

WATERLEVERING: MET MARKTWERKING MEER NUT?

Wat maakt de watersector anders dan andere netwerksectoren? Rechtvaardigt dit de huidige marktordening en de afwezigheid van een centrale toezichthouder die de tarieven reguleert? Dit artikel geeft inzicht in de eerste vraag en beantwoordt de tweede ontkennend.

Het Europese liberaliseringsbeleid en de Lissabonstrategie zijn gebaseerd op de gedachte dat zowel de introductie van marktwerking als de intensivering van concurrentie met drie baten verbonden zijn: kostenverlaging, betere afstemming tussen vraag en aanbod, en verhoging van innovativiteit. Privatisering kan deze positieve effecten versterken en bij de herstructurering van netwerksectoren (energie, post en telecommunicatie, vervoer) gaan privatisering en liberalisering dan ook vaak hand in hand. In de (Nederlandse) watersector was de beweging de laatste tien jaar echter juist omgekeerd: we hebben wetgeving geïntroduceerd om de waterleidingsbedrijven in publieke handen te houden en de voorstellen voor marktwerking werden steeds verder afgezwakt. Wat maakt water anders? Juridisch is het antwoord eenvoudig. Daar waar de Telecommunicatiewet zich mede ten doel stelt de mededinging te bevorderen, de Elektriciteitswet refereert aan doelmatigheid en de Wet Personenvervoer 2000 beoogt een betere afstemming van vraag en aanbod te bewerkstelligen, is het doel van de, uit 1957 daterende, Waterleidingwet vooral de volksgezondheid te beschermen. Ook in het voorstel voor een nieuwe Drinkwaterwet, die staatssecretaris Van Geel eerder dit jaar naar de Raad van State stuurde staat de kwaliteit voorop. Maar is bescherming van de volksgezondheid nog langer een houdbaar argument om kos-

tenbesparing, allocatieve efficiëntie, innovatie en het vergroten van het consumentensurplus in de drinkwatersector op een lager plan te plaatsen?

Om bovenstaande vragen te beantwoorden bepreken we in deze bijdrage eerst de huidige marktordening. Vervolgens behandelen we de vraag of levering van drinkwater een economische activiteit is dan wel een zuivere overheidstaak. Daarna gaan we, zowel voor industriewater als drinkwater, kort in op de verschillende modaliteiten van marktwerking, de in Nederland gemaakte keuzes en de daaraan ten grondslag liggende motivatie. Het vierde onderwerp betreft de vraag of al dan niet geprivatiseerd kan worden. Vervolgens komt het verschil tussen benchmarking en regulering door middel van maatstafconcurrentie aan de orde. We sluiten af met een bespreking van de prestaties van de Nederlandse drinkwatersector en het formuleren van conclusies.

De watervoorziening in Nederland

De Nederlandse watersector is volledig in overheidshanden: publieke drinkwaterbedrijven produceren en leveren leidingwater, gemeenten beheren het rioleringsstelsel, terwijl de waterschappen zorgen voor zuivering en afvoer en verantwoordelijk zijn voor het algemene waterbeheer. In dit artikel beperken we ons tot het eerste deel van de keten, de productie en levering van leidingwater. Hoewel hiermee de meest inefficiënte delen van de sector buiten beeld blijven (Van Damme en Mulder, 2006), maakt het een toegespitste vergelijking met de andere netwerksectoren mogelijk. Artikel 22 van onze Grondwet geeft de overheid de opdracht om in het belang van de volksgezondheid te zorgen voor de openbare drinkwatervoorziening. Bij drinkwater is sprake van diverse vormen van marktfalen:

ERIC VAN DAMME
Hoogleraar economie
bij CentER en TILEC
van de Universiteit van
Tilburg.

