

Waterbedrijf wil kraantjeswater bottelen

TMVW investeert dit jaar 27 miljoen

NA de 21 miljoen EUR die TMVW in 2007 investeerde, wordt dit jaar 27 miljoen EUR vrijgemaakt voor de uitbouw en het onderhoud van het net. Daarnaast gebruikt de afdeling RioFIN 80 miljoen EUR per jaar om, samen met de gemeenten-vennoten, in te staan voor de financiering van de uitbreiding van het rioleringsstelsel. In 2007 werd 4,3 miljoen EUR uitgetrokken om de financieringsproblemen van 'sociale' klanten te onder- vangen. Dat bedrag wordt dit jaar verhoogd tot 5,9 miljoen EUR.

TMVW is actief in 79 steden en gemeen- ten en haalde in 2007 een omzet van 217 miljoen EUR (+ 3,19%). Aan de basis van dit resultaat liggen vooral de inves- teringen in de net- en bedrijfsinfrastruc- tuur. Een cashflow van bijna 35 miljoen EUR en een solvabiliteit van 45% beves- tigen dat TMVW een solide financiële partner is, die tevens met een verdere daling van de kost per klant (die duikt onder de grens van 20 EUR) het bewijs levert van een reële kostefficiëntie. De verhoogde solvabiliteit is te wijten aan een goede verhouding tussen het eigen vermogen en het balanstotaal, wat een heel gunstig effect heeft wanneer op zoek moet worden gegaan naar externe middelen. De verhoogde kostefficiëntie steunt dan weer op de uitbreiding van het aantal vennoten, waardoor de alge- mene kosten gespreid konden worden over meer klanten, wat de bijdrage per klant deed dalen.

TMVW leverde in 2007 84,6 miljoen m³ water aan 522.911 klanten. Een perma- nente opvolging van 60 parameters laat de watermaatschappij toe kwaliteits- drinkwater te leveren. Op 27 juni wordt het nieuwe waterbehandelingsstation van Mainvault (Ath) operationeel. Voor de toevoer wordt een nieuwe leiding ge- legd tussen Opwijk en Buggenhout. Op- vallend is dat het verbruik de jongste jaren stagneert, wat wijst op een trend van de bevolking om zuiniger om te springen met drinkwater.

TMVW telt 48 gemeenten die vennoot zijn in de sector waterzuivering. Zij staan in voor de zuivering voor 405.524 klanten. Volgens het RioVisie-concept, de visievorming over het aanleggen en onderhouden van het rioleringsstelsel, is het een haalbare doelstelling om tegen 2015 in een gebied van 1 miljoen inwoners een zuiveringsgraad van 80% te bereiken. Daarom wordt voor elke vennoot in kaart gebracht hoe de zuive- ringsgraad progressief opgetrokken kan worden, met oog voor wat operationeel en financieel haalbaar is. Daarbij is er

aandacht voor zowel de instandhouding en uitbouw van de rioolinfrastructuur als de exploitatie van het net, met spe- ciale aandacht voor het oplossen van knelpunten voor de afvoer. Via het fi- nancieringsstelsel RioFIN wordt een budget van 80 miljoen EUR per jaar voorzien om de vooropgestelde zuive- ringsgraad te halen tegen 2015, dit alles exclusief de investeringen voor wege- niswerken en het verplaatsen van ande- re nutsvoorzieningen (zoals de drink- waterleidingen).

De afdeling AquaS staat in voor de pro- ductie van proceswater, koelwater of ketelwater op maat van industriële ge- bruikers. Een audit wijst het bedrijf op de kritische punten in zijn waterhuis- houding, waarna een project uitgewerkt kan worden rond zowel de productie van aangepast water als de afvalbehan- deling van het proceswater, eventueel gaande tot het totaalbeheer van de wa- terhuishouding, met inbegrip van de eigen waterwinnings- en behandelings- installaties. Analooft daaraan is AquaFit sinds 2006 actief in zwembadbeheer. Zo staat binnenkort het beheer van de Gentse zwembaden en sporthallen op de agenda van de gemeenteraad en heeft ook de gemeente Lebbeke beslist toe te treden tot deze beheersformule. Een derde gemeente zal weldra haar toetreding bekend maken. Deze over- eenkomsten bieden een beheerswinst, winst door schaalvergroting en een be- tere benadering van de technische en juridische problemen.

Sociale leveringen

TMVW is actief in een gebied dat zich uitstrekt over delen van West- en Oost- Vlaanderen, Vlaams-Brabant en een klein deel van Henegouwen, waar ook haar waterwinning ligt. Het grootste deel van dit werkingsgebied beschikt niet over natuurlijke waterbronnen en heeft daardoor af te rekenen met zeer lange transportlijnen en dus ook hoge

transportkosten. Ongeveer 41% van de kostenstructuur wordt daardoor be- paald. Indien deze kostencomponenten op sectorniveau, via een 'solidariteitsre- geling' met de andere waterdistributie- bedrijven, verrekend zouden kunnen worden, zou blijken dat TMVW aan de top staat inzake prijszetting.

TMVW scoort zeer goed bij de benade- ring van haar klanten. Naast een goed functionerend telefonisch klantenloket beschikt TMVW sinds september 2007 ook over MobiDis, een mobiel klanten- loket dat werkzaam is op het grondge- bied van 34 van haar aangesloten ste- den en gemeenten en waar de inwoners terecht kunnen met vragen over wer- ken, meteropname, facturatie, verhuis en algemene informatie over de TMVW- dienstverlening.

Uit onderzoeken blijkt dat slechts één derde van de klanten leidingwater ge- bruikt als drinkwater, de rest drinkt flessenwater uit gewoonte. Leidingwa- ter promoten als drinkwater blijft daar- om een prioriteit voor TMVW. Een be- langrijke reden om geen kraantjeswater te drinken, is het feit dat het niet mee- genomen kan worden op verplaatsing. Daarom is TMVW op zoek naar een partner die drinkwater van TMVW ver- pakt op de markt brengt. Streefdoel is om flessen met leidingwater tegen het najaar in de winkelrekken van minstens één grootwarenhuisketen te krijgen.

Klanten die het financieel moeilijk heb- ben, kunnen rekenen op de steun van TMVW. Sociale klanten kunnen genie- ten van vrijstelling van abonnements- gelden, bovengemeentelijke en gemeen- telijke saneringsbijdrage en krijgen een goedkopere wateraansluiting. Ongeveer 5% van de klanten beschikken zo over 15.000 liter echt gratis drinkwater per gedomicilieerde. In 2007 was deze actie goed voor 4,3 miljoen EUR, dit jaar kan dit bedrag oplopen tot 5,9 miljoen EUR. – DS