

Stefan Rößler

**Privatisierungen öffentlich-rechtlicher Unternehmen
der Wasserversorgung**

eingereicht als

Bachelorarbeit

an der

Hochschule Mittweida (FH)

University of Applied Sciences

Studiengang Betriebswirtschaft

Studienstandort Salzburg

Salzburg, Juli 2010

Erstprüfer: Prof. Dr. Volker Tolkmitt

Zweitprüfer: Prof. Dr. Johannes N. Stelling

Bibliographische Beschreibung:

Rößler, Stefan:

Privatisierungen öffentlich-rechtlicher Unternehmen der Wasserversorgung. – 2010.
– Salzburg, Hochschule Mittweida (FH), Fachbereich Wirtschaftswissenschaften,
Bachelorarbeit

Kurzreferat:

In der Bachelorarbeit wird die Thematik der Privatisierungspolitik auf dem globalen Wassermarkt behandelt. Anhand von Beispielen soll gezeigt werden wie komplex dieses Thema ist und welche Schlüsse man für die Zukunft aus den gemachten Fehlern ziehen kann. Es wird auch klar, dass die Mechanismen des freien Marktes in Bezug auf die Grundversorgung ein Problem darstellen.

Eidesstattliche Erklärung:

„Hiermit versichere ich, dass die vorliegende Arbeit von mir selbständig und ohne unerlaubte Hilfe angefertigt worden ist, insbesondere dass ich alle Stellen, die wörtlich oder annähernd wörtlich aus Veröffentlichungen entnommen sind, durch Zitate als solche gekennzeichnet habe. Weiterhin erkläre ich, dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat. Weiters versichere ich, dass die von mir eingereichte schriftliche Version mit der digitalen Version der Arbeit übereinstimmt.“

Stefan Rößler

I. Abbildungsverzeichnis

Abb. 1:	Formen der Privatisierung	6
Abb. 2:	Wasserspiegeländerung am Ogallala-Aquifer	9
Abb. 3:	Wasserverbrauch Haushalte, Industrie, Landwirtschaft.....	10
Abb. 4:	Große Nordamerikanische Seen und Sankt-Lorenz-Strom	11
Abb. 5:	Der Gelbe Fluss in China	12
Abb. 6:	Cartoon Waterprivatization	13
Abb. 7:	Veolia Environnement Logo.....	18
Abb. 8:	Suez Environnement Logo	18
Abb. 9:	Thames Water Logo	18
Abb. 10:	Projekte der 5 größten Wasserver- und Abwasserentsorg- ungsunternehmen in Entwicklungsländern von 1990 -1997	19
Abb. 11:	Projekte der 5 größten Wasserver- und Abwasserentsorg- ungsunternehmen von 1990 -1997 nach Regionen aufgeschlüsselt ...	20
Abb. 12:	Protest in Cochabamba	22
Abb. 13:	Der Suezkanal.....	25
Abb. 14:	Zentrum von La Paz	27
Abb. 15:	Grenoble.....	34
Abb. 16:	Überteuerungsmethoden von Suez in Grenoble.....	37
Abb. 17:	Entwicklung der Wasserpreise und Investitionen in Grenoble von 1985 bis 2005	37
Abb. 18:	London	40
Abb. 19:	Hansestadt Rostock	44
Abb. 20:	Budapest	46
Abb. 21:	Anteil des in die Donau geleiteten geklärten Wassers sowie Länge des Kanalnetzes in Budapest von 1998-2002	47

II. Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
AG	Aktiengesellschaft
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
Corp.	Corporation
d.h.	das heißt
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
evtl.	eventuell
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Hrsg.	Herausgeber
Inc.	Incorporated
Ltd.	Limited
Mio.	Million
Mrd.	Milliarde
Nr.	Nummer
S.	Seite
UN	United Nations
USD.	United States Dollar
vgl.	vergleiche
v.a.	vor allem
z.B.	zum Beispiel
zugl.	zugleich
%	Prozent

Inhaltsverzeichnis

I. Bibliographische Beschreibung, Kurzreferat, Eidesstattliche Erklärung.....	1
II. Abbildungsverzeichnis	2
III. Abkürzungsverzeichnis	3
1. Einleitung	5
1.1 Problemstellung.....	5
1.2 Was ist Privatisierung?	6
1.3 Wasser auf unserem Planeten	8
2. Privatisierung öffentlich rechtlicher Unternehmen der Wasserver- und Entsorgung.....	13
2.1. Die Größen des globalen Wassergeschäfts	18
2.1.1 Der Konzern Veolia.....	23
2.1.2 Der Konzern Suez.....	25
2.2. Die Privatisierung der bolivianischen Wasserversorgung in La Paz und El Alto	27
2.3. Die Privatisierung der Wasserversorgung in Grenoble.....	34
2.4. Großbritanniens Privatisierung der Wasserver- und entsorgung.....	39
2.5. Die Privatisierung der Wasserver- und entsorgung in Rostock	44
2.6. Die Privatisierung der Abwasserentsorgung in Budapest.....	46
2.7. Zusammenfassung.....	50
3. Schlussfolgerung	51
3.1. Der Widerstand gegen die Wasserprivatisierungen	51
3.2. Wie sinnvoll ist eine Privatisierung der Grundversorgung	54
IV. Quellenverzeichnis.....	58

1. Einleitung

1.1. Problemstellung

Diese Bachelorarbeit setzt sich mit den Vorteilen und Nachteilen sowie auch den Chancen und Risiken der Privatisierung ehemals öffentlich rechtlicher Unternehmen auseinander. Da dieses Thema eine derartige Breite aufweist möchte ich mich dabei auf Unternehmen der Wasserversorgung beschränken. Dabei möchte ich so objektiv wie möglich vorgehen und weder Privatisierung noch Verstaatlichung vorziehen. Denn eines kann ich bereits an dieser Stelle verraten: „Es gilt die Extreme zu vermeiden!“¹

Privatisierungen stehen heute an der Tagesordnung. Was 1979 nach den Britischen Unterhauswahlen, durch Margaret Thatchers Programm, in den Mittelpunkt der politischen Aufmerksamkeit rückte wäre heute aus dem Wirtschaftsgeschehen nicht mehr weg zu denken. Gerade im Zuge der Globalisierung kommt es immer wieder zu Privatisierungen.

Wie kann man nun beurteilen was gut beziehungsweise schlecht ist? Hier eignet es sich am besten vergangene Privatisierungen systematisch auszuwerten. Deswegen möchte auch ich in meiner Arbeit negative aber auch positive Beispiele für Privatisierungen aufzeigen, beschreiben und erläutern. Hier ist noch zu erwähnen, dass es öffentliche, gemeinwohlorientierte Aufgaben gibt, bei denen der Marktmechanismus aus unterschiedlichen Gründen nicht gut funktioniert. Die Ursache dafür kann zum Beispiel sein, dass die wichtigsten Kunden wenig Geld haben, oder die Adressaten der Leistung noch gar nicht geboren sind. Also generell die potentielle Rendite aus welchen Gründen auch immer in weiter Ferne liegt.² Nachdem ich in dieser Arbeit größtenteils über Wasser, also einem gemeinwohlorientierten Gut schreiben werde, wird sich eine Befürwortung der Verwaltung durch öffentliche Unternehmen, oder eine Zusammenarbeit zwischen Öffentlich und Privat herauskristalisieren. Dies sollte aber keinesfalls den Anschein erwecken, dass ich diese Meinung für den gesamten Markt besitze.

¹ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 11,13

² <http://de.wikipedia.org/wiki/Privatisierung>, 23.02.2010

1.2. Was ist Privatisierung?

Die Überführung von öffentlichen Vermögen in Privateigentum wird im engeren Sinn als Privatisierung bezeichnet. Es kann aber auch die Verlagerung in den privaten Sektor der Volkswirtschaft von bisher staatlichen Aktivitäten verstanden werden. Hierbei sind nämlich weitere Formen der Deregulierung, Entstaatlichung sowie der Abbau öffentlicher Verantwortung verbunden.³

Weiters ist zu beachten, dass nicht alle Formen von Privatisierung gleich zu verstehen sind, weshalb es sinnvoll ist hier Gruppen zu formulieren, welche einen Übergang von öffentlich hin zu privat bilden sollen.



Abb. 1: Formen der Privatisierung.⁴

Gruppe 1: Staatsmonopole die unter Wettbewerbsdruck gekommen sind, Eigentum bleibt aber weiterhin beim Staat. Außer Behörden finden sich auch Betriebe, welche vom Staat nach Leistung bezahlt werden, oder staatliche Firmen die sich privaten Anbietern stellen müssen. Auch die Möglichkeit Stellen mit (lebenslanger) Arbeitsplatzgarantie abbauen zu können, könnte dem Staat hier einen ökonomischen Nutzen bringen.

Gruppe 2: Aufgaben werden vom Staat delegiert, also von privaten Anbietern zugekauft. Der Gesundheits-, Bildungs- und Verkehrssektor sind hier oft vertreten.⁵

³ vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Privatisierung>, 23.02.2010

⁴ Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 19

⁵ vgl. Hawlik/Schüssel (1985), Staat lass nach, Vorschläge zur Begrenzung und Privatisierung öffentlicher Aufgaben, S. 23

Gruppe 3: Public-Private-Partnership. Privates Kapital sowie Fachwissen werden herangezogen um staatliche Aufgaben zu bewältigen. Eine weitere Art des Zusammenwirkens von Hoheitsträgern mit privaten Wirtschaftssubjekten.⁶

Gruppe 4: Öffentlicher Besitz wird verkauft und in private Hände übergeben. Diese Gruppe bezeichnet die Privatisierung im engeren Sinn, also den Verkauf von öffentlichem Eigentum an Private. Das Auftreten dieser völligen Privatisierung hat sich nach 1990 stark gehäuft.⁷

Jetzt möchte ich noch einige Argumente anführen die für und gegen Privatisierung sprechen:

Pro Privatisierung

- Es wird vom Staat dringend Geld benötigt
- Durch geringere soziale Regeln die private Betriebe einhalten müssen steigt die ökonomische Effizienz
- Dadurch dass Eigentum in private Hände übergeht wird angenommen Privatisierung wirke der Bestechung entgegen
- Kapitalanwerbung für wichtige Investitionen

Contra Privatisierung

- Externe Effekte werden weniger berücksichtigt
- Öffentliche Güter und ökologisch kulturelle Langzeitaufgaben werden einer wirtschaftlichen kurzfristigen gewinnbringenden Nützlichkeit unterworfen
- Die Demokratie wird durch Privatisierung geschwächt, weil dadurch das Mitbestimmungsrecht der Bevölkerung gemindert wird
- Diejenigen die das Kapital zur Verfügung stellen verursachen neben dem eigentlichen Ziel der Leistungserbringung zusätzlich Kosten, da sie ja Gewinne machen wollen⁸

6 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 18

7 vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/Public_Private_Partnership, 1.3.2010

8 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 22

1.3. Wasser auf unserem Planeten

„Wasser ist ein endliches und verletzliches Gut, das absolut notwendig ist für Leben, Entwicklung und Umwelt. So lautet der 1. Grundsatz der 1992 auf der Internationalen Wasserkonferenz verabschiedeten Erklärung von Dublin. Dieser Grundsatz hört sich sehr gut an, doch es wurden noch 3 weitere verabschiedet und im letzten heißt es: „Wasser hat einen wirtschaftlichen Wert. Wasser als wirtschaftliches Gut zu betrachten ist ein guter Weg zu effizientem und angemessenem Verbrauch“.⁹

Wasser war in den alten Kulturen ein Sinnbild von großer Symbolkraft, dies hat sich aber bis zur heutigen Industriegesellschaft stark geändert. Die Menschen damals waren sich viel mehr bewusst, dass ihnen das Wasser sehr schnell wieder ausgehen konnte. Wasser wurde deswegen mit viel größerer Sorgfalt behandelt. Bei den Mesopotamiern zum Beispiel war Wasser stets ein rares Gut. Dies erklärt auch warum der Wassergott Enki einer der mächtigsten an ihrem Götterhimmel war. Auch im alten China war es ähnlich.

Heute glaubt man eher, dass die Vorräte an Süßwasser unendlich seien, und das spiegelt sich auch in unserem Umgang mit Wasser wider, es wird unnötig viel verschwendet und verschmutzt.¹⁰ Wasser ist kein Substitut das wie zum Beispiel Erdöl durch andere Energiequellen ersetzt werden kann. Selbst wenn wir statt Wasser Orangensaft trinken muss man bedenken, dass man für die Herstellung dieses Liters ca. 1000 Liter Wasser benötigt. Für alles was wir produzieren und konsumieren benötigt man Wasser, sei es für die Herstellung von Kaffee, Medikamenten, Computer oder Autos. Deswegen ist Wasser nicht nur die Basis jeglichen Lebens, sondern auch essentiell zur Befriedung aller unserer wirtschaftlichen Interessen.¹¹

Man kann davon ausgehen, dass die auf dem Planet Erde vorhandene Wassermenge als so gut wie konstant anzusehen ist. In den meisten Fällen benötigt der Mensch Süßwasser, was leider den kleinsten Teil des Wasservorkommens ausmacht. Als Trinkwasser gelten nur 2,5 Prozent des globalen Wassers, von dem nur ca. 20% zugänglich sind, da der Rest in Gletschern und Eisbergen gebunden ist.

9 vgl. Reimon/Felber (2003), Schwarzbuch Privatisierung, Was opfern wir dem freien Markt, S 74

10 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 19

11 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 19

Zur Veranschaulichung: Die globale Gesamtmenge an Wasser beträgt etwa 1,4 Milliarden Kubikkilometer. Wenn ein Würfel dieses Volumen aufnehmen sollte bräuchte er eine Kantenlänge von rund 1120 Kilometern. Die oben erwähnten 2,5 % betragen absolut nur 36 Millionen Kubikkilometer. Von diesen 36 Millionen gehören nur 11 Millionen zum Wasserkreislauf der verhältnismäßig schnell zirkuliert. Regen ist unsere einzige Quelle für „neues“ Süßwasser. Die jährliche Menge Regen beträgt 34.000 Kubikkilometer. Würde die Menschheit nur diese jährliche Menge verbrauchen, wäre es nicht nötig endliche Wasserreserven anzuzapfen. Der größte Teil des Süßwassers befindet sich im Boden, nämlich das ca. 60-fache der auf der Oberfläche vorhandenen Süßwassermenge.¹²

Deswegen beziehen wir das meiste Wasser aus Grundwasservorkommen. Diese Vorkommen auch Aquifere genannt sind Gesteinsschichten die mit Wasser gefüllte Hohlräume aufweisen. Das Ogallala-Aquifer ist mit einer Größe von 450.000 km² eines der weltweit größten unterirdischen Wasservorkommen und bildet die

Wassergrundlage der Great Plains in den USA, welche sich über 8 Bundesstaaten erstrecken. Wie man in der Abbildung nebenan sehr gut erkennen kann, wurde der Vorrat im Ogallala-Aquifer von 1980-1995 drastisch reduziert, was rein auf die Wasserentnahmen des Menschen zurückzuführen ist.