natuurlijk monopolie (zie onder), informatieasymmetrie met betrekking tot kwaliteit, en aspecten van een publiek goed (alle aangeslotenen op een netwerk consumeren dezelfde kwaliteit en, historisch, hoge kosten van bemeteren in vergelijking met leveringskosten). Er zijn dus goede argumenten voor intensieve overheidsbemoediging, maar dit rechtvaardigt niet automatisch overheidsvoorziening, als algemeen uitgangspunt voor ons (micro-) economisch beleid geldt immers dat de overheid voorwaardenscheppend optreedt en alleen meer direct intervineert als de (gereguleerde) markt niet automatisch het gewenste aanbod levert. De zestien (publieke) waterleidingsbedrijven, regionale monopolies, zetten in 2005 samen ongeveer 1,2 miljard m³ leidingwater af, waarvan meer dan negentig procent van drinkwaterkwaliteit (Vewin, 2006a). Ongeveer tweederde deel wordt afgezet bij kleinverbruikers, de rest bij de industrie. Toch gebruikt een huishouden slechts een klein gedeelte van dat water, minder dan drie procent, om te drinken en voor voedselbereiding: zeventig procent gaat op aan douche en toilet, en 21 procent aan wassen en afwassen. De industrie verbruikt jaarlijks ongeveer 500 miljoen m³ water, en heeft, met uitzondering van de levensmiddelenindustrie, veelal geen behoefte aan drinkwaterkwaliteit. Van de 240 miljoen m³ die de industrie in 2005 van de waterleidingsbedrijven afnam was echter slechts eenderde ander water van lagere kwaliteit. De prijsverschillen zijn substantieel. Een huishouden betaalde in 2005 gemiddeld 1,45 euro per kuub; de industrie betaalde 0,99 euro voor drinkwater, en 0,26 euro voor ander water. Hoewel veel meer drinkwater geleverd wordt dan er wordt gevraagd, moet de conclusie dat sprake is van allocatieve inefficiëntie niet te snel getrokken worden. De watersector is namelijk erg kapitaalintensief en distributie kan als natuurlijk monopolie gekenschetst worden, zodat gescheiden netwerken niet rendabel zijn. Een groot gedeelte van de kosten (tot wel zeventig procent) is verzonken in het netwerk, terwijl de transportkosten hoog zijn (transport over 100 km leidt tot een kostenstijging van vijftig procent), relatief veel hoger dan bij elektriciteit (vijf procent), of gas (2,5 procent) (Gee, 2004). De conclusie is dat de ruimte voor concurrentie bij water geringer is dan bij energie en dat de baten van *internationale* concurrentie en eenmaking van de Europese markt bij water geringer zijn dan bij de andere netwerksectoren. Het is dan ook niet verrassend dat de wind uit Brussel op dit terrein minder hard gewaaid heeft; een eerste verklaring waarom 'water' anders is.

Algemeen belang, markt en economische activiteit

Een tweede reden voor de geringere bemoediging van Brussel is dat niet geheel duidelijk is welke bevoegdheden de Europese Commissie op dit terrein heeft. Levering van drinkwater is een Dienst van Algemeen Belang (DAB) en de Commissie mag zich alleen bemoeien met Diensten van Algemeen *Economisch* Belang (DAEB). Bij DAEB zijn de regels voor de mededinging uit het EG-Verdrag van toepassing, tenzij toepassing hiervan het algemeen belang in gevaar brengt. Of een activiteit al dan niet economisch is, wordt bepaald door het Europese Hof van Justitie en het criterium is of de diensten al dan niet op een markt worden aangeboden. De fundamentele vraag wanneer nu precies

sprake is van een markt hebben de rechters nog niet beantwoord, en concreet hebben zij geen uitspraak gedaan of levering van drinkwater nu een economische activiteit is (DAEB) of niet (DAnEB). Ook de Europese Commissie heeft hierover nog geen definitieve en expliciete zienswijze gegeven, hoewel zij in het groenboek Diensten van Algemeen Belang de drinkwaterdistributie wel als een DAEB beschouwd.

Nederlandse beleidsstukken zijn op dit punt niet eenduidig. Volgens voormalig minister Pronk van VROM is de drinkwatervoorziening DAEB (Kamerstukken 2001-2002, 28339, nr 3), terwijl voormalig minister Brinkhorst van mening is dat van DAnEB sprake is (Kamerstukken 2005-2006, 21501-30, nr 137). In geen van deze stukken wordt echter een definitie van een markt gegeven. Is er bijvoorbeeld slechts sprake van een markt als er directe aanbodconcurrentie is, dat wil zeggen als gebruikers daadwerkelijk keuze hebben? Voor de NMa is het overigens helder: zij ziet levering van drinkwater als DAEB; zie het besluit in zaak 1212.

