AAN WATERTAKEN IN DE PERIODE 2009-2015

De totale uitgaven aan watertaken in Nederland in de periode 2009-2015 bedraagt zo'n €25,2 miljard. 80% daarvan wordt door overheden gedaan en de rest wordt uitgegeven door private partijen.



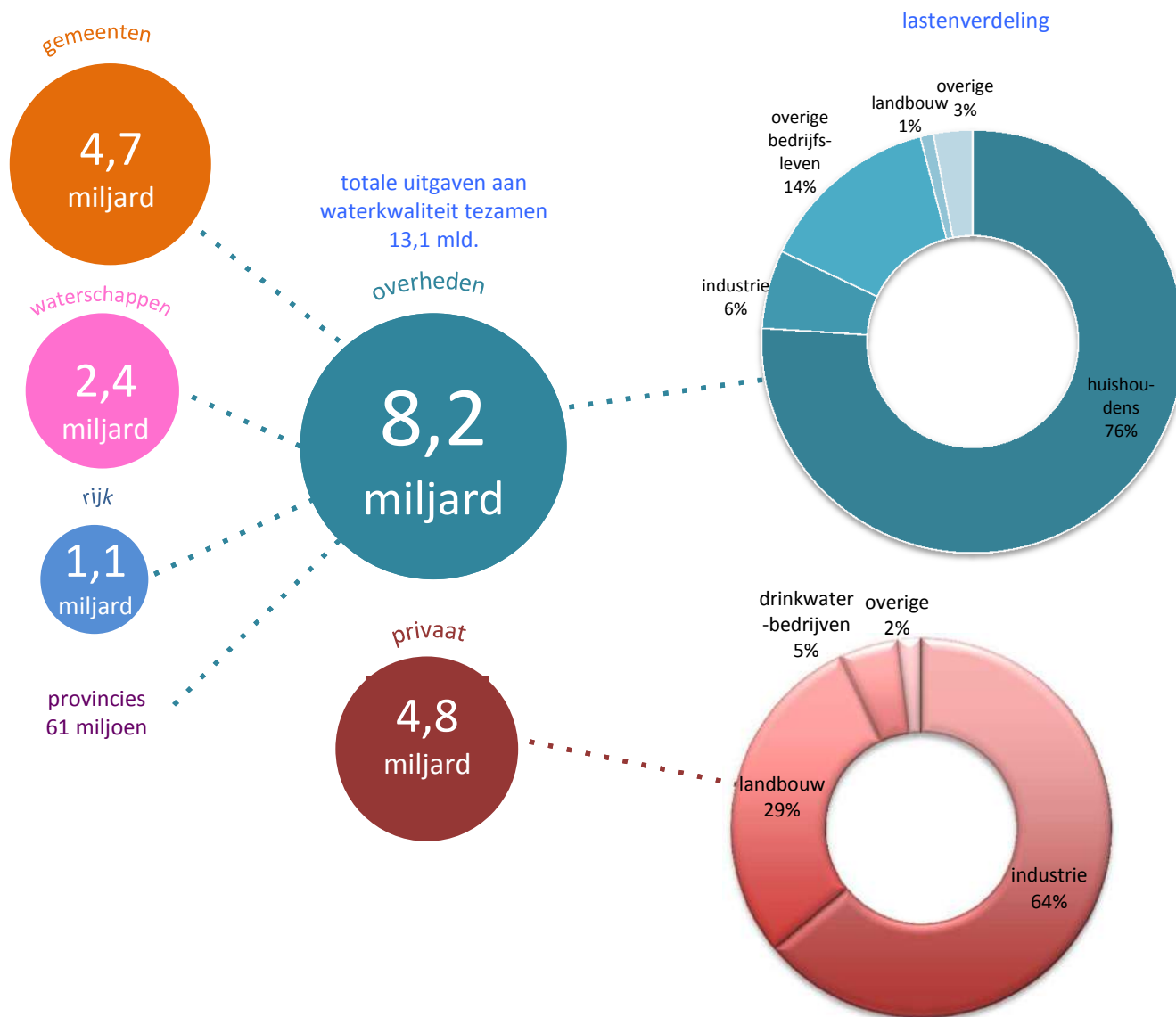
totale uitgaven aan waterkwaliteit van publieke en private partijen tezamen 13,1 mld. Dat is gemiddeld 1,9 mld. per jaar.

52% van de totale uitgaven aan watertaken wordt uitgegeven aan waterkwaliteit.

van de totale uitgaven aan waterkwaliteit wordt 65% door publieke partijen gedaan en 35% door private partijen.

TOTALE UITGAVEN AAN WATERKWALITEIT EN BIJBEHORENDE LASTENVERDELING, IN DE PERIODE 2009-2015

16



Private partijen en gemeenten geven het meeste uit aan waterkwaliteit. Bij gemeenten gaat het vooral om de rioleringszorg. Bij private partijen vooral om zuivering van (afvalwater). Ook waterschappen zijn goed voor een groot deel van de uitgaven aan waterkwaliteit, met name uitgaven ten behoeve van communale afvalwaterzuivering.

Omdat zowel de rioleringszorg als de uitgaven voor afvalwaterzuivering via belastingen worden betaald, komt het grootste deel van de uitgaven van de overheid voor rekening van de huishoudens (76%) en een kleiner deel bij de industrie, landbouw en het overige bedrijfsleven.

De uitgaven die door private partijen worden gedaan, worden grotendeels door de industrie (64%) en landbouw (29%) gepleegd.

VAN KOSTENDENKEN NAAR WAARDEDENKEN

EEN ANDER PERSPECTIEF OP SCHOON WATER

17

Anders denken over schoon water

Het vorige hoofdstuk heeft aangetoond hoe belangrijk water is voor onze economie en wat het kost om water schoon te maken of te houden en naar de plaats van bestemming te brengen.

Hoe kunnen we de waarde nog vergroten? Een antwoord is onder andere gelegen in de omslag van kostendenken naar waardedenken (zie hiernaast).

Ondernemers zijn bij uitstek goed in het zien en vergroten van waarde, omdat ze zo zijn gericht op de eindconsument. Daarvan kunnen waterbeheerders leren. Samenwerken met ondernemers loont. Daarnaast zijn er ook steeds meer non-gouvernementele organisaties waarmee samen opgetrokken kan worden, en waarmee gelijktijdig meerdere doelstellingen worden gehaald.

Dit hoofdstuk heeft met name als doel om aan de hand van een aantal voorbeelden te inspireren. Om te laten zien hoe tegenwoordig samengewerkt wordt en hoe dit tot win-win situaties leidt. Ook geeft het hoofdstuk handvatten om ondernemender te werk te gaan door meer elkaars taal te spreken.



Het **kostendenken** is binnen waterprojecten nog zeer gangbaar. Initiatiefnemers zijn gericht op (de kwaliteit van) het water dat behouden moet blijven of verbeterd dient te worden. Pas als er een gedragen beeld bestaat van wat er gemaakt of hersteld moet worden, gaan betrokken partijen nadenken over de kosten die hiermee gemoeid zijn en de 'potjes' die daarvoor kunnen worden aangesproken. Vaak blijkt dan dat het moeilijk is om voldoende financiële middelen voor projectrealisatie te vinden.

