

DIRECTEUR WZHO NIET GERUST OP GEVOLGEN
MARKTWERKING

“Tarief kleinverbruikers komt onder druk te staan”

Marktwerving zal de toon van de nieuwe Waterleidingwet gaan zetten. Industrieën mogen straks hun eigen waterleverancier kiezen of de watervoorziening in eigen hand nemen. De grenzen van het concessiegebied van het waterleidingbedrijf spelen dan geen rol meer. Deze ontwikkeling zal verregaande gevolgen hebben voor de waterbedrijven. Zij lopen het risico minder water te gaan verkopen aan industrieën in hun oorspronkelijke leveringsgebied. Dit kan leiden tot financiële problemen. Watermaatschappij Zuid-Holland Oost (WZHO) is een bedrijf dat zich realiseert dat er een zwaard van Damocles boven haar hangt. Daarom is ze begonnen met een herijking van haar kosten- en tariefstructuur. WZHO gaat ook haar verborgen diensten voor gemeenten en regionale overheden zichtbaar maken en de kosten hiervan aan hen doorberekenen. Binnenkort wordt op de algemene vergadering van aandeelhouders een plan gelanceerd, waarin nader gereageerd wordt op bovenstaande ontwikkelingen. Directeur Alexander Vos de Wael van WZHO maakt zijn standpunt in onderstaand verhaal alvast bekend.

Met de introductie van marktwerving in de nieuwe Waterleidingwet krijgt de industrie de vrijheid om een eigen waterleverancier te kiezen of de watervoorziening zelf te gaan organiseren. Waterleidingbedrijven zien steeds meer (groot-)verbruikers als klant verdwijnen, wat op korte termijn kan leiden tot tariefsverhogingen voor de kleinverbruiker. Mede in het belang van hen willen de waterleidingbedrijven een andere prijsstructuur en meer commerciële vrijheid. Watermaatschappij Zuid-Holland Oost (WZHO) trekt nu aan de bel, maar alle waterleidingbedrijven hebben er last van: industrieën en agrarische bedrijven die zelf proceswater gaan innemen en reinigen, en het waterleidingnet alleen als 'back-up' aanhouden. Het streven naar kostenreductie, in combinatie met de opkomst van membraanfiltratie, die het zelf zuiveren van proceswater aanmerkelijk goedkoper heeft gemaakt, is voor deze ontwikkeling een enorme stimulans.

“Nu minister Pronk heeft aangegeven dat de watervoorziening van kleinverbruikers een taak blijft van de waterleidingbedrijven, bespeur ik bij de aandeelhouders een houding van: alles is nu toch geregeld? Terwijl het afhaken van de industrie een reële bedreiging vormt, zowel voor de kleinverbruikers als het milieu. Als de omzet daalt, zullen de tarieven op de korte termijn

moeten stijgen en zullen we voor de langere termijn kostenreducties en andere omzet moeten zoeken om geen verlies te draaien. Daarnaast heb je geen controle meer op de

“Grote afnemers vormen nu 20 procent van onze afzet. Als die wegvallen, gaat de kubieke meterprijs voor de kleinverbruikers met dubbeltjes omhoog. We moeten alles op alles zetten om onze grote klanten binnen te houden”. Drie wegen zouden volgens hem daartoe tegelijkertijd moeten worden bewandeld: verlaging van de kosten, aanpassing van de structuur van de verkoopprijzen en aanpassing van de dienstverlening. Dat heeft echter nogal wat voeten in de aarde.

Prijsstructuur

Zoals bij de meeste waterleidingbedrijven bestaan de kosten van waterlevering grotendeels uit vaste kosten; een relatief klein deel is variabel. In de inkomsten is de verhouding bedrijfsbreed gezien precies omgekeerd. Een hoge kubieke meter-prijs past in het streven het watergebruik af te remmen, maar stimuleert bedrijven enorm om zelf te gaan voorzien in de waterbehoefte. Het zelfgewonnen proceswater kost bijna niets, en het aanhouden van een aansluiting op het waternet als 'back-up'-voorziening evenmin. “Nu stellen de aandeelhouders elk jaar het kubieke meter-tarief voor water vast. Dat is één tarief, voor klein- en grootverbruikers. Om de grootverbruikers aan ons te binden, zullen die kubieke meter-tarieven voor hen drastisch



Alexander Vos de Wael, directeur WZHO.

plekken waar water wordt onttrokken. Bovendien leveren vele kleine onttrekkingen en zuiveringen veel meer milieubelasting op dan enkele grote”, aldus Alexander Vos de Wael.

omlaag moeten. Tegelijkertijd kunnen de tarieven voor netaansluiting omhoog, want bedrijven willen die zelden verliezen. Daarbij gaan we wel uit van meerjarencontracten”.

