

SCHRIFTELIJKE VRAAG

nr. 897

van **MIEKE SCHAUVLIEGE**

datum: 19 juni 2023

aan **ZUHAL DEMIR**

VLAAMS MINISTER VAN JUSTITIE EN HANDHAVING, OMGEVING, ENERGIE EN TOERISME

Drinkwaterbedrijven - Onderlinge leveringen

In Vlaanderen zijn er zes drinkwaterbedrijven, waarvan vier grote (PIDPA, Farys, water-link, De Watergroep). Voor de levering van drinkwater is elk van die waterbedrijven monopolist in het eigen werkingsgebied: de kostenstructuur en de prijszetting verschillen natuurlijk naargelang van het drinkwaterbedrijf. In principe is het aan de WaterRegulator om toe te zien op een transparante en rechtvaardige tariefstructuur voor alle types klanten (klein- en grootverbruikers).

Om aan de drinkwaterbehoeften te kunnen voldoen, zijn sommige drinkwaterbedrijven vandaag aangewezen op aanzienlijke leveringen door andere drinkwaterbedrijven. Zo verkoopt water-link bijvoorbeeld ruim 40% van zijn geproduceerde volume drinkwater (meer dan 60 miljoen m³) aan de andere Vlaamse waterbedrijven.

1. Graag een volledig overzicht van de verkochte volumes tussen waterbedrijven onderling gedurende de laatste vijf jaar.
2. Kan de minister meedelen, voor elk jaar en voor elk paar drinkwaterbedrijven die tijdens dat jaar onderling drinkwater verhandelden, aan welk effectief gemiddelde tarief die transactie gebeurde?
3. De 'B2B-tarieven', vernoemd in het vorige punt, hebben uiteraard een aanzienlijke impact op de prijszetting voor drinkwater in heel Vlaanderen.

Op welke manier ziet de WaterRegulator mee toe op het bepalen van die tarieven?

4. Welke principes vindt de minister belangrijk bij die tariefbepaling, vanuit het perspectief van transparantie, rechtvaardigheid en solidarisering tussen Vlamingen? Welke hefbomen heeft/ziet de minister om die in de praktijk te brengen?
5. Vindt de minister dat de tarieven die een drinkwaterbedrijf aanrekent aan de collega-waterbedrijven elders in Vlaanderen ('B2B-tarieven') steeds lager moeten liggen dan de tarieven die datzelfde drinkwaterbedrijf aanrekent aan alle groot- en kleinverbruikers uit het eigen klantenbestand ('B2C-tarieven')? Is dat ook effectief het geval vandaag? Als dat niet overal het geval is, vindt de minister dan dat de vorm van kruissubsidiëring die zo in sommige gevallen kan ontstaan aanvaardbaar is, en waarom?

ANTWOORD

op vraag nr. 897 van 19 juni 2023

van **MIEKE SCHAUVLIEGE**

1. Bijlage 1 bevat het gevraagde overzicht met de door de exploitanten van een openbaar waterdistributienetwerk (waterbedrijven genoemd) aan andere waterbedrijven verkochte volumes drinkwater de voorbije jaren.
2. Ik beschik niet over de transactietarieven van de onderlinge waterlevering tussen elk van de waterbedrijven. Wel is de kost voor aankoop van water en de omzet uit verkoop van water aan waterbedrijven opgenomen in het tariefplan van elk waterbedrijf. In bijlage 2 vindt u een overzicht voor de periode 2018-2021. Voor 2022 zijn er nog geen finale cijfers beschikbaar. Een detail per waterbedrijf kan omwille van confidentialiteit niet gedeeld worden.
De tariefplannen worden, zoals voorzien in de regelgeving, door de WaterRegulator beoordeeld en opgevolgd. De WaterRegulator stelde bij de beoordelingen geen abnormaliteiten vast die een bijsturing nodig maken (zoals bijvoorbeeld een verplichte gedetailleerdere terugkerende rapportering van de onderlinge leveringen). De WaterRegulator zal de kosten en opbrengsten uit de onderlinge verkoop uiteraard blijven opvolgen.
3. De kost voor aankoop van drinkwater ten behoeve van de levering aan geabonneerden is inderdaad deel van de drinkwateractiviteit van elk waterbedrijf en bepaalt mee de tarieven die het waterbedrijf mag toepassen. Zoals in het antwoord op vraag 2 aangegeven maken de kosten en opbrengsten van leveringen tussen waterbedrijven deel uit van het tariefplan van elk waterbedrijf dat beoordeeld en opgevolgd wordt door de WaterRegulator.
Het aandeel van de kost voor de aankoop van water is in omvang relatief beperkt voor de meeste waterbedrijven. In bijlage 3 vindt u een overzicht per waterbedrijf van het aandeel van de aankoopkost van water op de totale kost voor de drinkwateractiviteit.
4. Het Besluit van de Vlaamse Regering houdende de tariefregulering van de integrale waterfactuur van 5 februari 2016 bevat de doelstellingen van de tariefregulering (art. 3). De tariefregulering beoogt de realisatie van vier principes: rechtvaardigheid, efficiëntie, duurzaamheid en billijkheid. Elk van deze principes vind ik belangrijk.
5. De omzet uit verkoop van water aan andere waterbedrijven per verkochte hoeveelheid verbruik aan andere waterbedrijven is een goede proxy voor deze vraag. Over alle Vlaamse waterbedrijven samen bedraagt deze verhouding in 2021, 0,55 €/m³. Bij elk van de waterbedrijven is deze verhouding lager dan de berekende gemiddelde prijs per m³ van de drinkwatercomponent voor groot- en kleinverbruikers (cf. het antwoord op uw schriftelijke vraag van 14 juni 2023 (nr. 854)).

BIJLAGEN

1. [Verkoop reinwater aan waterbedrijven Vlaanderen 2018-2022](#)
2. [Kost aankoop en omzet verkoop water tussen waterbedrijven 2018-2022](#)
3. [Aandeel kost aankoop drinkwater in tot kost drinkwateractiviteit](#)