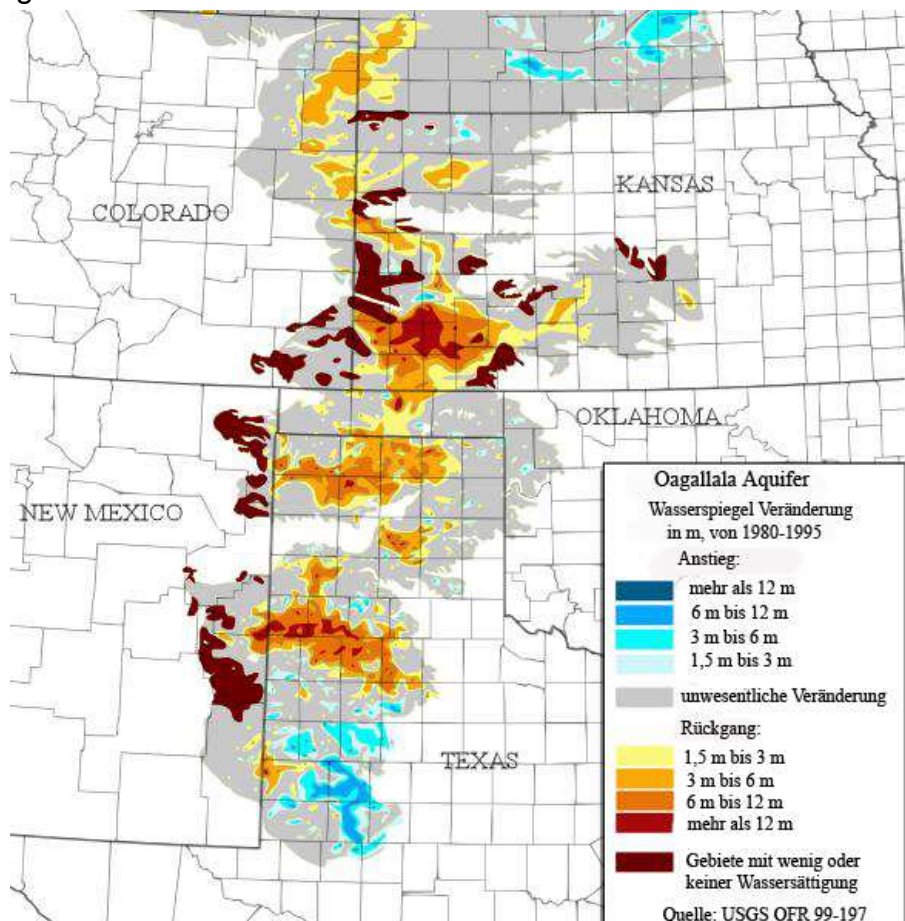


Abb. 2: Wasserspiegeländerung am Ogallala-Aquifer¹³

12 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 20

13 <http://de.wikipedia.org/wiki/Ogallala-Aquifer>, 19.4.2010

Auch der Abfluss von Süßwasser in die Ozeane ist nicht zu unterschätzen, deswegen versucht der Mensch auch schon seit Jahrtausenden das Wasser zu stauen oder umzuleiten.¹⁴

Das Ziel Wasser für die Bevölkerung und die Wirtschaft nutzbar zu machen wurde schon bei den Ägyptern, den Mesopotamiern und auch bei den Römern verwirklicht. Seit 1950 hat sich die Anzahl der großen Staudämme versiebenfacht. 14 % der Fließgewässer der Erde werden bereits gestaut.

Ein weitere Möglichkeit Süßwasser bereit zu stellen sind Meerwasser-Entsalzungsanlagen. Da dieser Prozess jedoch sehr kostenintensiv ist, werden solche Anlagen fast ausschließlich in wohlhabenden Ländern wie den USA, Japan, Deutschland, Kuwait und Spanien betrieben. Die Menge des durch Entsalzungsanlagen bereitgestellten Wassers beträgt nur ein Tausendstel des weltweit verwendeten Süßwassers.

Viele Länder, unter anderen China, Indien, Pakistan oder auch Japan produzieren die Hälfte ihrer Lebensmittel mit Hilfe von künstlicher Bewässerung. Man kann

sagen, dass ca. 70% des gesamten verbrauchten Wassers auf die Landwirtschaft zurückgeht. Industrie und Haushalte teilen sich die restlichen 30%, wie aus der Grafik hervorgeht.¹⁵

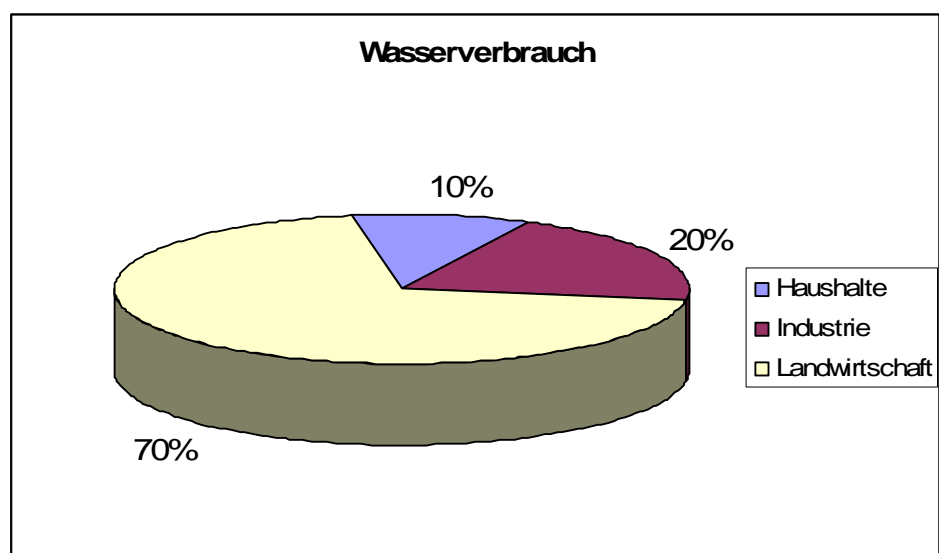


Abb. 3: Wasserverbrauch Haushalte, Industrie, Landwirtschaft¹⁶

Die Weltbevölkerung wird bis 2025 auf ca. 8 Milliarden Menschen steigen.¹⁷ Um diese zusätzlichen Menschen ernähren zu können muss die Agrarproduktion laut

14 vgl Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 21

15 vgl Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 20-22

16 <http://de.wikipedia.org/wiki/Weltbevölkerung>, 19.04.2010

17 vgl Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 22

einer Schätzung der Organisation für Ernährung und Landwirtschaft der Vereinten Nationen um 50% gegenüber der Produktion des Jahres 2003 gesteigert werden. Wenn diese Werte auch nur annähernd eintreffen wird auch die Nachfrage nach Süßwasser sprunghaft ansteigen.

Ein weiteres Problem besteht in der Landflucht, die laut UN noch lange nicht abzunehmen ist. Zum ersten Mal in der Geschichte der Menschheit leben ca. gleich viele Menschen in den Städten wie auf dem Land. Dies passiert in manchen Gegenden der Welt so rasch, dass die Städte nicht mithalten können, und die Versorgung der Bevölkerung mit sanitären Anlagen nicht annähernd gewährleistet werden kann. Ebenfalls zu bedenken ist, dass der Pro-Kopf-Wasser-Verbrauch sich aus einer Kombination verschiedener Gründe alle 20 Jahre verdoppelt.

Weiters ist noch nicht klar wie sich der Umgang mit unseren Oberflächengewässern, vor allem dem Aufstauen der Flüsse, auf uns auswirken wird. Ein dramatisches Beispiel zeichnet sich in den USA und in Mexiko ab. Dem Colorado River und dem Rio Grande werden so viel Wasser entnommen, dass fast kein Tropfen mehr im Meer ankommt. 2001 kam es, seit es Aufzeichnungen darüber gibt, das erste Mal vor, dass der Rio Grande das Meer nicht erreichte.

Auch die Wasserstände der großen Seen Nordamerikas nahmen in den letzten Jahrzehnten signifikant ab. Im Hafen von Montreal lag der Wasserstand mehr als einen Meter unter dem Jahresdurchschnitt. Dies könnte auch schlimme Folgen für den Sankt-Lorenz-Strom haben der die großen Seen mit dem Atlantik verbindet, da seine Wassermenge maßgeblich von denen der Seen beeinflusst wird. Umweltschutzgruppen befürchten auch hier, dass der Strom den Atlantik bald nicht mehr erreichen wird.¹⁹

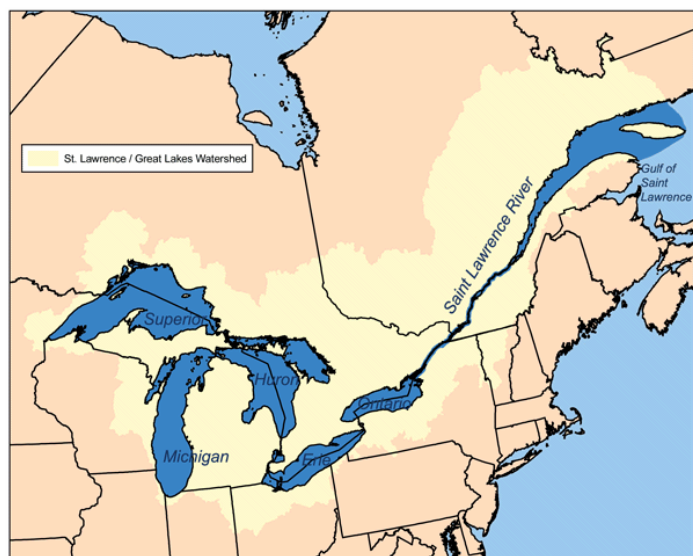


Abb. 4: Große Nordamerikanische Seen und Sankt-Lorenz-Strom¹⁸

¹⁸ <http://de.wikipedia.org/wiki/Sankt-Lorenz-Strom>, 20.4.2010

¹⁹ vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 22-24

China beispielsweise verfügt nur über 7% der globalen Süßwasservorkommen, wird aber von 21% der Weltbevölkerung bewohnt. Die Situation wird weiter verschärft durch die ungleiche Wasserverteilung zwischen Norden und Süden sowie rasches wirtschaftliches Wachstum, die schnell voranschreitende Industrialisierung und auch die rasche Verstädterung.

Chinas größtes Problem jedoch ist das nicht vorhandene Umweltbewusstsein. Im Jahre 1995 wurden von Chinas größeren Unternehmen bereits 37.000 Millionen Tonnen Abwässer ins Meer, Seen oder in Flüsse geleitet. China verfügte 2003 nur über 100 moderne Kläranlagen, das heißt, dass im Jahr 2003 nur etwa 3% der Gewässer gereinigt werden konnten. Auch die Fauna an und in den Flüssen und Seen ist stark beeinträchtigt worden. Über vier Fünftel der Flüsse Chinas sind so verreckt, dass keine Fische mehr darin leben. Jeder zweite Chinese muss Wasser trinken, das weit unter den festgelegten Standards liegt.

Der Gelbe Fluss (Hwangho) in China verfärbt sich durch die Abwässer rot bis pink wie man nebenan erkennen kann. Bei Lanzhou (im Hintergrund sichtbar) mündet ein Abwasserkanal in den Fluss. Die Aufnahme stammt vom 22. 10. 2006.



Abb. 5: Der Gelbe Fluss in China²⁰

Die meisten Chinesen die nur schlechtes Wasser zur Verfügung haben, kochen es vor dem Gebrauch. Es werden dadurch viele, aber bei weitem nicht alle Mikroorganismen und Schadstoffe abgetötet. Ein Anstieg von Diarrhöe (schwere Durchfallerkrankung) sowie von Krebserkrankungen der Verdauungsorgane und Typhus (Infektionskrankheit mit Fieber, Bauchschmerzen und Darmverstopfung) sind die Folge.²¹

²⁰ http://www.omnia-verlag.de/oe_img/Umwelt_02/Roter_Fluss.jpg, 20.4.2010

²¹ vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 21

2. Privatisierung öffentlich rechtlicher Unternehmen der Wasserversorgung

Viele Dinge im Leben bemerkt man erst wenn man sie nicht mehr hat. Wasser gehört hier definitiv dazu. Manche bezeichnen es als das Öl des 21. Jahrhunderts. Es wird auch behauptet es sei wertvoller als Gold.²²



Abb. 6: Cartoon Waterprivatization²³

Die Knappheit des Wassers in vielen Orten der Welt lässt die Vereinten Nationen in einem Bericht von einer „ernsthaften Wasserkrise“ sprechen. Die Hauptursache dieses Mangels liegt an der schlechten Bewirtschaftung dieses Gutes. Weltweit leben 1 Milliarde Menschen ohne Zugang zu einer angemessenen Wasserversorgung und das Abwasser von 2,4 Milliarden Menschen wird nicht ordentlich entsorgt.

Es entsteht eine enorme Verschmutzung durch diese mangelhafte Entsorgung welche meist ins Meer, in die Flüsse oder die Seen erfolgt.

Durch diese Missstände und die dadurch verursachte Not wurden in den letzten Jahren immer mehr Unternehmen auf dieses Geschäftsfeld aufmerksam. Es lässt sich hier sogar eine Trendentwicklung feststellen. Das essische Stromunternehmen RWE war nach dem Kauf von American Water Works und Thames Water bereits Nummer 3 auf dem Weltwassermarkt. Sogar seitens der Geschäftsleitung von RWE hörte man, dass diesem Bereich die profitabelste Zukunft zugesprochen wird. 2006 wurde die Wassersparte jedoch im Rahmen der Konzentration auf das Kerngeschäft der Energieversorgung veräußert.²⁴

²² http://weltwirtschaft-welthandel.suite101.de/article.cfm/wasser_das_oe_l_des_21_jahrhunderts, 19.4.2009

²³ vgl. <http://indonesiamelawan.files.wordpress.com/2009/05/10-22-water-privatization.jpg>, 15.03.2010

²⁴ vgl. http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all, 5.3.2010

Schon 2004 konnte man in der Wirtschaftszeitschrift Fortune lesen, dass zum damals extrem starken Internetmarkt, Wasser die ultimative Alternative darstelle, bei der Sicherheit und dauerhafte Renditen sehr wahrscheinlich wären.

Diese Aussichten bedeuten für Umweltschützer und Menschenrechtler nichts Gutes, denn ihrer Meinung nach regiere der Shareholder Value demnächst sogar in Küche und Klo. Alles in allem dürfe dem Kommerz das Wasser nicht preisgegeben werden, da es ein ganz besonderes Gut ist. Andere wiederum behaupten, dass Menschen erst pfleglich mit Wasser umgehen würden wenn es eine Ware wird.

Zurzeit ist die private Wirtschaft noch nicht Topanbieter in Sachen Wasserversorgung. Der Grund dafür liegt im raschen Wachstum der Städte im 19. Jahrhundert, wo die private Wirtschaft noch nicht zur Stelle war. Hier waren noch die Gemeinden für den Bau und Betrieb der Wasserinfrastruktur verantwortlich. Das ist auch heute meistens noch der Fall. Für die Privatwirtschaft ist es schwer die Kundschaft den öffentlichen Anbietern abzuwerben.

Auf dem größten Wassermarkt weltweit, nämlich dem der USA, befinden sich mehr als 50000 Anbieter. In Deutschland sind es fast 7000. Unter diesen gibt es Versorger mit mehr als 2 Millionen Kunden aber auch ganz kleine Betriebe mit gerade einmal 500 Anschlüssen.

