

**Economische verkenning  
van de sector  
bouwgrondstoffenvoorziening  
in Limburg**

**Opgesteld op verzoek van:**  
Provincie Limburg

**Opgesteld door:**  
ETIN Adviseurs

Tilburg, augustus 2005

## Inhoudsopgave

<b>1. Inleiding .....</b>	<b>1</b>
1.1 Achtergrond en doelstelling .....	1
1.2 Definitie en afbakening .....	1
1.3 Leeswijzer .....	2
<b>2. De sector in cijfers .....</b>	<b>3</b>
2.1 Aantal bedrijven en werkgelegenheid .....	3
2.2 Productie en economische ontwikkeling .....	5
2.3 Internationale betekenis en verbruik .....	9
2.4 Winstgevendheid .....	12
2.5 Investerings .....	13
<b>3. De sector op meso- en microniveau .....</b>	<b>17</b>
3.1 Marktstructuur .....	17
3.2 Externe verwevenheid: ketenrelaties .....	21
3.3 Interne verwevenheid: concernrelaties en samenwerking .....	23
<b>4. Slotbeschouwing .....</b>	<b>27</b>
4.1 Positionering Limburg anno 2005 .....	27
4.2 Innovaties .....	29
4.3 Blik in de toekomst .....	32
4.4 Enkele slotopmerkingen .....	33

## Bijlagen

## 1. Inleiding

### 1.1 Achtergrond en doelstelling

De bouwgrondstoffenvoorziening is van oudsher een bedrijfstak waar overheden regulerend optreden. Het strategische belang van een tijdige en voldoende voorziening van bouwgrondstoffen en zorg voor natuur en milieu zijn hiervoor altijd de rechtvaardiging geweest. Recentelijk is de bedrijfstak geconfronteerd met een aantal wijzigingen in het (Rijks)beleid. Tijdens de procedure rondom de totstandkoming van het Structuurschema Oppervlaktedelfstoffen (SOD II) heeft het kabinet besloten haar regierol op dit beleidsveld af te bouwen. Zo komt de regionale verdeling van de winning niet meer door onderlinge afspraken tussen Rijk en Provincies tot stand, maar wordt dit meer overgelaten aan “de markt”. De rol van het Rijk is nu vooral gericht op het stellen van een nationaal ruimtelijk kader via de Nota Ruimte. Weliswaar zal de uitkomst van de regionale productie-activiteiten in de toekomst meer door de markt worden bepaald, maar de Provincies blijven een belangrijke regierol spelen. Sterker, er wordt van de Provincies verwacht dat zij niet alleen optreden als vergunningverlener, maar ook in ruimtelijke regionale plannen de bouwgrondstoffenwinning volwaardig zullen meewegen.

Limburg heeft een dominante positie in de nationale bouwgrondstoffenvoorziening. Dit geldt met name voor de winning en productie van grind. Het leeuwendeel van het nationale voorkomen van deze grondstof is terug te leiden op Limburg. Daarnaast beschikt Limburg over aanzienlijke hoeveelheden beton- en metselzand en ophoogzand. De Provincie Limburg is, onder meer als vergunningverlenende instantie, derhalve nauw bij de sector betrokken. Door de koerswijzigingen in het Rijksbeleid is het zaak dat de Provincie Limburg zich oriënteert op mogelijke ontwikkelingen die tot een herijking van haar rol op het gebied van oppervlaktedelfstoffen aanleiding kunnen geven.

Ten einde beleidsbeslissingen omtrent de bouwstoffenwinning zorgvuldig te kunnen maken, heeft de Provincie Limburg behoefte aan meer inzicht in de structuur, het functioneren en de sociaal-economische relevantie van deze bedrijfstak in Limburg. Zij heeft ETIN Adviseurs gevraagd een sectorstudie uit te voeren.

De doelstelling van dit project luidt als volgt:

**Het in beeld brengen en onderbouwen van de structuur, het functioneren en de sociaal-economische relevantie van de bedrijfstak bouwgrondstoffenvoorziening in Limburg.**

### 1.2 Definitie en afbakening

De bedrijfstak wordt in beginsel afgebakend aan de hand van winning van de volgende primaire grondstoffen: klei-, beton- en metselzand, ophoogzand, zilverzand, kalkzandsteen, kalkzandsteen en grind. In overleg met de opdrachtgever is ervoor gekozen dat de primaire doelgroep van het onderzoek de feitelijke ontgronders zijn.

Het is deze doelgroep waarop het Provinciaal beleid via de vergunningverlening direct invloed heeft<sup>1</sup>. Dat betekent dus dat zowel gekeken wordt naar bedrijven met als hoofdactiviteit grondstoffenwinning als naar bedrijven met als nevenactiviteit winning. Wat dit laatste betreft kan gedacht worden aan bedrijven in sectoren als de bouwmaterialenindustrie, aannemerij en projectontwikkeling, groothandel, etc.

Bedrijven in de verwerkende industrie, handel, aannemerij en transport die zich wel met bouwgrondstoffen en -materialen, maar niet met feitelijke winning bezig houden, vallen dus buiten de primaire doelgroep van dit onderzoek. Vanzelfsprekend wordt wel gekeken naar economische relaties in de bedrijfskolom om te bezien wat de verwevenheid is van de sector met aanverwante sectoren.

In deze rapportage worden de begrippen delfstoffenwinning, bouwgrondstoffenvoorziening en sector ontgrondingen overigens opzettelijk door elkaar gebruikt. Dit heeft te maken met de onvolledige en gebrekkige informatievoorziening en verschillende, overlappende definities voor deze sectoren. Als gezegd staan in deze studie de winners van bouwgrondstoffen centraal. Dataverzameling vindt helaas zelden op dit niveau plaats, hierdoor moet soms toevlucht worden genomen tot andere definities.

#### **Statistische gegevens**

Statistische gegevens zijn vaak alleen beschikbaar op het niveau van de sector delfstoffenwinning. Dat betekent dat informatie van winnende bedrijven in aanverwante sectoren zoals handel, bouw, transport en verwerkende industrie vaak niet in de gegevens zit. Tevens is een vergelijking met landelijke cijfers voor de sector delfstoffenwinning vaak niet zinvol, omdat in de laatste aardgas een forse component vormt. Wanneer alleen gegevens over de delfstoffenwinning bekend zijn, wordt in het vervolg daarom tevens gekeken naar provincies als Gelderland en Noord-Brabant, waar het 'pakket' delfstoffen niet of nauwelijks wordt verkleurd door aardgas.

### **1.3 Leeswijzer**

In hoofdstuk 2 wordt gestart met een verkenning van de sector bouwgrondstoffenvoorziening op macro-niveau. Voor Limburg en de referentiegebieden Nederland, Gelderland en Noord-Brabant wordt in beeld gebracht hoe de werkgelegenheid en andere grootheden als productie, toegevoegde waarde, export e.d. zich ontwikkelen. In hoofdstuk 3 wordt verder ingezoomd op het functioneren van de sector op meso- en micro niveau. Er wordt met name gekeken naar de verschillende subsegmenten en de daarin te positioneren bedrijven en samenwerkingsverbanden. In het daarna volgende slothoofdstuk wordt een samenvatting gegeven en een vooruitblik op majeure ontwikkelingen en randvoorwaarden waarvoor de sector zich ziet geplaatst. Zij geven voor de Provincie een aantal handvatten voor de inrichting van haar toekomstig beleid. Naast deze vooral economisch getinte verkenning zullen uiteraard ook andere aspecten moeten worden ingebracht alvorens de Provincie haar toekomstige beleid ten aanzien van de bouwgrondstoffenvoorziening in Limburg zal kunnen formuleren.

<sup>1</sup> Op enkele uitzonderingen na. Zie [bijlage 3](#)

## 2. De sector in cijfers

In dit hoofdstuk zal de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Limburg worden gekwantificeerd. Het betreft hier een economische verkenning van de sector op met name het macroniveau. Van de sector als geheel worden de volgende zaken in beeld gebracht: aantal bedrijven en werkgelegenheid, productie en toegevoegde waarde, nationale en internationale handel, winstgevendheid en investeringen.

### 2.1 Aantal bedrijven en werkgelegenheid

Het aandeel van de sector (gemeten in aantallen bedrijven en werkgelegenheid) in het totale Limburgse bedrijfsleven is bescheiden. Op basis van het LISA Vestigingenregister (voorheen Landelijk Informatiesysteem van Arbeidsplaatsen en vestigingen) en het bestand vigerende ontgrondingvergunningen van de Provincie Limburg is te concluderen dat zich 50 bedrijven op enigerlei wijze bezighouden met winning van oppervlaktedelfstoffen. Nadere analyse leert dat bij deze 50 vestigingen 1.350 personen werkzaam zijn. De sector neemt hiermee 0,25% van de totale werkgelegenheid in Limburg voor haar rekening. De werkgelegenheid is door de bedrijven opgegeven voor de Limburgse vestigingen. Het kan voorkomen dat een (klein) gedeelte van de werkzame personen de facto het werk uitvoert op een andere locatie dan het fysieke vestigingsadres. Gaat het echter om een duidelijke afzonderlijke vestiging in een andere provincie, dan worden de activiteiten en het personeel van die vestiging niet opgenomen onder de Limburgse bedrijvigheid.

*Tabel 1: Vestigingen, ingedeeld naar hoofdactiviteit, en werkgelegenheid in de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Limburg*

Hoofdactiviteit	Vestigingen (fysieke vestigingen)	Werkgelegenheid (werkzame personen)
Zand- en grindwinning	21	272
Overige delfstoffenwinning	6	234
Bouwmaterialenindustrie (vervaardiging van cement, kalkzandsteen, beton)	3	614
Bouwnijverheid	3	54
Groothandel zand en grind	11	129
Goederenvervoer over de weg	5	41
Milieudienstverlening, afvalverwerking	2	6
<b>TOTAAL</b>	<b>50</b>	<b>1.350</b>

Bron: Lisa en Provincie Limburg

De data zijn bewerkt door ETIN Adviseurs. Het betreft werkgelegenheid per 1 april 2004 bij bedrijven die op 10 februari 2005 een vigerende ontgrondingsvergunning hebben van de Provincie Limburg.

Bijna de helft van de bedrijven in tabel 1 heeft winning niet als hoofd- maar als nevenactiviteit. In termen van werkgelegenheid is dit aandeel nog groter: 63%. Met name de verwerkende industrie (ENCI, De Hazelaar) is hiervoor verantwoordelijk.

Al met al is ongeveer een vijfde van de werkenden in de bouwmaterialenindustrie in Limburg werkzaam bij een bedrijf dat ook een ontgrondingsvergunning heeft. Tot slot is ook de groothandel een sector van belang onder de winnende bedrijven.

### Ketenbeheersing

Het grote aandeel van bedrijven in aanverwante sectoren is deels te verklaren uit de historie. Veel bedrijven die zich bezig houden met winning hebben hun wortels in de binnenvaart, de aannemerij of de bouwmaterialenindustrie. Het verkrijgen van ontgrondingsvergunningen is voor deze bedrijven een strategie gericht op continuïteit in de bedrijfsvoering en ketenbeheersing. Dit proces van verticale integratie binnen de bedrijfskolom is nog steeds zichtbaar. Zo is recentelijk het Swalmense bedrijf Sanders en Geraedts overgenomen door bouwer/ontwikkelaar Heijmans. Ook andere familiebedrijven in Limburg staan in de belangstelling van bouwbedrijven en van de bouwmaterialenindustrie. De toenemende schaarste aan vergunningen draagt bij aan de trend tot ketenbeheersing. Een gevolg van deze ontwikkeling is dat een groot aantal vestigingen een dochteronderneming van een groter concern betreft: 30 dochterbedrijven en deelnemingen bij één moederconcern zijn geen uitzondering (zie ook hoofdstuk 3).

Vergelijkbare, landelijke cijfers zijn niet voorhanden. Bekend is wel dat ongeveer drie op de tien producenten van oppervlaktedelfstoffen in Nederland te vinden zijn in Limburg. Binnen de grindwinning kan dit aandeel nog veel groter worden verondersteld, daar zo'n tweederde van het nationale voorkomen van deze grondstof is terug te leiden op Limburg.

Met betrekking tot de winning- en verwerkingsactiviteiten (inclusief handel en transport) is bekend dat veel meer personen zijn betrokken bij de verwerking dan bij de winning sec. Een zeer globale schatting voor Limburg voert tot een aantal van ca. 500 personen betrokken bij de winning van delfstoffen (excl. ENCI). Door combinatie van verschillende bronnen en kengetallen<sup>2</sup> is voor Limburg het aantal personen dat betrokken is bij verwerkingsactiviteiten van bouwgrondstoffen, waarbij tevens een minder of meer (respectievelijk bij bijvoorbeeld asfalt en betonmortel) gevoelige afhankelijkheidsrelatie bestaat met de provinciale winningactiviteiten, te bepalen op 1.500 à 2.000.

De werkgelegenheid in de sector zand-, grind-, en kleiwinning ('sbi 142', voor Limburg aangevuld met de activiteiten van ENCI) is in de periode 1996-2004 volgens het LISA Vestigingenregister in Limburg met 17% gekrompen (figuur 1). Hoewel de cijfers geen uitsluitel geven (zie bijlage 3 over de totstandkoming van de diverse cijferreeksen), zijn er sterke aanwijzingen dat deze krimp zich in gelijke mate voordeed onder de bedrijven met als hoofdactiviteit winning, respectievelijk bedrijven met als nevenactiviteit winning.

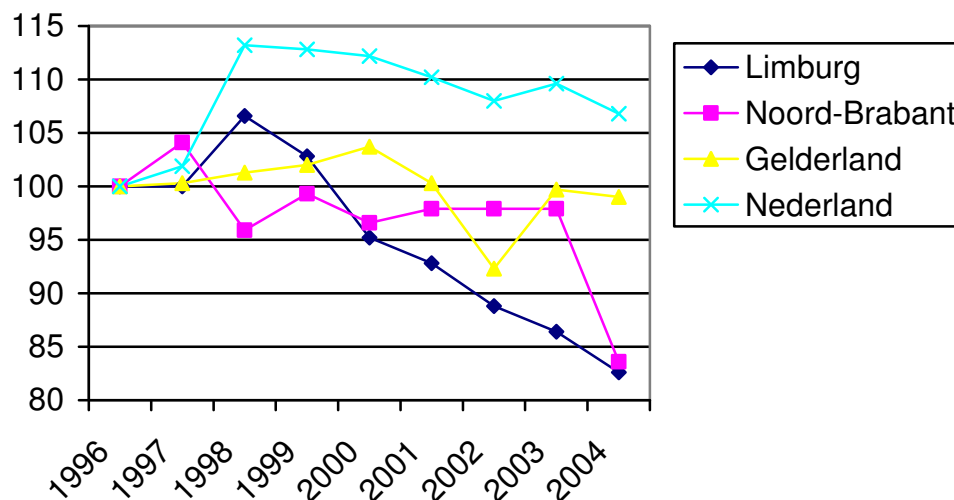
Ter vergelijking: landelijk liet de sector zand-, grind- en kleiwinning in diezelfde periode een lichte groei zien.

