

4.22 Erfahrungen aus der Privatisierung der Wasserwirtschaft am Beispiel England und Bolivien mit Anmerkungen über andere Länder

FRANK KÜSCHNER-PELKMANN, KLAUS LANZ & JOSÉ L. LOZÁN

Summary: Advocates of a privatisation of the water supply claim that this step will lead to a higher efficiency in all parts of the world and to a solution of the dramatic water and sanitary situation in poor countries of the world. The results of the privatisation in several countries so far provide no evidence that private companies can operate water supply and sanitary systems more efficiently and cheaply than public, communal operators and that they can make a major contribution to solving the water problems of the poor people of the world. In this article the results of the privatisation of the water supply in England and Wales as well as in Cochabamba (Bolivia) are analysed and an overview of the privatisation debate in several other countries is given.

Im Gegensatz zu anderen Wirtschaftssektoren kann bis heute in der Wasserwirtschaft kein überzeugendes Beispiel dafür gefunden werden, dass die Privatisierung es ermöglicht, die Millenniumsziele der Vereinten Nationen für die globale Wasserversorgung zu erreichen. Im Allgemeinen wird jedoch akzeptiert, dass eine Strukturreform im Bereich der Wasserver- und -entsorgung vor allem in Ländern mit Wasserknappheit erforderlich ist.

Margaret Thatchers kompromisslosem Privatisierungsprogramm auch im Wassersektor ist es zu verdanken, dass die Welt heute über eine Fülle aufschlussreicher Informationen über das Wirken privater Gewinninteressen auf Trinkwasserversorgung und Abwasserbeseitigung verfügt.

In diesem Kapitel werden wichtige Erfahrungen aus der Politik der Privatisierung im Wassersektor dargestellt und anhand von zwei Fallsbeispielen – England (Europa) und Bolivien (Entwicklungsland) – erläutert und diskutiert.

Europa

England

Die Wasserversorgung in England und Wales wurde 1989 während der Regierungszeit von Margret Thatcher privatisiert. Begründet wurde dies vor allem damit, dass der private Sektor effizienter arbeite, dass private Unternehmen besser in der Lage seien, die erforderlichen großen Investitionen in die Infrastruktur zu finanzieren und dass durch die Privatisierung ein Wettbewerb geschaffen werde. Zuvor hatte über viele Jahre eine Umstrukturierung der zuvor aus vielen kleinen Wasserversorgungsunternehmen bestehenden Wasserwirtschaft stattgefunden. Dabei entstanden zehn regionale Versorgungsunternehmen. Aufgrund des Widerstands verschiedener Akteure konnten die zehn regionalen Gesellschaften erst 1989 privatisiert werden. Damit wurde dort in England und Wales das gesamte Wasserversorgungs- und Abwassersystem in den Besitz privater Unternehmen überführt, die eine Konzession für 25 Jahre erhielten. Allerdings sind die Kündigungsfristen fast ebenso lang wie die

Laufzeit der Konzession, so dass praktisch eine unbefristete Konzession besteht.

Die Regierung Thatchers wollte, dass die Privatisierung der Wasserversorgung auf jeden Fall zu einem Erfolg werden sollte. Es entstanden private Monopole, einen Wettbewerb gab es nicht. Die Regierung deckte mehr als 8 Mrd. Pfund Schulden der zur Privatisierung vorgesehenen Wasserunternehmen und stellte 2,6 Mrd. zusätzliches Kapital zur Verfügung. Außerdem lag der festgesetzte Aktienpreis weit unter dem tatsächlichen Marktpreis. Diese Politik zur Förderung der Wasserwirtschaft mit außerordentlichen finanziellen Vorteilen wurde zu Lasten der Bevölkerung aus Steuergeldern finanziert.

Aufgrund des Monopolcharakters der Unternehmen wurde eine staatliche Kontrollbehörde damit beauftragt, die Wasserpreise zu überprüfen und sicherzustellen, dass die Unternehmen effizient arbeiteten. Das Ziel, dass die Unternehmen profitabel sein sollten, wurde jedoch vor allem zu Lasten der Verbraucher erreicht. Allein in den ersten neun Jahren nach der Privatisierung wurde der mittlere jährliche Wasserpreis der englischen und walisischen Haushalte von 120 auf 242 Pfund (inflationsbereinigt um 46%) erhöht. Dies führte dazu, dass allein zwischen 1990/91 und 1997/98 die Gewinne der zehn Unternehmen sowie ihre Aktien um 150% anstiegen. Eine Analyse der Gewinnentwicklung der britischen Wasserunternehmen zeigte, dass diese überdurchschnittlich hoch war. Sie war sogar höher als die der großen privaten Wasserunternehmer in Frankreich (LOBINA & HALL 2001).