Industriewater

Het traject dat uit zal monden in de nieuwe Drinkwaterwet werd ingezet met een planologische kernbeslissing (PKB) in 1995 (Tweede Kamer, 1995/1996). Het plan confronteerde de industrie met beperkingen van eigen grondwaterwinning, terwijl vanwege de stijgende drinkwaterprijs ook het industriewater in prijs steeg. Als oplossing zag het bedrijfsleven een vrijere markt voor de levering aan bedrijven. Bij industriewater spelen aspecten van volksgezondheid geen rol en onder de huidige Waterleidingwet is de markt voor industriewater formeel vrij. Vanwege het natuurlijk monopolie is de feitelijke concurrentie echter beperkt, terwijl ook lagere overheden de concurrentie soms uitsluiten. Zo heeft de provincie Noord-Brabant (een belangrijk aandeelhouder van Brabant Water) in een provinciale verordening een verbod opgenomen op het leveren van industriewater vanuit een concurrerend leidingwaternetwerk.

De industrie vond in dit geval echter weinig gehoor bij het parlement, een derde element



dat 'water' anders maakt. Het ministerie van VROM en de Tweede Kamer toonden zich juist bezorgd over mogelijke negatieve gevolgen van marktwerking op de markt voor industriewater voor huishoudelijke klanten, en wel door middel van kostenafwenteling. De 'uittocht' van grootgebruikers als gevolg van concurrentie zou kunnen leiden tot het omslaan van de vaste kosten over een geringer aantal klanten, en dus tot kostenverhoging bij de gebonden eindverbruikers. Hoewel de industrie slechts 12,5 procent van de omzet van drinkwaterbedrijven voor haar rekening neemt en de risico's gering zijn (de variabele lasten van levering zijn voor de *incumbent* immers laag zodat een toetreders zich wel meerdere malen zal bedenken alvorens een concurrerende pijplijn aan te leggen) schreef de staatssecretaris toch: "Concurrentie tussen waterleidingbedrijven bij de levering van leidinggebonden water aan de industrie is (.....) ongewenst" en hij heeft dan ook voorstellen gedaan om de concurrentie te beperken. In VROM (2003) wordt voorgesteld elk waterleidingbedrijf ook een exclusief recht van levering van industriewater aan bedrijven binnen het eigen verzorgingsgebied via het openbare leidingnet te geven. Levering via speciaal aangelegde leidingen blijft vrij, maar van deze markt zal naar verwachting niet veel concurrentiedruk uit gaan. Bij motie Van Lith riep de Tweede Kamer in 2003 op om in de nieuwe Drinkwaterwet de markt voor industriewater werkelijk vrij te maken. Binnenkort zullen we weten in hoeverre hieraan gehoor is gegeven.

Modaliteiten van marktordening bij de levering van drinkwater

Gebaseerd op een schema dat door toenmalig Secretaris-generaal Van Wijnbergen in een artikel in NRC Handelsblad werd voorgesteld, worden in de nota "Publieke Belangen en Marktordening" verschillende vormen van marktordening onderscheiden (Tweede Kamer, 1999/2000). Bij de voorbereidende discussies over de nieuwe Drinkwaterwet, werd deze 'concurrentieladder' toegepast, waaruit de conclusie resulteerde dat alleen een beperkte vorm van marktwerking bij drinkwater mogelijk

was. Ook op dit punt is 'water' dus anders. We vatten de discussie hieronder samen.

Directe *concurrentie op de markt* is voor drinkwater niet mogelijk vanwege het natuurlijk monopolie: het aanleggen van een tweede netwerk is niet rendabel. Een alternatieve vorm van marktordening is *concurrentie op het netwerk*. Dit is de modaliteit die we ook bij energie kennen: verschillende leveranciers maken, onder gelijke voorwaarden, gebruik van hetzelfde netwerk. Water is een product dat minder homogeen is dan elektriciteit en op basis van het argument dat bij vermenging van water van verschillende toeleveranciers kwaliteitsverlies kan optreden, werd geconcludeerd dat ook deze vorm van concurrentie (*common carriage and third party access*) nu nog niet haalbaar is. Onder invloed van technologische ontwikkelingen zou dat in de toekomst echter anders kunnen zijn. We zien hier het belang van innovatie, die (zoals boven besproken) ook nodig is om de allocatieve efficiëntie te verhogen. Echter, zelfs dan is nog de vraag of deze vorm van concurrentie wenselijk is. De ervaringen bij energie laten zien dat concurrentie alleen werkt als consumenten meewerken en in voldoende mate actief de beste aanbieder zoeken en daadwerkelijk overstappen. Bij een product met een lage prijs, zoals water, zijn de zoekkosten en de gepercipieerde overstapkosten al snel te hoog, zodat van consumentenkeuze niet veel concurrentiedruk verwacht mag worden.