<sup>2</sup> Zie bijvoorbeeld: 'Effecten van het tekort aan Nederlands beton en metselzand', opgesteld voor de VNO-NCW Projectgroep 'Bouwgrondstoffenvoorziening', Den Haag, 2003

De landelijke groei vanaf 1996 is geheel geconcentreerd in de eerste jaren van de periode 1996-2004. Vanaf 1998 is ook landelijk de werkgelegenheid voor deze activiteiten- categorieën niet meer toegenomen, maar licht gedaald. De daling in Limburg is evenwel groter.

Als referentie is niet alleen gekeken naar Nederland, maar ook naar de provincies Gelderland en Noord-Brabant. Zij hebben een enigszins met Limburg vergelijkbaar profiel van delfstoffenwinning. Het blijkt dat Noord-Brabant eenzelfde uitkomst voor 2004 te zien geeft als Limburg. Alleen is in Brabant vooral in het laatste jaar een scherpere terugval te zien, terwijl in Limburg sprake is van een gestage terugloop vanaf 1999. De recente scherpe terugval in Brabant doet zich onder meer voor bij bedrijven die ook in Limburg actief zijn. Gelderland wist haar werkgelegenheid in de beschouwde periode nagenoeg op peil te houden.

*Figuur 1: Werkgelegenheidsontwikkeling in de sector delfstoffenwinning \*) in Limburg en referentiegebieden 1996-2004 (1996 = 100)*



*\*) m.n. sbi 142: zand-, grind-, en kleiwinning, voor Limburg aangevuld met ENCI activiteiten*

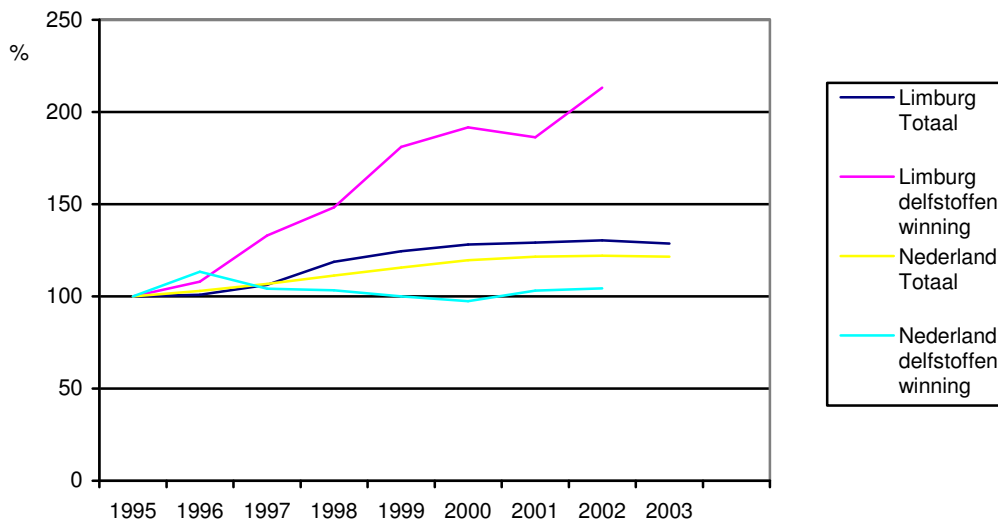
## 2.2 Productie en economische ontwikkeling

Volgens opgave van het CBS in de Regionaal economische jaarcijfers (REJ) bedroeg de productiewaarde<sup>3</sup> van de sector delfstoffenwinning (sbi 10-14) in Limburg in 2002 € 477 miljoen. Limburg neemt hiermee nog geen 4% van de landelijke productie van delfstoffen voor haar rekening. Omdat in de landelijke cijfers de aardgaswinning is opgenomen, is ook gekeken naar de beter met Limburg beter vergelijkbare provincies Gelderland en Noord-Brabant: daar bedroeg de productiewaarde respectievelijk € 128 miljoen en € 149 miljoen. De Limburgse delfstoffenwinning produceert dus een veelvoud van de winners in deze provincies.

<sup>3</sup> Zie [bijlage 2](#) voor verklarende woordenlijst van veelgebruikte economische begrippen.

De Limburgse productiewaarde is opgebouwd uit € 204 miljoen verbruik (d.w.z. inkoop van goederen en diensten) en € 273 miljoen bruto toegevoegde waarde (grofweg: de som van loonkosten, afschrijvingen en winst). Na aftrek van de loonkosten resteert een bruto marge (inclusief afschrijvingen) van € 225 miljoen euro. Dit komt overeen met 47% van de productiewaarde, oftewel een percentage in dezelfde orde van grootte als in de provincies Gelderland en Noord-Brabant. Deze percentages liggen wel een stuk hoger dan voor de meeste andere economische sectoren; daar ligt het aandeel van de toegevoegde waarde veelal op een niveau van minder dan 20%. Ten opzichte van de meeste andere sectoren kenmerkt de delfstoffenwinning zich in het bijzonder door een veel lagere arbeidsintensiteit c.q. een lagere loonkostenpost.

*Figuur 2: Ontwikkeling van de toegevoegde waarde in de periode 1995-2003 in reële termen, d.w.z. gecorrigeerd voor prijsmutaties; in indices (1995=100)*



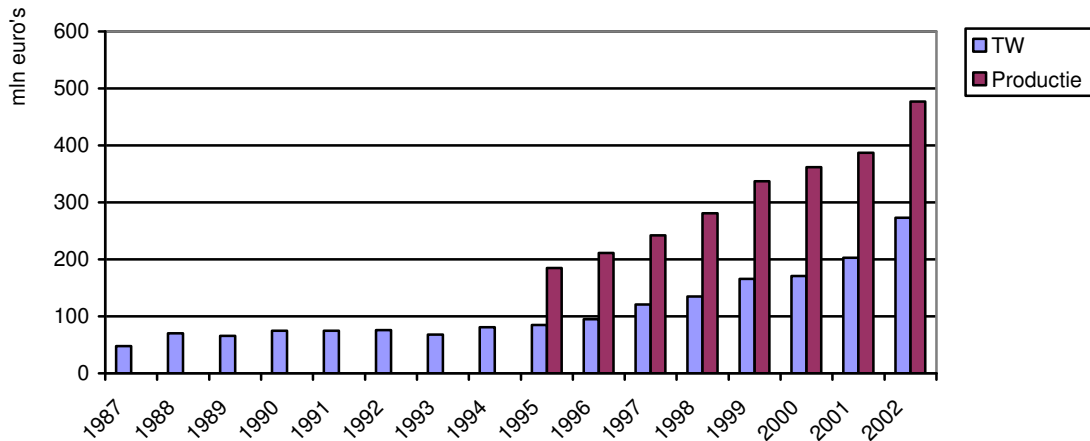
Bron: CBS

Figuur 2 geeft de economische ontwikkeling van de sector delfstoffenwinning in Limburg, en plaatst deze in perspectief. Het meest opvallend is de meer dan gemiddelde groei van de sector delfstoffenwinning sinds 1995. Met name in de jaren 1997-1999 was sprake van een groeispurt. Nadien is het tempo sterk vertraagd, maar het jaar 2002 valt weer op in positieve zin. Ten opzichte van de Nederlandse delfstoffenwinning (inclusief aardgas) en het totale bedrijfsleven bevindt de groei van de Limburgse delfstoffenwinning zich op een beduidend hoger niveau

Min of meer in lijn met de hier geschetste ontwikkeling geven ook de productiewaarde en de bruto toegevoegde waarde in lopende prijzen van de Limburgse delfstoffenwinning een ferme groei te zien in de tweede helft van de jaren negentig (zie figuur 3). In 1995 lag de productiewaarde nog onder € 200 miljoen, terwijl deze in 1999 was opgelopen tot € 337 miljoen. Na enkele jaren met een groeivertraging is in 2002 weer een opmerkelijke (eenmalige) stijging van de productiewaarde opgetreden tot € 477 miljoen. Dit beeld zien we ook terug bij de toegevoegde waarde-ontwikkeling in zowel figuur 2 als figuur 3.



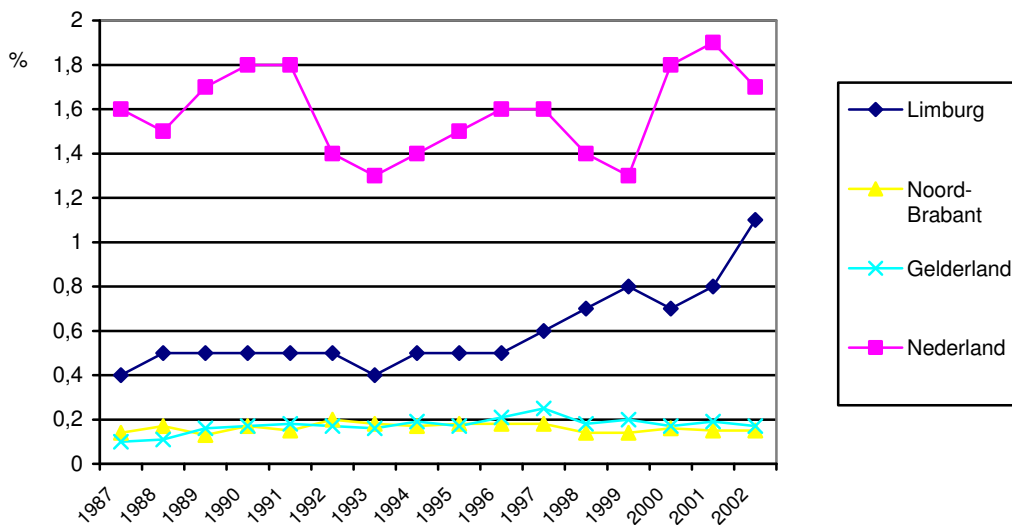
Figuur 3: Toegevoegde waarde en productiewaarde Limburgse delfstoffenwinning in mln. euro, 1987-2002



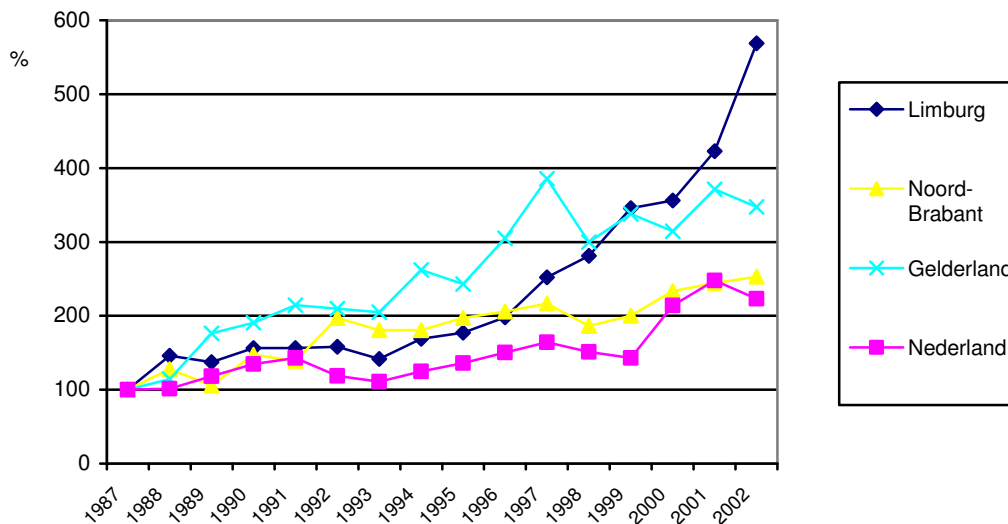
Bron: CBS

Met een toegevoegde waarde van € 273 miljoen in 2002 draagt de sector delfstoffenwinning voor ongeveer 1% bij aan de totale economische output in termen van toegevoegde waarde in Limburg. Dit is lager dan het Nederlandse percentage, waarin aardgas domineert (ook na uitsluiting van provincie Groningen, de grootste 'gasprovincie', is voor Nederland nog een beduidende aardgasbijdrage terug te vinden in de cijfers). Maar de Limburgse bijdrage ligt wel fors hoger dan in de referentieprovincies Noord-Brabant en Gelderland. Opmerkelijk is bovendien dat de Limburgse toegevoegde waarde ontwikkeling in de sector delfstoffenwinning zich in het begin van dit decennium positiever heeft ontwikkeld dan in de provincies Gelderland en Brabant (figuur 5).

Figuur 4: Aandeel delfstoffenwinning in de totale toegevoegde waarde in Limburg, Noord-Brabant, Gelderland en Nederland (exclusief Groningen) in de periode 1987-2002



Figuur 5: Ontwikkeling toegevoegde waarde delfstoffenwinning in Limburg, Noord-Brabant, Gelderland en Nederland (exclusief Groningen) in de periode 1987-2002 (1987=100)



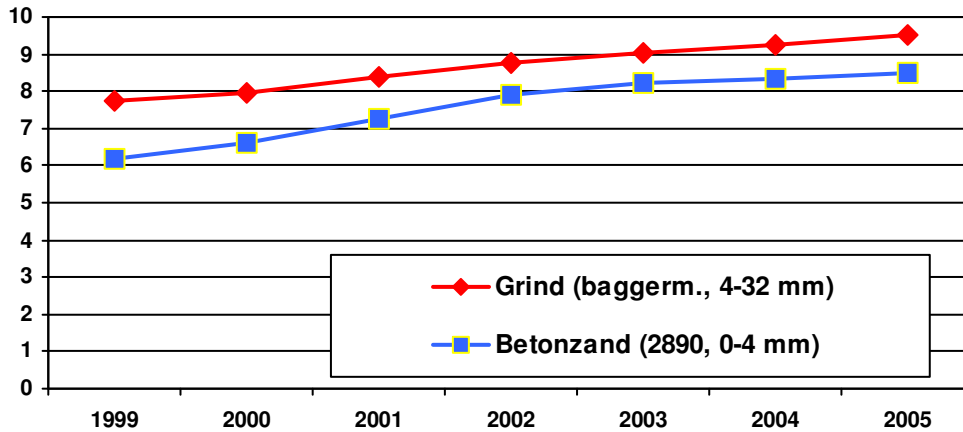
Bron: CBS

De prijsontwikkeling per eenheid product verklaart - naast de volume-ontwikkeling - een deel van de stijging van de productiewaarde en toegevoegde waarde. Zo is bekend dat de producentenprijzen voor grind (4-32 mm) in de periode 1999-2005 met 20 à 25% zijn gestegen en voor betonzand met 35 à 40%. Na een versnelling in de prijsstijgingen in de jaren 2000-2002, zien we in de meest recente jaren weer een gematigder prijsontwikkeling. Voor betonzand zien we een sterkere prijsstijging in de jaren 2000-2002 en een sterkere afvlakking in het prijsniveau nadien dan bij grind. Dat de prijsontwikkeling inmiddels is gestabiliseerd, heeft te maken met de teruggang in de bouw, en dan niet in de laatste in de laatste plaats in de Duitse bouwnijverheid.

Figuur 6 geeft aan dat de prijs voor grind (4-32mm, aan de baggermolen in Midden-Limburg, free on board, afvoer per schip en excl. BTW) in 2005 uitkomt op € 9,50 (€ 10,55 voor grind van 4-16mm). Voor betonzand (standaard 2890, korrelgrootte 0-4mm) is de prijs € 8,50 en voor metselzand (0-2mm) ligt de prijs nu bij benadering € 1 lager.