Vos de Wael streeft in eerste instantie naar een verhouding van 30 procent vaste opbrengsten en 70 procent variabele. "Dat is onze inschatting van wat nu haalbaar is. Mensen moeten het beleid nog wel een beetje kunnen volgen". Of deze wijziging in kostenstructuur de zelfvoorziening door bedrijven zal doen stoppen is de vraag, "maar afremmen doet ze zeker", aldus de WZHO-directeur.

Ware kosten

In navolging van alle privatiserende bedrijven heeft WZHO, met hulp van Kiwa, haar dienstverlening en de kosten daarvan onder de loep genomen. Willen waterleidingbedrijven in een vrije(re) markt voortbestaan, dan zullen ze diensten boven de kostprijs moeten gaan leveren. Bij het bepalen van de kostprijzen is gebruik gemaakt van de systematiek van 'activity-

Dure brandblusvoorzieningen

Een nog veel meer in het oog springende conclusie van het onderzoek heeft betrekking op de brandblusvoorzieningen. Vos de Wael: "We brengen gemeenten al jarenlang enkele tientjes per brandkraan per jaar in rekening voor onderhoud. Vaste kosten worden niet verrekend. Kiwa heeft nu uitgerekend wat de totale werkelijke kosten voor brandblusvoorzieningen voor WZHO zijn. Die blijken voor de infrastructuur - uitgedrukt in brandkraanequivalent - tien keer zo hoog als de onderhoudskosten, gemiddeld zo'n 430 gulden per jaar. In totaal gaat het in ons verzorgingsgebied om 8 à 9 miljoen gulden op jaarbasis. Belangrijkste oorzaak van de hoge kosten is dat in woonwijken veel grotere waterleidingnetten worden aangelegd dan nodig is voor de drinkwatervoorziening, alleen om voldoende water te kunnen leveren voor

voorzieningen voor inwoners in gemeenten met veel brandkranen".

Nieuwe diensten

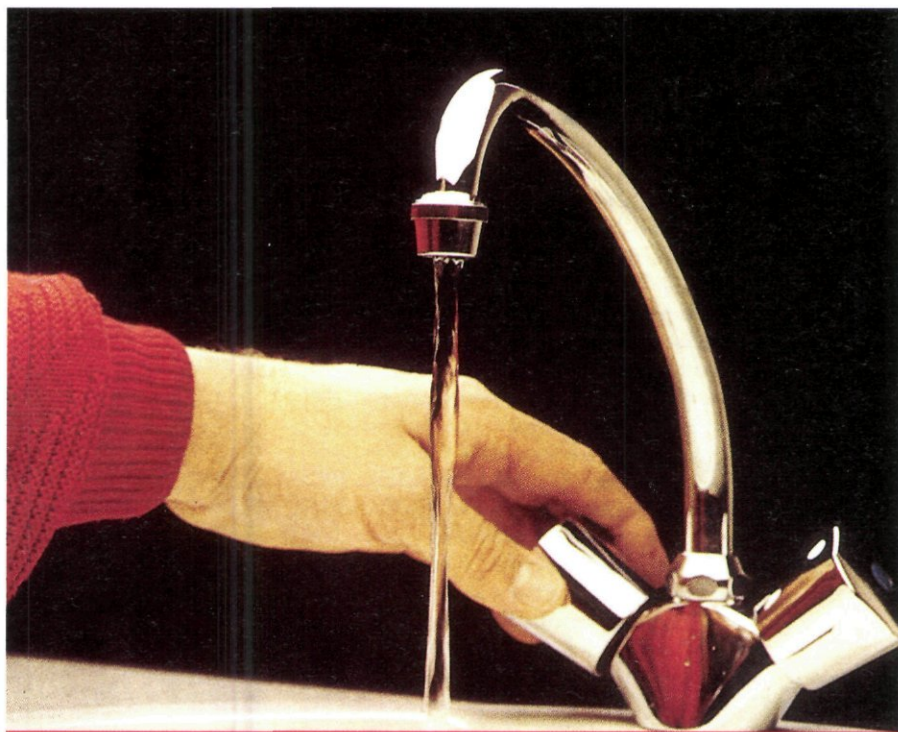
In aansluiting op het aanpassen van de prijsstructuur wil Vos de Wael de dienstverlening aan grootverbruikers sterk uitbreiden om hen zo aan het waterbedrijf te binden. Daarbij denkt hij aan het aanbieden van adviezen en kennis, en aan integrale dienstverlening in de waterketen. Op dat laatste punt heeft WZHO al een voorschot genomen met de oprichting van een waterketenbedrijf, samen met het Zuiveringschap Zuid-Hollandse Eilanden en Waarden. Het is de bedoeling dat het nieuwe bedrijf voor gemeenten bijvoorbeeld rioleeringen gaat exploiteren of het bedrijfsleven verschillende soorten water en zuiveringsprocessen gaat aanbieden, vergelijkbaar met het industriewaterproject in Maastricht. Al is zijn bedrijf er organisatorisch nog niet op ingericht, Vos de Wael meent dat hier wel degelijk de sleutel ligt naar de toekomst.

