

voor het particuliere waterleidingbedrijf om een grootverbruiker van spoelwater tot de klantenkring te kunnen rekenen. Maar de gemeente wekte niet de indruk dat zij er veel voor wilde betalen. Het zat er dik in dat de winst moest worden behaald op de verkoop aan particuliere afnemers.

Toen de concessie (= vergunning) voor de aanleg en exploitatie van een waterleiding in de raad ter sprake kwam, lieten verscheidene raadsleden de waarschuwing horen dat het waterleidingbedrijf straks moest concurreren met het alom aanwezige gratis water uit de stadsgrachten: 'Hier ... is drinkwater in overvloed; het moge ... niet best of minder goed wezen, maar vele minder gegoeden zullen nog lang de voorkeur aan dat water geven, dan voor goed en beter water geld te betalen.' Het ware daarom beter de concessievoorwaarden niet te scherp te stellen.<sup>36)</sup>

De belangstelling van particuliere ondernemers voor de aanleg van een drinkwaterleiding was niettemin groot. Nog voor de raad de besprekingen over de concessievoorwaarden had afgerond, lagen er al enkele brieven van geïnteresseerde ondernemers. De gretigheid van de aanbieders had consequenties. 'De concessie is kennelijk geld waard', concludeerde raadslid A. Hoyneck van Papendrecht. Het leek hem daarom een goede gedachte als de gemeente geen geld zou betalen voor 'het water, dat zij behoeft tot doorspuijing van riolen, tot besproeiing der straten en voor de openbare instellingen'. Wethouder F. van Vollenhoven onderschreef dat standpunt. Hij gaf er de voorkeur aan als belangstellenden bij hun inschrijving zelf voorstellen deden op welke voorwaarden zij het water ten behoeve van de publieke dienst zouden leveren, 'hetzij met toebetaling van geld van zijne zijde, hetzij kosteloos, hetzij met bijbetaling van geld door de Gemeente voor enkele of alle onderdeelen'.<sup>37)</sup>

Het raadslid B. Eickma vond dat bezwaarlijk. De winst van de potentiële waterleverancier moest immers uit de lengte of uit de breedte komen en als de gemeente een lagere prijs bedong, zouden de particuliere afnemers vrijwel zeker een hogere prijs voorgeschoteld krijgen: 'Het zal eene gemaskeerde belasting op het drinkwater zijn.' Het raadslid L. Pincoffs wist daar wel raad op. Hij wilde de ondernemer verplichten om de afnemers in de binnenstad eenzelfde prijs in rekening te brengen als aan de afnemers in de Waterstad. Door de concurrentie van het nabije Maaswater zou de prijs automatisch laag blijven, dacht hij. De poging om een prijsopdrijving in de binnenstad op voorhand uit te sluiten, leed schip-