Er is echter nog een factor die van invloed is op de toegevoegde waarde-ontwikkeling. Activiteiten als het veredelen en verwerken van grondstoffen nemen een steeds belangrijker deel van de toegevoegde waarde voor hun rekening. Gesprekken met diverse bedrijven in de sector geven daarvoor in ieder geval sterke aanwijzingen.

Figuur 6: Prijsontwikkeling grind en betonzand, € per ton bij afvoer per schip (fob)



Bron: Prijsopgaven Smals Bouwgrondstoffen en idem opgaven in: "Prijsopbouw en ontwikkeling beton- en metselzand en grind, periode 1999-2004", Publicatierreeks Grondstoffen 2005/03, Ministerie Verkeer en Waterstaat, Rijkswaterstaat.

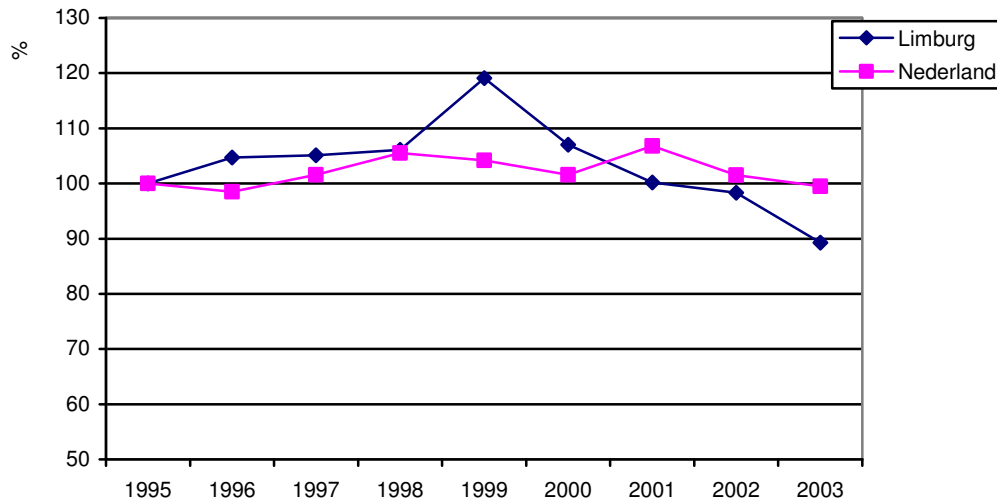
## 2.3 Internationale betekenis en verbruik

### Export

Volgens de ERBO-enquête van de Kamers van Koophandel wordt circa 25% van de omzet in de delfstoffenwinning behaald uit de export. De Limburgse delfstoffenwinning is daarmee exportgerichter dan collega's landelijk, die 17% van hun omzet uit export halen. Met een exportaandeel van ca. 25% is de Limburgse delfstoffenwinning aan te merken als een stuwende sector voor de economie, maar wel een stuk minder dan de industrie, die (landelijk, en waarschijnlijk ook in Limburg) ruim de helft van de productie exporteert. Als we het exportpercentage voor de sector delfstoffenwinning in Limburg volgens de ERBO-enquête afzetten tegen de totale gerealiseerde productiewaarde volgens de REJ in 2002 (€ 477 miljoen), dan resulteert een exportwaarde van circa € 120 miljoen. Het gewicht van de delfstoffenwinning in het totale exportpakket van Limburg is overigens beperkt. In het laatste jaar waarover de REJ daarover cijfers heeft gepubliceerd (1998) bedroeg het aandeel minder dan 1%.

Na nog een opleving tegen de eeuwwisseling te hebben doorgemaakt, laat de export van delfstoffen al enige jaren een afname zien (zie figuur 7). Hoewel deze trend zich ook landelijk voordoet, is de afname landelijk gezien later ingezet en - tot en met 2003 - niet zo sterk als in Limburg. Voorzichtig kan worden geconcludeerd dat de export van de sector sterker onder druk komt te staan met het toenemen van de onzekerheden over de toekomstige winningsmogelijkheden.

Figuur 7: Ontwikkeling export delfstoffenwinning Limburg en Nederland in de periode 1995-2003



Bron: ERBO Kamer van Koophandel

### Import en verbruik

Voor zover de bouwgrondstoffen bestaan uit zand (beton, metsel- en ophoogzand bij elkaar) komen de bouwgrondstoffen die in Nederland verbruikt worden, hoofdzakelijk uit Nederland zelf. Voor beton- en metselzand zien we recent echter een verschuiving optreden: de eigen winning neemt af en de import loopt flink op. Winning en import hebben elk inmiddels een gewicht van om en nabij de 15 miljoen ton (in 2003 zelfs meer import dan winning in Nederland). De ontwikkeling van de uitvoer geeft een spiegelbeeld van de import te zien: die is gedaald van bijna 10 naar minder dan 7 miljoen ton (zie tabel 2).

Bij de winning, import en verbruik van grind in Nederland zien we het beeld nog schever worden. Doordat de winningshoeveelheden zijn afgenomen ten opzichte van het verbruik, heeft de import een steeds belangrijker aandeel in het geheel. Gemiddeld over 2002 en 2003 bedroeg het landelijke verbruik van grind ongeveer 22 miljoen ton. Daarvan werd minder dan 4 miljoen ton in Nederland zelf gewonnen, terwijl de import naar bijna 20 miljoen ton klom (bij een export van ruim 1 miljoen ton). Omdat de grindwinning in Nederland vooral een Limburgse aangelegenheid is, zijn de landelijke ontwikkelingen in de grindwinning ook min of meer van toepassing op de Limburgse ontwikkelingen.

Op het eerste oog zou men uit de winnings- en verbruikscijfers kunnen afleiden dat de afhankelijkheid van Nederlandse afnemers van Limburgse winnaars geringer wordt. Daar passen echter wel enkele nuanceringen bij. Zo is de grondstof grind die in Nederland wordt gewonnen in hoofdzaak afkomstig uit Limburg. Verder zijn juist ook Limburgse bedrijven actief bij de winning van zand en grind over de grens, met name in Duitsland en België.

Een globale inschatting van de in Limburg gewonnen en uit Limburg naar elders (in Nederland en buitenland) afgevoerde hoeveelheid grind + beton- en metselzand maakt deze provincie ook anno 2002/2003 tot een netto-'exporteur' van deze bouwgrondstoffen.

De hiervoor en in tabel 2 vermelde cijfers resulteren uit jaarlijks in opdracht van Rijkswaterstaat/DWW ingestelde enquêtes bij producenten, handelaren en verbruikers. In de opgaven van de afzonderlijke enquêtes blijken per jaar aanmerkelijke schommelingen voor te komen door verschillen in respons etc, reden om de uitkomsten te herleiden tot gewogen gemiddelden. Met name de trits van de nationale import-, export- en verbruikscijfers is niet echt hard te noemen en daar is ook geen consequente doorvertaling op regionaal niveau te maken.

Tabel 2: Winning en verbruik van oppervlaktedelfstoffen in Nederland, 1995 en 2002 (tussen haakjes raming 2003 voor grind en bmz)

Miljoen ton	Grind		Beton- en metselzand		Ophoogzand **)		Klei **)	
	1995	2002 (2003)	1995	2002 (2003)	1995	2002	1995	2002
Winning	5,5	<b>3,6</b> (3,8)	19,8	<b>16,7</b> (12,1)	78,3	<b>78,4</b>	9,6	<b>2,2</b>
Invoer *)	15,9	<b>22,4</b> (16,7)	8,4	<b>14,2</b> (17,1)	0,0	<b>0,0</b>	0,5	<b>0,5</b>
Uitvoer	1,1	<b>1,5</b> (1,2)	9,5	<b>6,8</b> (6,5)	2,0	<b>4,6</b>	0,4	<b>0,0</b>
Verbruik	20,3	<b>24,5</b> (19,3)	18,7	<b>24,1</b> (22,7)	76,3	<b>73,8</b>	9,6	<b>2,7</b>

Bron: RWS/DWW en RIVM<sup>4</sup>

\*) Invoer: bepaald als saldo van verbruik+export-winning

\*\*\*) Voor ophoogzand en klei is een omrekenfactor gehanteerd van 1,5 ton per m3

Van het laagwaardiger materiaal ophoogzand wordt per jaar zo'n 75 à 80 miljoen ton gewonnen en verbruikt, maar er vindt weinig import en export van deze grondstof plaats. Behalve dat de winbare hoeveelheden van deze delfstof in Nederland zeer groot zijn, spelen transportkosten een rol. Voor klei valt vooral op dat de winning en het verbruik vooral een binnenlandse aangelegenheid zijn en bovendien dat de omvang van beide sterk is teruggelopen: van meer dan 9 miljoen ton in 1995 naar minder dan 3 miljoen ton in 2002. Volledigheidshalve zij nog aangetekend dat per jaar ook nog 10 à 15 miljoen ton aan bouwgrondstoffen wordt aangewend via hergebruik van grondstof (puin, zand e.a.). In totaliteit komt het jaarverbruik aan bouwgrondstoffen in Nederland uit op circa 150 miljoen ton.

<sup>4</sup> Bron: Jaarlijkse inventarisaties 'Verbruik van beton- en metselzand en (gebroken) grind' van het Ministerie van V&W/RWS/DWW en de o.a. daaruit verwerkte gegevens in het 'MilieuCompendium 1980-2002' van het RIVM.

### Transportkosten

Transportkosten drukken doorgaans zwaar op de kostprijs van bulkgoederen. Naarmate de kostprijs per eenheid product lager is, is het aandeel van de transportkosten voor de afnemer doorgaans hoger. Het ligt dan minder voor de hand het materiaal over grote afstand te vervoeren. Voor bouwgrondstoffen betekent dit dat 'dure' materialen, zoals zilverzand, maar ook grind, eerder over lange afstanden kunnen worden vervoerd/geïmporteerd dan 'goedkope' materialen als ophoogzand, kalkzandsteenzand en klei. Vanzelfsprekend speelt ook de wijze van transport een rol. Bulkvervoer per (binnenvaart)schip is doorgaans goedkoper dan vervoer per as. Regionale winners, die materiaal vooral in een straal van 25 km vanaf de winplaats afzetten, zullen vaak vrachtwagens gebruiken, zeker wanneer geen vaarwater beschikbaar is. Teneinde afnemers op grotere afstand te kunnen bedienen, loont het in een aantal gevallen voor regionale winners ook om beton- en metselzand vanaf de winplaats per as aan te voeren, en na overslag op een binnenschip te transporteren naar afnemers op 100 km. Winners met een landelijke afzetmarkt maken meestal gebruik van afvoer per binnenschip.

## 2.4 Winstgevendheid

Zoals we hebben gezien is de bruto toegevoegde waarde in de sector hoog (zie paragraaf 2.2). Er wordt in verhouding tot andere sectoren weinig ingekocht: een belangrijk deel van de productiewaarde komt rechtstreeks uit de grond. Men mag hieruit niet zonder meer afleiden dat ook de winsten zonder meer hoog zullen zijn. Om een goed beeld te verkrijgen van winstgevendheid moet ook naar andere posten gekeken worden die deel uitmaken van de toegevoegde waarde, zoals de loonkosten, rente en afschrijvingen op investeringen in grond c.a. en installaties.

Zonder alle posten precies te kunnen ontleden, kan er van uitgegaan worden dat de afschrijvingen e.a. posten een aanzienlijk deel van de bruto toegevoegde waarde opsouperen, wat onverlet laat dat er onder normale omstandigheden een redelijke netto (winst)marge zal resteren<sup>5</sup>.

### De kost gaat voor de baat uit

Er zijn weinig sectoren waar dit spreekwoord zo sterk opgeld doet als in de sector bouwgrondstoffenvoorziening. Het verwerven van grond, het creëren van maatschappelijk draagvlak en het verkrijgen van de benodigde vergunningen zijn arbeidsintensieve processen die niet zelden 10 à 15 jaar duren. Daarnaast moet geïnvesteerd worden in installaties die bovendien vaak plaatsgebonden zijn. Er moet dus nogal wat gebeuren voordat de onderneming omzet kan draaien. Anders gezegd, de financieringsrisico's van de sector zijn wel groot in vergelijking met die in veel andere sectoren.

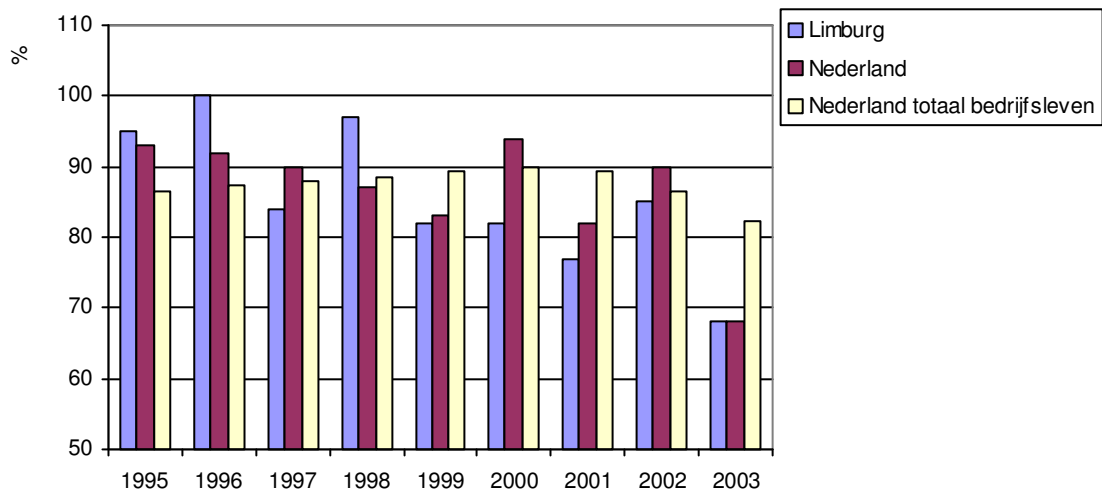
Duidelijk is wel dat het een aantal bedrijven recent in financieel opzicht minder voor de wind is gegaan. Volgens de ERBO gegevens van de Kamers van Koophandel liet in 2003 minder dan 70% van de Limburgse bedrijven in de delfstoffenwinning winst noteren.

<sup>5</sup> Zie: "Prijsofbouw en ontwikkeling beton- en metselzand en grind, periode 1999-2004", Publicatiereeks Grondstoffen 2005/03, Ministerie Verkeer en Waterstaat, Rijkswaterstaat, pag. 15.

Deze uitkomst komt overeen met de landelijke bevindingen voor deze sector en ligt een flink stuk lager dan in voorgaande jaren.

Interessant is om de gegevens in langjarig perspectief te zetten. Dan blijkt dat het aandeel winstgevende bedrijven in de sector sinds medio jaren negentig een dalende trend laat zien, die ook al merkbaar was in de economische hoogtijdagen rond de eeuwwisseling.