Eerlijke wapens

"We moeten met eerlijke wapens mogen vechten. Ik wil daarom van de aandeelhouders de ruimte krijgen voor wijziging van de prijsstructuur van de grootverbruikerstarieven". Vos de Wael weet dat dit gevoelig ligt. Want hoe verkoopt hij dit aan een achterban van kleinverbruikers? En staat het niet haaks op de gedachte dat de variabele prijs zo hoog mogelijk moet zijn om het waterverbruik af te remmen? En werkt het uit de drinkwaterprijs halen van de brandblusvoorzieningen niet ook averechts? Vos de Wael: "Toch zie ik dit als de enige weg. Je kunt niet zeggen: we doen het één wel en het ander niet".

Vanuit commercieel oogpunt wil de WZHO-directeur verder af van het openbaar vaststellen van de prijzen voor groot- en kleinverbruikers. Is hij zijn aandeelhouders liever helemaal kwijt? Vos de Wael: "In tegendeel, we zullen het met zijn allen moeten doen. Water is een bijzonder product met een regionale binding. Het is niet voor niets dat Den Haag de markt voor kleinverbruikers heeft afgesloten voor marktwerking. Maar we moeten wel bedrijfsmatiger gaan werken. De aandeelhouders zouden de strategische kaders moeten uitzetten, de directie zou in overleg met de Raad van Commissarissen de tarieven moeten vaststellen. En het waterleidingbedrijf als geheel zal commerciëler moeten worden".

Vincent Delemarre



Tarief voor kleinverbruikers omhoog? (Foto: VEWIN)

based costing', een methode die in het bedrijfsleven vaak wordt gebruikt om inzicht te krijgen in de kosten. Eén van de uitkomsten van de studie is dat voor sprinklerinstallaties veel te lage tarieven gelden in relatie tot de kosten. Daarnaast zit er nog een flinke marge tussen de kosten van het waterleidingbedrijf en de kosten van andere leveranciers. "Ik ken een bedrijf waar de WZHO voor 160.000 gulden een waterleiding heeft aangelegd voor een sprinklerinstallatie en waar een alternatief bijna een miljoen gulden zou hebben gekost", aldus Vos de Wael. Dat biedt commercieel gezien ruimte voor extra inkomsten.

brandblusvoorzieningen. Het maatschappelijke nut van de voorzieningen is uiteraard onbetwist, maar de vraag is wie de kosten moet betalen. Als je kosten wilt leggen waar ze horen, moet dat in dit geval gebeuren bij gemeenten en niet bij de afnemers van drinkwater". De WZHO-directeur is daarvan een groot voorstander. "Dat past ook in de ontwikkeling die gemeenten zelf doormaken, waarbij ze kosten steeds meer daar leggen waarvoor ze worden gemaakt. Bovendien kun je hiermee de kruissubsidiëring ongedaan maken, waarvan nu sprake is. Feitelijk betalen inwoners van gemeenten met weinig brandkranen mee aan de voor-