Het **waardedenken** gaat er van uit dat mensen bereid zijn te betalen voor iets dat waarde heeft. 'Waarde' is in zijn kern een subjectief begrip. Wat voor de één waardevol is, kan voor de ander waardeloos zijn. Voor waterprojecten is het de uitdaging om verder te kijken dan sec de waterkwaliteitsnormen waaraan moet worden voldaan. De kansrijkheid van een project neemt toe als initiatiefnemers op zoek gaan naar de behoeften van diverse (potentiële) **baathebbenden**. Alleen wanneer voor hen 'waarde' wordt gecreëerd binnen het project, zijn zij wellicht bereid deze te belonen met een financiële bijdrage.

SAMEN INVESTEREN IN SCHOON WATER

UITGELICHT: WNF

18

WNF investeert in aanleg natuurlijke oevers

Het Wereld Natuur Fonds (WNF) gaat investeren in een duurzaam aangelegde landtong langs de Nieuwe Waterweg in Rotterdam. Zo hoopt de organisatie de riviermonding te verbeteren voor trekvissen. Het havenbedrijf kan de overlast voor de omgeving beperken omdat door dat hergebruik van bouwmaterialen uit de directe omgeving minder lawaai, minder uitlaatgassen en minder vervoer nodig is. De andere partijen kunnen door de samenwerking meerdere doelen realiseren, zoals een grotere kostenbesparing en het hergebruik van bouwmaterialen.

De Groene Poort is het eerste project dat past in de ambitie van het WNF en het Havenbedrijf om samen projecten te initiëren waarin natuur en economie elkaar versterken en die leiden tot een ecologisch en economisch aantrekkelijke delta. Daartoe ondertekenden WNF-directeur Johan van de Gronden, en Hans Smits, CEO Havenbedrijf, de ambitiekaart *'Een open haven in een natuurlijke delta'*. De twee nodigen geïnteresseerde partijen uit om samen van de Rijn-Schelde-Maasmonding een aantrekkelijke, natuurlijke delta van wereldklasse te maken.

Nieuwe Waterweg wordt 'Groene Poort'

02-10-2013 | 14:49

Delen:      1 |  Print

De oevers van de Nieuwe Waterweg gaan drastisch op de schop. De gemeente Rotterdam, Rijkswaterstaat, Het Havenbedrijf en het Wereld Natuur Fonds slaan de handen ineen om de oevers duurzaam te ontwikkelen.

De grote winnaars van de plannen zijn vermoedelijk de vissen. De betrokken partijen willen op ongeveer 100 meter van de oevers een dam aanleggen. Dat creëert een luw gebied waar de vissen hun gang kunnen gaan.

"Er ontstaat een goede plek voor schelpen en wormpjes in de bodem. Daar kunnen vogels en vissen van leven," vertelt een woordvoerder van het Wereld Natuur Fonds. Voor de dammen wordt onder meer restmateriaal van onder meer de oude kademuren gebruikt.

Video: Nieuwe Waterweg wordt 'Groene Poort'

Deel deze video



Audio: Verslaggever Niels van Hattem liet zich bijpraten over de Groene Poort



MET SCHOON WATER MEER ECONOMIE CREËREN

UITGELICHT: RUIMTE VOOR DE VECHT



De ambitie van het gebiedsontwikkelingsprogramma Ruimte voor de Vecht is dat er in 2050 een veilige, beleefbare en halfnatuurlijke laaglandrivier door Overijssel stroomt. Op dit moment wordt er vanuit het programma daarom hard gewerkt om de knelpunten op het gebied van waterveiligheid en -kwaliteit te verhelpen, bestaande natuur te versterken en nieuwe te realiseren en het Vechtdal sociaaleconomisch te versterken. Het programma is opgestart op initiatief van de provincie Overijssel, maar de ambitie wordt door 14 partners (gemeenten, waterschappen en maatschappelijke partners) onderschreven. De gezamenlijkheid zorgt voor groot draagvlak voor de projecten en integrale afweging van belangen bij de uitvoering. De projecten worden door verschillende organisaties uitgevoerd onder de vlag van Ruimte voor de Vecht en moeten in 2015 grotendeels klaar zijn.

Wat betreft de economische ontwikkeling richt het programma zich vooral op het verbinden van de rivier de Vecht met de, voor het Vechtdal belangrijke sectoren, landbouw en toerisme. Door het aanleggen van nieuwe recreatiesluizen wordt de rivier weer bevaarbaar gemaakt voor boten met een diepgang van een halve meter. Ook liggen er sinds dit vaarseizoen circa 20 aanlegsteigers in het water op plekken waar het

voor toeristen interessant is om aan land te gaan. Bovendien zijn de fiets- en wandelroutes door het winterbed aangelegd of verbeterd en wordt onder leiding van de toeristisch gebiedsregisseur (zie kader) gewerkt aan nieuwe arrangementen in het gebied. Dit moet resulteren in meer toeristen, die langer blijven en meer geld uitgeven.

Wat betreft de landbouwsector heeft het platform 'Boeren in het Vechtdal' de afgelopen 1,5 jaar zeven projecten voortgebracht die bijdrage aan de ambitie voor de Vecht. Zo zijn agrariërs in staat gesteld hun landbouwbedrijf te verbreden met toeristische of zorgactiviteiten. Ook worden boeren in staat gesteld om maatregelen te treffen op hun bedrijf die bedrijfseconomisch gunstig zijn, maar ook bijdragen aan een schonere en natuurlijke Vecht.

In 2014 wordt een volgende programmaperiode voor Ruimte voor de Vecht voorbereid. Hier wordt integraal overwogen hoe ook in de toekomst het doel van waterveiligheid en -kwaliteit gecombineerd kan worden met de natuur- en economiedoelstellingen. Op die manier creëren we een Vechtdal dat voor iedereen veilig en beleefbaar is.

DE BLAUWE DIENSTEN VOORBIJ

UITGELICHT: WATERDIENSTEN

20

Blauwe diensten, waarbij boeren of andere grondeigenaren bijdragen aan het waterbeheer, waren een goede eerste aanzet om anders te kijken naar water. In plaats van projecten wordt er gesproken over diensten. Er zijn diverse voorbeelden van situaties waarbij boeren actief willen meewerken aan het waterbeheer. In de praktijk komen blauwe diensten echter nog moeilijk van de grond. Alleen als de samenwerking met boeren en andere grondgebruikers op een zakelijke wijze kan worden bekrachtigd. Dat begint misschien niet bij de inzet van instrumenten, maar bij het samen opzetten van een ondernemings- of businessplan. Samen op zoek naar eisen, condities, maar vooral kansen en risico's.



Nieuwe diensten

Evides Industriewater heeft de ambitie nog verder uit te groeien tot een veelzijdige water-partner voor de industrie. Hiervoor zijn in 2012 verschillende nieuwe productmarktcombinaties onderzocht. We zien kansen in de waterketen, het in de markt zetten van mobiele RO-installaties voor zuivering met omgekeerde osmose, het aanbieden van operationele diensten en de ontwikkeling van vergistingsprojecten.