*Figuur 8: Aandeel winstgevende bedrijven in de Limburgse en Nederlandse delfstofwinning in de periode 1995-2003*



Bron: ERBO Kamer van Koophandel

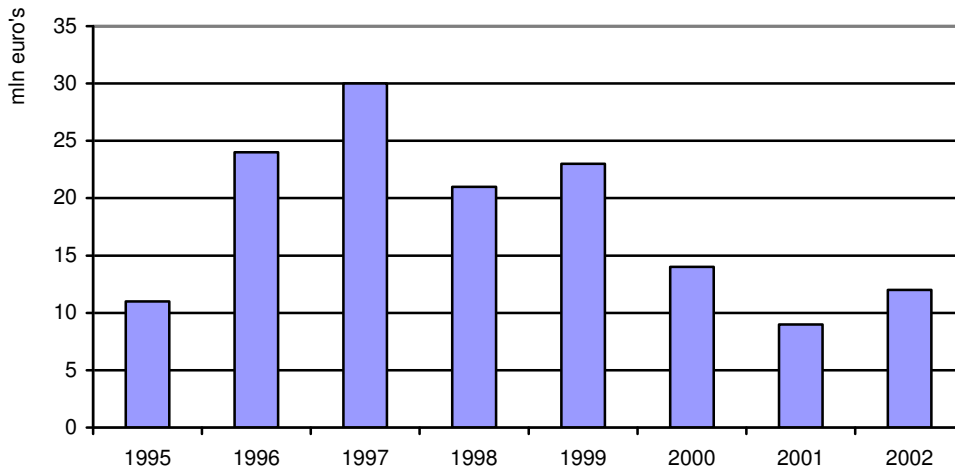
## 2.5 Investerings

De investeringen in vaste activa<sup>6</sup> door de sector delfstoffenvoorziening in Limburg vertegenwoordigden in 2002 een waarde van € 12 miljoen. In 1997 lag het investeringsniveau nog op € 30 miljoen. Sindsdien is sprake van een neerwaartse trend.

Het feit dat een bijzondere investering een grote invloed kan uitoefenen op de uitkomsten voor enig jaar, draagt bij aan het wat 'springerige' beeld in de grafiek. Voor Gelderland en Noord-Brabant is de 'turbulentie' in dit opzicht nog veel groter dan in Limburg. Overigens geldt ook voor deze vergelijkingsprovincies dat de investeringen flink zijn gedaald sinds 2000. Het investeringsniveau is voor beide provincies bij elkaar sinds 2000 ongeveer vergelijkbaar met het investeringsniveau van Limburg-sec.

<sup>6</sup> Investerings in vaste activa: het gaat daarbij om bedrijfsklaar, in het betreffende jaar ter beschikking gekomen materiële vaste activa die langer dan 1 jaar worden gebruikt. De belangrijkste categorieën vaste activa zijn: grond, bedrijfsgebouwen, gww werken, vervoermiddelen, machines, installaties, computers.

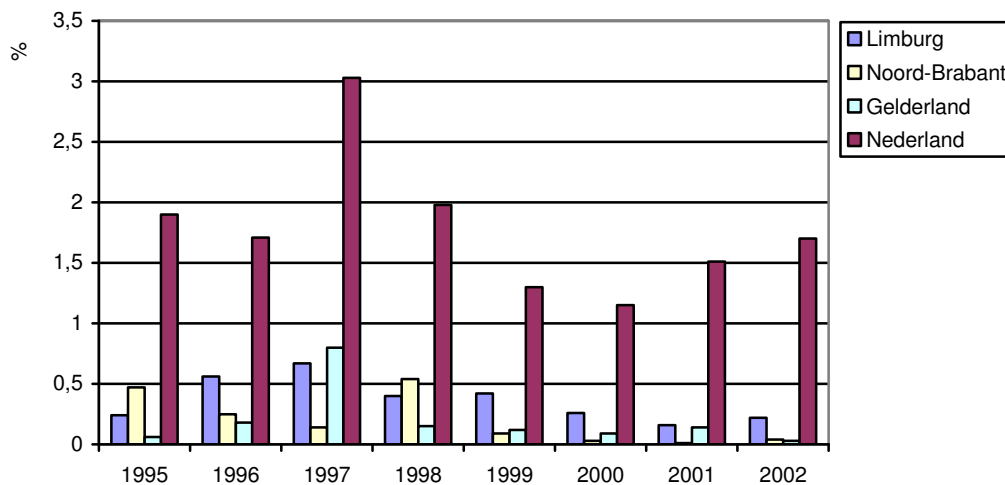
Figuur 9: Investerings in vaste activa in de Limburgse delfstoffenwinning in de periode 1995-2001



Bron: CBS

Figuur 10 plaatst de gegevens in een ruimer perspectief. Met € 12 miljoen draagt de sector voor minder dan 0,25% bij aan het totale investeringsvolume in Limburg. Het blijkt dat de totale sector delfstoffenwinning landelijk gezien in sterkere mate bijdraagt aan de totale investeringen (ca. 1,5%). Verondersteld wordt dan ook dat investeringen in pijpleidingen, booreilanden, e.d. (aardgas!) hiervoor verantwoordelijk zijn. In vergelijking met de referentieprovincies Gelderland en Noord-Brabant laat Limburg een hoger aandeel zien.

Figuur 10: Aandeel delfstoffenwinning in de totale investeringen in vaste activa 1995-2002 in Limburg, Noord-Brabant, Gelderland en Nederland



Bron: CBS



**RESUME**

- In Limburg houden 50 bedrijven zich op enigerlei wijze bezig met winning van oppervlaktedelfstoffen. Bijna de helft van deze bedrijven heeft winning echter niet als hoofdactiviteit. Met name de bouwmaterialenindustrie en de groothandel zijn hiervoor verantwoordelijk.
- Het aandeel van de sector in de totale Limburgse werkgelegenheid is met 0,25% beperkt. Wel moet worden aangetekend dat het werkgelegenheidsaandeel lokaal zeer aanzienlijk kan uitpakken: een groot deel van de werkgelegenheid heeft immers betrekking op kleine kernen in het landelijk gebied.
- De werkgelegenheid in de sector delfstoffenwinning is in de periode 1996-2004 met 17% gekrompen.
- De productiewaarde van de sector delfstoffenwinning in Limburg bedroeg in 2002 € 477 miljoen. Dit is een veelvoud ten opzichte van de referentieprovincies Noord-Brabant en Gelderland (resp. € 128 miljoen en € 149 miljoen).
- De bruto toegevoegde waarde van de sector in Limburg bedroeg in 2002 € 273 miljoen. Dit is 1% van de totale toegevoegde waarde van het Limburgse bedrijfsleven. Na aftrek van lonen (ca. € 48 miljoen) resteert een bruto marge van € 225 miljoen.
- De toegevoegde waarde van de sector delfstoffenwinning in Limburg liet tot enkele jaren geleden een opmerkelijke groei zien. Hiervoor kunnen twee, elkaar aanvullende, verklaringen worden gegeven. Om te beginnen zijn de marktprijzen voor bouwgrondstoffen - tot 2003 - sterk gestegen. Verder speelt een rol dat activiteiten als veredelen en verwerken van grondstoffen steeds vaker voorkomen en goeddeels door winners zelf geschieden.
- Ongeveer een kwart van de omzet in de delfstoffenwinning, ofwel ongeveer € 120 miljoen, wordt behaald uit export. De Limburgse delfstoffenwinning is daarmee exportgerichter dan collega's landelijk.
- Een globale inschatting van de in Limburg gewonnen en uit Limburg naar elders (in Nederland en buitenland) afgevoerde hoeveelheid grind + beton- en metselzand maakt deze provincie ook anno 2002/2003 tot een netto-'exporteur' van deze bouwgrondstoffen.
- De delfstoffenwinning in Limburg is relatief conjunctuurgevoelig. Ten tijde van hoogconjunctuur doet de sector het in vergelijking met collega's landelijk vooral goed in termen van export en winst. Ten tijde van recessie is dit beeld omgekeerd.
- De import van grind is inmiddels een factor 4 à 5 groter dan de winning van grind in ons eigen land. Ook de import van beton- en metselzand is aanzienlijk. Naast Duitsland en België speelt het Verenigd Koninkrijk een rol bij de import van bouwgrondstoffen; deze import wordt echter voornamelijk in het Westen van Nederland afgezet en raakt de winning en verwerking in Limburg in directe zin dus een stuk minder. Wel zijn er vrij grootscheepse verschuivingen te signaleren door de verminderende winningsactiviteiten in Limburg, Gelderland en Noord-Brabant ten gunste van de importen, met name uit Duitsland.

- Afgaande op de verschuivingen in de winningsactiviteiten zou men kunnen concluderen dat de afhankelijkheid van Nederlandse afnemers van Limburgse winners geringer wordt. Daar passen echter wel enkele kanttekeningen bij. Zo is de grondstof grind die in Nederland wordt gewonnen in hoofdzaak afkomstig uit Limburg. Verder zijn juist ook Limburgse bedrijven actief bij de winning van zand en grind over de grens, met name in Duitsland en België. Ook van belang, maar niet afdoende beantwoord, is de vraag in hoeverre de importen als een vanzelfsprekend blijvend fenomeen mogen worden aangemerkt.
- Het aandeel winstgevendende bedrijven in de sector laat sinds medio jaren negentig en vooral recent een dalende trend zien.
- De sector draagt voor minder dan 0,25% bij aan het totale investeringsvolume in Limburg. In verschillende opzichten is de sector in directe zin derhalve te typeren als klein van omvang.
- Een globale schatting komt uit op ca. 500 werkenden in Limburg, betrokken bij de winning van delfstoffen (excl. ENCI) en een aantal van 1.500 à 2.000 personen die betrokken zijn bij verwerkingsactiviteiten van bouwgrondstoffen waarbij een min of meer gevoelige afhankelijkheidsrelatie bestaat met de provinciale winningsactiviteiten.
- Een cruciale rol bij de overall beoordeling van de sector bouwgrondstoffenwinning in Limburg spelen de import substitutiemogelijkheden op termijn.

### 3. De sector op meso- en microniveau

In dit hoofdstuk zal worden ingezoomd op het functioneren van de sector op meso- en micro-niveau. Zo wordt aandacht besteed aan de verschillende subsegmenten binnen de bouwgrondstoffenvoorziening. Ook wordt gekeken naar het functioneren en de positie van individuele bedrijven en samenwerkingsverbanden daartussen. Aan de orde komen onderwerpen als marktstructuur, dominante spelers en concern- en ketenrelaties. Voor het inzicht in de sector-opbouw is vooreerst deskresearch uitgevoerd: raadpleging van LISA bestanden, ledenlijsten van belangenverenigingen en samenwerkingsverbanden, KvK gegevens, bi-regionale input-outputtabellen e.d.. Voor de input over het functioneren van de sector nu en in de toekomst is gebruik gemaakt van beschikbare literatuur, die overigens in eerste aanleg slaat op de nationale problematiek<sup>7</sup>. De hieruit ontstane beelden over de sector op meso- en micro niveau zijn aangevuld met een 12-tal interviews bij bedrijven en belangenverenigingen op het gebied van bouwgrondstoffenwinning (zie ook bijlage 1).

#### 3.1 Marktstructuur

De markt voor bouwgrondstoffen is aan de hand van de verschillende productgroepen op te delen in een aantal deelmarkten. Deze deelmarkten lijken veel op elkaar, al is het maar omdat aan de aanbodzijde vaak dezelfde spelers actief zijn. Toch zijn er ook de nodige verschillen. In het navolgende zal kort de marktstructuur van de verschillende deelmarkten worden beschreven.

##### Grind

In de Nederlandse behoefte aan grind wordt in belangrijke mate voorzien door import (zie hoofdstuk 2) door gespecialiseerde groothandelsbedrijven. Voor Limburg is Duitsland het belangrijkste donorgebied, zowel vanuit de Benedenrijn als vanuit (nabijgelegen) droge winningen in Nordrhein Westfalen: diverse Nederlandse firma's exploiteren hier grindputten. Het leeuwendeel van het nationale voorkomen, en dus ook de winning ervan, is terug te leiden op Midden-Limburg. Buiten Limburg wordt in Nederland alleen grind gewonnen als bijproduct van zandwinning, en dan met name in Noord-Brabant en Gelderland. De in Nederland gewonnen hoeveelheid grind is gevoelig afgenomen: van ca. 6 miljoen ton naar minder dan 4 miljoen ton per jaar. Deze productie is voor zeker 2/3 deel terug te voeren op Limburgse winningen. Van de ook in Limburg ingekrompen hoeveelheid gewonnen grind wordt nog altijd een flink aandeel afgezet buiten Limburg.

*Belangrijke landelijke spelers in Limburg zijn de firma's Paes, Smals en Dekker, (allen Panheel Groep) en NIBA. Belangrijke regionale spelers zijn de zelfstandige familiebedrijven Teunesen Gennep, Kuypers Kessel en Janssen Venlo.*

<sup>7</sup> O.a.: 'Sectoranalyse van de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Nederland', NEI, 2002; Construction raw materials policy and supply practices in Northwestern Europe, Facts and figures - The Netherlands', Min. van V&W/DWW, 2003; 'Effecten van het tekort aan Nederlands beton en metselzand', opgesteld voor de VNO-NCW Projectgroep 'Bouwgrondstoffenvoorziening', Den Haag, 2003

Zand- en grindwinning zijn steeds meer afhankelijk geworden van projecten van maatschappelijk nut. Te denken valt aan waterberging en waterrecreatie. Vormde recreatieve ontwikkeling tot voor kort het sluitstuk van een ontgroning, steeds vaker worden recreatie en winning integraal bekeken. Binnen de sector gaan daarbij steeds meer stemmen op om met zand- en grindwinning projecten op het gebied van recreatie, natuurontwikkeling en waterberging te volgen in plaats van andersom. De ruimtelijke doelen zijn daarbij bepalend voor de omvang van de winning<sup>8</sup>. Hiermee geeft de sector gevolg aan de door de Provincie Limburg in 2001 in het POL neergelegde beleidsdoelstelling om winning van grondstoffen zoveel mogelijk te koppelen met andere ruimtelijke activiteiten.

### Beton- en metselzand

Winning van beton- en metselzand (bmz) vinden we landelijk vooral rond de grote rivieren in Midden-Nederland; in Limburg vooral rond de Maas. Zandwinning is in Limburg ook een belangrijk bijproduct van de grindwinning. Naarmate men noordwestelijker komt neemt het aandeel grind af ten gunste van zand. Zo wordt bijvoorbeeld in Weert nog voornamelijk zand gewonnen.

Beton- en metselzand is qua hoeveelheid de belangrijkste grondstof voor beton, en vertegenwoordigt ook qua winningvolume veruit de belangrijkste component van de in Nederland gewonnen primaire grondstoffen-met-een-schaarste-karakter (dus excl. ophoogzand, zie ook hoofdstuk 2, tabel 2). Naar schatting wordt momenteel in Nederland om en nabij 15 miljoen ton bmz gewonnen, waarvan ongeveer 1/4 deel afkomstig is uit Limburgse winningen. Evenals voor grind is Limburg voor beton- en metselzand aan te merken als een netto-‘exporteur’.