Aber selbst wenn sich die deutschen und österreichischen Kunden glücklich schätzen können eines der qualitativ hochwertigsten Leitungswässer zu erhalten, gibt es auch bei uns noch Verbesserungsbedarf. Die Effizienz mit der die Wasserunternehmen wirtschaften ist noch immer zu gering, weil alle lokalen Anbieter ob groß oder klein, ein Monopol besitzen und somit der Wettbewerb fehlt.²⁵

²⁵ vgl. http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all, 5.3.2010

In Deutschland wurde nach der Deregulierung des Strommarktes auch darüber diskutiert dies bei der Wasserwirtschaft durchzuführen. Hier wurden 2 Modelle ausgearbeitet:

- zum einen wurde vorgeschlagen einer ähnlichen Vorgehensweise wie beim Strom nachzugehen, sodass mehrere Anbieter dieselben Leitungen nützen und der Kunde den Anbieter selbst wählen darf
- das andere Modell sah eine zeitliche Vergabe der Wasserversorgung über Ausschreibungen vor, um somit einen Wettbewerb zu schaffen

Nachdem aber die Bevölkerung, viele Behörden und Politiker die Liberalisierung der Wasserversorgung als Gefährdung der Versorgungssicherheit und der Erhaltung akzeptabler Preise ansahen, wurden diese Ideen nicht weiter verfolgt.

Der Gedanke an eine „modernere Wasserwirtschaft“ ist nach wie vor vorhanden. Am wahrscheinlichsten wären Public-Private Partnerships durchzusetzen, die dann viel mehr die Chancen nützen könnten die sich auf den internationalen Märkten anbieten.

Es gibt keine Gesetze oder Verordnungen die den Einstieg privater Unternehmen fördern oder hemmen, trotzdem werden die Wassermultis auch auf unseren Märkten immer größer. Der Grund dafür liegt in der Finanzknappheit der Kommunen und Städte. RWE und Vivendi kauften zum Beispiel für 1,7 Milliarden Euro 49,9 Prozent der verschuldeten Berliner Wasserwerke.

Dieser Einstieg der privaten Wirtschaft hat durchaus seine positiven Seiten. So gelang es Vivendi in einer deutschen Gemeinde sogar das Wasser günstiger anzubieten als der frühere öffentliche Versorger. In einer anderen kleinen Kommune wurden die zum Teil großen Leitungsverluste von bis zu 40 Prozent um 2/3 gesenkt, da diese finanzstarken Firmen teure Spezialgeräte zur Auffindung von Lecks besitzen, die sich der kleine öffentliche Versorger nicht leisten könnte.²⁶

26 vgl. http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all, 8.3.2010

Die Weltbank vergibt oft günstige Kredite an diese großen privaten Wasserunternehmen, mit denen sie sich dann entweder direkt an den öffentlichen Betrieben beteiligen oder für eine meist sehr hohe Gebühr das Recht zur Wasserversorgung erwerben. Dieses Wasserversorgungsrecht besteht in den meisten Fällen für 20 Jahre und mehr und ist natürlich mit Auflagen verbunden.

Das ganz große Interesse der Unternehmen gilt dem „non revenue water“. Damit ist das Wasser gemeint das bisher keine Erträge brachte, weil es entweder durch Leitungslacks entwischt oder weil niemand dafür bezahlt. In Brasilien, dem größten südamerikanischen Land mit einem sehr großen Wassermarkt, bleiben so 45 % des Wassers unbezahlt. Die Verminderung solcher Verluste bietet eine gute Geschäftsgelegenheit.

Die größten Wasserkonzerne sind die zwei französischen Unternehmen Veolia Environnement und Suez. Gemeinsam besitzen sie noch eine Wassertochter Ondeo, diese beschäftigt weltweit mehr als 60000 Menschen und ist in 130 Ländern aktiv.

Die Gründe für die starken französischen Wasserunternehmen liegen darin, dass in Frankreich bereits im 19. Jahrhundert die Wasserdienste an private Anbieter verkauft wurden. Dadurch konnten diese Unternehmen auf ihrem Heimatmarkt stark genug werden um auch international Fuß zu fassen. „Schon heute übersteigt die Nachfrage von Städten, die mit Profis wie uns zusammenarbeiten wollen, unsere Möglichkeiten“, sagt Olivier Barbaroux, der Präsident von Vivendi Water.

Große Städte wie Kalkutta, Prag und Nairobi werden von dem Konzern versorgt. Mit einem großen Deal kamen 550.000 Einwohner der chinesischen Metropole Shanghai dazu. Weiter Kunden von Ondeo sind Buenos Aires, Jakarta und Manila.

Gegen die großen französischen Unternehmen können lediglich ein paar britische Wasserkonzerne konkurrieren. Durch die ehemalige Premierministerin Margaret Thatcher wurden 1989 einige Betriebe privatisiert. Thames Water, welcher der größte Betrieb ist, wurde von RWE gekauft.²⁷

27 vgl. http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all, 5.3.2010

RWE machte Thames Water zur Führungsgesellschaft der Wassersparte. Dieser Kauf war der Einstieg von RWE in den globalen Markt. RWE hatte bereits auch Kunden aus aller Welt wie Hongkong oder auch Shanghai.

Oft bringt der Handel mit Wasser auch Probleme mit sich. In England stiegen die Preise, die Dividendenzahlungen und sogar die Gewinne und Managergehälter der privaten Wasseranbieter. Aus diesem Grund verordnete die ansässige Aufsichtsbehörde eine Wasserpreissenkung.

Es wird mittlerweile offen kommuniziert, dass die privaten Wasserversorger keine Wohltätigkeitsorganisationen sind. Gewinne zu machen ist die oberste Maxime. Doch kommen die Unternehmen immer öfter in den Verruf, dass das Gewinnstreben unmoralische Auswüchse annimmt.

Klar ist bisweilen, dass die privaten Anbieter die Versorgung nicht zwangsläufig verbessern. Als traurigstes Paradebeispiel sei hier der „Wasserkrieg von Cochabamba“ zu erwähnen. Der internationale Währungsfond drängte darauf, dass die Wasserversorgung in Cochabamba in private Hände übergeben wird. Nach einem extremen Anstieg der Preise protestierte die Bevölkerung. Die Proteste gipfelten in gewalttätigen Auseinandersetzungen mit der Polizei. Danach wurde der Vertrag mit den privaten Versorgern wieder aufgelöst. Zeitungen schrieben, dass dies nicht nur eine bolivianische Geschichte sei.

Mit Sicherheit lässt sich behaupten, dass die armen Menschen am Land ohne Wasserzugang am wenigsten von privaten Wasserversorgern zu erwarten haben. Da sie meist in Dörfern von Entwicklungsländern leben ist dort kein Gewinn zu erwarten und daher sind die großen Wasserkonzerne nicht an deren Versorgung interessiert.²⁸

28 vgl. http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all, 16.3.2010

2.1. Die Größen des globalen Wassergeschäfts



Abb. 8: Suez Environnement Logo³¹

Zehn große Wasserkonzerne tummeln sich zurzeit am weltweiten Wassermarkt. Zu den größten zählen die beiden französischen Riesen Suez und Vivendi.³⁰ Veolia Environnement wurde 2000 von Vivendi Environnement gegründet und ging 2002 als eigenständiges Unternehmen aus Vivendi Environnement hervor.³² Das beide Unternehmen aus Frankreich kommen ist darauf zurückzuführen, dass die Privatisierung der Wasserversorgung in Frankreich bereits Mitte des 19. Jahrhunderts unter Napoleon III begonnen hat. Die beiden Unternehmen konnten so am heimischen Markt wachsen und auch neue Geschäftsfelder erproben.

Suez ist in 130 Ländern aktiv und versorgte 2003 bereits ca. 110 Millionen Menschen mit Wasser. Seit Mitte der 90er Jahre erhielt Suez für 20 von 30 Konzessionen die von großen Städten vergeben wurden, den Zuschlag. Veolia ist trotz weniger Kunden größer und erzielt auch den höheren Umsatz, was auf breitere Aktivitäten und den größeren Kundenstock am Heimatmarkt Frankreich zurückzuführen ist.

Nach diesen 2 unumstrittenen Marktführern reihen sich 5 weitere Global Player hinzu. Dabei handelt es sich um:

- Thames Water
- SAUR
- Bechtel
- United Utilities
- Aguas de Barcelona



Abb. 9: Thames Water Logo³³

Diese Konzerne oder Konsortien wären durchaus in der Lage die vorherrschende Stellung der beiden französischen Unternehmen zu gefährden.³⁴

29 http://de.wikipedia.org/wiki/Veolia_Environnement, 21.4.2010

30 vgl Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 140

31 http://innoveco-paris.com/wp-content/uploads/2008/12/suez_environnement_nouveau_logo.png, 21.4.2010

32 vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/Veolia_Environnement, 21.4.2010

33 http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:Thames_Water_logo.svg&filetimestamp=20090531125225, 22.4.2010

34 vgl Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 140-141

Eine deutliche Öffnung der Wassermärkte lässt sich erst seit 1990 erkennen. Im Wassersektor wird gerne von Public Private Partnerships gesprochen. Laut Weltbank wurden in den Jahren von 1990 bis 1997 nur 97 Wasserver- und Abwasserentsorgungsunternehmen privatisiert. Wie man in der Abbildung unten erkennen kann, wurden von diesen 97 Projekten mehr als die Hälfte von den 5 größten Wasserunternehmen im Privatsektor finanziert.³⁵

Investor	Anzahl Projekte	Investment in Millionen USD
Suez Lyonnaise des Eaux	28	16153
Veolia	13	5275
Aguas de Barcelona	6	9072
Thames Water	6	1375
SAUR International	5	38
Summe	58	31913

Abb. 10: Projekte der 5 größten Wasserver- und Abwasserentsorgungsunternehmen in Entwicklungsländern von 1990 -1997³⁶

Diese Konzerne betreiben ein so genanntes „Multi-Utility“ Konzept. Den Kunden wird nicht nur Wasserver- und Abwasserentsorgung angeboten sondern auch:

- Energie
- Wasseraufbereitung
- Abfallentsorgung
- Bau- und Transportwesen
- Medien aller Art³⁷

Die Wasserkonzerne haben sich mit verschiedenen Strategien Kompetenzen auf diesen Sektoren angeeignet. Entweder wurden Unternehmen mit entsprechender Erfahrung erworben oder es wurden Kooperationsverträge abgeschlossen oder projektbezogene Joint Ventures eingegangen.³⁸

35 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 70

36 <http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/147silva.pdf>, 26.4.2010

37 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 71

38 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 142

Wenn man die in Abbildung 9 angeführten Projekte nach Regionen aufschlüsselt, lässt sich auch klar erkennen, dass von 1990 bis 1997 sehr wenig in Afrika und den mittleren Osten investiert wurde. Der Grund dafür ist, dass diese Gegend sehr wasserarm ist. Deswegen wird auch eher dort investiert wo ein besserer return on investment zu erwarten ist.³⁹ Die folgende Abbildung 11 soll dies verdeutlichen:

Investor	Ostasien u. Pazifik	Europa u. Zentralasien	Latein-amerika u. Karibik	Mittlerer Osten u. Nordafrika	Restliches Afrika	Summe
Suez	11	7	6	2	2	28
Veolia	4	3	3	0	3	13
Aguas de Barcelona	0	0	6	0	0	6
Thames Water	4	1	1	0	0	6
SAUR	1	1	0	0	3	5
Summe	20	12	16	2	8	58

Abb. 11: Projekte der 5 größten Wasserver- und Abwasserentsorgungsunternehmen von 1990 -1997 nach Regionen aufgeschlüsselt⁴⁰

Die Weltbank kommentierte die starke Vorherrschaft dieser 5 Konzerne sowie die Konzentration auf bestimmte Regionen als typisches Merkmal einer Übergangsindustrie. Die Entwicklungs- und Schwellenländer müssen ihre Wassermärkte noch mehr öffnen um neuen und auch nationalen Firmen den Eintritt in den Markt zu erleichtern.

Bis jetzt lässt sich diese Annahme jedoch nicht bestätigen. Es gibt nach wie vor nur wenige große private Anbieter. Selbst wenn heute noch ein Großteil der Menschheit das Wasser von öffentlichen Anbietern bezieht, so zeichnet sich im privaten Wassermarkt doch ein Oligopol ab, welches sich das Monopolgeschäft Wasser untereinander aufteilt.⁴¹

39 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 71

40 <http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/147silva.pdf>, 26.4.2010

41 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 71-72

RWE bildete im Jahr 1999 mit Veolia ein Konsortium im Zuge der Privatisierung der Berliner Wasserbetriebe, welche die bislang größte Wasserprivatisierung in Deutschland war. Eine weitere Strategie der kapitalstarken Großkonzerne ist es, so lange Aktien eines kleineren Unternehmens zu kaufen, bis sie die Mehrheit besitzen um dann das kleinere Unternehmen in eine Tochtergesellschaft umzuwandeln. Die amerikanische Gesellschaft United Water Resources wurde so von Veolia übernommen. Sollten die zu kaufenden Wasserversorger noch kleiner sein, oder über interessante Technologien verfügen werden sie auch oft sofort gekauft.

In den letzten Jahren hat die Wasserindustrie durch die oben angeführten Maßnahmen starkes Wachstum und Expansion erfahren. Angetrieben wurde dies von den Wasserkonzernen die nach höheren Gewinnen strebten und der Weltbank. Diese forderte nämlich bei einigen Projekten in Entwicklungsländern, welche durch Weltbankkredite finanziert wurden, dass sich die jeweils ansässigen öffentlichen Anbieter mit privaten Anbietern zu Joint Ventures zusammenschließen um ihre Kompetenzen zu bündeln.⁴²

Es wurden von der Weltbank von 1990 bis 2002 weltweit 233 Wasser- und Abwasserprojekte registriert, bei denen in verschiedener Art private Unternehmen beteiligt sind.

Doch trotz starker Bemühungen der Weltbank gerieten seit der Jahrtausendwende einige Privatisierungsprojekte in wirtschaftliche Schwierigkeiten. Die Konzessionen, welche mit transnationalen Konzernen abgeschlossen wurden, waren sehr stark betroffen. Nachverhandlungen, Gerichtsverfahren und Vertragskündigungen waren die Folge. Daraufhin zogen sich einige transnationale Konzerne aus Entwicklungsländern, in denen die Investitionen doch risikoreicher waren, zurück. Es folgte eine Konzentration auf die sichereren Kernmärkte Europas und Nordamerikas. Der Suez Konzern verkündete zum Beispiel bereits 2003, dass er seine Investitionen in Entwicklungsländern um ein Drittel reduzieren werde.⁴³

42 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 142-143

43 vgl. Fritz (2006), Schleichende Privatisierung, Kritik der deutschen und internationalen Entwicklungshilfe im Wassersektor S 8

Folgende Gründe sind unter anderem für den teilweisen Rückzug transnationaler Konzerne aus Entwicklungs- und Schwellenländern zu nennen:

- auf den Märkten herrscht wirtschaftliche und politische Instabilität vor
- da die Bevölkerung vorwiegend arm ist, wurde erkannt, dass hier Wasser und Sanitäranschlüsse ein weniger lukratives Geschäft darstellen
- durch die Bevölkerung, die nach Preissteigerungen starke Widerstände gegen Privatisierungen entwickelte



Abb. 12: Protest in Cochabamba⁴⁴

Durch den teilweisen Rückzug der privaten Unternehmen wurde die Weltbank vor gravierende Probleme gestellt. Man könnte nun vermuten, dass die Weltbank mit ihren Mitteln die nationalen öffentlichen Anbieter im Wasserversorgungsprogramm unterstützt, um die Situation in Entwicklungsländern nachhaltig zu verbessern. Doch dem war nicht so, es wurde weiterhin auf die Privatwirtschaft gesetzt und so musste die Weltbank den Markt wieder attraktiver machen. Dies wurde durch folgende Maßnahmen erreicht:

- Es wurden Wechselkursrisiken und Kreditgarantien übernommen
- Beratungskosten für Ausschreibungen wurden finanziert
- Die Herstellung eines investitionsfreundlichen rechtlichen Umfeldes wurde unterstützt
- unabhängige Regulierungsbehörden wurden ins Leben gerufen
- die Kundschaft privater Wasserversorger wurde staatlich subventioniert

All die oben genannten Maßnahmen belasten fast ausschließlich die öffentliche Hand und trotzdem lassen sich viele Regierungen darauf ein. Heute nimmt die Wasserprivatisierung in Entwicklungsländern wieder zu.⁴⁵

⁴⁴ <http://fdcl-berlin.de/uploads/pics/Cochabamba2Aguas.jpg>, 27.4.2010

⁴⁵ vgl. Fritz (2006), Schleichende Privatisierung, Kritik der deutschen und internationalen Entwicklungshilfe im Wassersektor S 9

2.1.1 Der Konzern Veolia

1853 wurde das Unternehmen unter dem Namen Compagnie Générale des Eaux (CGE) gegründet. Bereits 1854 erhielt die CGE eine hundertjährige Konzession über die Trinkwasserversorgung der Stadt Lyon. Im Jahr 1861 folgte eine weitere Konzession auf 50 Jahre für die Versorgung der Stadt Paris. Das Unternehmen expandierte weltweit und diversifizierte stark, vor allem in den Bereichen der Versorgung.