AGRARISCHE SECTOR EN WATERBEHEERDERS

TREKKEN SAMEN OP

UITGELICHT: NUTRIENTENPROBLEMATIEK VEENWEIDEGEBIED

21

Schoon water en toekomst voor agrariërs in het veenweidegebied
(de Nieuwsbode Bunnik, 16 oktober 2013)

Op 14 oktober 2013 hebben 11 partijen de bestuursovereenkomst nutriënten veenweiden ondertekend. De overeenkomst is een uitwerking van het Besluit tot Samenwerken van 12 juni voor het veenweidegebied. Met deze overeenkomst spreken de partijen af om gezamenlijk aan de slag te gaan met 13 kansrijke maatregelen om emissies van nutriënten naar het oppervlaktewater te beperken. Dat is nodig om het oppervlaktewater weer schoon te krijgen en te kunnen voldoen aan de doelen van de Europese Kaderrichtlijn Water. De 11 partijen zijn de vakgroep melkveehouderij van LTO Noord, de Vereniging Veelzijdig Boerenland, het VIC Zegveld, de hoogheemraadschappen Hollands Noorder-kwartier, Amstel Gooi en Vecht, Rijnland, Schieland en de Krimpenerwaard, Delfland, De Stichtse Rijnlanden, het waterschap Rivierenland en de provincie Utrecht. Ook de provincies Noord- en Zuid-Holland ondersteunen de aanpak

www.rijnwest.nl/nutrienten



LANDBOUW: ROL VAN WATER IN DE BEDRIJFSVOERING

De regio's Zuid-Holland, Brabant, Noord-Holland en Gelderland staan alle vier in de top 10 van Europa, als het gaat om belangrijke landbouwgebieden. De omvang van de landbouwsector bedraagt bijna 20 miljard euro (zie tabel), waar meer dan 70.000 bedrijven aan werken.

Omvang landbouwsector	economische waarde	aantal bedrijven
Akkerbouw	1.264	11.960
Tuinbouw & blijvende teelt	7.805	12.225
Graasdieren	5.837	38.025
Hodieren	3.653	6.480
Overig	1.048	3.635
Totaal	19.607	72.325

bron: Waterschap Aa en Maas, Rob Janssen (2012), "De agrarische sector in het beheergebied van Aa & Maas"

Tabel 1
Top 25 van regio's die andere regio's als een belangrijke concurrent beschouwen

	Alle sectoren	Landbouw	Industrie	
			Laagtechnologische industrie	Technologische industrie
1	Regio Parijs	Zuid-Holland	Regio Milaan	Regio Milaan
2	Regio Milaan	Vest for Storebaelt	Regio Parijs	Regio Parijs
3	South/East Ireland	Andalusie	Stuttgart	Stuttgart
4	Düsseldorf	Noord-Brabant	Emilia Romagna	Düsseldorf
5	Stuttgart	Regio Milaan	Düsseldorf	Oberbayern
6	Oberbayern	Noord-Holland	Veneto	South/East Ireland
7	Regio Frankfurt	Gelderland	Oberbayern	Rhone Alpes
8	Rhone Alpes	Regio Parijs	South/East Ireland	Amsberg
9	Veneto	Aquitaine	Vest for Storebaelt	Regio Frankfurt
10	Köln	Cataluna	Noord-Brabant	Veneto

in nevenstaande tabel is de rol van water in de bedrijfsvoering per gewas weergegeven. De waterbeheerder heeft op verschillende manieren een waardetoevoegende rol als grondstoffenleverancier voor agrarische bedrijven. Deze waardetoevoeging vindt vooral plaats door te zorgen voor de ideale omstandigheden voor gewasgroei. Dit heeft vooral te maken met het zorgen voor een optimale waterkwaliteit (peilbeheer, beregeningsvergunningen e.d.).

Waterkwaliteit wordt door veel agrarische teelten niet als belemmerende factor gezien (bron: Janssen, WS Aa en Maas). Uit een analyse van Waterschap Aa en Maas blijkt dat het waterschap vooral een belangrijke rol vervult voor teelten met de minste economische waarde. Bij kapitaalintensieve teelten vindt de waardetoevoeging veel meer plaats door de ondernemer zelf. Deze voert immers meer handelingen in het productieproces op het gebied van water zelf uit.

Rol van water in de bedrijfsvoering	
Gewas	Economische opbrengst van 1 mm water (euro)
Gras	3
Mais	7
granen	3,2
Bieten	7,64
Aardappelen	16,67
Overige akkerbouw	-
Open tuinbouw	50-100
Boomteelt	
Fruitteelt	04-jul
Bollenteelt	60-70
Containerteelt	100
Glastuinbouw	500
Paddenstoelen	5000

bron: Waterschap Aa en Maas, Rob Janssen (2012), "De agrarische sector in het beheergebied van Aa & Maas"

MEEBETALEN AAN DE ZOETWATERVOORZIENING

UITGELICHT: THOLEN EN SINT PHILIPSLAND

Zoetwatervoorziening Tholen en Sint Philipsland

Vanaf 1 januari 2014 is de zoetwatervoorziening voor agrariërs uit Tholen en Sint Philipsland een feit. De algemene vergadering van waterschap Scheldestromen heeft ingestemd met de bijbehorende heffing (retributieverordening) waarmee geregeld is dat agrariërs betalen voor deze voorziening. Het waterschap is in het algemeen niet verplicht om ervoor te zorgen dat agrariërs kunnen beschikken over zoet water. Met de voorziening en de bijbehorende retributieverordening Tholen en Sint Philipsland is waterschap Scheldestromen een inspanningsverplichting voor deze gebieden aangegaan.

Voor en door agrariërs

Agrariërs uit de streek hebben samen met ZLTO Tholen de eerste aanzet gegeven voor de manier waarop de heffing is opgesteld. Dit heeft geleid tot een intensief proces van samenwerking tussen agrariërs, ZLTO en het waterschap waaruit de retributieverordening is voortgekomen. Voor het waterschap is het een voorwaarde dat de noodzakelijk te maken kosten door de agrariërs zelf betaald worden en niet van gemeenschapsgeld. Dit is nu geregeld in de retributieverordening. Afhankelijk van de locatie van een perceel en de oppervlakte van een perceel, is een agrariër ingedeeld in een bepaalde tariefgroep.

Heffing

Alle agrariërs in Tholen en Sint Philipsland gaan meebetalen aan de voorziening voor zoet water. Omdat het zoete water niet ieder perceel even goed kan bereiken, zijn er verschillende tarieven: Geheel gebruiksnut: € 32,- per hectare per jaar. Grotendeels gebruiksnut: € 17,60 per hectare per jaar. Bijkomstig gebruiksnut: € 3,20 per hectare per jaar. In de rechterkolom op deze pagina vindt u een kaart waarop de verschillende tariefgroepen zijn ingetekend.

Voorziening

De zoetwatervoorziening bestaat uit een pakket van afspraken en maatregelen, zoals het inlaten van zoet water uit het Volkerak Zoommeer dat via de huidige waterlopen in het gebied wordt verspreid. Ook wordt het gebied zo veel als mogelijk doorgespoeld, worden metingen gedaan naar zoutgehalte en de hoeveelheid zoet water en wordt er extra onderhoud uitgevoerd. Dit maatregelenpakket is in 2011 als proef ingesteld en wordt nu verder geoptimaliseerd.



PRIVATE CO-FINANCIERING VOOR MARKERWADDEN

UITGELICHT

24

Marker Wadden

November 2012

De Marker Wadden is een archipel van natuureilanden waar mensen welkom zijn. Een unieke innovatieve oplossing voor het slibprobleem in het Markermeer.