#### Landelijke winners versus regionale winners

De spelers op de markten voor zand en grind zijn op te delen in regionale winners en landelijke winners:

##### Regionale winners

Voorzien vooral regionale markt  
 Afzetgebied sterk gereguleerd door overheden, vooral in Limburg  
 Vervoer vooral per vrachtwagen  
 Sterke relatie tussen winner en afnemer  
 Veel kleinschalige winningen  
 Veelal directe contacten met overheden  
  
 Lange traditie van plannen met maatschappelijke functies  
 Op korte termijn volstaat winningsvoorraad

##### Landelijke winners

Voorzien vooral (inter)nationale markt  
 Mogen afzetten buiten provincie en landsgrenzen  
  
 Vervoer vooral per (binnen)schip  
 Afzet verloopt vaak via tussenhandel  
 Focus op grote projecten  
 Naast directe contacten veel indirecte contacten via vertegenwoordigers in rechtspersonen als Panheel Groep en Nederzand  
 Weinig traditie a.g.v. verplichte afdracht aan herinrichtingsfondsen  
 Winningsvoorraad doorgaans klein

Import van bmz vindt in Nederland (en Limburg) vooral plaats uit Duitsland, export vooral naar België. Import vanuit het Verenigd Koninkrijk - landelijk gezien een factor van betekenis - is in Limburg eigenlijk nauwelijks aan de orde.

In deze deelmarkt zijn veel familiebedrijven actief, ook onder de grote spelers. Verder is sprake van verticale integratie: winning, productie, handel en betonindustrie zijn vaak onderdeel van hetzelfde concern.

<sup>8</sup> Zie: 'Over winnen - Zandwinning als hefboom', Bureau Strooming i.o.v. IZGP, Beuningen, 2003

*Belangrijke spelers in Limburg zijn de firma's Smals, Dekker en Paes (Panheel Groep); majeure regionale spelers zijn Teunesen, Kuypers, Martens en Janssen Venlo.*

### **Ophoogzand**

Ophoogzand werd traditioneel veelal gewonnen uit speciale putten op of nabij grootschalige bouwprojecten. De afzet vond soms volledig binnen één bouwproject plaats. De meeste, zo niet alle, zoetwaterplassen in de nabijheid van bijvoorbeeld rijkswegen zijn op deze wijze tot stand gekomen. Steeds vaker worden regionale bouwondernemingen voorzien van ophoogzand vanuit een specifieke winninglocatie in de regio, maar ook wel van verderaf gelegen locaties. Sommige bouwondernemingen zijn ontstaan uit de winning van (ophoog)zand. Een goed voorbeeld daarvan is het bedrijf Martens (Beek). Daarnaast is ophoogzand een bijproduct van bijvoorbeeld winning van beton- en metselzand. Uit de winlocaties voor beton- en metselzand wordt als regel even veel beton- en metselzand als ophoogzand gewonnen. De prijs daarvan ligt op ongeveer € 5 per ton vanaf de winplaats, terwijl de afvoer per as plaatsvindt.

Net zoals de bij de kleiwinning bedient de winning van ophoogzand vooral een regionale afzetmarkt. Doordat de prijzen per eenheid product laag zijn, is transport van ophoogzand een relatief dure aangelegenheid. Mede om deze reden is een meergehoorde opvatting dat de grote hoeveelheid ophoogzand die gebaggerd wordt uit rijkswateren (Noordzee, IJsselmeer, Westerschelde) - circa 50 miljoen ton per jaar - voor bouwprojecten in Limburg geen optie is. Wel is te constateren dat het beleid van de Provincie Noord-Brabant voor de regio West-Brabant en het Rivierengebied sinds enkele jaren is gericht op een vergroting van de aanwending van 'invaarzand' (zeezand en rivierzand)<sup>9</sup>. Beleidsvoorstellen in dezelfde richting voor de regio Zuidoost-Brabant hebben de eindstreep niet gehaald.

### **Kalksteen**

In Limburg zijn drie kalksteengroeves met lopende ontgrondingsvergunningen: de ENCI-groeve in Maastricht (St. Pietersberg), groeve 't Rooth in Margraten en groeve Curfs in Berg en Terblijt. Als regel wordt de gewonnen grondstof ook be- en verwerkt op de winlocaties. Op de locatie St. Pietersberg vindt door de ENCI naast kalksteenwinning cementproductie plaats. Op de locatie 't Rooth wordt door Ankerpoort Maalbedrijven (eigendom Sibelco) kalksteen gewonnen en gemalen (vooral voor kalkmest). Handel en/of export in het basismateriaal kalksteen vindt vanuit Limburg dus niet plaats. Wel is sprake van veel import vanuit België en Frankrijk. Landelijk gezien is de import bijna even groot als de hoeveelheid materiaal die in Nederland wordt gewonnen.

*De belangrijkste spelers in Limburg zijn ENCI en Ankerpoort Maalbedrijven. Beide bedrijven worden vanuit het buitenland bestuurd.*

### **Zilverzand**

Het nationale voorkomen van zilverzand, en dus ook winning ervan, beperkt zich in Nederland tot een klein gebied nabij Heerlen: de omgeving van de voormalige steenkoolgroeve Oranje Nassau IV. Naast de winning met deze naam liggen in de directe omgeving ook de winningen Vrieheide en Heerenweg. In deze regio doorsnijdt de smalle strook waarbinnen zilverzand voorkomt op winbare diepte in de lijn Antwerpen-Ruhrgebied de provincie Limburg. De verwerkende industrieën (glas, chemie, keramiek) zijn grofweg binnen een straal van 50 kilometer rond deze strook te vinden.

<sup>9</sup> Zie o.a.: 'Bouwen op (Zee)zand', 2000; beleid vastgesteld door Provinciale Staten van Noord-Brabant in 2002.

In de sector ziet men dan ook veel im- en export van zilverzand van en naar België en Duitsland.

*Er zijn twee majeure spelers in de markt, beide van Limburgse snit: Sigrano/Lieben Minerals en de firma Beaujean. Hoewel beide ondernemingen zijn aan te merken als familiebedrijf is Sigrano een volle dochter van de Belgische wereldmarktleider Sibelco. Naast deze spelers is nog een drietal Limburgse bedrijven actief met de winning van zilverzand: Quaedvlieg en de kleinere bedrijven Bruls en Houben.*

Ten behoeve van menging en veredeling van de grondstof vindt ook tussen deze bedrijven handel plaats. Zo komt zilverzand van de meest hoogwaardige kwaliteit maar in een beperkt deel van de Nederlandse winningen voor.

De grootste marges worden gemaakt op veredeling van het gewonnen product. Het gaat hier om wassen, drogen en malen, waarbij diverse verontreinigingen uit de delfstof worden gehaald. De uiteindelijke toepassingen (holglas, vlakglas, beeldschermen, gloeilampen, overig technisch glas) bepalen de intensiteit van dit proces en daarmee ook de toegevoegde waarde die een bedrijf levert: de prijs van "regulier zilverzand" kan erdoor oplopen van € 10 tot € 100 en in uitzonderlijke gevallen zelfs € 200 per ton. Veel innovaties, en daarmee ook investeringen, hebben betrekking op verbetering van dit proces.

Uit de opsomming van de vele toepassingen volgt dat de markt van zilverzand maar beperkt is gelieerd aan de markt voor bouwgrondstoffen. Sterker nog, behalve voor vlakglas is de afzet van zilverzand vrij ongevoelig voor de bouwmarkt.

### **Klei**

Klei wordt van oudsher veel gewonnen door verwerkende industrieën (bakstenen, dakpannen) in de nabijheid van de fabriek. De kleiverwerkende industrie kent een geografische concentratie tussen Roermond en Venlo. Het Provinciale beleid in Limburg gaat uit van enerzijds Maasklei en anderzijds "overige klei" (tegelenklei, brunssumklei, pretiglienklei en löss). Deze 'overige' klei wordt gebruikt door gespecialiseerde grofkeramische bedrijven (dakpannen e.d.).

Steeds vaker komt het voor dat verwerkingsbedrijven van klei niet meer zelf winnen doordat de winmogelijkheden in de omgeving zijn uitgeput of niet winbaar zijn door bijvoorbeeld ruimtelijke beperkingen. De inkoop is niet zelden afkomstig van andere ontgronders voor wie klei een bijproduct is. Zo komen bij grondverzetprojecten (bouwrijp maken) vaak aanzienlijke hoeveelheden klei vrij. Een goed voorbeeld hiervan is de firma Kuypers Kessel, die naast primaire ontgroningen klei verkrijgt uit haar infra-activiteiten.

Daarnaast vindt voor diverse noodzakelijke toevoegingen de nodige import plaats. Net zoals in de grindsector zijn projecten van maatschappelijk nut een steeds belangrijkere bron van winning. In de kleisector gaat het dan vooral om rivierverbredingen en -verdiepingen.

*Er zijn anno 2005 geen Limburgse bedrijven bekend met als hoofdactiviteit kleiwinning (=sbi 1422).*

Het bedrijf Sanders en Geraedts (inclusief dochter Vergoossen inmiddels 100% Heijmans) vervult naast haar zand-en grindwinnings- en afvalverwerkingsactiviteiten ook een rol als kleiwinner.

**Kalkzandsteenzand**

Kalkzandsteenzand wordt, net zoals klei, vooral gewonnen in de nabijheid van de verwerkende fabrieken door diezelfde organisaties. Er is daarom niet echt sprake van een markt voor de basisgrondstof.

Tot voor kort werkten alle bedrijven voor de verkoop van kalkzandsteenzandproducten samen binnen de Coöperatieve Vereniging van Kalkzandsteenfabrikanten (CVK).

Hieruit zijn recentelijk twee belangrijke spelers ontstaan: Xella Nederland met vier aangesloten kalkzandsteenbedrijven en BV Calduran met 3 aangesloten kalkzandsteenbedrijven. De laatste BV heeft geen vestigingen in Limburg, de eerste wel: De Hazelaar in Koningsbosch. Ook Ytong Nederland (cellenbeton) met onder meer een vestiging in Landgraaf behoort tot Xella.

*Dé majeure speler in Limburg is de kalkzandsteenfabriek De Hazelaar in Koningsbosch. Dit bedrijf is via Xella Nederland gelieerd aan het Duitse Xella International dat op haar beurt weer onderdeel is van moederbedrijf Franz Haniel, gevestigd in Duisburg.*

**3.2 Externe verwevenheid: ketenrelaties**

De externe verwevenheid van de sector bouwgrondstoffenwinning - de ketenrelaties met andere sectoren - is klein. Dit geldt zeker wanneer gekeken wordt naar de verwevenheid met het overige Limburgse bedrijfsleven.

LASTEN		BATEN	
<b>INKOOP</b> (intermediair verbruik)	Inkoop bij delfst.winning Limburg Inkoop bij delfst.winning NL Inkoop zakelijke diensten Limburg	Verkoop aan delfst.winning Limburg Verkoop aan delfst.winning NL Verkoop aan bouwmat.industrie Limburg	<b>PRODUCTIE- WAARDE</b> (omzet)
	Inkoop zakelijke diensten NL Inkoop bij nutsbedrijven Import Etc. Etc.	Verkoop aan bouwmat.industrie NL Verkoop aan groothandel Limburg . Verkoop aan groothandel NL Export Etc.	
<b>TOEGEVOEGDE WAARDE</b> (in bedrijf gevormd inkomen)	LONEN, etc.		
	BRUTO MARGE	Afschrijvingen Winst	

Om de ketenrelaties van de bedrijfstak in beeld te brengen maken is gebruik gemaakt van de bi-regionale input-output tabellen (I/O tabellen), zoals die zijn ontwikkeld door de sectie regionale economie van de Rijksuniversiteit Groningen in samenwerking met de afdeling regionale rekeningen van het CBS.

Hoewel de brongegevens gedateerd zijn (1992), zeggen die nog wel het nodige over de structuur van en de (input-/output-) relaties tussen de verschillende sectoren van de economie.

Kijken we meer specifiek naar de (input-/output-) relaties van de sector bouwgrondstoffenwinning en naar de input-relaties van de bouwmaterialenindustrie in Limburg, dan ontrolt zich het volgende beeld.

### **Input delfstoffenwinning**

Delfstoffenwinning bevindt zich meestal vooraan in de waardeketen. De sector koopt weinig in bij andere (Limburgse) bedrijven: bedrijven halen een groot deel van de productiewaarde uit de grond. De grootste inkooppost vinden we bij de zakelijke dienstverlening, gevolgd door nutsbedrijven (inkoop energie). Alles bij elkaar beslaat de inkoop bij Limburgse bedrijven ca. 8% van de totale omzetwaarde.

Vergelijkbare aandelen blijken voor de inkoop bij niet-Limburgse bedrijven in Nederland en bij buitenlandse bedrijven. De totale inkoopkosten bedragen derhalve nog geen 25% van de omzetwaarde. De grootste onderscheiden kostenpost vormen de lonen, maar met amper 15% van de totale omzetwaarde in 1992 is ook dit aandeel relatief gering. De bruto marges zijn in vergelijking met andere sectoren dan ook hoog. De bruto marge (inclusief afschrijvingen) bedraagt in de I/O tabellen bijna 60% van de omzetwaarde. Afgaande op beschikbare gegevens over meer recente jaren (2001 en 2002) lijkt het aandeel van de bruto marge ruim 10% lager te zijn geworden, en de totale inkoopkosten dienovereenkomstig hoger.

### **Output (afzet) delfstoffenwinning**

Bezien naar richting zetten de in Limburg gevestigde bedrijven in de sector delfstoffenwinning ca. 15% van de productiewaarde af bij andere Limburgse bedrijven. Een veel groter gedeelte, ongeveer de helft van de verkochte goederen, wordt afgezet bij bedrijven in de rest van Nederland. Dan resteert - in 1992 - nog ongeveer de eenderde van de productiewaarde voor de export, o.a. naar België en Duitsland.

Bezien naar sector zijn de bouwmaterialenindustrie en de bouwnijverheid - niet verwonderlijk - de belangrijkste afnemers van de Limburgse delfstoffenwinning in 1992. Deze sectoren nemen ieder - al dan niet via de groothandel - bijna een kwart van de (binnenlandse) afzet voor hun rekening. Het gaat dan met name om bedrijven buiten Limburg. Van de binnenlandse afzet aan de bouwmaterialenindustrie wordt een kleine 30% afgezet in Limburg en 70% elders in Nederland. Van de binnenlandse afzet aan de bouwnijverheid gaat nog geen 15% naar andere Limburgse bedrijven en 85% naar elders in Nederland. Zoals we bovendien hebben gezien neemt export een aanzienlijk deel (ca. 1/3 deel in 1992) van de afzet voor haar rekening.

### **Input bouwmaterialenindustrie**

Wanneer specifiek naar de input van de *Limburgse* bouwmaterialenindustrie wordt gekeken, wordt dit beeld nog helderder. De inkoop bij andere Limburgse bedrijven belooft (in 1992) iets minder dan 20% van de totale input, waarvan slechts een fractie bij de Limburgse delfstoffenwinners (1% van alle inputs).



De inkoop bij Limburgse bedrijven in de sectoren nutsbedrijven (energie!), zakelijke diensten en de eigen bouwmaterialensector bij elkaar is wat dit betreft belangrijker (ieder circa 3%). Naast de inkoop bij Limburgse bedrijven betreft de sector nog eens 15% bij niet-Limburgse bedrijven in Nederland. Bij elkaar bestaat derhalve ongeveer 35% van alle inputs van de Limburgse bouwmaterialenindustrie uit inkoop bij Nederlandse bedrijven (slechts 1% wordt ingekocht bij Nederlandse delfstoffenwinners buiten Limburg). Behalve inkoop in Limburg en overig Nederland wordt er door de bouwmaterialenindustrie uiteraard ook geïmporteerd: dit deel bedraagt 20%.