1998 wurde der traditionsreiche Name Compagnie Générale des Eaux auf Vivendi geändert.⁴⁶ In Frankreich beschäftigte Vivendi 190.300 Mitarbeiter und erwirtschaftete im gleichen Jahr einen Umsatz von 167.100 Mio. Franc. Vivendi fusionierte im Dezember 2000 mit Seagrams und Canal+ und bildete somit den weltweit größten Mischkonzern seiner Art. Die Vielfalt der Bereiche der Dienstleistungen wie Wasser, Medien, Energie, Telekommunikation und Transport sollte durch den neuen Namen Vivendi Universal unterstrichen werden.⁴⁷

Das folgende Zitat von dem Soziologen Jean-Pierre Joseph soll die extreme Breite an Produkten verdeutlichen die Vivendi Universal anbietet.

„Stellen Sie sich einen Teenager aus Saint-Étienne oder Marseilles vor, der einen Freund anruft nachdem er ein Glas Leitungswasser getrunken hat [...] Anschließend macht er sich an seine Hausaufgaben, wobei er Nachschlagewerke wie Nathan oder Bordas benutzt und auch einmal im Larousse blättert. Anschließend [...] stellt er seine Musikanlage aus, in der eine CD von Bob Marley, Zebda oder Nirvana liegt, und geht ins Cinema Pathè, wo er sich Schindlers Liste oder Gladiator ansieht. Oder er setzt sich an den Computer und spielt Diablo oder Warcraft. Um die gleiche Zeit hört [...] sein Vater ein Konzert der Drei Tenöre, Duke Ellington [oder] [...] U2, schaltet dann Canal+ ein [...] und geht über AOL (Frankreich) online, um nachzusehen, ob Arbeit für ihn da ist. [...] Anschließend bringt er den Müll hinaus, der von Onyx abgeholt wird. Unterdessen liest seine Frau, die Ärztin ist, zwei Artikel [in medizinischen Fachzeitschriften], Vidal und Quotidien [...]

46 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Vivendi>, 28.4.2010

47 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 147-148

Als Nächstes ruft sie auf ihrem Handy eine Kollegin an, bevor sie ihrer kleinen Tochter hilft, die [...] ein Buch [liest], das sie bei France Loisirs gekauft haben. Bei all diesen Tätigkeiten hat diese Familie den Bannkreis von Vivendi Universal nie verlassen.“⁴⁸

Eine tiefgreifende Veränderung fand im Juli 2000 statt. Die Sparten der Umwelttechnik Wasser, Entsorgung, Energie und Transport, welche jahrelang das Kernsegment und die Cash Cows des Unternehmens darstellten, wurden in das eigenständige Unternehmen Vivendi Environnement ausgelagert. Wie oben schon erwähnt, wurde Vivendi kurz darauf in Vivendi Universal umbenannt, die Änderung von Vivendi Environnement auf Veolia Environnement erfolgte jedoch erst im Jahr 2003.⁴⁹

80% des französischen Trinkwassermarktes besitzen Veolia Environnement und seine zwei Konkurrenten Suez und SAUR. Das Unternehmen versorgt weltweit 110 Millionen Menschen und 40 Millionen Betriebe mit Wasser. Auch die Stadt Berlin, Indianapolis oder Pudong, ein Geschäftsviertel in Shanghai mit ca. 1,9 Millionen Einwohnern, gehört zu der Kundschaft von Veolia Environnement. Auch in Sachsen und Thüringen ist Veolia Environnement mit einem Konzessionsvertrag auf 30 Jahre für die Wasserversorgung der Städte Weißwasser, Görlitz und Gera vertreten.⁵⁰ So ist die Veolia Wasser GmbH mit Sitz in Berlin zuständig für das Trinkwasser von 4,86 Millionen und das Abwasser von 4,6 Millionen Deutschen.

Neben der Veolia Wasser GmbH sitzt in Berlin auch noch die Veolia Verkehr GmbH, das größte private Bahn- und Busunternehmen in Deutschland. Auch die Veolia Umweltservice GmbH ist in Deutschland bundesweit tätig. Der Sitz ist in Hamburg und es wurden im Jahr 2006 mit mehr als 10.000 Mitarbeitern ein Umsatz von 1,2 Milliarden Euro erzielt.⁵¹

Alles in allem kann man durchwegs behaupten, dass Vivendi das Abbild eines so genannten Multi-Utility-Konzerns darstellt.

48 Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 148

49 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Vivendi>, 28.4.2010

50 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 73

51 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Veolia>, 28.4.2010

2.1.2. Der Konzern Suez

Die ehemalige Suez Lyonnaise des Eaux ist der eindeutige Hauptkonkurrent der heutigen Veolia Environnement. 2001 wurde die Suez Lyonnaise des Eaux in Suez umbenannt⁵² und nach der Fusion 2008 mit der ehemals staatlichen Gaz de France heißt der Konzern nun GDF Suez SA. Die GDF Suez SA ist somit auch ein international tätiger Energieversorgungskonzern.

Eine der Wurzeln des Konzerns liegt in der 1858 von Ferdinand de Lesseps gegründeten Compagnie universelle du canal maritime de Suez. Dieses Unternehmen war für den Bau und den Betrieb des Suezkanals zuständig.⁵³

Nachdem der Suezkanal 1956 durch General Nasser verstaatlicht wurde, betätigte sich das Unternehmen nach wie vor im Bereich der Finanz- und Industriedienstleistungen.



Abb. 13: Der Suezkanal⁵⁴

Die andere historische Gesellschaft aus der die heutige GDF Suez SA hervorging ist die Lyonnaise des eaux et d'éclairage. Dieses Unternehmen wurde 1880 mit dem Ziel gegründet, die Stadt Lyon mit Wasser und Elektrizität zu versorgen. Das Kerngeschäft dieses Unternehmens waren bis zum ersten Weltkrieg die Sparten Wasser, Gas, Licht und Elektrizität. Danach begann das Unternehmen bereits nach Zentral- und Nordafrika sowie in den pazifischen Raum zu expandieren. Durch diese Expansionsstrategie wurde das Unternehmen eines der weltweit führenden seiner Branche.⁵⁵

Die Fusion der beiden Unternehmen zu Suez fand erst 1997 statt, obwohl bereits seit 1967 eine Beteiligung an Lyonnaise des eaux bestand.⁵⁶

52 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 77

53 vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_\(Konzern\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_(Konzern)), 29.4.2010

54 <http://www.zapfenstreich.at/un.tagebuch/Suezkanal.jpg>, 29.4.2010

55 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 78

56 vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_\(Konzern\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_(Konzern)), 29.4.2010

Nachdem die Kernbereiche Wasser und Energie um Bau und Abfallunternehmen erweitert wurden, kamen auch Firmen hinzu, welche sich um die Wartung von Gefängnissen oder Parks kümmerte. Ab 1986 wurde auch wie beim Konkurrenten Vivendi in den Mediensektor investiert, aber in weit geringerem Ausmaß. In den 1990er Jahren konzentrierte man sich nach der Öffnung der internationalen Wassermärkte wieder stark auf diesen Bereich, sodass Suez heute weltweit 110 Millionen Menschen mit Wasser versorgt und das Abwasser von 70 Millionen Menschen entsorgt. Suez hat auch 60 Millionen Kunden aus der Industrie.⁵⁷

Die größten Städte mit denen Suez Wasserkonzessionen vereinbart hat sind:

- Mexico City
- Tschungking (viertgrößte Stadt Chinas)
- Buenos Aires
- Sydney
- Jakarta
- Casablanca⁵⁸

Auch in Deutschland hat Suez über die Tochterfirma Eurawasser als Wasserdienstleister Fuß fassen können. Es versorgt unter anderem die Städte Rostock und Potsdam.⁵⁹

In Amerika wird ebenfalls ein starkes Wachstum angestrebt. Im Juli 2000 erwarb Suez das Unternehmen United Water. Kurz danach wurde U.S. Water gekauft, ein ehemaliges Gemeinschaftsunternehmen von United Utilities und Bechtel.⁶⁰

Am 8. Juli 2009 machte die GDF Suez SA zusammen mit E.ON/E.ON Ruhrgas negative Schlagzeilen. Die beiden Konzerne wurden zu einer Geldbuße von je 553 Millionen Euro verurteilt. Ihnen wird ein Verstoß gegen das EU Recht in Bezug auf Wettbewerbsabreden vorgeworfen.⁶¹

57 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 78

58 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 144

59 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 78

60 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 145

61 vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_\(Konzern\)](http://de.wikipedia.org/wiki/Suez_(Konzern)), 29.4.2010

2.2. Die Privatisierung der Bolivianischen Wasserversorgung in La Paz und El Alto

Ohne Wasser gibt es kein Leben, doch in Bolivien leben selbst heute noch viele Menschen ohne Zugang zu sauberem Trinkwasser. Bezüglich der Abwasserentsorgung sieht es noch schlechter aus.⁶²

Ich möchte die Städte La Paz und El Alto genauer betrachten und die Privatisierungen der Wasserversorgungen näher beschreiben.

La Paz ist der Regierungssitz Boliviens mit ca. 900.000 Einwohnern. Mit einer Höhe von 3200 bis 4100 m ist die Stadt der höchstgelegene Regierungssitz der Erde.⁶⁴



Abb. 14: Zentrum von La Paz⁶³

El Alto liegt unmittelbar westlich von La Paz, zu dem es bis 1985 als Stadtteil gehörte. El Alto hat ca. 1.000.000 Einwohner.⁶⁵

Das negative Paradebeispiel in Cochabamba überstrahlt andere erfolgreiche Projekte. 2000 wurde Cochabamba Schauplatz des Guerra del Agua („Wasserkrieg“). Nachdem der internationale Währungsfonds die Privatisierung der Wasserversorgung durchgesetzt hat, verdreifachte die neue Gesellschaft Aguas de Tunari (Tochter des Bechtel-Konzerns, USA) innerhalb kürzester Zeit die Wasserpreise, was Anfang 2000 zu heftigen Protesten und zu einem Generalstreik führte. Die Gewalt eskalierte im April 2000 nach Zusammenstößen der Demonstranten mit der Polizei. Daraufhin wurde das Kriegsrecht über die Stadt verhängt. Die Privatisierung wurde schließlich Mitte April 2000 von der Regierung rückgängig gemacht. Insgesamt starben sieben Menschen und hunderte wurden verletzt.⁶⁶

62 vgl. http://www.lapaz.diplo.de/Vertretung/la_paz/de/05/Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Hauptbereiche_EZ/Trinkwasser_S.html, 4.3.2010

63 http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/8/86/La_Paz-center.jpg, 20.4. 2010

64 vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/La_Paz, 4.3.2010

65 vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/El_Alto, 4.3.2010

66 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Cochabamba>, 4.3.2010

In bolivianischen Städten kamen bezüglich der Infrastruktur in den 1990er Jahren mehrere Probleme zusammen. Ein Großteil der Bevölkerung ist in den letzten 2 Jahrzehnten in die Städte gezogen, um dort Arbeit zu finden. El Alto, eigentlich ein Vorort von La Paz, hatte zum Beispiel Anfang der 90er Jahre noch 350.000 Einwohner. Diese Zahl hat sich bis heute fast verdreifacht.

Die schlechte Wasserversorgung war darauf zurück zu führen, dass sich die Infrastruktur in den größtenteils armen und schnell wachsenden Vierteln nicht mit entwickeln konnte. Aus diesem Grund wurde 1990 von der Regierung ein Wasserprogramm beschlossen, welches die Situation verbessern sollte. In diesem Programm war bis 1997 auch die Weltbank als Helfer und Geldgeber involviert. Dann stellte sich jedoch heraus, dass der öffentliche Versorger Sampana mit seinen Zielvorgaben rund 2 Jahre im Rückstand lag. Auch das Abwasserprojekt, an dem ebenso internationale Entwicklungsträger beteiligt waren, lag wegen politischer und technischer Verzögerungen bereits 3,5 Jahre im Rückstand. Das Wasserprogramm lief jetzt schon 7 Jahre und es war noch immer jeder dritte Haushalt in El Alto ohne Abwasseranschluss. Auch in La Paz, dem wohlhabenderen der beiden Gebiete floss das Abwasser jedes 3. Haushaltes ungereinigt in den Rio Seco, dem Zufluss des Titicacasees. Dazu kam, dass die Trinkwasserversorgung der Ärmsten, deren Zahl laufend zunahm, nach wie vor nicht gegeben war. Diese Bewohner mussten ihr Wasser größtenteils über Händler beziehen, der Preis war oft bis zu zehnmal höher als der für Leitungswasser.

Auch der Schwund beim öffentlichen Betreiber Sampana war immens. Circa 48% des Wassers versickerte in Lecks oder wurde nicht bezahlt. Die größten Probleme des Wasserversorgers lagen in der politischen Verstrickung und Abhängigkeit, sowie an den fehlenden finanziellen Mitteln für Investitionen in die neuen Randgebiete.

Auf Grund dieser Missstände wurde 1997 der Kredit der Weltbank an eine Ausschreibung gekoppelt. In dieser sollte der Vertrieb, aber nicht die Anlagen oder die Bestände selber, in private Hände übergeben werden.⁶⁷

67 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 29

AISA ein französisch-bolivianisch-argentinischer Wasseranbieter an dem der französische Suez Konzern mit circa 59 % beteiligt ist, bekam den Zuschlag für die 30-jährige Konzession. AISA zahlt dafür eine jährliche Pacht von 3 Millionen USD an den früheren öffentlichen Betreiber Sampana. Es wurden genaue Vorgaben für die ersten 5 Jahre in einem Vertrag vereinbart.

Nach 5 Jahren konnte man auch einen erheblichen sozialen sowie auch technischen Fortschritt feststellen. Durch Investitionen des finanziell starken Unternehmens AISA von 53 Millionen USD stieg die Zahl der Wasseranschlüsse bis 2002 von 154.000 auf 225.000 was einem Plus von 45% entspricht.

Im ärmlichen El Alto wurden 45.000 neue Wasseranschlüsse installiert. Ebenso wurde die Zahl der ans Abwasserkanalnetz angeschlossenen Haushalte von 30% auf 54% gesteigert, in La Paz waren es sogar 90%.