CONTEXT

- Noordvleugel Randstad
- RRAAM
- Markermeer
- Natura 2000
- Topsector Water

URGENTIE

- Toezegging 15 miljoen van de Nationale Postcode Loterij loopt tot 1 februari 2013
- Besluitvorming RRAAM in december 2012
- Natuur in Rijkswater is en blijft verantwoordelijkheid van het Ministerie van Economische Zaken
- Risico dat de Marker Wadden niet in aanmerking komt voor 120 miljoen voor natuur uit begrotingsakkoord 2013

ESSENTIE MARKER WADDEN

- Grootste natuurontwikkelingsproject in Nederland
- Haalt Markermeer juridisch van het slot
- Maakt einde aan ecologische teloorgang van het Markermeer
- Natuurmonumenten initiatiefnemer, andere NGO's en bedrijven betalen tientallen miljoenen bij
- Innovatief: bouwen met slib een wereldwijde primeur en exportproduct voor het internationaal opererende bedrijfsleven zoals baggeraars
- Nieuw icoon van de Nederlandse waterwerken
- Natuur draagt bij aan economische groei van de regio
- Schoon water in het hele Markermeer
- Geen kostbare aankoop van grond nodig
- Snel uitvoerbaar werkzaamheden in 2017 rond

Private cofinanciering

Marker Wadden biedt een sleutel om te komen tot een natuurrijk en toekomstbestendig Markermeer. De voorgestelde aanpak en uitvoeringsstrategie bieden zicht op een aanzienlijke kostenreductie ten opzichte van het Publieke Referentie Alternatief. Het verbindende en wervende ontwikkelingsconcept van Marker Wadden geeft zicht op substantiële private cofinanciering van het ecologisch herstel van het Markermeer. Dit perspectief wordt onderstreept door de bijdrage van 15 miljoen euro van de Nationale Postcode Loterij.

Innovatief natuurbouwproject

Met een verwachte omvang van 10.000 hectare is het plan een uitdaging voor internationaal opererende bedrijven en baggeraars. Marker Wadden kan uitgroeien tot icoon van Nederlandse inventiviteit. Bouwen met slib voor meer natuur en biodiversiteit gaat straks als primeur en exportproduct de wereld over. Het is in potentie het nieuwe visitekaartje van de Nederlandse waterwerken.

Zo werkt 'de slibmotor'

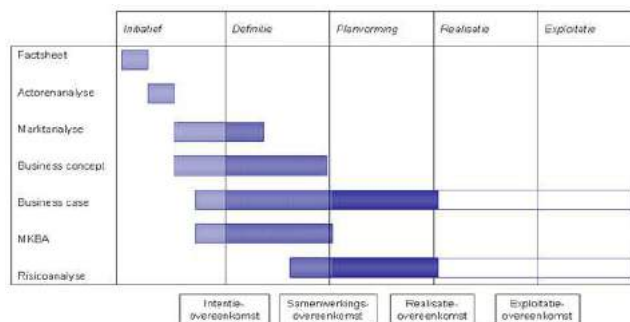
Bouwen met een 'slibmotor' is innovatief, want nog niet eerder vertoond. Op enige afstand van de toekomstige natuureilanden graven baggeraars straks geulen en slenken. Deze slibputten stromen snel dicht met slib uit de directe omgeving. Via het schuin aflopende geulenstelsel glijdt het slib naar een soort zandwinput, waar baggerpompen het naar slibdepots transporteren. Daar wordt het slib gebruikt als bouwstof voor eilanden en zandplaten.

ONDERNEMEN MET WATER: HOE DOE JE DAT?

OVER MARKTANALYSE, BUSINESS PLANS EN CASH-FLOW

25

Wat hebben deze succesvolle voorbeelden met elkaar gemeen? Welke lessen kunnen we hieruit leren? Hoe kunt u succesvoller ondernemen met water? Ondernemen is in de eerste plaats mensenwerk. En op het eerste gezicht lijken ondernemers hele andere mensen dan waterbeheerders. Maar ondernemers verschillen onderling, en er zijn genoeg ondernemende waterbeheerders, zo blijkt. In de tweede plaats is ondernemen een zoektocht. Naar kansen en partijen die ook iets willen of nodig hebben. En met hen in gesprek gaan over wat dat is. En of er samen win-win situaties kunnen worden gecreëerd. Ondernemen is dus er op uit gaan zonder dat vooraf de kaders vast staan. Ondernemen is dus ook een houding. Een naar buiten gerichte blik, nieuwsgierigheid naar andere mensen, belangen en werelden. En de drive om vol te houden als het tegenzit.



Ondernemen met water kent zo z'n eigen taal. Maar dat is een taal die we allemaal kunnen leren. Bovendien zijn er verschillende tools die behulpzaam zijn bij het leren van die taal. Tools die ook gebruikt kunnen worden bij het ondernemen met water.

Een kansrijk plan voor het verbeteren van de waterkwaliteit, voor kwalitatief hoogwaardige ruimtelijke inrichting en voor ontwikkeling van nieuwe functies beperkt zich niet tot een visie, maar besteedt ook zo vroeg mogelijk aandacht aan financiële haalbaarheid. Haalbaarheid wordt vooral bepaald door de mate waarin de de waterkwaliteitswaarde kan worden vertaald in een financiële opbrengst (tekenen én rekenen). Daarvoor is in **de initiatieffase** een aantal instrumenten beschikbaar. In de initiatieffase komt u tot een haalbaar plan op hoofdlijnen. Visievormende plannen die richting geven aan de ontwikkeling van een gebied of locatie, maar die nog nader geconcretiseerd moeten worden. Daarover bereikt u overeenstemming met de betrokken partijen. De afspraken die tussen projectpartners gemaakt worden ten aanzien van inhoud, financiën en de inrichting van de definitiefase legt u vast in een intentieovereenkomst.

Tool:	bij de definitiefase
Marktanalyse	Inzicht in omvang commerciële opbrengsten
Business concept	Verdere uitwerking projectdefinitie
MKBA	Onderbouwing publieke bijdragen
Business case	Bepaling financiële haalbaarheid
Risicoanalyse	Inschatting van de waarde van de risico's (financieel)
	Onderbouwing risicoverdeling en samenwerkingsvorm
Resultaat	Overeenstemming betrokken partijen over ontwikkelrichting
Product	Intentieovereenkomst

In de **definitiefase** zet u de stap van visievormende naar uitvoeringsgerichte plannen. U werkt de maatschappelijke en economische verkenningen, die in de initiatieffase nog op hoofdlijnen waren, verder uit om een duidelijk go / no go besluit aan het einde van deze fase te kunnen nemen. In deze fase werkt u primair vanuit publiek perspectief verder aan de optimalisatie van het project op zowel maatschappelijk als financieel rendement. Ook hiervoor staat u een aantal **analyse-instrumenten** ter beschikking. Het gaat hier om meer gedetailleerde toepassingen van instrumenten die u ook al in de initiatieffase gebruikte.

VAN INITIATIEFFASE TOT AAN REALISATIE EN EXPLOITATIE

26

De plannen die in de **planvormingsfase** gemaakt worden, moeten gereed zijn voor uitvoering. De uitvoerbaarheid van de plannen hangt sterk af van de financiële haalbaarheid. Deze dient u tot in detail te bepalen. Dit vergt een en ander van de analyse-instrumenten in deze fase. U werkt de Business case bijvoorbeeld zo ver uit, dat deze als onderlegger kan dienen voor financieringsaanvragen bij potentiële investeerders.