De post lonen c.a. komt uit op circa 30% van de totale input. De resterende post betreft de bruto marge (afschrijvingen+winst): die bedraagt in 1992 ongeveer 15% van het totaal. Recentere data over de regionale input van de bouwmaterialenindustrie zijn helaas niet voorhanden.

### **Totaalbeeld**

De opbouw van de in- en verkooprelaties toont aan dat de delfstoffenwinning weliswaar diverse zakelijke relaties heeft binnen de provincie, echter de intensiteit daarvan is zeker wat de afzetkant betreft, beduidend geringer dan met de bedrijvigheid buiten Limburg. Voor de in Limburg gevestigde bouwmaterialenindustrie is het beeld niet wezenlijk anders (dus ook veel relaties met bedrijven buiten de provincie).

## **3.3 Interne verwevenheid: concernrelaties en samenwerking**

De interne verwevenheid van de sector bouwgrondstoffenvoorziening is groot; volgens sommigen zelfs gesloten. Verticale integratie van diverse activiteiten in de bedrijfskolom en ketenbeheersing zijn eerder regel dan uitzondering. Een beleid gericht op beperking van het aantal winlocaties enerzijds en de wens vanuit de bedrijven een strategie van continuïteit in de bedrijfsvoering te kunnen blijven volgen, vormen hiervoor een belangrijke verklaring.

Veel bedrijven die oorspronkelijk begonnen zijn als winner hebben in de loop de jaren de activiteiten uitgebreid. Het gaat dan om met name handel, veredeling, verwerking, transport en aannemerij. Sommige bedrijven beschikken over eigen laad- en loskades, zelfs in het buitenland. Datzelfde geldt voor wasinstallaties, ovens en asfalt- en betoncentrales. De sector kent tal van voorbeelden van overnames en fusies. Het gaat dan om overnames van winners door winners zelf, maar zeker ook door (concerns van) bouwmaterialenindustrie en bouwbedrijven. Veel winners zetten producten af binnen het eigen bedrijf of concern.

Ook in Duitsland en België zijn wat dit betreft de nodige acquisities gedaan. Diverse groeves in België en vooral in Duitsland zijn Nederlands eigendom. Het bezit door buitenlandse bedrijven van Limburgse bedrijven in de sector bouwgrondstoffen is in aantal beperkt. Het gaat echter wel om enkele toonaangevende bedrijven in Limburg (zie tabel 3).

Tabel 3: Buitenlandse concerns met deelnemingen in Limburg

Concern	Hoofdzetel	Limburgse bezittingen
Franz Haniel	Duisburg, D.	De Hazelaar Koningsbosch
CRH	Dublin, I.	Joosten Kessel, Joosten Wessem, Kleiwaren Buggenum, Facade Beek
Heidelberger	Heidelberg, D.	ENCI, Beamix, Mebin
Sibelco	Dessel, B.	Sigrano/ Lieben Minerals, Ankerpoort

Bron: NEI, jaarstukken, interviews

Samen met nog enkele bedrijven die vermoedelijk (gedeeltelijk) een buitenlandse 'moeder' hebben, komt het werkgelegenheidsaandeel van de in buitenlandse handen zijnde bedrijven in de sector bouwgrondstoffen grof geschat op 40% à 60% (afhankelijk van het niet of wel betrekken van ENCI in de beschouwing).

Naast fusies, overnames en verbreding van activiteiten kenmerkt de sector zich door verschillende vormen van samenwerking, al dan niet geïnstitutionaliseerd.

### **Panheel Groep**

Diverse landelijke grindwinners en -handelaren in Midden-Limburg zijn verenigd in de Panheel Groep: Dekker, Smals, Habouwaan, Paes, Van Nieuwpoort, Van Roosmalen, SDH en Pannerden. Het gaat hier om intensieve samenwerking bij de verwerving en exploitatie van winlocaties. In de Panheel Groep worden onder meer de winrechten, maar ook het grondeigendom ingebracht.

Binnen de Panheel Groep werken de grindproducenten samen in: Panheel BV, Asgrico BV, Maatschappij tot herinrichting van de grindwinningsgebieden in Limburg (fase 2) BV, Grensmaas BV, Maasdal BV, Stevol BV, Geocontrol BV, CV Combinatie Wesgrico en Odelco CV.

### **Nederzand**

Voor beton- en metselzand kennen we een soortgelijke organisatie. Veel winners, maar ook verwerkende industrieën, werken samen in de organisatie Nederzand BV. De samenwerking heeft betrekking op de verwerving en exploitatie van winlocaties. Ook berusten bij Nederzand de winrechten. Diverse landelijke zandwinners zijn in de Nederzand BV vertegenwoordigd: Dekker, Kaliwaal-Bijland, Paes, Van Roosmalen, Smals, Van Waning en Niba Zand.

### **Gezamenlijke deelnemingen**

De Panheel Groep en Nederzand zijn de bekendste vormen van geïnstitutionaliseerde samenwerking binnen speciale rechtspersonen. Daarnaast treffen we ook op kleinere schaal gezamenlijke deelnemingen aan. Een goed voorbeeld daarvan is de Nederlandse Steenslag Industrie (NSI) die we onder meer aantreffen in Wessem. Het betreft hier een gezamenlijke onderneming van de Van Nieuwpoort Groep en de Paes Groep. Ook een bedrijf als Blokland/Verheggen in Maasbracht/Wessem is zo'n deelneming (o.m. Dekker).

**DCM**

Onder regionaal opererende bedrijven treffen we geïnstitutionaliseerde samenwerkingsverbanden aan met een geografische afbakening. Een goed voorbeeld hiervan is de Delfstoffen Combinatie Maasdal (DCM). De bedrijven Teunesen en Janssen Venlo werken intensief samen in deze BV. In tegenstelling tot constructies als de Panheel Groep en Nederzand zijn in DCM BV alleen de winningsrechten ondergebracht. Het grondeigendom berust bij de participerende bedrijven; ook de feitelijke winning geschiedt onder de vlag van Teunesen, respectievelijk Janssen Venlo.

**Onderlinge handel**

Tussen de winners onderling wordt de nodige handel gedreven. Een voorbeeld treffen we aan in de zilverzandbranche. Ten behoeve van menging en veredeling van deze grondstof vindt samenwerking plaats die de vorm aanneemt van handel: zo komt zilverzand van de meest hoogwaardige kwaliteit maar in een beperkt deel van de Nederlandse groeven voor. Quaedvlieg en Sigrano wisselen met name verschillende kwaliteiten zand uit die in de groeven te vinden zijn.

**CVK**

Ten behoeve van de verkoop van kalkzandsteenproducten werkten de winners en fabrikanten tot voor kort samen binnen de CVK, de coöperatieve vereniging van kalkzandsteenfabrikanten. Door toedoen van de Brusselse mededingingsautoriteit is in 2004 een einde gekomen aan dit samenwerkingsverband.

De CVK is uiteengevallen in 2 organisaties: de BV Calduran, waarbij geen Limburgse bedrijven zijn aangesloten en Xella Nederland, waartoe De Hazelaar in Koningsbosch behoort. Ook Ytong Nederland (cellenbeton) met onder meer een vestiging in Landgraaf behoort tot Xella.

Anno 2005 is wordt de algemene belangenbehartiging voor de kalkzandsteensector uitgevoerd door de branche-organisatie 'Vereniging van Nederlandse Kalkzandsteenproducenten' (kortweg het VNK Platform) waarvan alle 7 kalkzandsteenproducenten in Nederland deel uitmaken.

**Externe vertegenwoordiging**

De sector kenmerkt zich door tal van branche- en belangenorganisaties. Deze zijn georganiseerd aan de hand van productgroepen (bijvoorbeeld VNZZP: zilverzand) en/of geografisch werkgebied (bijvoorbeeld VNNGZ: Vereniging van Noord-Nederlandse Grind- en Zandproducenten).

De koepel van oppervlaktedelfstoffenwinnende industrieën wordt gevormd door de FODI. Bij de FODI zijn diverse brancheorganisaties aangesloten: NEVRIP (regionale winners zand en grind), IZGP (landelijke winners), de VNNGZ (zilverzand), het VNK Platform (kalkzandsteenproducenten), KNB (baksteenfabrikanten), Nedaco (dakpannen). Naast brancheorganisaties zijn individuele bedrijven lid (in Limburg zijn ENCI, Ankerpoort en Sigrano lid).

De FODI vormt samen met een aantal brancheorganisaties uit bijvoorbeeld de groothandel, de betonproductenindustrie, betonmortelcentrales, kunststof bouwproducten, cementindustrie, staalindustrie, isolatie-industrie en gipsfabrikanten de NVTB: het Nederlands Verbond Toelevering Bouw.

**RESUME**

- Dé markt voor bouwgrondstoffen bestaat niet. Er is sprake van verschillende deelmarkten voor verschillende productgroepen. Aan de aanbodzijde van deze deelmarkten zijn deels dezelfde, deels andere winners actief. Dat geldt ook voor de vraagzijde. De afnemers verschillen sterk per deelmarkt: baksteenfabrieken, betonmortelcentrales, asfaltcentrales, glasverwerkende industrie, etc. Ook het geografische voorkomen en de ruimtelijke impact van winning verschilt sterk per productgroep.
- De externe verwevenheid van de sector bouwgrondstoffen is beperkt. Dat geldt zeker wanneer gekeken wordt naar ketenrelaties tussen Limburgse winners en het overige Limburgse bedrijfsleven. De sector delfstoffenwinning koopt weinig in bij andere Limburgse bedrijven. Van de afzet komt 14% terecht bij andere Limburgse bedrijven; de rest gaat naar overig Nederland en naar het buitenland. Illustratief is ook de inkoop van de Limburgse bouwmaterialenindustrie: 1% van de inkoop heeft betrekking Limburgse delfstoffenwinners en nog eens 4% op de bouwmaterialenindustrie in Limburg (w.o. inkoop bij ENCI).
- De interne verwevenheid van de sector is groot; volgens sommigen zelfs gesloten. Verticale integratie en ketenbeheersing kenmerken de bedrijfskolom. Veel winners zetten producten dan ook af binnen het eigen bedrijf of concern. Door fusies en overnames wordt het aantal spelers steeds kleiner.
- Diverse groeves in Nederland en België zijn eigendom van bedrijven met een hoofdzetel in Limburg. Het bezit door buitenlandse bedrijven van Limburgse bedrijven in de sector bouwgrondstoffen is in aantal beperkt. Het gaat echter wel om toonaangevende bedrijven in Limburg, samen goed voor ruwweg de helft van de werkgelegenheid in de bouwgrondstoffensector.
- Naast fusies, overnames en verbreding van activiteiten kenmerkt de sector zich door verschillende vormen van samenwerking. Deze samenwerking varieert van onderlinge handel tot minder vrijblijvende vormen: gezamenlijke vennootschappen waarin winningrechten of zelfs grondeigendom en -exploitatie worden ingebracht.
- Binnen de sector gaan steeds meer stemmen op om met zand- en grindwinning projecten op het gebied van recreatie, natuurontwikkeling en waterberging te volgen in plaats van andersom. De ruimtelijke doelen zijn daarbij bepalend voor de omvang van de winning. Een en ander mede onder invloed van de Nota Ruimte, waarin win-winsituaties in de vorm van combinaties van winning en maatschappelijk nut worden aangemoedigd. Voorzichtig kan de verwachting worden uitgesproken dat het proces van verticale integratie hierdoor zal doorgaan. Doordat de focus meer komt te liggen op combinatieprojecten zullen steeds meer winners zich gaan gedragen als projectontwikkelaar.

## 4. Slotbeschouwing

### 4.1 Positionering Limburg anno 2005

De in Limburg gevestigde bedrijven in de sector bouwgrondstoffen spelen een prominente rol in de Nederlandse primaire bouwgrondstoffenvoorziening. Zo komt het grind uit Nederlandse winningen voor een aanzienlijk deel (ca. 70%) uit (Midden-)Limburg. Ook voor beton- en metselzand (bmz) is Limburg prominent aanwezig op de Nederlandse markt: naar schatting is ongeveer ¼ deel van al het in Nederland gewonnen bmz afkomstig uit Limburgse winningen. De belangrijkste andere provincies waar bmz wordt gewonnen zijn Gelderland en Noord-Brabant.

Ook voor diverse andere primaire bouwgrondstoffen is Limburg de belangrijkste, zo niet exclusieve leverancier in Nederland. Dat geldt bijvoorbeeld voor zilverzand, kalksteen en kalkzandsteen. Meer gespreid, maar daarom niet onbelangrijk voor Limburg, zijn de winningen van klei en ophoogzand. In vergelijking met de eerder genoemde grondstoffen gaat het bij de laatste twee evenwel in belangrijker mate om producten waarmee de markt (verwerkende industrie en bouw) in de regio wordt bediend.

Met uitzondering van klei en ophoogzand vindt naast winning in Nederland ook veel import uit omliggende landen plaats: in het bijzonder geldt dat voor grind en bmz. Van deze laatste grondstof vindt - in andere kwaliteiten dan bij de import - ook veel export plaats.

#### Vervoerscapaciteit verder uitgebreid

Al enige jaren betreft Smals haar behoefte aan grondstoffen voor de productie van grind en zand deels uit Duitsland. Hiertoe zijn contracten afgesloten met eigenaren van transportschepen en heeft Smals daartoe een duwboot aangeschaft. Recente uitbreiding en vernieuwing van de vloot heeft geleid tot een flinke vergroting van het laadvermogen.

Voor een van de schepen is onlangs een extra, grotere duwbak aangeschaft. Hiermee kan deze combinatie in één duwbak tot maximaal 6.000 ton per transport vervoeren. Een ander ingehuurd schip is onlangs vervangen door een nieuw gebouwd motorschip. (...) Dit nieuwe schip mag met 3 duwbakken varen. Dan kan het bijna 10.000 ton vervoeren. Doordat het schip is uitgerust met extra veel vermogen (...), is er zelfs vergunning verkregen om onder bepaalde voorwaarden met vijf duwbakken te varen. In dat geval kan er zelfs ruim 14.000 ton worden geladen. Met deze investeringen is Smals in staat om de transporten nog efficiënter te laten verlopen, hetgeen gelet op de hoge kostprijzen van de grondstoffen en de hoge energiekosten van groot belang is.

Uit: Nieuwsbrief Smals Bouwgrondstoffen, zomer 2005

De hoeveelheden gewonnen grind en bmz zijn in de afgelopen vijf jaren flink ingekrompen, zeker ook in Limburg. Compensatie is vooral gevonden in een vergrote import, met name vanuit Duitsland. Dit laat onverlet dat Limburg ook anno 2005 ten opzichte van de rest van Nederland+het buitenland nog als een netto-'exporteur' van grind en bmz is aan te merken.