Nach den vertraglichen Vorgaben der Ausschreibung gab es fixe Wasserpreise für die ersten 5 Jahre nach der Übernahme. Kurz vor der Ausschreibung wurde noch eine Preiserhöhung von durchschnittlich 38% von dem öffentlichen Anbieter Sampana durchgeführt. Bei dieser Erhöhung wurde jedoch ein Staffelsystem eingeführt, welches die ärmeren Bewohner entlasten sollte.⁶⁸

Die Eckdaten des neuen Tarifsystems waren:

- es erfolgte eine Tarifstaffelung je nach Verbrauch
- es wurde ein Sozialtarif für die ersten 30 Kubikmeter eingeführt
- der alte monatliche Grundpreis, der 10 Kubikmetern entsprach, entfiel und es wurde nur noch das wirklich verbrauchte Wasser bezahlt, was zu einer Entlastung der Ärmsten und der besonders sparsamen Bevölkerung führte

68 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 30

Monatlich kam so 2001 in El Alto ein Durchschnittsverbrauch von 8 Kubikmetern und somit eine Durchschnittsrechnung von weniger als 2 USD zustande, was den privaten Anbieter somit landesweit zu einem der günstigsten machte.

Um diese Fortschritte zu erreichen und halten zu können, musste ASIA auch einiges an der Unternehmensstruktur ändern. Der Nachteil daran war, dass rund ein Drittel der früheren Sampana Belegschaft gekündigt wurde, was etwa 200 Arbeitsplätzen entspricht. Nichts desto trotz war das frühere Unternehmen einfach unwirtschaftlich und diese Rationalisierungsmaßnahme gerechtfertigt. Zur weiteren Effizienzsteigerung wurden Hierarchieebenen abgebaut und der Computereinsatz deutlich erhöht. Öffentliche bolivianische Versorger benötigen zwischen 5 und 9 Mitarbeitern auf 1000 Wasseranschlüsse. AISA konnte das mit 2 Mitarbeitern bewerkstelligen. Auch eine Umstellung des Abrechnungsmodus erzielte große Erfolge, wodurch sich das „non-revenue-water“ von 48% auf 40% senken ließ. Alles in allem sank das Verhältnis von Kosten zu Gesamteinnahmen auf circa 75%.

Der Hauptgrund für einen solchen Erfolg in Bolivien war die neue Gestaltung der Ausschreibung. Ausschreibungen in anderen Ländern wurden oft überstürzt vorgenommen und meistens richtete sich der Zuschlag nach dem niedrigsten Wasserpreis. In La Paz wurde es umgekehrt gemacht. Der Preis wurde für 5 Jahre vorgegeben und den Zuschlag erhielt der, der die größten Investitionen bot. Weiters wurde in der La Paz Ausschreibung noch festgelegt, dass mindestens die Hälfte der neu errichteten Anschlüsse in den armen Gebieten errichtet werden müssen. Hätte man die Zielvorgaben nicht erreicht, wären erhebliche Vertragsstrafen die Folge gewesen. Auch das gestaffelte Wasserpreissystem war gut durchdacht und führte nebenbei zu einer sozialen Quersubventionierung. All diese Vorgaben wurden laufend von einer damals relativ unabhängigen Regulierungsbehörde überwacht.⁶⁹

69 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 30

Doch trotz all dieser Erfolge war auch diese Privatsektorbeteiligung noch verbesserungswürdig. Eine Schwäche stellten die sehr strengen Vertragsvorgaben dar. Alle neu errichteten Anschlüsse mussten hochwertige Hausanschlüsse sein, dies schloss kostengünstigere Gemeinschaftsanschlüsse aus, was in den Armenvierteln durchaus willkommen gewesen wäre. Durch diese Vorgabe verzögerte sich die weitere Erschließung der sozial schwächeren Gebiete enorm und es mussten viele unnötig lang auf ihren Wasseranschluss warten.

Die Vorgabe der Behörde, dass ab einer gewissen Bevölkerungsdichte in einem Gebiet alle Häuser Trinkwasseranschlüsse haben müssen, ist in einem Ballungsraum in dem sehr viele illegale Siedlungen vorherrschen und somit die genaue Bevölkerungszahl kaum ermittelt werden kann, ebenfalls fragwürdig.

Auch bei der Vertragsgestaltung der Abwasserentsorgung war nicht alles perfekt. AISA hat zwar die Vorgaben übertroffen, aber laut der Weltbank wäre eine noch schnellere Erschließung des Gebiets möglich gewesen. Diese scheiterte aber daran, dass die finanziellen Anreize nicht so gut gegeben waren wie bei den Trinkwasseranschlüssen. Die Leistungen des privaten Unternehmens waren dort am besten, wo die Gewinnerorientierung des Investors am besten mit den sozial orientierten Zielen der Regierung in Einklang gebracht wurde.

Das größte Problem in La Paz und El Alto lag in der Gestaltung der Preise nach der 5 jährigen Preisbindung. Die Regierung verschleppte die vereinbarte Neuverhandlung der Preisstruktur. AISA konnte 1999 noch einen Gewinn von 8,6 Millionen USD verzeichnen während es 2001 nur noch 5,8 Millionen USD waren. Dies lag unter anderem darin, dass die Finanzierungskosten für die getätigten Investitionen nicht berücksichtigt wurden. Wenn sich die Finanzlage des Investors weiter verschlechtert und die Regierung den Neuverhandlungen nicht zustimmt könnten wichtige Investitionen zurückgestellt werden. Laut einem unabhängigen Gutachten im Jahr 2001 sollten die Preise um 22% erhöht werden. AISA selbst schlug hingegen nur eine sozial gestaffelte Erhöhung von durchschnittlich 10% bis 12% vor.⁷⁰

70 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 31-32

Selbst wenn diese Erhöhung durchgesetzt worden wäre, würden die Wasserpreise zu den niedrigsten in Bolivien zählen.

Die Krise in Cochabamba hat diesem Projekt und generell der Privatisierung im Wasserversorgungssektor sehr geschadet. Auch die Autonomie der Regulierungsbehörde litt darunter, dass die Wasserpreise zu einem großen Politikum in Bolivien geworden sind, was wiederum auch zur Verschleppung der Preisanpassung führte. AISA konnte seine Investitionen nicht refinanzieren und auch die Aktionäre erhielten keine Dividendenzahlungen. Die generelle Furcht vor Privatisierungen der Grundversorgung, die eine Machtlosigkeit des Staates gegenüber dem Großkonzern darstellt, resultiert hier eher umgekehrt.

In La Paz gab es 2005 Unruhen, welche sich unter anderem auch gegen die Privatisierung der Wasserversorgung richteten. Nach dem Gaskonflikt von 2003 der ebenfalls durch private Beteiligungen geschürt wurde, musste sogar der Präsident zurücktreten. Im ganzen Land kam eine privatisierungskritische Stimmung auf, welche auch AISA nicht verschonte. Die Preisstruktur wurde nicht verändert, dafür wurden aber von der Regierung hohe Neuanschlussgebühren für Trinkwasser eingeführt. Die vorweg durchaus positiven Errungenschaften kamen ins Wanken. Wohlhabende Haushalte mit Wasseranschlüssen wurden durch die niedrigen Wasserpreise privilegiert. Ärmere Haushalte hingegen konnten sich die Anschlussgebühren von bis zu 450 USD nicht leisten.

Die Politik bot der Bevölkerung an, den Vertrag mit AISA zu kündigen um die Stimmung in La Paz und El Alto wieder zu verbessern. Zu allem Übel kam Mitte 2005 mit Evo Morales eine sozialistische Regierung zustande, die den Ruf hat, gegen ausländische Unternehmen eine noch weitaus restriktivere Haltung einzunehmen. Kurz darauf traten auch schon die ersten Verdrängungsversuche gegen AISA seitens der Regierung ein.⁷¹

71 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 33

Alles in allem kann man sagen, dass die anfangs sehr erfolgreichen Ansätze für eine faire Wasserversorgung auch für die ärmere Bevölkerung nicht erfolgreich weiter geführt werden konnten.

Es ist aber auch nicht aus zu schließen, dass dies ein neuer öffentlicher Versorger auch nicht zustande bringt. Doch die Grundvoraussetzungen dafür sind, dass die Regierung wirtschaftlich effizientere Unternehmen auf die Beine stellen müsste, als dies in der Vergangenheit der Fall war.⁷²

72 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 33

2.3. Die Privatisierung der Wasserversorgung in Grenoble

Grenoble hat ca. 150.000 Einwohner und ist die Hauptstadt des französischen Départements Isère und der Dauphiné. Somit ist Grenoble die größte Hochgebirgsstadt der Alpen.⁷³

In Grenoble kam es in den 1990er Jahren zur Aufdeckung eines Korruptionsskandals im Zuge der Privatisierung der Wasserversorgung.



In Frankreich wird dieser Skandal

der Privatisierung der Wasserversorgung von Grenoble oft als Waterleau bezeichnet. L'eau bedeutet Wasser und wird hier mit Napoleons großer Niederlage in der Schlacht von Waterloo verknüpft.⁷⁵ Dies soll zum Ausdruck bringen, dass der Erfolg dieser Privatisierung äußerst bescheiden war. Das Vertrauen der Bevölkerung in das System der Privatisierung, vor allem in Bezug auf die Grundversorgung, wurde nach diesem Ereignis nachhaltig beeinträchtigt. Es wurden mehrere Gerichtsverhandlungen wegen Korruption geführt. Im Fall Grenoble waren vor allem der ehemalig Bürgermeister der Stadt Alain Carignon, der Versorger Suez und zwei Bürgerinitiativen beteiligt.

Abb. 15: Grenoble⁷⁴

Der wirtschaftliche Hintergrund der Privatisierung der Wasserversorgung im Jahr 1989 in Grenoble bleibt nach wie vor sehr fragwürdig. Warum wurde ein kommunaler Wasserbetreiber, welcher 100 Jahre lang effizient, mit guter Qualität und zu niedrigen Preisen die Stadt mit Wasser versorgt hat, privatisiert? Das öffentliche Unternehmen war seinerzeit in der Lage sich selbst zu finanzieren und trug trotz der non-profit Ausrichtung zu den Einnahmen der Stadt bei.⁷⁶

73 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Grenoble>, 3.5.2010

74 <http://de.wikipedia.org/wiki/Datei:295-Grenoble.jpg>, 3.5.2010

75 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 34

76 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 35

Carignon übte eine aktive und bisweilen aggressive Privatisierungspolitik in den 1980er Jahren aus. Auch die Wasserprivatisierung ist stark von ihm ausgegangen. So konnte er 1989 den Gemeinderat zu dem Entschluss bringen den öffentlichen Wasserversorger der Stadt zu privatisieren und mit COGESE, einer Tochter von Suez, einen Konzessionsvertrag über 25 Jahre abzuschließen.

4 Jahre später deckten Staatsanwälte auf Druck von zwei Bürgerinitiativen eine Serie von Korruptionfällen im Zuge mehrerer Konzessionsvergaben an private Unternehmen auf.

Allein im Zuge der Wasserprivatisierung sind laut Angaben der Staatsanwaltschaft Schmiergelder in Höhe von 3 Millionen Euro geflossen. Die Empfänger dieser Gelder waren vor allem Carignons Wahlkampagne und einige andere Parteien im Gemeinderat.

Carignon wurde zu 4 Jahren, ein Manager von Suez zu einem Jahr Haft verurteilt. Weiters wurde eine finanzielle Schädigung der Kommune und der Verbraucher durch den Vertrag mit COGESE festgestellt. Es wurden durch illegale Maßnahmen der Buchführung zu hohe Gebühren eingefordert. Über die Laufzeit der Konzession von 25 Jahren hätte dies zu Mehrkosten von ca. 180 Millionen Euro geführt.

Aufgrund dieser Vorfälle verlor Carignon bei den Wahlen 1995 das Bürgermeisteramt. Der neuen Stadtregierung waren jedoch die Hände gebunden, da durch die Vertragsgestaltung mit COGESE, bei einer Kündigung, sehr hohe Schadensersatzzahlungen drohten.

Man konnte sich jedoch im Jahr 1996 auf eine Umgestaltung des Konzessionsvertrages einigen. Im selben Jahr wurde die Société des Eaux de Grenoble (SEG) gegründet. An dieser Gesellschaft war die Kommune wieder mit einer knappen Mehrheit beteiligt, den Rest der Anteile hielt Suez. Jedoch bekam Suez ein Vetorecht über alle Entscheidungen der SEG.⁷⁷

⁷⁷ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 35-36

Unmittelbar nach der Gründung der SEG wurde von derselben die Société Grenobloise de l'Eau et de l'Assainissement (SGEA), eine hundertprozentige Tochter von Suez, für 15 Jahre für die Wasserversorgung der Stadt beauftragt.

Diese Entwicklung zeigte sich als äußerst positiv für Suez, denn durch die kommunale Mehrheit bei der SEG wurden finanzielle Schäden von der Bevölkerung getragen und Suez konnte sorgenfreier wirtschaften und die Profite nochmals steigern. Das einzig Positive für die Stadt an dieser Situation war der Stopp der Korruption. Der Vertrag war nach wie vor im klaren Vorteil für Suez gestaltet. Wenn der gesamte jährliche Wasserkonsum zum Beispiel unter 12,8 Millionen Kubikmeter fallen sollte, wurden einfach die Preise erhöht. Ein weiterer großer Nachteil für die Kommune war, dass durch die hundertprozentige Suez Tochter SGEA Dienstleistungen an andere Suez Töchter zu hohen Preisen ausgelagert wurden, und die Kommune so gut wie gar nichts dagegen unternehmen konnte.⁷⁸

Die untere Tabelle stellt die Methoden zur erhöhten Preisgestaltung von Suez in Form von COGESE mit der Neugestaltung der SEG gegenüber.

Über- teuerungs- methode	Konzession (COGESE, 1989-1995)	Öffentlich-privates Gemeinschaftsunternehmen (SEG, 1996-1999)
Preis- berechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Inflationsindex auf falscher Basis • Rückwirkend in Rechnung gestellte überhöhte Preise 	<ul style="list-style-type: none"> • Berechnung nach Höhe des Gesamtkonsums aller Bürger, somit steigende Preise bei sinkendem Wasserkonsum
Bewirtschaftungsabgabe	<ul style="list-style-type: none"> • Illegale Rückerlangung der Bewirtschaftungsabgabe, welche COGESE an die Kommune entrichtete, über einen Aufschlag auf den Wasserpreis 	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinde verzichtet auf die Bewirtschaftungsabgabe
Subunternehmer	<ul style="list-style-type: none"> • Erstzugriffsrecht auf Unterverträge für Suez / Diskriminierung gegen andere Bewerber 	<ul style="list-style-type: none"> • Wasserdienstleistungen wurden an SGEA vergeben; sinkende Vergütung für SEG bei gleichzeitig steigender Vergütung für die SGEA • SGEA vergibt Dienstleistungserbringung wiederum an andere Suez Töchter. z.B. Rechnungswesen, IT, Rechtsberatung...