Daar waar de analyse-instrumenten vooral betrekking hebben op het WAT, is de HOE-vraag in de planvormingsfase tenminste zo relevant. Het gaat om hoe betrokken partijen gaan samenwerken om het plan tot

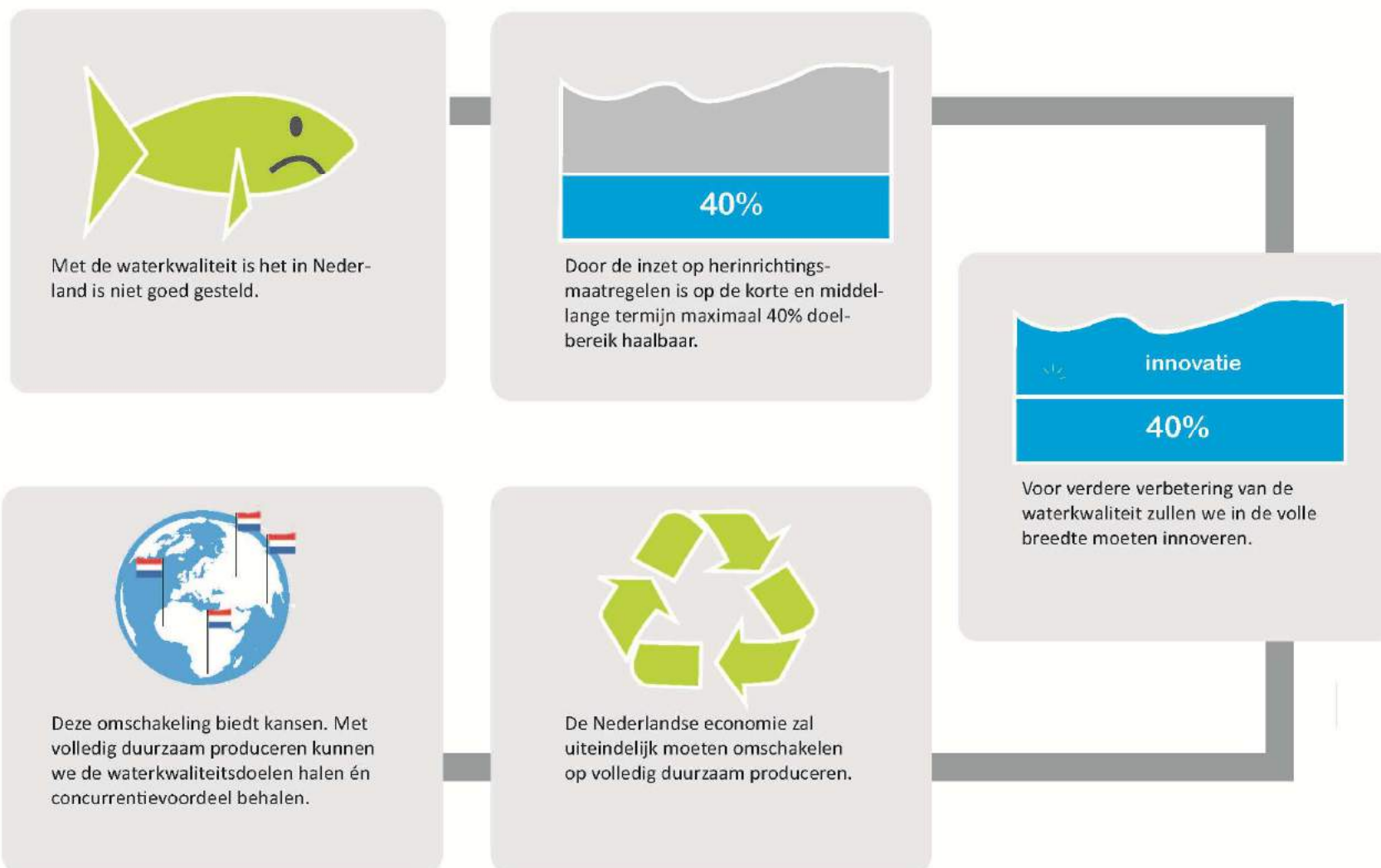
Gedurende de **realisatie en exploitatie** vinden vaak veranderingen (zowel kansen als bedreigingen) in de omgeving plaats die de uitvoering van het project beïnvloeden. Als dit gebeurt kunt u vooral de Business case weer als instrument inzetten ter ondersteuning van de keuzen die moeten worden gemaakt. De Business case kan bijvoorbeeld antwoord geven op de vraag of het vanuit financieel oogpunt aantrekkelijk is om extra functies aan een project toe te voegen. Daarnaast is tijdens de realisatie en exploitatie een belangrijke rol weggelegd voor de Risicoanalyse. In eerdere projectfasen heeft u een zo goed mogelijke inschatting gemaakt van de te verwachten kosten en opbrengsten van het project. De kans is groot dat zich gedurende de realisatie ontwikkelingen voordoen die leiden tot afwijkingen van de geraamde kosten en opbrengsten. Denk bijvoorbeeld aan onvoorziene bodemvervuiling of archeologische vondsten. Risicoanalyse en risicomanagement helpen de betrokken partijen deze situaties tijdig te signaleren zodat vroegtijdig naar oplossingen kan worden gezocht.

De inhoudsopgave van de Intentieovereenkomst ziet er – in grote lijnen – als volgt uit :

- I. Benoeming van de partijen:* de partijen die zich jegens elkaar verbinden worden kort voorgesteld, alsmede hun vertegenwoordigers en het mandaat dat deze hebben;
- II. Preamble:* de context van het project wordt kort weergegeven, alsmede de overwegingen van partijen om met elkaar samen te werken in dit project;
- 1. Begripsbepalingen:* de in de overeenkomst gehanteerde begrippen worden toegelicht indien en voor zover daarover onduidelijkheid zou kunnen bestaan;
- 2. Doel van de overeenkomst:* het doel van de overeenkomst wordt weergegeven, alsmede het doel dat de partijen middels het project en/of de overeenkomst wensen te realiseren;
- 3. Uitgangspunten:* de inhoudelijke zaken waarover partijen reeds overeenstemming hebben bereikt (bijvoorbeeld inhoudelijke of financiële kaderstelling);
- 4. Activiteiten:* een beschrijving van de activiteiten die de komende periode moeten worden verricht;
- 5. Organisatie en overlegstructuur:* hoe werken de partijen met elkaar samen en hoe komen zij tot besluiten;
- 6. Kosten:* hoe verdelen partijen de kosten die worden gemaakt in de definitiefase onderling verdelen;
- 7. Planning en tijdschema*
- 8. Duur van de overeenkomst:* waarbij het gaat om (a) inwerkingtreding, (b) duur van de overeenkomst en (c) de wijze waarop de overeenkomst door partijen kan worden ontbonden
- 9. Diversen:* bijvoorbeeld een geschillenregeling, overdracht van contractposities en/of het toepasselijk recht

“ALS BEDRIJFSLEVEN KUN JE NIET ALLEEN MAAR JE PRODUCT AANBIEDEN. JE MOET JE OOK WILLEN VERDIEPEN IN HET PRAKTIJKPROBLEEM DAT OM EEN OPLOSSING VRAAGT. OMGEKEERD MOETEN DE WATERBEHEERDERS NIET OM KANT-EN-KLARE OPLOSSINGEN VRAGEN EN DIT AANBESTEDEN IN DE MARKT, MAAR BEREID ZIJN MET HUN NOG ONBEANTWOORDE VRAGEN NAAR DE MARKT TE GAAN, OM ZO HET BEDRIJFSLEVEN IN DE MEEDENKSTAND TE KRIJGEN.”