De overheid heeft decennialang een dominante rol gespeeld in het beleid voor de Nederlandse bouwgrondstoffenvoorziening. Nationale taakstellingen, zoals vastgelegd in het Structuurschema Oppervlakte Delfstoffen (SOD) en gegrond op de verwachte behoefte-ontwikkeling, kregen een doorvertaling in Provinciaal beleid en -vergunningverlening. Tijdens de procedure rondom de totstandkoming van het SOD II heeft het kabinet besloten haar regierol op dit beleidsveld af te bouwen. Zo komt de winning niet meer door onderlinge afspraken tussen Rijk en Provincies tot stand, maar wordt dit meer overgelaten aan “de markt”. De rol van het Rijk is nu vooral gericht op het stellen van een nationaal ruimtelijk kader via de Nota Ruimte.

Met de vergunningverlening en ontwikkeling van grote projecten als Zandmaas en Grensmaas is een jarenlange voorbereidingstijd gemoeid. Om te voorkomen dat bedrijven daardoor in ernstige problemen zouden geraken, heeft de Provincie Limburg zgn. ‘overbruggings’vergunningen verleend. Desondanks melden bedrijven nogal wat deining in de diverse ‘winningsvijvers’, of nog anders gezegd, men gaat in het algemeen vrij terughoudend om met de vergunde winningscapaciteiten in Limburg. Tenminste tijdelijk zijn de producties in Limburg, maar ook elders in Nederland teruggeschoefd en de prijzen zijn opgelopen.

Na prijsstijgingen van zo’n 15% à 25% voor respectievelijk grind en bmz in de periode 2000-2003, is recent van een veel gematigder prijsontwikkeling sprake, mede door een lagere vraag en verhoogde importen. Tot nu toe en naar verwachting ook op de korte termijn is de bouwgrondstoffenvoorziening in of buiten Limburg niet in de problemen.

De al langer bestaande tendensen tot opschaling door fusies en overnames en op zoek gaan naar samenwerkingsverbanden zijn geïntensiveerd. Van het beperkte aantal bedrijven is een klein, maar wel toonaangevend aantal in buitenlandse handen gekomen: globaal geschat gaat het daarbij voor Limburg nu om de helft van de werkgelegenheid in de bouwgrondstoffensector.

De bedrijven op de markten voor bouwgrondstoffen worden vaak opgedeeld in spelers op nationale markt en spelers op de regionale markt. Voor grind en bmz zijn tenminste vier landelijke en diverse regionale spelers actief. Bekende namen: Paes, Smals, Dekker, Niba, respectievelijk Teunesen, Jansen en Kuypers. Voor ophoogzand (vooral regionale aangelegenheid): Martens. Voor zilverzand (landelijk): Sigrano, Beaujean en Quaedvlieg. Voor kalksteen (-internationaal opererend): Ankerpoort en ENCI en ten slotte voor kalkzandsteen (landelijk): De Hazelaar.

Naast de typische winningsbedrijven vervult een aantal in, maar vooral buiten Limburg actieve groothandelsbedrijven in bouwgrondstoffen een spilfunctie bij de totstandkoming van marktevenwichten door het opereren op zowel de nationale als de internationale markten.

Aangezien door steeds meer bedrijven in de verwerkende sfeer bouwgrondstoffen als strategische factor voor de toekomstige bedrijfsvoering worden beschouwd, zal de tendens tot samenwerken of opgaan in grotere verbanden voorsnog doorzetten. Als gevolg daarvan is het ook zeer wel voorstelbaar dat het traditionele onderscheid tussen landelijke en regionale winners verder vervaagt.

In totaliteit zijn zo’n 50 in Limburg gevestigde bedrijven actief betrokken bij de winning van oppervlakedelfstoffen. Bijna de helft daarvan heeft echter niet de winning van delfstoffen, maar bijvoorbeeld verwerking, handel of transport als hoofdactiviteit.

Een globale schatting van de werkgelegenheid komt uit op ca. 500 werkenden in Limburg, betrokken bij winning van delfstoffen (excl. ENCI) en een aantal van 1.500 à 2.000 personen die betrokken zijn bij verwerkings-activiteiten van bouwgrondstoffen waarbij een min of meer gevoelige afhankelijkheidsrelatie bestaat met de provinciale winningsactiviteiten.

Het aandeel van de sector delfstoffenwinning-sec in de totale Limburgse werkgelegenheid is minder dan 1%; hetzelfde geldt voor de bijdrage aan het totale investeringsvolume van het bedrijfsleven in Limburg. De bruto toegevoegde waarde van deze sector bedroeg in 2002 € 273 miljoen. Dit is 1% van de totale toegevoegde waarde van het Limburgse bedrijfsleven. In diverse opzichten is de sector in directe zin derhalve te typeren als klein van omvang. Bij een beoordeling van de sector bouwgrondstoffenwinning als onderdeel van de Limburgse economie moet naast de directe bijdrage, ook de afhankelijkheid van Limburgse winningen voor Limburgse verwerkers nu en in de toekomst betrokken worden. Cruciaal voor de totaalbeoordeling van zowel het Limburgse als het macro-perspectief zijn echter de import substitutiemogelijkheden op termijn.

Het gewijzigde Rijksbeleid in de richting van meer marktwerking heeft vooralsnog vooral geleid tot bezorgdheid bij bedrijven over de winningsmogelijkheden in de toekomst. Dat geldt voor bedrijven in Limburg, maar ook in de provincies Gelderland en Noord-Brabant, waar het gaat om de winning van beton- en metselzand.

Acute of op korte termijn dreigende marktontwrichtingen zijn niet aan de orde: de nationale bouwgrondstoffenvoorziening voor veel verhandelde producten als grind, bmz en ophoogzand wordt momenteel in balans gehouden door een verminderde vraag (minder bouwactiviteiten) en meer import bij stabiliserende prijzen. Voor een verdere toekomst wordt door het bedrijfsleven bij een aantrekkende vraag wel rekening gehouden met prijsstijgingen voor bouwgrondstoffen.

## 4.2 Innovaties

Er zijn diverse technieken te benoemen die een bijdrage aan innovaties in de sector bouwgrondstoffen in Nederland leveren of zouden kunnen leveren.

Een korte opsomming van doorgevoerde en mogelijk te ontwikkelen nieuwe technieken<sup>10</sup>:

In de afgelopen decennia zijn diverse productie-innovaties bij de winning onderzocht, beproefd en doorgevoerd. Het betreft dan met name de optimalisatie van terreinwerkzaamheden, gericht op capaciteitsvergroting en energiebesparing. Naar verbetering van winningstechnieken om een betere productkwaliteit te verkrijgen is veel minder onderzoek verricht. Wel zijn de installaties in de afgelopen decennia verbeterd: vooral aan de wassing en de scheiding van verschillende fracties is veel aandacht besteed en met succes. Voor toekomstige afwijkende winlocaties (zee, minder grove voorkomens) zullen nieuwe win- en procestechneken moeten worden gevonden.

---

<sup>10</sup> Ontleend aan: 'Sectoranalyse van de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Nederland', NEI, 2002

Herkenbare productinnovaties zijn bereikt door het beter beheersbaar maken van de korrelopbouw van het eindproduct van de winners via betere fractiescheidingen; vervolgens kunnen afnemers beter worden bediend met aan te maken korrelmixen die de klant wenst en die een constante en homogene samenstelling hebben. Dit biedt ook de basis om in te spelen op korrelopbouw-specificaties voor nieuwe producten, zoals voor zelfverdichtend beton.

Verder is en wordt gewerkt aan beïnvloeding van producteigenschappen als korrelvorm (door verbetering van breektechnieken) en de maatnauwkeurigheid van eindproducten. In deze zin zal blijvend gezocht worden naar verbeteringen, omdat steeds vaker oplossingen gevonden moeten worden voor de verwerking van fijnere fracties (ruim voorhanden, ook via recycling materiaal, en dus goedkoop) en grovere fracties (relatief schaars en dus duurder) tot betaalbare producten.

#### **Subsidie project transportbesparing**

De concurrentie en de wetenschap deden al eerder vergeefse pogingen, maar Jansen Recycling uit Helmond denkt het te kunnen: beton maken uit sloopafval. Zand en grind zijn niet meer nodig. Om dit te bereiken wordt gebruik gemaakt van een gepatenteerde vinding, toegepast in de funderingen van wegen. Die doet precies wat nodig is: een additief, restproduct uit de chemische industrie, bindt en kristalliseert de aanwezige schadelijke stoffen en geeft bovendien meer stevigheid aan het materiaal. Die stof wil Jansen nu ook bij de productie van beton toepassen. Lukt de toepassing, dan heeft Jansen betonblokken en -platen die ongeveer de helft minder wegen dan normaal én productief hergebruik van een materiaal dat anders alleen maar geld kost. Bij Jansen Recycling schat men de kans van slagen van het project op 'ongeveer vijftien procent'.

Uit: Nieuwsbrief Transportbesparing, oktober 2004

#### **Stimuleren fijner zand in beton**

In Nederland wordt reeds enige jaren gesproken over het gebruik van fijner zand in beton als alternatief voor het gebruik van grof betonzand. De winlocaties waar in Nederland grof betonzand gewonnen wordt, nemen af en vergunningen voor nieuwe locaties zijn nog niet afgegeven. Uit technisch onderzoek is gebleken dat het gebruik van fijner zand in beton mogelijk is. De betonregelgeving werpt geen belemmeringen op tegen het gebruik van fijner zand in beton. Fijner zand is in ruim voldoende voorraad beschikbaar, van primaire oorsprong en zonder belemmeringen binnen de vigerende regelgeving toe te passen.

Echter, ondanks de dreiging van een tekort aan beton- en metselzand lijken marktpartijen geen actie te ondernemen om fijner zand in beton te gaan gebruiken. Om na te gaan hoe het gebruik van fijner zand in beton is te stimuleren is hiertoe in eerste instantie de verkennende studie "Hoe fijner zand in beton te stimuleren" uitgevoerd.

In de verkennende studie is reeds een indicatieve berekening gemaakt van de kostenconsequenties van het gebruik van fijner zand in beton. Hieruit is gebleken dat afhankelijk van de hoeveelheid van de compenserende grondstoffen en de kostprijs van het fijnere zand de kostprijs voor de meeste van de doorgerekende betonsamenstellingen tot circa 2 % kan toenemen. Als belangrijkste belemmering wordt aangegeven dat de kostprijs van beton kan stijgen door het gebruik van superplastificeerder of meer cement. In een aantal gevallen is er echter ook sprake van een kostenverlaging.

Bericht uit: Nieuwsbrief Bouwgrondstoffen, maart 2005 van VIBO: samenwerking Ministerie van V&W en IPO



Alles bijeen zijn op de weg naar een vrijere marktwerking momenteel evenwel (nog) geen krachtige stimuli om te innoveren te bespeuren.

Er is een aantal oorzaken aan te wijzen voor de terughoudende opstelling ten aanzien van het doorvoeren van innovaties en nieuwe winningsalternatieven:

-Door gebrek aan duidelijkheid over toekomstige winningsmogelijkheden (niet alleen in Limburg, maar ook in andere provincies, rijkswateren, Noordzee, buitenland) is het riskant om veel in innovaties van formaat te investeren. Wie bijvoorbeeld zou willen investeren in innovatieve methoden, wenst ook een garantie dat hij mag winnen. Omdat overheden hoe dan ook een belangrijke rol (blijven) spelen in de meeste aangelegenheden rond delfstoffenwinning en gebiedsinrichting, beïnvloeden zij dit proces. Minder zicht op nieuwe winningen remt innovaties en vergroot het risico van afkalving van de sector, vooral op plaatsen waar de winning het sterkst terug dreigt te vallen. Wel ligt het in de rede dat een verminderd zicht op gelijkblijvende aanvoer en -inkooprijzen de verwerkers stimuleert tot het inzetten van alternatieven zoals secundaire grondstoffen en innovaties op dat gebied.

-Levering van industriezand uit de Noordzee kan volgens exercities van Cubic Square<sup>11</sup> plaats vinden bij een prijsstijging van ca. 35% (mits gepaard gaand met beleid ten aanzien van daarbij vrijkomend ophoogzand).

-Veel afnemers van bouwproducten vertonen een behoudend gedrag in hun productpreferenties.

-De interne verwevenheid van de sector - afspraken, samenwerkingsverbanden, etc. - draagt in zekere zin ook bij aan bestendiging van huidige situatie.

-De overheid geeft weinig directe prikkels voor innovaties en/of echt innovatief onderzoek.

De huidige constellatie biedt weinig impulsen aan het bedrijfsleven zich te heroriënteren op alternatieve grondstoffen. De marktacceptatie van alternatieve grondstoffen door de afnemers is gering. De bouwgrondstoffensector blijft zich als gevolg daarvan hoofdzakelijk concentreren op traditionele producten en markten. Vernieuwing heeft vooral betrekking op de bewerking van het(zelfde) basisproduct (hóe meer toegevoegde waarde te leveren).

#### Kritische succesfactoren

Kritische succesfactoren voor de sector zand- en grindwinning volgens het Fact- en datasheet van ABN-AMRO Bank, september 2004:

**Vergunningen:** Het verkrijgen van vergunningen voor zand- en grindwinlocaties is zeer belangrijk. Zonder vergunningen kan alleen in onderaanneming op projecten worden meegewerkt.

• **Meedenken:** Om een vergunning te verkrijgen is het noodzakelijk een integraal plan voor te leggen aan overheidsinstanties waarin wordt aangegeven hoe en met welke bestemming het gebied na afloop wordt ingericht.

• **Innovatie:** Investeren in nieuwe technologieën om alternatieve winlocaties te kunnen exploiteren. Dit kan gaan om voorheen moeilijk bereikbare locaties of bijvoorbeeld methodes om zand beter te zuiveren waardoor het toch bruikbaar wordt als beton en metselzand.

<sup>11</sup> Aangehaald in: 'Sectoranalyse van de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Nederland', NEI, 2002.

### 4.3 Blick in de toekomst

Voor een beoordeling van het belang van de sector bouwgrondstoffen voor de Limburgse economie in de toekomst is een aantal ontwikkelingen / omgevingsfactoren relevant. Wij noemen de volgende ontwikkelingen die zich waarschijnlijk of mogelijk zullen gaan voordoen.

Er blijft een vrij constante behoefte aan bouwproducten op middellange tot lange termijn (2020). Alleen op nog langere termijn zullen demografische ontwikkelingen ertoe leiden dat de behoefte aan bouwgrondstoffen in Nederland afneemt. In Limburg zal dat stadium eerder worden bereikt dan gemiddeld in Nederland. Zonder aanvullende onderzoekscijfers is daar nu echter geen specifieke invulling aan te geven.

Verwacht mag worden dat een stevige prijsstijging van bouwgrondstoffen meer innovaties en een hogere inzet van alternatieven zal opleveren. Maar ook de aanvoer van elders komt dan nadrukkelijker in beeld. Naarmate de prijs hoger wordt, zal de markt een nieuw evenwicht proberen te vinden door product- en procesinnovaties (extra bewerkingen van minder goed 'uitgangsmateriaal', e.d.), maar tevens met meer imports substituties (vanuit verderaf gelegen gebieden). Een complete (macro) afweging daarvan vergt wel dat ook aan de milieu-aspecten dáárvan - zoals bijvoorbeeld een hoger energiegebruik, langere transportafstanden en mogelijke negatieve ruimtelijke aspecten in de winningsgebieden - aandacht besteed wordt.