Kreative Buchführung	<ul style="list-style-type: none"> • Überhöhte Berechnung von Kosten für Schuldendienste • Kommune finanzierte Bauarbeiten, ohne hierfür kompensiert zu werden 	<ul style="list-style-type: none"> • Kommune teilt sich Schadenersatzforderungen aus Schäden durch die COGESE • Kommune übernimmt 5,4 Millionen Euro Verluste von COGESE • Kommune verzichtet auf Dividenden zu Gunsten von Suez
Rechtliche Durchsetzungskraft	<ul style="list-style-type: none"> • Geheimhaltung von Geschäftsdokumenten 	<ul style="list-style-type: none"> • Effektives Veto für Suez trotz Minderaktionärsstellung

Abb. 16: Überteuerungsmethoden von Suez in Grenoble⁷⁹

Doch die oben schon erwähnten Bürgerinitiativen, auf deren Druck auch der Korruptionsskandal aufgedeckt wurde, gaben nicht auf. Durch ihre Arbeit wurde die Privatisierung durch das französische Verfassungsgericht für illegal erklärt. Durch diesen Schritt war es für Suez nicht mehr möglich irgendwelche Schadensersatzansprüche geltend zu machen.

2 Jahre später wurde durch das Landgericht Grenoble auch das öffentlich-rechtliche Gemeinschaftsunternehmen und das damit verbundene Konstrukt der SEG/SGEA und deren Preisberechnungen für ungültig erklärt. Durch diese Entscheidung mussten alle Gebühren von 1990-1998 annulliert werden.

Grenobles Stadtrat fällte dann im März 2000 endgültig die Entscheidung zur Rekommunalisierung. In der nebenstehenden Grafik kann man deutlich erkennen, dass dies zu einer Steigerung der Investitionen und zu einer Stabilisierung der Preise geführt hat.⁸⁰

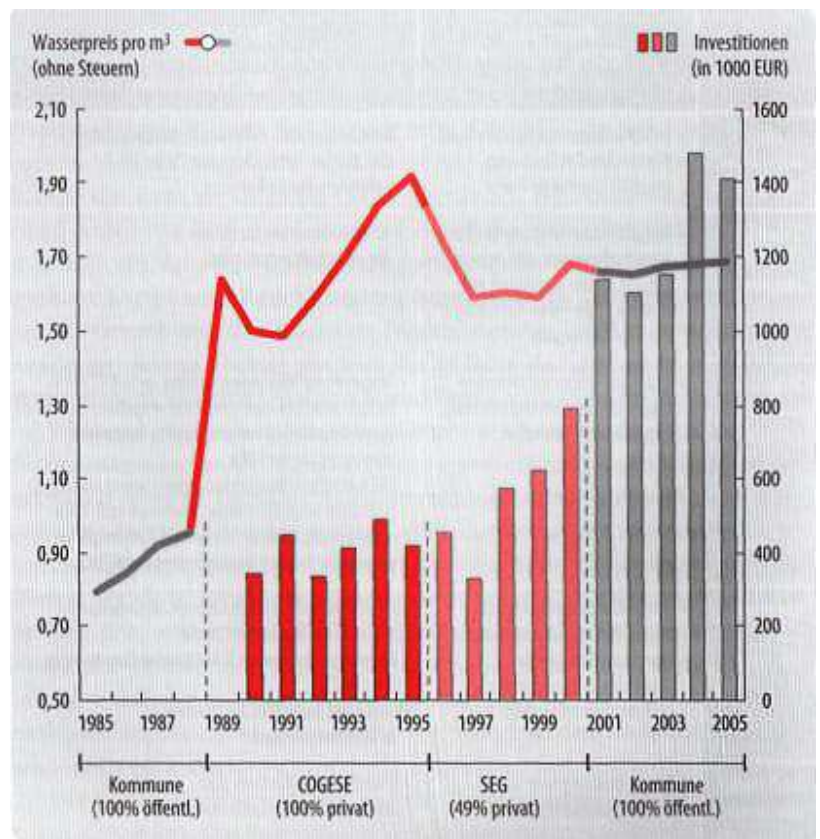


Abb. 17: Entwicklung der Wasserpreise und Investitionen in Grenoble von 1985 bis 2005⁸¹

79 Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 37

80 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 35

81 Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 38

In Frankreich gab es neben Grenoble auch andere Korruptionsskandale im Privatisierungssektor. Daraufhin wurden die nach Meinung des französischen Rechnungshofes größten Probleme, die bei der Übertragung von öffentlichen Dienstleistungen auf private Unternehmen entstehen, zusammengefasst:

- Zwischen der kommunalen Verwaltung und den Großkonzernen besteht oft ein Ungleichgewicht im Mächteverhältnis
- Es bestehen Mängel an der Kontrolle und der Transparenz
- fehlender Wettbewerb
- Preiserhöhungen
- Korruption

Die Kosten, die diese Punkte verursachen, tragen meistens die Verbraucher. Also kann man durchaus behaupten, dass Privatisierungen im Wasserdienstleistungsbereich nicht unbedingt mit einer Kosteneffizienzsteigerung einher gehen müssen. In Frankreich sind die kommunalen Versorger sogar deutlich günstiger als die privaten Anbieter.

Wie man im beschriebenen Beispiel Grenoble erkennen kann, war es sehr harte Arbeit bis zur erfolgreichen Rekommunalisierung, die unter anderem nur durch ein effektives Justizsystem und dem jahrelangen Einsatz der Bürgerinitiativen erfolgreich war. Nach Grenoble wurden auch in einigen anderen französischen Kommunen wie Castre oder Neufchâteau die Wasserbetriebe rekommunalisiert.

Das große Problem für Suez an Grenoble war, dass es zwar die erste aber nicht letzte Stadt bleiben sollte die ihren Wasserbetrieb erfolgreich zurückerobert und wieder in die eigenen Hände gelegt hat.⁸²

⁸² vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 37-39

2.4. Großbritanniens Privatisierung der Wasserver- und entsorgung

Die Wasserver- und Abwasserentsorgung im Einzugsbereich der 346km langen Themse wurde 1989 von der neoliberalistischen Thatcher Regierung privatisiert, es entstand die Firma Thames Water.⁸³ In England war es bis zu diesem Zeitpunkt üblich, dass das Wassermanagement über öffentliche Betreiber abgewickelt wurde.

Alles begann 1974 als eine Aufteilung der britischen Wasserwerke erfolgte. Die Wasserwerke wurden 10 regionalen Behörden unterstellt, von denen wiederum jeweils eine für eine Flussregion zuständig war. Aufgabe dieser Behörden war es, die Wasserqualität sowie die Versorgung und die Entsorgung des Abwassers sicher zu stellen. Eine Besonderheit war, dass diese Behörden direkt der Regierung unterstanden.

Wie oben schon erwähnt, wurden eben diese Behörden 1989 privatisiert. Aus der für die Themse region zuständigen Behörde wurde Thames Water. Ein wichtiger Grund neben der damals generell vorherrschenden privatisierungsfreundlichen Stimmung war, private Mittel für die Erneuerung der veralteten Infrastruktur und der damit verbundenen Investitionen zu mobilisieren.

Die damals vergebene Konzession hatte eine Laufzeit von 25 Jahren. Thames Water erhielt von der Regierung ein Startkapital, eine Steuerbefreiung auf die Einnahmen und alle bestehenden Schulden wurden abgeschrieben. Nach der Privatisierung 1989 hatte Thames Water 7 Millionen Kunden in der Wasserversorgung und 11 Millionen Kunden im Abwasserentsorgungssegment. Mit einem Personalstand von 6000 Mitarbeitern wurden ca. 1,25 Milliarden Euro umgesetzt.

Als die neuen aus den Behörden hervorgegangenen Unternehmen den Börsengang wagten, lagen die Verkaufspreise ca. 20% unter den prognostizierten Marktpreisen.⁸⁴

83 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Themse>, 3.5.2010

84 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 40-41

Die Gewinne der Unternehmen konnten im Verlauf der nächsten Jahre verdoppelt werden, was aber auch mit einer Wasserpreissteigerung von 30% - 40% einherging. In der Öffentlichkeit wurden die sehr hohen Gehälter der Top Manager dieser Versorgungsbetriebe stark kritisiert.

Durch die Privatisierung der Wasserbehörden wurden drei neue Regulierungsbehörden benötigt. Eine die den Reinheitsstandard festlegt, durchsetzt und überwacht, eine andere welche die Preise, Investitionen und Gewinne kontrolliert und eine dritte die sich um den Gewässerschutz kümmert indem sie Lizenzen für die Entnahme und Entsorgung von Wasser vergibt.

London ist eine der Städte auf der Welt die am meisten Wasser verbraucht und Abwasser erzeugt. Die Stadt war im 19. Jahrhundert ebenso Vorreiter im Leitungsbau, dementsprechend veraltet ist das Leitungsnetz heutzutage. Das

Abwasser hat zum Beispiel dasselbe Leitungsnetz wie das Regenwasser, was bei Unwettern zu einer regelmäßigen Überlastung der Kläranlagen führt, sodass letztlich ungeklärtes Abwasser in die Flüsse gelangt. Auch stößt das veraltete Leitungsnetz an die Grenzen seiner Kapazität. Es wurde beim Bau einfach nicht für die Versorgung so vieler Menschen vorgesehen.⁸⁵ Mit 7,5 Millionen Einwohnern ist London immerhin die bevölkerungsreichste Stadt der europäischen Union und auf Platz 18 der weltweit größten Städte.⁸⁷



Abb. 18: London⁸⁶

Da London mittlerweile derart verbaut ist, ist jede Reparatur oder Erneuerung an dem alten System sehr kompliziert und kostspielig.

85 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 41
86 http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/4/48/TE-Collage_London.png, 6.5.2010
87 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/London>, 6.5.2010

Der im Südosten gelegene Großraum Londons ist zwar oft mit Wolken bedeckt aber der Niederschlag fällt eher gering aus. Deswegen muss Thames Water hier etwas mehr als die Hälfte des anfallenden Regenwassers zur Versorgung der Bevölkerung aufbringen. Thames Water kann also insgesamt pro Kopf nicht so viel liefern wie andere Wasserversorger. Wenn wir den Prognosen der Experten zur Klimaveränderung Glauben schenken, dann wird das Angebot an frischem Wasser in solchen Gegenden immer mehr zurück gehen.

In London wird weiterhin ohne große Rücksichtnahme auf die Wasserversorgung der Bauboom fortgesetzt. Es werden schon so gut wie alle wirtschaftlich noch akzeptablen Wasserquellen im Einzugsbereich ausgenutzt, um die Stadt mit Wasser zu versorgen. Ein weiteres Problem sind die sehr hohen Grundstückskosten im Versorgungsgebiet. Somit ist die Errichtung neuer Versorgungseinrichtungen sehr kostspielig.

Wenn man diese Privatisierung beurteilen möchte, sollte man dies nicht über die Schwächen des neuen Betreibers machen, sondern vielmehr danach Ausschau halten, ob unter den im Großraum London schwierigen Bedingungen bessere Alternativen durchgesetzt werden. Die schon vor der Privatisierung sehr gute Wasserqualität wurde erhalten und zum Teil noch verbessert. Es gab nur wenige Strafzahlungen wegen Verstöße gegen Gesundheits- und Umweltbestimmungen, die in ihrer Anzahl im Vergleich zur Größe des Unternehmens eigentlich nicht erwähnenswert sind.

Ein großes Problem und Streitthema bei Privatisierungen beschäftigt sich meistens mit dem Thema der Investitionen. Die Kritik richtet sich hier stark an die übernehmenden privaten Unternehmen, denen vorgeworfen wird zu wenig in die langfristige Sicherheit der Wasserversorgung zu investieren. Gegen Thames Water konnte man dieses Argument aber nur schwer bringen, da auch der frühere öffentliche Versorger dieser Aufgabe nur sehr bedürftig nachkam.⁸⁸

⁸⁸ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 42

Ab 1997 wurde auf Druck des neuen Premier Ministers John Prescott wieder mehr investiert. Zu dieser Zeit war schon eine Sorge über Wasserknappheit aus der Bevölkerung wahr zu nehmen. Daraufhin veranstaltete die Regierung einen „Wassergipfel“. Bei diesem kam der private Versorger in die Schusslinie und wurde kritisiert. Die Regierung konnte die Schuld leichter auf ein Privatunternehmen abschieben, als das bei einem öffentlichen Versorger der Fall gewesen wäre. Die Manager wehrten sich gegen die Reaktionen Prescotts, der auf den Druck der schlecht informierten Bevölkerung zum Handeln verpflichtet war.

Prescott setzte durch, dass die Preisregulierungsbehörde Richtwerte zur Eindämmung des Wasserverlusts zu setzen habe, welche dann von Thames Water eingehalten werden müssen. Kritiker behaupten, es wäre volkswirtschaftlich sinnvoller gewesen die Sicherung der Gesamtwasserversorgung als Ziel an zu visieren. Dennoch war der Wassergipfel insgesamt ein Erfolg. Ein demokratischer politischer Prozess brachte ein privates Unternehmen dazu im Interesse Aller zu handeln. Bei Betrachtung dieser Privatisierung ist es nicht möglich eindeutige Schlüsse zu ziehen und daher ist auch die Bewertung ob sie insgesamt als positiv oder negativ zu beurteilen ist nicht möglich.

Zusammenfassend möchte ich hier noch einige Eckdaten der Privatisierung erwähnen:

- 10 Jahre nach der Privatisierung wurden 20% des Personals abgebaut
- 5 der 10 britischen Wasserversorger wurden bereits von größeren Unternehmen übernommen, darunter auch Thames Water. Es ist zu befürchten, dass sich der Markt noch mehr konzentriert
- Nach einer Umfrage von Thames Water zu einer Preiserhöhung mit dem Ziel der Finanzierung neuer Umweltschutzmaßnahmen war der Großteil der Reaktionen seitens der Kundschaft durchaus positiv. Die Preisregulierungsbehörde unterband jedoch diese Aktion mit dem Argument im Sinne des Verbrauchers die Preise niedrig zu halten. Diese Aktion der Preisregulierungsbehörde wurde stark kritisiert, da sie in gewisser Weise dem Verbraucher verbot, als verantwortungsbewusster Bürger zu handeln⁸⁹

89 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 43

Der Fall von Thames Water zeigt die allgemeinen Probleme der privaten Wasserversorgungsbetriebe gut auf. Hier wird deutlich wie sehr die 3 englischen Kontrollbehörden ein vernünftiges Vorgehen behindern und auch sich selbst negativ beeinflussen. Die Wasseraufsicht hat das Ziel die Wasserqualität hoch zu halten und macht dies oft ohne Rücksicht auf wirtschaftliche Aspekte. Die Umweltbehörde macht dasselbe im Sinne des Grundwasserschutzes und die Preisregulierungsbehörde setzt es sich zum Hauptziel die Preise niedrig zu halten. Das Hauptproblem hierbei besteht, dass keine dieser 3 Behörden über den Tellerrand hinausblickt, um die Zielkonkurrenz die zum Teil mit den anderen besteht zu beseitigen.⁹⁰

⁹⁰ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 43

2.5. Die Privatisierung der Wasserver- und entsorgung in Rostock

Der ehemals wichtigste Hafen der DDR war der von Rostock. Rostock zählt heute etwa 200.000 Einwohner und ist somit die größte Stadt Mecklenburg-Vorpommerns. Weitere 60.000 Menschen leben im direkten Einzugsgebiet der Stadt.⁹¹



Abb. 19: Hansestadt Rostock⁹²

So wie alle Dienste in der ehemaligen DDR waren auch die der Wasserversorgung staatlich. Die Investitionen in die Erhaltung der Infrastruktur waren in dieser Zeit sehr gering. Dies war unter anderem auch ein Grund warum nach der Wende die Wasserver- und entsorgung privatisiert und 1992 von der privaten Eurawasser GmbH übernommen wurde. Die Eurawasser GmbH gehört zu 51% der Thyssen Handelsunion und zu 49% Ondeo, einer Tochter von Suez. Die Thyssen Handelsunion übernahm bei diesem Zusammenschluss die Rolle des stillen Mehrheitsteilhabers und Ondeo war der operative Partner.