3. INNOVEREN MET WATER



“NEDERLAND HEEFT EEN VOORSPRONG IN DE WERELD ALS HET GAAT OM ‘EFFICIENCY’... PERSOONLIJK RAAK IK ER STEEDS MEER VAN OVERTUIGD DAT DIT ECHT ONZE KERNCOMPETENTIE IS. OF HET NU GAAT OM EEN EFFICIENTE WATERHUISHOUDING OF EFFICIENTE SCHEPEN. WE HEBBEN DAARMEE EEN UITSTEKENDE POSITIE. VANDAAG BETEKEN DAT MARKTLEIDERSCHAP IN NICHEMARKTEN... MORGEN EEN SLEUTELPOSITIE BINNEN DE NIEUWE EN DUURZAME WERELDECONOMIE”

INTERMEZZO: ALS WE 50 JAAR TERUGKIJKEN KUNNEN WE ONS NAUWELIJKS VOORSTELLEN HOE WE TOEN LEEFDEN

GEKLEURDE BEKEN EN STINKENDE SLOTEN. Sommigen van ons herinneren het zich nog, anderen kennen de verhalen van onze ouders en grootouders. In de jaren 50 van de vorige eeuw kenden we stinkende sloten en vervuilde beken. Soms zagen ze geel en groen. Verf, afvalstoffen, soms regelrecht gif. En wij leefden er tussen, in en omheen. Ons niet of nauwelijks bewust van de keerzijden ervan op milieu en gezondheid. Langzaam maar zeker drong het besef door dat dit zo niet verder ging.

WE ZIJN DE PROBLEMEN GAAN AANPAKKEN. Met geleidelijke, maar gestage stappen. Aanpakken van de lozingen vanuit de industrie. Aanpassingen in het mestbeleid. Sanering van gasfabrieken en het grondwater enzovoort. Soms waren het sprongetjes, zoals de invoering van de WVO, maar over een tijd van 50 jaar bezien toch vooral een optelsom van vele, kleine verbeteringen. En dat is een lijn die je ook op andere gebieden ziet en voorspellende waarde heeft. Verbeteringen volgen de geleidelijke weg, en de juiste richting en voldoende doorzettingsvermogen zijn hierbij cruciaal.

DE CHEMISCHE WATERKWALITEIT IS DAN OOK ENORM VERBETERT in deze periode en de belasting met stikstof en fosfor is met respectievelijk 70% en 90% is afgenomen tussen 1986 en 2009 [bron: PBL]. De meest in het oog springende problemen – vervuilde en stinkende waterlopen – zijn dan ook verholpen en er is in die zin dus veel bereikt.

MAAR MET DE ECOLOGIE IS HET NOG NIET GOED GESTELD. De dieren- en plantenrijkdom is in veel wateren arm. Zo voldoet nog geen 1% van de waterlopen momenteel aan alle doelstellingen van de Kaderrichtlijn Water (KRW). Dit geldt ook voor de Noordzee, waar geen enkel waterlichamen aan alle doelstellingen voldoet. Kortom, er is veel bereikt, maar evenzeer nog veel te doen.



VOORAL DE ECOLOGIE MOET NOG VERBETERD

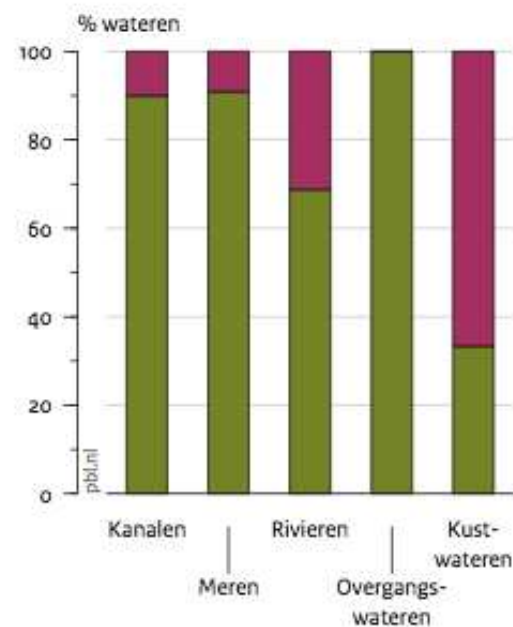
WORDEN EN MET DE INZET OP HERINRICHTINGSMAATREGELEN KAN EEN FLINKE STAP VOORUIT WORDEN GEMAAKT

31

Met de ecologie in ons water is het nog niet goed gesteld. Dat is een gevolg van allerlei keuzes uit het verleden, die hebben geleid tot een onnatuurlijke inrichting van het watersysteem. Zo hebben we in ons land veel geïnvesteerd in waterveiligheid, met keuzes voor afsluiting van kwetsbare gebieden en kustverlijnkorting, waardoor de natuurlijke dynamiek in waterlichamen is teruggebracht. Ook heeft de toename in verhard oppervlak er toe geleid dat we wateroverlast zijn gaan bestrijden met een verbeterde afvoer. Waterlopen zijn in het verleden recht getrokken en oevers zijn verhard. Tot slot is het land ingericht op een productieve landbouw. Het watersysteem is sterk gereguleerd met stuwen, peilbeheer en gebiedsvreemd inlaatwater om maar overal voldoende water te kunnen aanvoeren. Het peil is verlaagd zodat het land goed te bewerken is, maar natuurgebieden verdrogen. Zo hebben we langzaam maar zeker ons natuurlijke systeem veranderd in een kunstmatig systeem, en komen we tot het inzicht dat de ecologie de dupe is geworden.

De inzet van waterbeheerders op herinrichting van het watersysteem is op de korte en middellange termijn dan ook effectief en doelmatig, aldus het PBL. Het leidt tot een verwacht doelbereik van (maximaal) 40% in 2027.

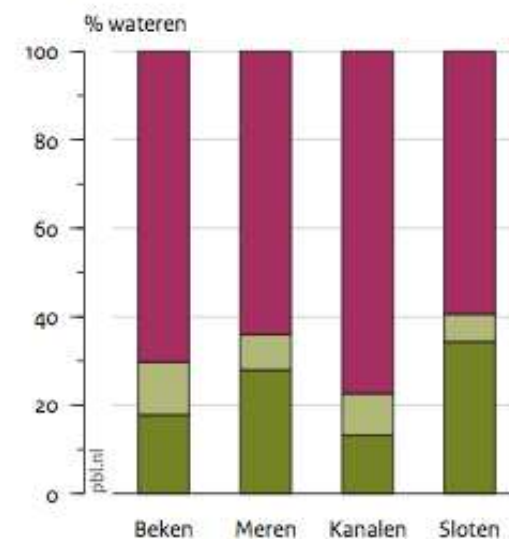
Rijkswateren



Resultaat ten opzichte van alle doelen (expertjudgement)

Voldoet niet
Voldoet

Regionale wateren



Resultaat ten opzichte van alle doelen (modelberekening)

Voldoet niet
Voldoet mogelijk
Voldoet

Het percentage wateren dat, na uitvoering van de maatregelen uit de KRW-stroomgebiedbeheerplannen, in 2027 voldoet aan alle KRW-doelen is maximaal 40. Het percentage dat aan de doelen voldoet, loopt uiteen voor de verschillende wateren, in meren kan het aandeel dat voldoet oplopen tot 90 procent en in kanalen tot ruim een kwart. Hierin zijn de bezuinigingen na 2009 op onder andere de KRW en natuur nog niet meegenomen.

32

En als de groen doorzet, hoe viel de productie is dan uit? Mensen zijn gaan sterven in Nederlandstalige, Misschien heb ik het klein en hebben we vooral een heel jong en jongeren. We weten hoe veel welke strategie we zullen krijgen.