De derde vorm van concurrentie is *concurrentie om de markt* door middel van aanbesteding. Dit is de modaliteit waarvoor bij het openbaar busvervoer gekozen is. Bij water zijn twee vormen denkbaar: integrale aanbesteding van het beheer en de exploitatie van het netwerk, of verlening van een concessie tot exploitatie. Vanwege de algemene overeenstemming dat privatisering van het netwerk onwenselijk was (zie ook hieronder) viel de eerste mogelijkheid af, behalve voor grootschalige nieuwbouwlocaties. Het alternatief behelst een splitsing van beheer en exploitatie, en dit is het alternatief dat in Frankrijk geïmplementeerd wordt. Dergelijke splitsing kan echter onaantrekkelijk zijn, zoals ook het spoorvervoer in het Verenigd Koninkrijk (VK) heeft laten zien. Verticale desintegratie kan tevens leiden tot coördinatieproblemen, verlies aan kwaliteit, en prijsverhoging vanwege dubbele marginalisatie. Ik heb geen gedetailleerde studies gezien om hoe groot de resulterende verliezen zouden kunnen zijn, in ieder geval werd snel geconcludeerd dat een dergelijke splitsing in de watersector niet aanbevelenswaard was, zodat ook dit alternatief afviel.

Wat overblijft is *benchmarking* en *maatstafconcurrentie*. Bij benchmarking worden de prestaties van lokale monopolies met elkaar vergeleken. Er is geen directe concurrentie om de klant, maar bedrijven concurreren met elkaar om de beste te zijn. In feite gaat het om *naming and shaming* en de vraag is hoeveel concurrentiedruk daarvan op (het management van) het bedrijf uitgaat. Men kan zich ook voorstellen dat het antwoord mede afhangt van hoe de arbeidscontracten met het management zijn vormgegeven. Falk en Ichino (2006) geven, in een andere context, een interessant voorbeeld dat laat zien dat zuiver intrinsieke motivatie tot substantiële productiviteitsverbetering kan leiden.

Bij maatstafconcurrentie wordt verder gegaan dan bij benchmarking en wordt gepoogd de productiviteitsverhoging te vertalen in een prijsverlaging. In feite vereist dit een toezichthouder die in staat is dit af te dwingen. Die toezichthouder voert de benchmark uit en bepaalt op basis daarvan welk kostenniveau en welk prijsplafond voor elk bedrijf redelijk is. Dit is het systeem dat in het Verenigd Koninkrijk gehanteerd wordt. Het prijsplafond wordt voor een periode van vijf jaar vastgesteld, het bedrijf mag geen hogere prijs vragen, maar als het bedrijf erin slaagt de kosten extra te verlagen, mag het de extra winst in eigen zak stoppen. De winstmogelijkheid prikkelt tot extra efficiëntieverhoging, en de bedrijven worden in een 'gevangenendilemma' geplaatst: de lagere kosten van het ene bedrijf vertalen zich immers in de toekomst in een lager prijsplafond voor de andere bedrijven.

Privatisering

Aspecten van marktordening en *regulatory reform* (zaken gerelateerd aan (wijziging in) de regels van het spel) moeten strikt gescheiden worden van aspecten die verband houden met privatisering (verschuiving van eigendom van de publieke naar de private sector). In Nederland was privatisering onbespreekbaar, maar was discussie over verschillende vormen van marktordening wel mogelijk. Zoals de discussie over maatstafconcurrentie heeft duidelijk gemaakt kunnen privatisering en hervorming complementair zijn: maatstafconcurrentie zou effectiever kunnen zijn indien tevens geprivatiseerd wordt: op winst gerichte bedrijven hebben immers een sterkere prikkel om de kosten te reduceren dan overheidsbedrijven, die over het algemeen andere doelen nastreven. Naar aanleiding van een recent onderzoek van De Volkskrant is door verschillende Kamerleden voorgesteld dat drinkwaterbedrijven verboden zou moeten worden dividend uit te keren, ze zouden m.a.w. als zuivere non-profit-bedrijven moeten opereren. Er is, voor zover mij bekend, geen literatuur over de interactie tussen de doelstelling van de bedrijven en de effectiviteit van maatstafconcurrentie.