Diese sehr hohen Gewinne waren, so konnte inzwischen nachgewiesen werden, relativ leicht zu erwirtschaften. Zu der enormen Erhöhung des Wasserpreises und der Reduzierung der Beschäftigtenzahl (s. später) kam hinzu, dass die Unternehmen der Kontrollbehörde vor Jahresbeginn eine Kalkulation der zu erwartenden Kosten und geplanten Investitionen vorlegten. Auf dieser Grundlage stimmte die Behörde den Preiserhöhungen zu. Ob die Unternehmen aber tatsächlich die angekündigten Investitionen tätigten, wurde jahrelang gar nicht oder unzureichend

überprüft. Indem die Unternehmen diese Investitionen nicht oder nur teilweise durchführten, konnten sie ihre Ausgaben vermindern, profitierten aber von einem Wasserpreis, der auf der Grundlage berechnet worden war, dass diese Ausgaben entstünden (Ebenda, S. 7f.). So hatte beispielsweise Yorkshire Water 1989 angekündigt, 380 km Abwasserkanal zu sanieren, 82 km davon »sofort«. Bis 1995 waren jedoch nur 17 km und bis 1999 ganze 65 km fertig gestellt.

1994 veröffentlichte die »Daily Mail« einen Beitrag zu den Folgen der Privatisierung, in dem es hieß: »Der große Wasserraubzug: ... die Direktoren und Aktionäre der zehn britischen Wasserunternehmen in der Lage gewesen sind, ihre Position als Monopolversorger auszunutzen, um die größte Aktion des lizenzierten Raubes in unserer Geschichte zu verwirklichen« (Daily Mail, London v. 11.7.94). Trotz der Proteste änderte sich nicht viel, da die Unternehmen über eine Konzession von 25 Jahren verfügten.

An der Situation änderte sich auch dadurch wenig, dass ein Ausschuss des britischen Parlaments im November 2000 zu einem vernichtenden Urteil über die Ergebnisse der Privatisierung im Wasserbereich kam. So wurde konstatiert, dass eine wachsende Zahl von Anlagen in einem schlechten Zustand sei und der gegenwärtige Umfang der Investitionen nicht ausreichte, um die grundlegende Versorgung der Verbraucher in Zukunft sicherzustellen. Vor allem würde sich der Zustand des unterirdischen Systems rascher verschlechtern als Erneuerungsmaßnahmen getätigt würden (vgl. LOBINA & HALL 2001).

Dass in den ersten Jahren nach der Privatisierung zu wenig für die Wartung und Reparatur der Leitungsnetze und der Wasserwerke getan wurde, rächt sich jetzt. Einige konkrete Beispiele von vier der zehn Wasserunternehmen:

- **Welsh Water:** Besonders verheerend war und ist die Situation bei diesem großen Wasserversorgungsunternehmen in Wales. Entsprechend eines BBC-Berichtes vom 6.7.2000 wurde das Unternehmen wiederholt erfolgreich wegen Mängeln bei der Abwasserentsorgung verklagt. So musste es zum Beispiel 1999 5.000 Pfund Strafe zahlen, weil direkt neben einem Kinderspielplatz ungeklärtes Abwasser in einen Fluss geleitet worden war. Nach Angaben der regionalen Umweltbehörde hatte sie das Unternehmen schon mehrfach vergeblich dazu aufgefordert, seine Pumpstationen zu reparieren. Allein im Jahre 2000 wurde Welsh Water zehn Mal wegen Umweltvergehen verurteilt, allerdings nur zu einer Strafe von insgesamt 27.000 Pfund (vgl. BBC-Bericht, 28.9.2001).

- **Anglian Water:** Dieses Wasserunternehmen wurde von einem Gericht im September 2001 mit einer Strafe von annähernd 30.000 Pfund belegt. Der Grund war die Lieferung von Wasser an 14.000 Haushalte in Bedfordshire, das eine hohe Belastung aufwies und ungeeignet für den

menschlichen Verbrauch war. Der Grund für die Verunreinigung war offenbar der schlechte Ausbildungsstand des Personals einer Pumpstation. Das Unternehmen sicherte zu, mehr für die Fortbildung der Beschäftigten zu tun (vgl. BBC-Bericht, 5.9.2001). Es stellte sich heraus, dass die Reparaturen von Leckagen des Wassersystems und die Wartung des Abwassersystems dermaßen vernachlässigt wurden, dass zunehmend Gesundheitsprobleme auftraten (vgl. LOBINA & HALL 2001).