INTERMEZZO: ALS WE OVER 50 JAAR TERUGKIJKEN, KUNNEN WE ONS NAUWELIJKS VOORSTELLEN HOE WE NU LEEFDEN

Met dezelfde verbazing waarmee we nu terugkijken op de jaren vijftig en zestig van de vorige eeuw, zo zullen we over 50 jaar ook terugkijken op het begin van de 21^e eeuw. Onze kinderen en kleinkinderen zullen zich verbazen over de spilzucht van onze economie. Hoe is het mogelijk dat producten als auto's, elektronica en voeding telkens opnieuw een aanslag pleegden op de beperkte grondstoffenvoorraden? Waarom werd er zoveel weggegooid na gebruik? En begrepen de mensen aan het begin van de 21^e eeuw dan niet dat met deze wijze van produceren zoveel grondstoffen niet gebruikt werden en/of in het milieu terecht kwamen waar het vervolgens heel moeilijk en kostbaar is, om het er weer uit te halen.

In 2050, 2065 zullen gesloten kringlopen naar onze verwachting standaard zijn. Boerderijen zullen kleine steden zijn waar (eigen) energieopwekking plaats vindt en nutriëntenkringlopen gesloten worden. Al veel eerder zullen producten die we nu kopen, gebruiken en afdanken, zoals auto's, smartphones en meubels, een lifecycle krijgen, doordat we geen eigenaar meer worden maar gebruiker (en betalen voor gebruik in plaats van aanschaffen).

Hoe het economische landschap er precies uit komt te zien weet niemand, de toekomst is onzeker, maar de richting is wel duidelijk. De Ridder en Berkhout spreken in deze van "de zekerheden van de toekomst". Om er een paar te noemen:

DE ZEKERHEDEN VAN DE TOEKOMST

- We zijn over 50 jaar met aanzienlijk meer mensen op de aarde dan nu, waarschijnlijk rond de 9 miljard.
- De welvaart op de wereld neemt over de hele linie toe, er ontstaat (wereldwijd) een veel grotere middenklasse dan nu.
- Deze opkomende klasse heeft grotendeels dezelfde behoeften als wij: zij willen consumeren: materiele producten, vlees, vis en kwaliteitsvoeding.
- Om in deze vraag te voorzien zal de productie van al deze goederen worden opgevoerd.
- Ook de mensen die over 50 jaar leven hebben de behoefte aan een prettige leefomgeving, groen om zich heen, een goede gezondheid en een goede luchtkwaliteit. Zeker met het toenemen van de welvaart, neemt ook deze behoefte toe.
- De toenemende vraag naar producten en de toenemende vraag naar een prettige leefomgeving vormt een enorme uitdaging richting duurzaam produceren. Het doet een maximaal beroep op ons menselijk vernuft.

WAAR IS NEDERLAND GOED IN EN HOE MAKEN WE DAT TEN GELDE?

34

De innovatie-uitdaging is gezet: 1) problemen uit het verleden oplossen (bijv. nalevering vanuit de bodem); 2) productieprocessen verbeteren (minder uitstoot of emissies, efficiënter grondstofgebruik) en 3) sluiten van kringlopen. Wat is er voor nodig om dit te bereiken? Dat vereist een kleine introspectie in het DNA van Nederland en enige verdieping in innovatietheorie.

Het Nederlandse DNA: efficiëntie

Nederland is een land dat bovenal erg efficiënt is. We werken niet het hardst of het langst, we zijn zeker niet het meest ondernemend (in tegendeel, dat stuk blijft achter in vergelijking met andere landen), maar we zijn ongelofelijk efficiënt. Voor degenen die twijfelen: neem een Italiaan of Fransman voor ogen en u krijgt allerlei associaties, maar de kans dat u aan “efficiënt” denkt is niet erg groot. Amerikanen: zijn ondernemend en werken hard maar niet efficiënt. Japanners, eveneens veel werken, maar niet efficiënt. Duitsers: komen in de buurt evenals de Scandinavische landen maar leggen het op dit punt toch af tegen Nederland. Dat is goed om te weten, daar moeten we gebruik van maken.

Waar zijn we nog meer goed in?

Hoe zit het verder met het Nederlandse DNA? Waar zijn we goed in? We zijn goed opgeleid. We zijn een open economie en zijn daardoor goed aangesloten op ontwikkelingen in andere economie.

Zo volgen we bijvoorbeeld ontwikkeling op het gebied van ICT op de voet. We zijn niet trendsetters, maar kunnen in de toepassing met ICT systemen mee in de voorste regionen. We beschikken over een geweldig Agro-food cluster, dat we er speciaal even uit lichten omdat het zo relevant is ook voor de waterkwaliteitsopgave. Van oudsher al is de productiviteit in de land- en tuinbouw erg hoog. Dat is niet vanzelfsprekend gegeven het Nederlandse klimaat, want dat werkt niet bijzonder goed mee op dit punt. Wel is de watervoorziening goed, de kennisinfrastructuur uitmuntend, is er van oudsher voldoende kapitaal beschikbaar, helpt de aanwezigheid van veilingen voor de afzet sterk en is de voedingsmiddelenindustrie sterk ontwikkeld waardoor ook verdere waarded toevoeging in de keten mogelijk is. Er is daardoor is er sprake van een echt economisch Agro-Foodcluster, dat als één van de sterkste ter wereld geldt. Dat succes is mede te danken aan de enorme ondernemingslust en innovatiedrang in de land- en vooral tuinbouwsector. Het is één van de weinige sectoren in Nederland die al decennialang er in slaagt duurzaam concurrentievoordeel op de wereldmarkt te bereiken (lees hiervoor Michael Porter, over concurrentiekracht). Dat concurrentievoordeel spits zich tot nu toe wel vooral toe op efficiënt produceren, niet op duurzaam produceren.



CONCURRENTIEVOORDEEL BEHALEN DOOR VERGROENING – DUURZAAM PRODUCEREN

35

We hebben dus gezien dat de waterkwaliteitsopgave op de lange termijn voor een belangrijk deel zal moeten worden opgelost, door onze economie om te vormen naar een duurzame economie. Het rapport Vergroenen en Verdienen van het PBL geeft goede inzichten op dit terrein. Een belangrijk inzicht is dat we het op het punt van groene concurrentiekracht minder goed dan veel andere landen. De oorzaken zijn meervoudig:

Nederland is van oudsher een energie-intensieve economie en het heeft tot dusver ontbroken aan werkelijke politieke wil en doorzettingsvermogen om te vergroenen (in tegenstelling tot bijvoorbeeld de Energiewende in Duitsland, of de verduurzamingskoers in Denemarken). Maar belangrijk is ook de constatering van het PBL dat “bij veel Nederlandse bedrijven een gevoel van urgentie ontbreekt, als het gaat om vergroenen en eco-innovatie”. We zitten dus gewoon te slapen!