In Nederland is de discussie over privatisering van de Drinkwaterbedrijven eigenlijk niet diepgaand gevoerd, en dus kwamen economische argumenten niet aan de orde. Wat is er vanuit economisch perspectief te zeggen? In de recente literatuur wordt het verschil tussen overheidsbedrijven en (private) commerciële gekarakteriseerd als het verschil tussen zachte en harde incentives en wordt geconcludeerd dat privatisering te prefereren is als sterke prikkels tot kostenreductie en innovatie gewenst zijn. Aan de andere kant, als de zorg bestaat dat kostenreductie leidt tot verlaging van kwaliteit en dat dit niet effectief door kwaliteitsregulering kan worden tegengegaan, dan zou overheidsproductie gewenst kunnen zijn (Shleifer, 1998). In de watersector werd in het verleden vooral het kwaliteitsargument benadrukt, en was er relatief weinig aandacht voor innovatie. Met een verschuiving van de prioriteiten zou dus ook privatisering weer in zicht kunnen komen.

In de keuze tussen overheidsproductie en overheidsregulering van private productie hebben Europese overheden traditioneel voor het

eerste gekozen en de VS voor het tweede. Het is daarom interessant te constateren dat de drinkwatersector ook in de VS door overheidsbedrijven gedomineerd wordt (ongeveer tachtig procent van de bedrijven is publiek, en slechts dertien procent van de gemeenten contracteert zijn water; zie Masten 2004). Dit gegeven is vooral interessant omdat in de negentiende eeuw de op winst gerichte bedrijven de sector nog domineerden. Waarom is in de VS gedeprivatiseerd? Masten (2004) geeft twee argumenten. Het eerste is dat het produceren en leveren van drinkwater (traditioneel) een relatief eenvoudige bezigheid was (het koppelen van een leiding aan een pomp) en dus voor overheden goed te doen. Dit argument correspondeert met het theoretische "geen noodzaak voor innovatie" argument van Shleifer. Masten' tweede argument betreft de kosten van contractering en de noodzaak tot het leveren van kwaliteit. Beide hebben te maken met externaliteiten en onzekerheid. Drinkwater werd (en wordt) gebruikt om branden te blussen; branden zijn onvoorspelbaar en als ze uitbreken is veel water en dus hoge druk nodig. Ten tweede kunnen leidingen op onvoorspelbare plaatsen en tijdstippen stuk gaan en reparatie veroorzaakt overlast aan anderen. Masten (2004) betoogt dat het te lastig was om voor deze situaties goede contracten te maken en dat dit de belangrijkste reden was voor deprivatisering. Of in de 21e eeuw dergelijke contracten eenvoudiger gemaakt kunnen worden, is een openstaande vraag: zowel de complexiteit als de noodzaak tot kostenbeheersing en innovatie lijkt immers toe te nemen (zie ook www.vewin.nl).

Nederland anno 2006

Op 17 februari 2006 stuurde de Ministerraad het voorstel voor een nieuwe Drinkwaterwet naar de Raad van State en momenteel wordt bij VROM gewerkt aan een reactie op de opmerkingen van de Raad. De verwachting is dat dit wetsvoorstel nog dit jaar aan het Parlement zal worden aangeboden, maar het traject kent reeds substantiële vertraging, zodat verder opschuiven niet kan worden uitgesloten. Het wetsvoorstel voorziet in een verplicht onderlinge prestatievergelijking op basis van

kwaliteit, milieueffecten, klanttevredenheid en kostenefficiëntie. Het overheidseigendom zoals vastgelegd in de wetswijziging van 2004 blijft bestaan. Verder zijn er doelmatigheidsvoorschriften, zal geëist worden dat de tarieven kostendekkend zijn en dat de winstuitkeringen aan aandeelhouders (gemeenten en provincies) beperkt blijven en passend bij de aard van de drinkwaterbedrijven (Dijkgraaf et al., 2006).