Es wurden gleich zu Beginn der Übernahme 225 Millionen Euro investiert, die hauptsächlich dazu aufgewendet wurden den EU-Richtlinien gerecht zu werden. Von diesen 225 Millionen Euro gingen ca. 170 Millionen in die Komplettsanierung des Abwassersystems und rund 55 Millionen kamen der Verbesserung der Trinkwasserqualität zugute.

Das durch die Eurawasser GmbH übernommene Risiko ist beträchtlich, wenn man sich vor Augen führt, dass Fixpreise für die Verbraucher für 25 Jahre vereinbart wurden. Die einzigen Preiserhöhungen die gestatten waren, waren die aufgrund der Inflation gerechtfertigten.⁹³

91 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Rostock>, 11.5.2010

92 <http://de.wikipedia.org/w/index.php?title=Datei:Rostock.jpg&filetimestamp=20080216063016>, 11.5.2010

93 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 49-50

Im Vertrag wurde vorgesehen diesen nach 25 Jahren fort zu schreiben. Den Gemeinden wurde jedoch das Recht eingeräumt die Wasserver- und entsorgung nach diesen 25 Jahren wieder in eigene Hände zu übernehmen.

Die Gemeinden übten während der Vertragslaufzeit die Kontrolle und die Qualitätssicherung aus und sind auch dafür zuständig den Betreiber über rechtliche Belange zu informieren. Auch im Aufsichtsrat sitzen Gemeindevertreter.

Die in Rostock verwirklichte Privatisierung wird allgemein als Erfolg angesehen der auf 2 Säulen beruht, dem sehr guten Management von Ondeo und der Erhaltung der strikten staatlichen Qualitätskontrolle.⁹⁴

94 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 50

2.6. Die Privatisierung der Abwasserentsorgung in Budapest

Budapest ist die Hauptstadt von Ungarn. Mit ca. 1,7 Millionen Einwohnern ist sie die größte Stadt Ungarns und die neuntgrößte Stadt der europäischen Union. Budapest liegt direkt an der Donau, welche hier vom ungarischen Mittelgebirge direkt ins ungarische Tiefland fließt.⁹⁵



Abb. 20: Budapest⁹⁶

Nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion war das Vertrauen in den Staat sehr geschwächt. Es kam zu vielen Privatisierungen, die von der Bevölkerung wegen des erwünschten Rückzugs des Staates durchaus willkommen waren. Auch der Zufluss von Kapital, den Privatisierungen mit sich ziehen war gern gesehen, um dem verschuldeten und maroden Gemeinwesen wieder auf die Beine zu helfen.

Die vorgenommenen Privatisierungen fanden nicht nur im Sektor der Industrie oder der Dienstleistungen statt, sondern eben auch im Gesundheits- und Bildungsbereich sowie im Wassermanagement.

1997 fand die Teilprivatisierung der Budapester Städtischen Abwasserreinigung (FCSM) statt. Es wurden 25% plus eine Aktie an einen Zusammenschluss aus Veolia und Berlinwasser verkauft. Auch die europäische Entwicklungsbank war an dem Deal mit 22,7 Millionen Euro beteiligt und wurde somit Teilhaber der Betreibergesellschaft EBRD. Die europäische Entwicklungsbank erklärte ihren finanziellen Beitritt unter anderem damit, dass die Effizienz durch das Einbringen der Managementenerfahrung westlicher Privatfirmen steigen wird. Die Stadt Budapest behielt jedoch die Mehrheitsanteile, damit die öffentliche Hand trotz der Zurückhaltung im Tagesgeschäft eine Kontrollfunktion ausüben kann.⁹⁷

95 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Budapest>, 12.5.2010

96 <http://www.schulen.regensburg.de/aag/neues/2005-06/Klassenfahrt11aBudapest.html>, 12.5.2010

97 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 45-46

Als nachteilig bei der Teilprivatisierung könnte sich die begrenzte Investitionsbereitschaft der privaten Unternehmen herausstellen.

Obwohl die Privatbeteiligung an der Betreiberfirma nur 25% und eine Aktie betrug steigerte man den Preis innerhalb kurzer Zeit um das Dreieinhalbfache. Dieser immense Preisanstieg warf soziale Fragen auf. Die Unternehmen begründeten den Anstieg der Preise mit den notwendigen Modernisierungsinvestitionen, welche sich sonst nicht rechnen würden. Es wurde von der Stadt eine Verbraucher- und Verschuldetenstiftung eingeführt, welche mit öffentlichen Geldern die Gebührenerhöhung für sozial schwächere Bürger abfedern sollte. Von der Betreiberfirma wurde auch argumentiert, dass man für hohe Gebühren im Sinne des Umweltschutzes durchaus offen sein sollte, um dem vorhandenen verschwenderischen Umgang mit Wasser, der im Ostblock vorherrschte, entgegen zu wirken. Diese Aussage stellte sich in Budapest allerdings als falsch heraus, da man trotz erhöhter Preise keine Abnahme der Abwassermenge feststellen konnte.

Die Hauptaufgabe der FCSM liegt darin Ab- und Regenwasser im Raum Budapest zu sammeln und nötigenfalls zu behandeln, um dann das gereinigte Wasser wieder in die Donau leiten zu können. Wenn man nun betrachtet wie viel von dem in die Donau

geleiteten Wasser den gereinigt wurde, kann man davon einen Maßstab für die Zieleinhaltung des Betreiberunternehmens ableiten. In der nebenstehenden Grafik kann man erkennen, dass die Zielvorgaben nur schlecht erreicht werden.⁹⁹

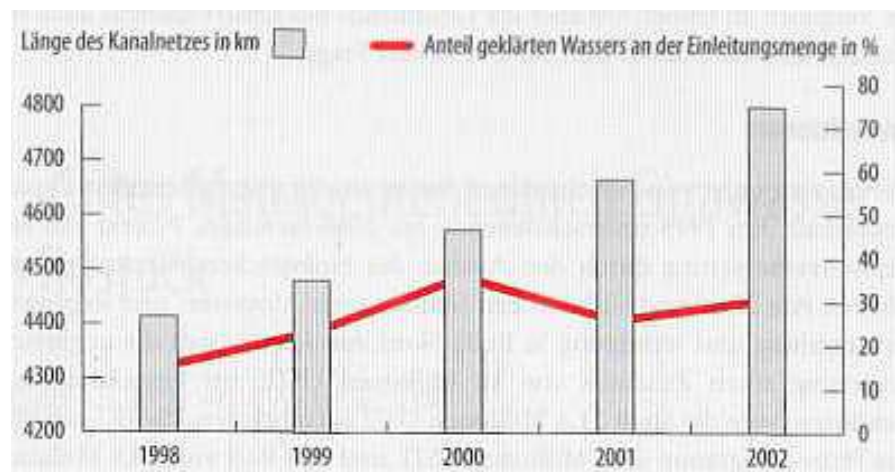


Abb. 21: Anteil des in die Donau geleiteten geklärten Wassers sowie Länge des Kanalnetzes in Budapest von 1998-2002⁹⁸

98 Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 47

99 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 46

1997 wurden Verstöße gegen das ungarische und auch gegen das EU Umweltrecht aufgedeckt. Die FCSM wollte innerhalb von 16 Jahren eine komplette Erfüllung der EU Umweltnormen erreichen, was nicht spektakulär klingt, aber einen Kapitalaufwand von schätzungsweise einer Milliarde Euro nach sich zieht, da das Abwasser- und Kläranlagennetz in Budapest in einem derart desolaten Zustand war, und weiters 6% der Wasserbezieher 1998 noch nicht einmal an die Kanalisation angeschlossen waren.

Man konnte ab 1998 eine Verbesserung im Ausbau des Kanalnetzes beobachten, welches bis 2002 von 4413 auf 4799 Kilometer ausgebaut wurde was ebenfalls in voriger Grafik ersichtlich ist.

Die Abwasserreinigung ist nach wie vor unzureichend. 2002 wurden nur 22% Prozent der Regen- und Abwässer biologisch gereinigt und das obwohl bereits große Verbesserung im Klärsystem vorgenommen wurden. Die Kapazität der Kläranlagen im Jahr 2002 lag bei 280.000 Kubikmetern Wasser was bei einer durchschnittlich anfallenden Gesamtmenge von 660.000 Kubikmetern viel zu wenig ist.

2003 wurde bei einer Systembewertung festgestellt, dass die Umweltverbesserungen nur minimal waren und kaum etwas mit den Investitionen der Betreiberfirma zu tun hatten, aber immerhin bekam die Stadt Budapest für ihr Abwassersystem die Note „befriedigend“.

Anders sah es mit dem Management der Betreiberfirma aus. Hier konnten Berlinwasser und Veolia einen großen Erfahrungsschatz mit einbringen. 2001 führte man die Industriequalitätsverfahren ISO 9001 und ISO 14001 ein und das Management erhielt in der Systembewertung von 2003 die Bestnote wegen der hohen Rentabilitätssteigerung.

Seit bestehen der FCSM wurden die Kanalisation ausgebaut und die Abwassersituation in Budapest zweifelsfrei verbessert, wenn auch nur gering. Finanziert wurden die Maßnahmen aber größtenteils von der Bevölkerung über die hohen Gebühren.¹⁰⁰

¹⁰⁰ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 47-48

Weiters wurden die Investitionen meistentens von der öffentlichen Hand getragen, während die Firmen hohe Managementhonorare ausbezahlten.

Wie man in einer anderen ungarischen Stadt beobachten kann, wäre eine Verbesserung der Situation auch bei öffentlicher Weiterführung sehr wahrscheinlich gewesen. In Debrecen, einer Stadt mit ca. 200.000 Einwohnern,¹⁰¹ führte die Gemeinde die Abwassergeschäfte fort, und das Kanalnetz wurde billiger renoviert und ausgebaut, als dies ein ins Auge gefasster privater Anbieter vorgeschlagen hatte.

Zusammenfassend kann man sagen, dass sich in Budapest die Umweltbedingungen nur minimal verbessert haben und es starke Preissteigerungen für den Verbraucher gab. Das Management der Betreiberfirma war rein betriebswirtschaftlich betrachtet jedoch sehr gut, ob die Umwelt oder die Verbraucher jedoch etwas davon haben, ist eine andere Frage.

¹⁰¹ vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Debrecen>, 12.5.2010

2.7. Zusammenfassung

Die Bewertung der beschriebenen Praxisbeispiele erfolgte immer anhand des Gemeinwohls. Es gab positive und negative Auswirkungen und meistens traten diese in Kombinationen auf anhand derer man den Erfolg oder Misserfolg der Privatisierung beurteilen konnte. Die angeführten Beispiele lassen sich in 3 Kategorien unterteilen. Es gab eine Erfolgsgeschichte, bei denen sich die Situation für alle Beteiligten verbesserte wie es in Rostock der Fall war. Gemischte Erfolge bei denen der Grundgedanke zwar gut aber zum Teil die Durchführung und andere Aspekte schlecht waren gab es in La Paz und El Alto, in Großbritannien und in Budapest. Ein deutlicher Misserfolg war im französischen Grenoble zu beobachten.

Hier möchte ich noch die wichtigsten Punkte anführen die wesentlich zum Erfolg einer Privatisierung beitragen können.

Dazu zählen:

- Ein Rechtsrahmen der klare Zielvereinbarungen enthält
- Fairness und Transparenz bei der Ausschreibung
- Strafen bei Nichteinhaltung der Vereinbarungen
- Anpassen der Vereinbarungen bei daraus resultierenden Verbesserungen
- Beachtung der externen Kosten
- Einbeziehung der Bevölkerung und nutzen der bisherigen lokalen Erfahrungen
- Sozial Schwächere sollten geschützt und unterstützt werden
- Erlaubte Quersubventionierung von nicht rentablen aber notwendigen Leistungen, der Staat sollte hier zum Teil auch unterstützend eingreifen
- Unterbindung von privaten Monopolen
- Überwachung der Leistungen in einer für den Staat und die Bevölkerung überzeugenden Weise.
- Schützen der Gemeingüter durch Verhinderung von Übernutzung und Zerstörung¹⁰²

Ich denke wenn diese Punkte bei Privatisierungen beachtet werden, werden auch die Ergebnisse positiv sein.

¹⁰² vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 328-337

3. Schlussfolgerung

3.1. Der Widerstand gegen die Wasserprivatisierungen

Die oben nur kurz angesprochenen Beispiele von Cochabamba und von Grenoble zeigen sehr gut, dass die Bevölkerung in Zusammenarbeit mit der Justiz durchaus in der Lage ist, die öffentliche Kontrolle über die Wasserversorgung zurück zu gewinnen. In den vergangenen Jahren konnte man weltweit wieder eine gewisse Zurückhaltung gegenüber Privatisierungsprojekte der Grundversorgung und speziell der Wasserversorgung wahrnehmen. Südafrika ist das einzige Land der Welt in dem das Recht des Volkes auf Wasser in die Verfassung aufgenommen wurde. Die Städte Johannesburg und Durban bilden regelrechte Zentren des Widerstands gegen die Wasserprivatisierung. Ansässige Gewerkschaften haben die Privatisierungspläne der Wassergiganten bekämpft, waren aber durchaus offen für Vorschläge zur Einführung von Public-Private-Partnerships. Trotz dieser Maßnahmen wurde Bewohnern der ärmeren Townships das Wasser abgedreht, da sie nicht einmal in der Lage waren die Preise zur Kostendeckung des Wasserversorgers zu bezahlen. Die Bevölkerung reagiert darauf mit nachbarschaftlichen Zusammenschlüssen die bei Sperrungen von Haus zu Haus gehen, um die Wasserleitungen wieder anzuschließen und die Wasserzähler zu entfernen.¹⁰³

Auch in Uruguay hat sich die Bevölkerung in verschiedenen Organisationen zusammen geschlossen, um gegen die Privatisierung des Wassers vorzugehen und diese per Gesetz zu verhindern. 1992 kam es bei einer Abstimmung zu dem Ergebnis, dass ca. 70% der Bevölkerung gegen die Privatisierung öffentlicher Dienste ist. Trotzdem erhielt im Jahr 2000 Aguas de Barcelona eine 30 jährige Konzession für die Wasserver- und Abwasserentsorgung in der uruguayischen Hauptstadt Montevideo (ca. 1,5 Millionen Einwohner)¹⁰⁴ und anderen Gemeinden. In Montevideo konnten die Bürger früher zwischen einer öffentlichen und einer privaten Kanalisation wählen. Heute liegt das Monopol für die Entsorgung des Abwassers in privaten Händen. In Uruguay ist es möglich, dass auch Bürger Gesetze einbringen können. Dieses Recht nahm eine Organisation wahr und brachte einen¹⁰⁵

103 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 232-233

104 vgl. <http://de.wikipedia.org/wiki/Montevideo>, 17.5.2010

105 vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 234

Gesetzesentwurf ein, der jede weitere Privatisierung im Wassersektor seitens der Regierung unterbindet. Wenn dieser Entwurf von der Regierung abgelehnt wird muss in einem Referendum darüber entschieden werden.