Omschakeling van bedrijven

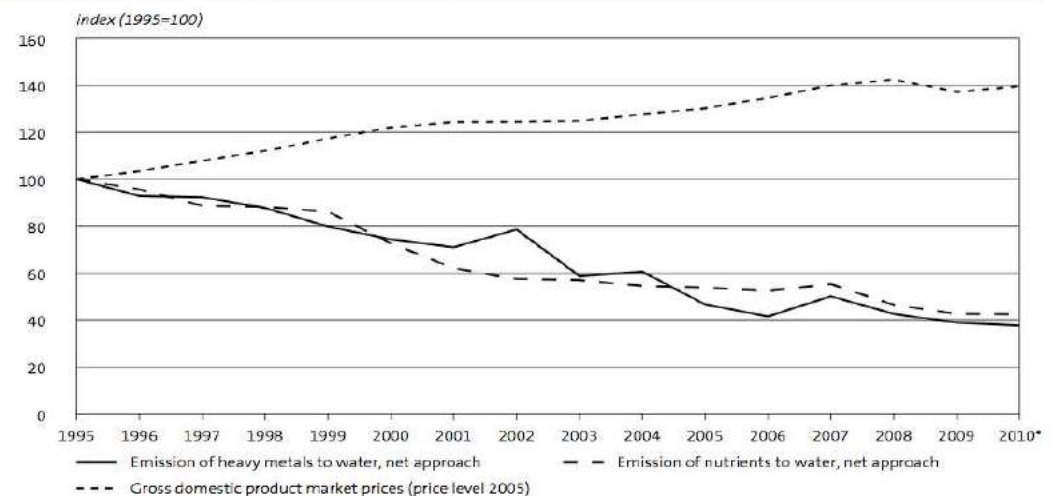
Bedrijven zullen dus eerst tot het inzicht moeten komen dat de omschakeling naar een duurzame bedrijfsvoering op de lange termijn de meeste kans op concurrentievoordeel biedt. Dit is voor veel bedrijven een breuk met het verleden.

Immers, decennialang is de aandacht gericht geweest rationalisatie van de bedrijfsvoering: meer product voor dezelfde prijs of evenveel product voor een lagere prijs. Dat geldt zeker voor de landbouwsector, waar het product homogeen is en het moeilijk is voor de individuele aanbieder om zich te onderscheiden. Intussen ontstaan er al tal van tussenvormen waarin

aanbieders zich wel proberen te onderscheiden, door lokale of biologische producten aan te bieden. Deze hebben echter over het algemeen een kleinschalig karakter en de stap richting een grootschalige uitrol blijkt lastig. De consument vraagt er niet naar (of maar mondjesmaat), de overheid eist het niet en voor bedrijven blijft het daarmee iets voor aan de horizon.

Het is noodzakelijk om de emissies naar het milieu drastisch te verminderen terwijl de productie van goederen door zal gaan. Dat is een lastige maar niet onmogelijke opgave. Uit onderstaande grafiek is te zien hoe economische groei en emissiereductie hand in hand kunnen gaan.

4.2.1 Relation between economic growth and emissions to water



DUURZAAM PRODUCEREN IS DE ENIGE WEG

WAARLANGS WE EN DE ECOLOGIE KUNNEN VERBETEREN ÉN CONCURRENTIEVOORDEEL KUNNEN BEHALEN

36

Hoe kan het dan wel?

Clusters blijken een concurrentievoordeel te kunnen verwerven als de thuismarkt een goede voorspeller blijkt te zijn van de ontwikkeling van de wereldmarkt. Bedrijven verwerven een gunstige concurrentiepositie als de binnenlandse klanten tot de meest ontwikkelde en veeleisende kopers van het product of de dienst behoren (Porter). Zij dwingen bedrijven om aan de hoge normen te voldoen, zetten ze aan tot verbetering, innovatie en versterking van meer geavanceerde segmenten. Zo zijn Japanse bedrijven nummer 1 in de wereld geworden in de productie van stille airconditionings, omdat 1) men goed was in de apparatenbouw, 2) de Japanners graag stille apparaten wilden in hun dichtbevolkte steden en 3) de wens om stille apparaten uiteindelijk niet uniek was voor Japanners.

Om een lang verhaal kort te maken: willen we in Nederland de waterkwaliteit op orde krijgen zullen we aan de slag moeten met de structuur van onze economie. We moeten omschakelen naar een duurzame economie, gebaseerd op schone technologie en gesloten kringlopen. Deze weg kan alleen bereikt worden door een lange reeks van geleidelijke maar gestage innovaties in productieprocessen. De aanjager voor deze innovaties is driedelig:

De consument moet de vragende partij worden die omschakeling naar duurzame producten vereist. Dat vraag om voorlichting en bewustwording. **De overheid moet (strenger) normeren.** Als de Nederlandse overheid de lat hoog legt (hoge milieunormen stelt), zal het Nederlandse bedrijfsleven hierop moeten aanpassen en sneller innoveren dan buitenlandse partijen. Uiteraard speelt altijd de discussie over hogere kosten en oneerlijke concurrentie. De beweging richting een meer duurzame economie zal winnaars en verliezers kennen. De verliezers gaan teveel door op het oude model van concurreren op prijs, de winnaars vinden nieuwe marktsegmenten en nieuwe waardeproposities. Uiteindelijk zullen deze bedrijven, en daarmee Nederland een goede concurrentiepositie verwerven. Zij zijn de kampioenen op terreinen waar de vraag uit andere landen op volgt. De Nederlandse bedrijven hebben datgene wat nodig is om dit te bereiken in handen. Als "efficiëntie" een belangrijke competentie is van Nederlandse bedrijven, dan hebben we het in feite over "rationalisatie" of "in control zijn" over bedrijfsprocessen. Is dat niet ook precies wat nodig is om te komen tot een duurzame bedrijfsvoering? En in clusters als de Agro-Food, chemie en aanpalende opkomende markten als bio-based economy die zich op raakvlak van deze eerste twee clusters afspeelt, hebben we een uitstekende uitgangspositie om deze

opkomende markten als bio-based economy die zich op raakvlak van deze eerste twee clusters afspeelt, hebben we een uitstekende uitgangspositie om deze verwachtingen waar te maken. Mits we het aandurven om ons niet te veel te laten sturen door gevestigde belangen, maar ook ruimte maken voor nieuwe bedrijven en richtingen.



AALT DIJKHUIZEN, VOORZITTER WAGENINGEN UNIVERSITEIT EN
RESEARCHCENTER

“ALLEEN NOG INTENSIEVERE LANDBOUW KAN DE
WERELD VAN HONGER REDDEN”

“DE HELE WERELD KIJKT HOE IN NEDERLAND
DOELMATIGHEID EN DUURZAAMHEID WORDEN
GECOMBINEERD. DE WERELD ZAL STRAKS LIJKEN
OP NEDERLAND”

An aerial photograph of a city, likely Singapore, showing a dense urban landscape with a river (Singapore River) flowing through it. The sky is overcast with grey clouds. The text is overlaid on the image.

KOOS VAN OORD

“INTERNATIONAAL ONDERNEMEN VRAAGT
WERKLUST, DAADKRACHT EN GEDREVENHEID.
HET VEREIST EEN STRAATVECHTERSMENTALITEIT
OM DE ONVERMIJDELIJKE TELEURSTELLINGEN
TE KUNNEN INCASSEREN EN SUCCES AF TE
DWINGEN”



Project
Title
Authors
Date

De Blauwe Economie
Economisch perspectief op water
Teun Morselt, Stefan Nijwening
februari 2014

Blueconomy is een financieel-economisch en strategisch adviesbureau dat zich richt op ruimtelijke-economische vraagstukken in de watersector, landschap en natuur, infrastructuur en mobiliteit en duurzaamheid.

www.blueconomy.nl

Rebel is een platform van maatschappelijk betrokken ondernemers op het grensvlak van publiek en privaat. Bij Rebel hebben we een niet-traditionele kijk op de watersector: we zwemmen graag tegen de stroom in. We kijken naar de financiële kant van oplossingen. Iets wat vooral aan de publieke kan nieuw perspectief biedt. Onze ervaring uit andere sectoren en disciplines helpen daarbij. De watersector werkt graag met rebels samen in uiteenlopende projecten. Bijvoorbeeld het ontwikkelen van een business case, het opstellen van een investeringsbesluit en het betaalbaar maken van klimaatadaptaties in de delta.

www.rebelgroup.com