Op dit moment doen de meeste drinkwaterbedrijven reeds mee aan een vrijwillige benchmark in opdracht van de Vereniging van Waterbedrijven in Nederland (Vewin). Benchmarking heeft reeds tot een aanzienlijke kostenbesparing geleid: tussen 1997 en 2005 is de inefficiëntie met 21 procent afgenomen (Vewin, 2006b) waarmee ongeveer tweederde van de te realiseren efficiëntieverbetering gerealiseerd is. Dijkgraaf et al (2005) concludeert bijgevolg dat de vrijwillige benchmark goed werkt en dat er geen reden is om op een ander model van toezicht over te stappen. Van Damme en Mulder (2006) prijst de drinkwaterbedrijven voor de reeds gerealiseerde besparing, maar betoogt tevens dat de consumenten daarvan niet voldoende daarvan geprofiteerd hebben: de drinkwaterbedrijven (exclusief Amsterdam) behaalden in 2004 een netto winstmarge van 11,3 procent (gewogen gemiddelde) en een rendement op het eigen vermogen van ongeveer negen procent, hetgeen ruim boven de grens is die een toezichthouder zou hanteren (vier à vijf procent) om van een kostengeoriënteerd tarief kunnen spreken. (OFWAT, de toezichthouder in het VK, rekent met gemiddelde kapitaalkosten (WACC) van 6 à 6,5 procent, maar in het VK is geprivatiseerd, zodat in Nederland de grens lager kan zijn). De jaarcijfers over 2005 laten zien dat de winstmarges en rendementen van de meeste bedrijven gestegen zijn in vergelijking met 2004, zodat onze conclusies dat de consumenten te veel betalen en dat centraal toezicht (regulering door een waterkamer bij de NMa) waarde toevoegt onverkort relevant zijn. Een waterkamer kost volgens ons onderzoek iets minder dan vijf miljoen per jaar en zal leiden tot meer efficiëntie en een verdeling daarvan in het voordeel van de consument.

Conclusie

Marktwerking is geen doel, maar een middel. Het doel is maximalisatie, of op zijn minst verhoging, van het consumentensurplus. Het is te hopen dat de nieuwe Drinkwaterwet dit uiteindelijke doel niet uit het oog verliest, en dat de Kamer bij behandeling dit surplus centraal stelt. Zowel kwaliteit als prijs zijn dimensies die het surplus beïnvloeden en de discussie kan dus niet tot de eerste beperkt blijven. De (beperkte) vorm van marktwerking die in de Nederlandse drinkwatersector geïntroduceerd is, heeft geleid tot verbetering van de efficiëntie van productie, maar nog niet tot voldoende verhoging van het consumentensurplus. Gezien het verschil tussen WACC en gerealiseerd rendement zijn de huidige tarieven nog niet bij alle drinkwaterbedrijven kostengeoriënteerd, een signaal dat het huidige, decentrale, toezichtarrangement tekort schiet. Onafhankelijk toezicht, een waterkamer bij de NMa, verhoogt weliswaar de kosten enigszins, maar kan een herverdeling van de efficiëntiewinst ten gunste van de consumenten afdwingen. Alleen alternatieven die minstens zo goed scoren als dit zouden in de discussie betrokken moeten worden.

REFERENTIES

- Damme, Eric van, en Koen Mulder (2006) *Transparant en eerlijk geprijsd water. Economisch Statistische Berichten*. 91 (4482), 134-136.
- Dijkgraaf, Elbert, Stéphanie van der Geest en Marco Varkevisser (2005) *Efficiëntie boven water. Economisch Statistische Berichten*. 90 (4451), 34-35.
- Dijkgraaf, Elbert, Stéphanie van der Geest en Marco Varkevisser (2006) *Centrale toezichthouder water voorlopig overbodig. Economisch Statistische Berichten*. 91(4483), 164.
- Falk, Armin en Andrea Ichino (2006) *Clean evidence on peer pressure. J. Labor Economics*, 24, 39-57.
- Gee, Alexander (2004) *Competition and the water sector. EU Competition Policy Newsletter*, 2, 38-40.
- Masten, Scott E. (2004) *Public Utility Ownership in 19th-Century America: The "Aberrant" Case of Water*. University of Michigan Business School
- Shleifer, Andrei (1998) *State versus Private Ownership. The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 12, No. 4, pp. 133-150
- Tweede Kamer (1995/1996) *Het beleidsplan drink- en industriewatervoorziening*, Tweede Kamer, 1995-1996, 23168, nr. 5.
- Tweede Kamer (1999/2000) *Publieke Belangen en Marktordening*, Tweede Kamer, 1999-2000, 27018, nr. 1.
- Vewin (2006a) *Waterleidingstatistiek 2005. Vereniging van Waterbedrijven in Nederland (VEWIN)*. Beschikbaar op www.vewin.nl
- Vewin (2006b) *Drinkwaterbedrijven ook in 2005 weer efficiënter. Persbericht 20 juni 2006*, zie www.vewin.nl
- VROM (2006) *Notitie ordening industriewater*. Beschikbaar op www.vrom.nl; zie ook Waterforum Online, 5 juni 2003.