In den USA haben sich auch Gemeinden, Stadträte und Mitarbeiter des öffentlichen Dienstes vermehrt gegen Privatisierungspläne der Wasserversorgung zusammengeschlossen. Huber Heights ein Vorort von Dayton in Ohio führte zum Beispiel einen 2 Jahre währenden Prozess gegen American Water der mit dem Rückkauf der Wasserwerke endete. Auch in Orange County lehnte man trotz finanzieller Not ein Angebot von American Water über 300 Millionen Dollar für die Wasserwerke von Santa Margarita ab.¹⁰⁶

Trotz dieser Beispiele ist die generelle Einstellung der Politik eher privatisierungsfreundlich gestimmt. Banken und andere Finanzierungsinstitutionen vergeben Kredite bevorzugt an private Versorgungsbetriebe oder zumindest an Anbieter mit privater Beteiligung. Aus diesem Grund geht für öffentliche Anbieter, insbesondere in südlichen Ländern, eine wichtige Finanzierungsquelle verloren, denn anders als die Großkonzerne haben diese oft auch kleinen Unternehmen keinen Zugang zum kommerziellen Kapitalmarkt. Ein weiterer Nachteil für die öffentlichen Unternehmen besteht darin, dass privaten Investoren oft viel bessere Betriebs- und Geschäftsbedingungen geboten werden, weil sich die Regierungen und Entwicklungsorganisationen dadurch erhoffen Kapital ins Land zu bringen. Die privaten Unternehmen picken sich jedoch oft nur die „Rosinen“ heraus, indem sie nur die profitablen Teilbereiche übernehmen.¹⁰⁷

Diese Tendenz wurde auch durch die Internationale Finanz-Corporation (IFC), einer Tochter der Weltbank mit dem Ziel der Verringerung der Armut in den Entwicklungsländern, gefördert.¹⁰⁸ Peter Woicke der bis 2005 Präsident der IFC war, trat vehement dafür ein die unrentablen Projektkomponenten von den privatisierbaren und rentablen zu trennen, um es privaten Betreibern zu ermöglichen marktübliche Renditen zu erzielen.¹⁰⁹

¹⁰⁶ vgl. Marlow/Clarke (2003), Blaues Gold, Das globale Geschäft mit dem Wasser S. 234

¹⁰⁷ vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 184

¹⁰⁸ vgl. http://de.wikipedia.org/wiki/Internationale_Finanz-Corporation, 17.5.2010

¹⁰⁹ vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 184

Oft werden nicht nur die maroden öffentlichen Unternehmen privatisiert sondern auch die wirtschaftlich gesunden. Gegen Ende der 1990er Jahre wurden zum Beispiel in Chile die meisten Wasserunternehmen teilprivatisiert, darunter war auch der Wasserversorger von Santiago EMOS, welcher kurz davor noch von der Weltbank für seine Effizienz gelobt worden war. Ein weiteres Problem liegt darin, dass in manchen Städten die öffentlichen Betreiber zuerst mit Entwicklungsgeldern saniert wurden um dann als attraktives Unternehmen an private Investoren verkauft zu werden. Ähnliches geschah in Estland. Der Wasserversorger der estländischen Hauptstadt Tallinn, wurde im Rahmen eines Twinning-Abkommens mit dem schwedischen Versorger Stockholm Water aufgebaut. 2001 erfolgte dann der Verkauf an ein Konsortium des amerikanischen Bechtel Konzerns. Dem Stadtrat wird vorgeworfen den effizienten städtischen Wasserversorger nur verkauft zu haben, um schnell Geld in die Kassen der Stadt zu bekommen. Den Bürgern der Stadt kann man nur wünschen, dass sich nicht ein ähnliches Szenario wie in Grenoble abspielt.¹¹⁰

Langfristig gesehen ist es für Regierungen und Gemeinden einfach schlecht, wenn sie nur die rentablen Teilbereiche im Wassermanagement den privaten Unternehmen überlassen. Dadurch können sie andere zuschussbedürftige Bereiche wie die Abwasserentsorgung oder auch einkommensschwache Gebiete nicht mehr mit finanzieren. Die Folge sind ausbleibende Quersubventionierungen aus anderen profitablen Bereichen, weil diese eben an private Firmen verkauft wurden. Durch dieses Vorgehen werden die schon schwachen Versorgungsbereiche die nach wie vor in öffentlicher Hand sind nur noch weiter beansprucht.

Eine südafrikanisch-brasilianische Vereinigung, die primär dafür eintritt die Wasserversorgung zu sichern, appellierte bei einem Forum in Johannesburg vor allem dafür, dass „der öffentliche Sektor eine Schlüsselrolle bei einer nachhaltigen Wasserversorgung für alle Bürger – Arm und Reich – spielen muss“.¹¹¹ Regierungen und Entwicklungsorganisationen wurden dazu aufgerufen den öffentlichen Sektor stärker zu fördern. Es darf nicht sein, dass Regierungen, Städte oder Gemeinden politisch und finanziell unter Druck gesetzt werden, um die Privatisierungen voran zu treiben, denn es gibt auch Alternativen.

110 vgl. Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 185
111 Stadler/Hoering (2003), Das Wasser-Monopoly, Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung S. 186

3.2. Wie sinnvoll ist eine Privatisierung der Grundversorgung?

Private Anbieter haben es in einer Hinsicht schwerer als öffentliche, nämlich darin nachzuweisen, dass sie ihre Aufgaben bei Dienstleistungen der Grundversorgung auch im Interesse des Allgemeinwohls erfüllen. Mit Grundversorgung meine ich diejenigen Dienstleistungen die man zur Führung eines menschenwürdigen und gesunden Lebens unbedingt braucht. Dazu zählen vor allem die Wasserversorgung, Versorgung mit Strom beziehungsweise Gas und ein Gesundheitsversorgungssystem. Da diese Dienstleistungen für die Bevölkerung von extremer Bedeutung sind, ist eine Privatisierung nur aufgrund mangelnder Effizienz der öffentlichen Betriebe alleine nicht gerechtfertigt. Man muss sich vor der Privatisierung klar darüber sein, dass soziale Härten bei Versagen der Marktmechanismen abgefedert werden müssen.

Vor allem in den Entwicklungsländern steht die Privatisierungspolitik immer mehr im Rampenlicht. Im Wassersektor strebt man immer öfter Public-Private-Partnerships an. 2007 wurden bereits 2300 Wasserbetriebe in einer solchen Partnerschaft betrieben. Auch die Weltbank und andere wichtige globale Institutionen wie der Internationale Währungsfond oder die OECD setzen sich für mehr Privatbeteiligung im Grunddienstleistungssektor ein.

Der größte Widerstand der gegen manche Privatisierungsprojekte aufgebracht wird kommt meistens von den Bürgern. Das liegt daran, dass unsere Grundversorgung ein öffentliches Gut ist, dessen Nutzen nicht nur jenen zugute kommt die es auch in Anspruch nehmen. Deswegen sollten diese sehr wichtigen Grunddienstleistungen vom Staat zur Verfügung gestellt werden, denn ihr intrinsischer Wert und der gesellschaftliche Nutzen gehen meistens weit über den Marktwert hinaus. Privatisierungsbefürworter argumentieren meistens damit, dass diese Grunddienstleistungen die öffentliche Hand zu schwer belasten. Doch auch das ist kein ausreichender Grund um zu privatisieren. Man kann durchaus behaupten, dass öffentliche Unternehmen finanzielle Engpässe genau so meistern sollten wie es private machen indem sie zum Beispiel zahlungskräftigere Kunden höher belasten oder über Rationalisierungsmaßnahmen Effizienzsteigerungen erreichen.¹¹²

112 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 191-192

Bei reinen öffentlichen Gütern der Sicherheit wie Polizei und Militär, die auch ausschließlich aus Steuermitteln finanziert werden, hört man nie Klagen, dass sie Verluste erwirtschaften, da ihr Nutzen offensichtlicher ist. Grunddienstleistungen zählen durch ihre Ausschließbarkeit zwar nicht zu den reinen öffentlichen Gütern, das heißt aber nicht, dass sie weniger wichtig sind.

Oft wird auch behauptet, dass im Zuge von Privatisierungen die Preise zwar ansteigen aber dies sei gerechtfertigt, da sich auch der Zugang für die ärmere Bevölkerung verbessert. Doch die Erfahrungen die in der Praxis gemacht wurden können diese Aussage leider nicht bestätigen, denn in aller Regel kümmern sich private Anbieter besser um jene Kunden die auch die Marktpreise bezahlen können. Deswegen findet sich in den Entwicklungsländern eine Privatbeteiligung im Wassersektor vorwiegend in den großen Städten, da man hier ein ausreichendes Pro-Kopf-Einkommen vorfindet. Daher ist der Anteil der privaten Investitionen in die Infrastruktur der Wasserver- und entsorgung in Südasien und Afrika verschwindend gering. Dabei sind es gerade diese Regionen deren Wasserinfrastruktur völlig unzureichend ist.

So werden nun in vielen Entwicklungsländern auf Kosten der öffentlichen Hand finanzielle Anreize geschaffen, um die Investitionslust wieder zu steigern. Auch die Weltbank bietet privaten Investoren eine so genannte „fiskalische Unterstützung“ an die unter anderem Handelsgarantien, Steuererleichterungen und Subventionen beinhaltet.

Der Sinn der Privatisierung der Grundversorgung wird heute schon von vielen Ökonomen in Frage gestellt. Der Markt folgt in diesen Bereichen seiner eigenen Logik. Vor allem bei der Infrastruktur gibt es fast immer nur ein Netz, über das alle angeschlossenen Verbraucher die gleiche Ware beziehen, egal ob von einem privaten oder einem öffentlichen Anbieter. Deswegen bildet sich hier ein natürliches Monopol, bei dem quasi kein Wettbewerb zustande kommt. Aus diesem Grund ist die Regulierung besonders wichtig, um ein korrektes Preis-Leistungs-Verhältnis sicher zu stellen.¹¹³

¹¹³ vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 195-197

Der Trugschluss der von Befürwortern der Grundversorgungsprivatisierung oft gemacht wird ist, dass Idealfälle privater Dienstleistungen als Vergleich herangezogen werden. Weiters wird oft behauptet, dass der Staat nicht handle und wenn könne sich die Situation nur weiter verschlechtern. In der Literatur findet man auch die Aussage, dass der Staat nicht reformierbar sei, was natürlich nicht der Wahrheit entspricht. Es gibt eine Reihe von Möglichkeiten, zum Beispiel progressive Preise oder mehr Transparenz für den Verbraucher. Das größte Problem des Staates liegt in den politisch stark eingeschränkten Spielräumen.

Generell sollte sich eine Regierung gut überlegen ob man sich für eine Privatisierung entscheidet oder ob man nicht doch eine gut durchdachte Reform durchführt. Ich möchte hier betonen, dass eine Reform eine wirklich gute Alternative zur Versorgung auch durch private Anbieter darstellt. Ein Problem bei der Reformierung besteht allerdings darin, dass viele Institutionen, durch die sie funktionieren soll, erst gegründet werden müssen. Deshalb spielt hier das Tempo eine wichtige Rolle, denn die Erfahrung mit Reformen die zu schnell durchgeführt wurden ist ernüchternd. Die Regierungen sollten hier schrittweise und vorsichtig vorgehen um Fehler zu vermeiden und Gelerntes in Maßnahmen umzusetzen.

Auch die Übertragung der Grundversorgung auf private Unternehmen stellt die Regierungen vor neue Aufgaben, die oft nur schlecht ausgeführt werden.

Eine weitere Alternative bietet sich darin, nicht nur einem großen Unternehmen die gesamte Aufgabe zu übertragen sondern verschiedene Firmen mit kleineren Teilbereichen zu beauftragen, wie zum Beispiel:

- Der Rechnungserstellung
- Laboruntersuchungen
- Ausbau der Infrastruktur

Dies erhöht die Effizienz und Flexibilität. Dabei übt der Staat weiterhin die Kontrolle über die jeweiligen Dienstleistungen aus.⁶³

114 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 198-199

Bei dieser Aufgabenabwälzung auf mehrere Unternehmen wird auch das Risiko für die beauftragte Firma umso kleiner desto beschränkter der Tätigkeitsbereich ist. Es besteht nämlich ein erheblicher Unterschied darin ob nur Dienstleistungsverträge an mehrere Unternehmen vergeben werden, oder ob einer Firma mit einem Managementvertrag die gesamte Verantwortung übertragen wird.

Von Befürwortern der Grundversorgungsprivatisierung wird oft behauptet, dass die oben genannten Dienstleistungsverträge unter der Aufsicht des Staates nicht zu der gewünschten Verbesserung führen. Im Gegenzug stellen aber bei der Durchführung von komplexen Managementverträgen die schwachen Regulierungsmöglichkeiten der Regierung ein Problem dar.

Egal wie sich die jeweilige Regierung entscheidet, wenn der Staat aus welchen Gründen auch immer geschwächt ist, steht er sowohl einer guten privaten Versorgung unter staatlicher Aufsicht als auch einer vollständigen Privatisierung von Dienstleistungen im Wege. Hier sind nun die Politiker gefragt, denn es ist ihre Aufgabe eine Reform gut strukturiert durchzusetzen, damit der Staat seine Funktion bei dem eingeschlagenen Weg ausreichend erfüllen kann. Gerade am Anfang von solchen Reformierungsprozessen kann es für den Staat nützlich sein für verschiedene Teilbereiche private Dienstleister ins Boot zu holen, da so das Risiko begrenzt bleibt.

Generell ist es für einen Staat trotz schwächer ausgeprägtem Regulationswesen einfacher private Firmen in die Schranken zu weisen als dies die Verbraucher selbst tun könnten. Meiner Meinung nach ist es von Vorteil den Reformierungsprozess langsam anzugehen und wie oben beschrieben zuerst kleinere Teilbereiche über Ausschreibungen an private Dienstleister zu vergeben. Durch diese Maßnahmen kann der Staat bei weiteren Privatisierungen in seiner neuen Funktion als Regulator und Überwacher mit wachsen und aus seinen Fehlern lernen.¹¹⁵

115 vgl. Weizsäcker (2007), Grenzen der Privatisierung, Wann ist des Guten zu viel, S. 199-200

Quellenverzeichnis

Literaturverzeichnis

Ernst Ulrich von Weizsäcker/Oran R. Young/Matthias Finger: Grenzen der Privatisierung – Wann ist des Guten zu viel – Bericht an den Club of Rome, S. Hirzel Verlag, 2. Auflage Stuttgart 2007.

Lisa Stadler/Uwe Hoering: Das Wassermonopoly – Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung, Rotpunktverlag, Zürich 2003.

Maude Barlow/Tony Clarke: Blaues Gold – Das globale Geschäft mit dem Wasser, Verlag Antje Kunstmann, München 2003

Michael Reimon/Christian Felber: Schwarzbuch Privatisierung – Was opfern wir dem freien Markt? Verlag Carl Ueberreuter, Wien 2003

Thomas Fritz: Schleichende Privatisierung – Kritik der deutschen und internationalen Entwicklungshilfe im Wassersektor, FCDL, Berlin 2006.

Johannes Hawlik/Wolfgang Schüssel – Staat Lass Nach – Vorschläge zur Begrenzung und Privatisierung öffentlicher Aufgaben, Herold Verlag, Wien 1985.

Internet Quellen

www.wikipedia.de

http://www.zeit.de/2003/11/wasserpolitik_3?page=all

<http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/147silva.pdf>.

http://weltwirtschaft-welthandel.suite101.de/article.cfm/wasser__das_oel_des_21__jahrhunderts

http://www.lapaz.diplo.de/Vertretung/la__paz/de/05/Wirtschaftliche__Zusammenarbeit/Hauptbereiche__EZ/Trinkwasser__S.html