- **Severn Trent:** Im September 2001 beklagten sich die Bewohner von fünf Häusern in Nottinghamshire Town über die schlechte Qualität ihres Leitungswassers. Als Grund für die Belastung des Wassers wurden rasch Schäden in der Leitung diagnostiziert, die zu den Häusern führte. Als BBC am 8. Oktober 2001 über den Fall berichtete, waren die Bewohner schon drei Wochen ohne sauberes Wasser und mussten das gelieferte Wasser entweder abkochen oder Flaschenwasser kaufen.

- **Thames Water:** Es ist das größte der zehn Wasserunternehmen in England und Wales. Thames Water beliefert heute im Großraum London etwa 13 Mio. Menschen mit Trinkwasser. Im Trockenjahr 1995 gingen bei einer Wasserknappheit und der Unterbrechung der Wasserlieferung an viele Haushalte binnen 24 Stunden 5.500 Beschwerden von Kunden ein (vgl. London Evening Standard, 31.10.1995; Reuters News Service, 1.10.2001). 1999 und 2000 stand Thames Water an der Spitze der wegen Umweltvergehen bestraften britischen Unternehmen. 1999 mussten Strafen in Höhe von insgesamt 450.000 Pfund bezahlt werden, im folgenden Jahr waren es 288.000 Pfund (vgl. Public Citizen (USA): Corporate profile: RWE/Thames Water, 14.3.2003, S. 3; The Guardian, 29.9.2001). Hinzu kam, dass etwa 30% des Trinkwassers durch Leckagen verloren ging, bevor es die Abnehmer erreichte (vgl. The Guardian, 24.3.2003 und BBC News 8.4.2003). Bereits im Jahr 2000 konnte die Regulierungsbehörde die hohen Wasserverluste von Thames Water nicht länger hinnehmen. Infolgedessen drohte das Unternehmen damit, jede Woche an 3.000 Stellen Londons die Straßen und Fußwege aufzugraben, um die staatlichen Vorgaben einer Reduzierung der Wasserverluste um 10% im Jahr einzuhalten.

Neben dem Preisanstieg, der Verschlechterung der Wasserqualität und der schlechten Wartung der Infrastruktur wurden in den privatisierten Wasserbetrieben von England und Wales massiv Arbeitsplätze abgebaut. Nach STADLER & HOERING (2003) nahm die Anzahl der Beschäftigten seit der Privatisierung bis 1997 von 48.000 auf 37.000 ab und ist seither weiter gesunken.

Für Familien mit geringem Einkommen stellte die Erhöhung des Wasserpreises ein gravierendes finanzielles Problem dar. Das störte die Wasserunternehmen wenig. Die

Wasserversorgung von Haushalten wurde unterbrochen, wenn eine Rechnung nicht bezahlt werden konnte. Nach STADLER & HOERING (2003) kappten die Firmen 1991 23.670 Wasseranschlüsse. Nach Angaben von LOBINA & HALL (2001) wurde 1994 die Wasserversorgung von 18.636 Haushalten unterbrochen. Dieses Verhalten der Wasserunternehmen löste heftige Proteste aus, vor allem wegen der gesundheitlichen und sozialen Effekte solcher Maßnahmen. Sowohl vom Britischen Parlament als auch von den Gesundheitsverbänden wurde diese Politik der Wasserunternehmen kritisiert. Nachdem die Labour-Regierung die Möglichkeiten, die Wasserversorgung in zahlungsunfähigen Haushalten zu unterbrechen, stark eingeschränkt hatte, sind die Wasserversorgungsunternehmen Mitte der 1990er Jahre dazu übergegangen, bei säumigen Zahlern Wasserzähler einzubauen, die nur nach dem Einwurf von Münzen die Wasserversorgung für eine bestimmte Zeit freigeben ("pre-paid meters"). Die Haushalte müssen also direkt für das Wasser zahlen und außerdem für die Kosten der neuen Wasserzähler aufkommen (Ebenda, S. 17).