Aanvoer van bouwgrondstoffen over grote afstanden zal vooralsnog alleen voor hoogwaardige producten opgeld doen. Die treffen we binnen Nederland overigens vooral aan in Limburg en het Rivierengebied. Het is voor de Nederlandse voorziening van bouwgrondstoffen moeilijk aan te nemen dat de bouwgrondstoffen-stroom van winning naar verwerking een compleet andere wending zal nemen in de voorzienbare toekomst, aldus het geraadpleegde bedrijfsleven.

Maar evenmin hebben de winners van bouwgrondstoffen de verwachting dat de evenwichten in de bouwgrondstoffen van de jaren negentig zullen herleven.

Enkele mogelijke ontwikkelingen in dit verband:

- Landelijke winners zullen zich meer gaan oriënteren op het werkveld van de regionale winners. Dat gebeurt nu al (bijvoorbeeld in de Grensmaas).
- Andersom zullen regionale winners ook marktaandeel willen behouden, dus ook buiten de regio willen afzetten. Nu al beschikken regionale winners over eigen kades (Jansen Venlo, Kuypers, Teunesen). De infrastructuur voor afvoer per schip over grotere afstanden is al voorhanden.
- In Vlaanderen zal de grindwinning moeilijker worden als gevolg van het Grinddecreet, zij het dat van de daarbij voorziene laatste winning van 100 miljoen ton grind in Limburg vóór 2006, de nog resterende 25 miljoen ton gewonnen mag worden tot in het jaar 2008. Voor de periode nadien bestaat nu nog allerm minst duidelijkheid: de Vlaamse politieke partijen zijn hierover zeer verdeeld.
- In Noordrhein Westfalen is een afbouwbeleid voor de winning van bouwgrondstoffen nog niet zichtbaar. Wel wordt ook daar het wettelijke systeem van vergunningen tegen het licht gehouden. Op middellange termijn zal mogelijk minder vanzelfsprekend dan nu import kunnen plaatsvinden.
- Winnings uit nieuwe gebieden als de Noordzee (Nederlandse kust en Engelse deel van het Continentaal Plat) blijven voorlopig duur. Zij zullen slechts een kleine bijdrage leveren aan de behoefte, en dan vooral in het westen van Nederland.

-Import per schip uit Zuid Duitsland lijkt haalbaar voor substantiële hoeveelheden; vooral voor grind lijkt het relatieve kostenverschil met binnenlands gewonnen grind voor de verwerker van ruim 10% overbrugbaar.

-Er is een trend waarneembaar waarbij de maatschappelijke acceptatie kantelt ten gunste van kleinschalige winningen. Dit is voorlopig gunstig voor de regionale winners.

Ook/juist de Limburgse winners rekenen er op dat de winningshoeveelheden voor grind en bmz met het groene licht voor grote projecten als Grensmaas binnen afzienbare tijd (2008) weer op een iets hoger plan gebracht kunnen worden. Op kleinere regionale schaal wordt ook het nodige verwacht van de nieuwe insteek waarbij zand- en grindwinning projecten op het gebied van recreatie, natuurontwikkeling en waterberging volgen in plaats van andersom. De ruimtelijke doelen zijn daarbij bepalend voor de omvang van soms ook kleinschalige winningen.

Vaker dan in het verleden zal ook een afweging tussen het aanspreken van een hoogwaardige nieuwe grind-/zandwinning en het eventueel benutten / 'oprekken' van winningen met laagwaardiger grondstof-kwaliteiten/ mengverhoudingen aan de orde gaan komen.

De gedachtenvorming over het bestaan van een onlosmakelijke relatie tussen grondstoffenwinning en ruimtelijke omgevingsfactoren lijkt in een stroomversnelling te komen. Met de nieuwe eisen ten aanzien van de beveiliging tegen overstromingen en het behoud van ruimtelijke kwaliteiten van een gebied wordt vanuit de sector momenteel actief meegedacht over een nieuwe vormgeving en (her)inrichting van winningslocaties van oppervlaktedelfstoffen. Meer dan ooit wordt geredeneerd vanuit nieuwe bestemmingsmogelijkheden voor locaties die voor winning in aanmerking komen. Naast recreatie, landschap- en natuurontwikkeling en hoogwaterbescherming ontstaat gaandeweg ook meer aandacht voor mogelijkheden die bijvoorbeeld stadsontwikkeling en zoetwatervoorziening bieden. De winners presenteren hun winningsaspiraties meer een meer in combinatie met projectontwikkelingsactiviteiten. Daarin komen niet alleen marktpartijen maar ook de gemeenten (bewoners en bestuur) nadrukkelijk en vroegtijdig in beeld.

## 4.4 Enkele slotopmerkingen

### Marktwerking binnen grenzen

Kenmerkend voor de sector is dat er geen sprake is van een echt vrije marktwerking. Dat was niet zo ten tijde van de planmatig aangereikte productiehoeveelheden door het Rijk en de op grond daarvan uitgegeven winningsvergunningen door de Provincies, en dat zal ook niet zo zijn in de toekomst zonder het richtsnoer van het Rijk. Het blijft voor deze sector - net als voor andere economische sectoren overigens - opereren binnen de grenzen van milieu-, ruimtelijke ordenings- en natuurbeschermingsregels.

Meer marktwerking dan in het verleden ligt wel in de rede, de concrete oplossingen zullen vaker behaald moeten worden in overleg met de gemeentelijke overheid, binnen meer globale ruimtelijke inrichtingseisen die de Provinciale overheid stelt. Belangrijke delen van de sector weten zich overigens al decennialang staande te houden in een constellatie waarbij economische en ruimtelijke belangen elkaar kruisen.

**Euregio optie**

Naar aanleiding van voorgaande waarnemingen en verwachtingen rijst de vraag in hoeverre het opportuun zou zijn de bouwgrondstoffenvoorziening op langere termijn op hoofdlijnen in Euregionaal verband en in samenspraak met marktpartijen te bezien. Dat kan belangrijk worden voor de vraag of / in hoeverre men eraan hecht de bouwgrondstoffenwinning en daarmee de verwerkende industrie in het gebied te houden, dan wel de uitkomst geheel wenst over te laten aan marktpartijen.

**Duidelijkheid verschaffen**

Hoe dan ook is het voor de Limburgse bouwgrondstoffenbranche gewenst dat de Provincie duidelijkheid verschafft over toekomstige winningsmogelijkheden: maximale duidelijkheid voor de winning op korte termijn en richtinggevende duidelijkheid voor de winning op middellange termijn, bij voorkeur via de randvoorwaarden die de Provincie in haar ruimtelijk ordeningsbeleid vaststelt. Via de vaststelling van POL-Grensmaas is medio 2005 in elk geval op het belangrijke onderdeel van de grindwinning in Limburg al maximale duidelijkheid verschafft.

## **Bijlagen**

## **Bijlage 1: Geraadpleegde bronnen, organisaties en bedrijven**

Ministerie van V&W/RWS/DWW:

Construction Raw Materials - Policy and Supply Practices in Northwestern Europe, Facts and figures - The Netherlands (2003)

Ministerie van V&W/RWS/DWW:

Prijsopbouw en ontwikkeling beton- en metselzand en grind (2005)

Ministerie van V&W/RWS/DWW:

Verbruik van beton- en metselzand en (gebroken) grind (diverse jaargangen)

RIVM:

MilieuCompendium 1980-2002 (2004)

NEI:

Sectoranalyse van de sector bouwgrondstoffenvoorziening in Nederland (2002)

VNO-NCW Projectgroep Bouwgrondstoffenvoorziening:

Effecten van het tekort aan Nederlands beton en metselzand (2003)

Kamers van Koophandel:

Enquête Regionale Bedrijfsontwikkeling (ERBO), (diverse jaargangen)

Provincie Limburg:

Vestigingenregister Limburg (2005)

Provincie Limburg:

Bestand vigerende ontgrondingsvergunningen Provincie Limburg (2005)

Provincie Noord-Brabant:

Bouwen op (Zee)zand (2000, vastgesteld door PS in 2002)

CBS:

Regionaal Economische Jaarcijfers, (diverse jaargangen)

CBS/RUG:

Bi-regionale input-outputtabellen 1992

[www.cbs.nl](http://www.cbs.nl)

[www.cobouw.nl](http://www.cobouw.nl)

[www.rivm.nl](http://www.rivm.nl)

Beaujean Zilverzand  
Dhr. Beaujean

FODI  
G.J.A. Sigmond

Janssen Venlo  
J.M. Janssen

Kuypers Kessel  
M. Bottinga-Kuypers

Martens transport en aannemersbedrijf  
M. Martens  
S. Hennekens

Nederzand B.V./IZGP  
P.A.J.M. van der Veeken

NEVRIP  
J.A.M. 't Hoen

Panheel Groep  
M.E.J.J. van de Zande

Sanders en Geraedts Groep  
L.A.A.M. Geraedts  
E.H. Dijkstra

Sigrano  
M. Burkard  
J.M.R. Barbou van Roosteren

Smals Bouwgrondstoffen  
M.R. Smals  
R.J.M. Meijnen

Teunesen Zand en Grindhandel  
T. Teunesen

## Bijlage 2: Verklarende woordenlijst

### **Afschrijvingen**

De waardevermindering van machines, gebouwen, vervoermiddelen, software en andere duurzame productiemiddelen door normale technische slijtage en economische veroudering

### **Bruto investeringen in vaste activa**

Vaste activa zijn geproduceerde materiële of immateriële activa die langer dan een jaar in het productieproces worden gebruikt (zoals gebouwen, woningen, machines, vervoermiddelen en dergelijke).

### **Investeringen**

De finale bestedingen die ingezet worden in een Nederlands productieproces, maar die in de beschreven periode niet of slechts gedeeltelijk zijn opgebruikt. Investeringen kunnen worden onderscheiden in vaste activa en in voorraden. Vaste activa zijn geproduceerde materiële of immateriële activa die langer dan een jaar in het productieproces worden gebruikt. De investeringen in vaste activa omvatten o.m. het saldo aan- en verkopen van immateriële vaste activa, zoals exploratie van minerale reserves.

### **Productiewaarde**

De waarde van goederen en diensten die in het productieproces zijn voortgebracht.

### **Toegevoegde waarde**

Het inkomen dat in het productieproces wordt gevormd. Het kan worden berekend als het verschil tussen de productiewaarde en het intermediair verbruik. Het is het inkomen dat beschikbaar is voor de beloning van de betrokken productiefactoren.

### **Economische ontwikkeling**

De procentuele volumegroei van het bruto binnenlands product (meestal tegen marktprijzen)

### **Intermediair verbruik**

De goederen en diensten die in het productieproces worden ingezet en die aan het eind van het proces geheel in de nieuwe productie zijn opgegaan. Het intermediair verbruik vormt samen met de finale bestedingen de totale bestedingen aan goederen en diensten. Voorbeelden van intermediair verbruik zijn grondstoffen, halffabrikaten en diensten van accountantskantoren en schoonmaakbedrijven.

### **Prijsmutatie (-ontwikkeling)**

Het gewogen gemiddelde van de prijsveranderingen van de onderdelen van een bepaalde variabele. De prijsmutatie bepaalt samen met de volumemutatie de waardemutatie.



**Volumemutatie**

Het gewogen gemiddelde van de veranderingen in de hoeveelheid en de kwaliteit van de onderdelen van een bepaalde goederen of dienstentransactie of toegevoegde waarde. De volumemutatie bepaalt samen met de prijsmutatie de waardemutatie.

**Winst**

Het verschil tussen de opbrengsten en kosten van ondernemingen, exclusief bijzondere baten en lasten. Winst kan worden gedefinieerd voor en na aftrek van belastingen.

## **Bijlage 3: Vaststelling omvang en relaties sector bouwgrondstoffen**

### **Bedrijven en werkgelegenheid in tabel 1.1**

Door de gekozen afbakening in paragraaf 1.2 is het noodzakelijk om bij de analyse van het aantal bedrijven en van de werkgelegenheid in de sector bouwgrondstoffen een aantal bronnen met elkaar te matchen. Om te beginnen is gebruik gemaakt van het LISA bestand, een landelijke database welke alle vestigingen en werknemers in Nederland registreert. Van deze vestigingen is ondermeer opgenomen welk type bedrijf het betreft (volgens de standaard bedrijfsindeling -sbi- van 1993 van het CBS). Het LISA bestand biedt op zichzelf echter geen soelaas. Er vindt immers veel winning plaats door bedrijven in aanverwante sectoren als handel, verwerkende industrie en projectontwikkeling. Het LISA bestand is daarom geconfronteerd met het bestand vigerende ontgrondingsvergunningen van de Provincie Limburg. Dit bestand heeft betrekking op de situatie per 10 februari 2005. Uit dit laatste bestand is een aantal instellingen gefilterd. Het betreft instellingen die niet of nauwelijks relevant zijn voor het economisch functioneren van de sector: overheden en verenigingen. Het gaat hier bijvoorbeeld om een aantal gemeenten, Staatsbosbeheer, De Dienst Landelijk Gebied en een hengelsportvereniging.

### **Werkgelegenheidsontwikkeling**

De hierboven beschreven match kon alleen voor het heden worden gemaakt. Voor de beschrijving van de werkgelegenheidsontwikkeling in het verleden is echter een consistente set data noodzakelijk. Bij het beschrijven van de historische werkgelegenheidsontwikkeling (figuur 1) kon daarom noodgedwongen slechts een deel van de sector in beeld worden gebracht. Er is als volgt te werk gegaan: bij de werkgelegenheidscijfers van bedrijven met als hoofdactiviteit zand- grind- klei- en overige delfstoffenwinning - deze zijn voor alle jaargangen bekend - zijn de gegevens van het majeure bedrijf van winners in de aanverwante sectoren – ENCI B.V. – opgeteld. Voor 1 april 2004 weten we dat hiermee 83% van de totale werkgelegenheid is afgedekt. Overige bedrijven met winning als nevenactiviteit zijn hier dus niet meegenomen.

### **Economische performance en relaties van de sector delfstoffenwinning**

Om de economische performance van de sector delfstoffenwinning in beeld te brengen in termen van productie en toegevoegde waarde (figuren 2 t/m 5) is gebruik gemaakt van de Regionaal-economische jaarcijfers (REJ) van het CBS.

Voor het in kaart brengen van enkele van de belangrijkste in- en verkoop relaties van de sector delfstoffenwinning met andere sectoren in paragraaf 3.2. is gebruik gemaakt van de bi-regionale input-output tabellen, zoals die zijn ontwikkeld door de sectie regionale economie van de Rijksuniversiteit Groningen in samenwerking met de afdeling regionale rekeningen van het CBS. De bi-regionale input-output data hebben betrekking op 1992 en zijn daarmee gedateerd. Dit geldt vooral voor de omvang (lees: absolute waarde) van de relaties. In dit onderzoek staat echter vooral de relatieve verdeling van input-output data (herkomst, bestemming) centraal. Deze verhoudingsgetallen zijn doorgaans minder veranderlijk, hetgeen gebruik in dit onderzoek rechtvaardigt.