Seit einigen Jahren sind die Kontrollen durch die Regulierungsbehörde strenger geworden. Die Wasserpreise und damit auch die Gewinne der Wasserunternehmen wurden drastisch gesenkt. Allein 1999–2000 wurde eine durchschnittliche Senkung der Preise um 12% verordnet, seither steigen sie nur geringfügig (vgl. OFWAT Press Notice, 23.4.2003; Financial Times Deutschland, 28.9.2000).

Andere europäische Länder:

• **Frankreich:** Dies ist das Heimatland der weltweit größten Wasserkonzerne: Veolia (früher Vivendi), Ondeo (früher Suez-Lyonnaise), SAUR. Sie betreiben in Frankreich rund 70% der Wasserversorgung und Abwasserbeseitigung. Die Wasserwerke, Leitungen und Klärwerke bleiben dabei nach französischem Recht im Besitz der Kommunen. Die privaten Unternehmen werden über langjährige Konzessionsverträge mit dem Betrieb des Systems – dem profitabelsten Bereich des Wassergeschäfts – betraut. Eine Übertragung der Infrastruktur an die Wasserkonzerne, wie es in einigen anderen Ländern praktiziert wird, ist in Frankreich nicht üblich.

Das französische Konzessionssystem gilt aufgrund der langen Laufzeiten von mehreren Jahrzehnten als undurch-

sichtig, wenig innovativ und weitgehend wettbewerbsfrei. Jahrzehntelange ist es bei der Neuvergabe von Wasserkonzessionen zu keinem Wechsel des Anbieters gekommen. Wiederholt hat der französische Rechnungshof (Cour des Comptes) die mangelnde Transparenz der privaten Betriebsführung gerügt.

Auch in ihrem wasserwirtschaftlich Gebaren ist die französische Wasserindustrie kein Vorbild. Sie vernachlässigt den Schutz der Trinkwasserquellen und setzt einseitig auf die hochtechnische Aufbereitung verschmutzten Wassers. Suez-Lyonnaise des Eaux (Ondeo) ging im Jahre 2000 durch alle Instanzen, um einen Richterspruch zu erwirken, der den Konzern von jeder direkten Verpflichtung zum vorbeugenden Schutz seiner Wasservorkommen entbindet. Ondeo ist lediglich gehalten, vertretbare (»vernünftige«) Aufbereitungsanlagen zu installieren.

Einen Preisvorteil der drei privaten Wasserkonzerne gibt es ebenfalls nicht. Im Gegenteil: Ein Vergleich kommunaler und privater Betreiber zeigt, dass der Wasserpreis bei privaten Konzessionen durchgehend höher liegt (s. Tab. 4.22-1).

• **Niederlande:** Nach jahrelangen Anhörungen und Erörterungen beschloss die niederländische Regierung im Jahre 2002 ein gesetzliches Verbot der Privatisierung von Wasserversorgung und Abwasserentsorgung. Fernab aller ideologischen Grundhaltungen treten dort alle Parteien eine Wasserwirtschaft in öffentlichem Eigentum als den besten Weg zur Sicherung öffentlicher Interessen ein. Abgelehnt werden alle Modelle, die die Aufgaben des Wassersektors privatwirtschaftlicher Kontrolle wie Konzessionen oder Management mit Privatunternehmen überlassen.

Das niederländische Gesetz garantiert jedem Wasserversorger das exklusive Recht zur Förderung und Lieferung von Trinkwasser in seinem Einzugsgebiet. Die Kontrolle über das Unternehmen darf nicht an nicht-öffentliche Firmen übertragen werden. Insbesondere müssen Anteile an Wasserversorgern, die im Zuge von Stadtwerkprivatisierungen an nichtstaatliche Unternehmen veräußert worden sind, in öffentlichen Besitz zurückgeholt werden.

Um auch zukünftig eine optimale und moderne Wasserwirtschaft zu gewährleisten, führte die Regierung ein verpflichtendes Benchmarking für die niederländische

Tab. 4.22-1: Wasserpreise in Frankreich bei kommunaler Versorgung, Konzession und öffentlich-privaten Joint Ventures, 1994–1999. Als Durchschnittspreise für Trinkwasser und Abwasser bei einem Jahresverbrauch von 120 m³ in F-Francis

Management		1994	1995	1996	1997	1998	1999
Öffentlich	<i>Kommunal/Regiebetrieb</i>	1.489	1.621	1.716	1.803	1.848	1.841
Privat	<i>Konzession/privatwirtschaftlich</i>	1.784	1.908	1.993	2.050	2.100	2.100
PPP	<i>öffentlich-privates Joint Venture</i>	1.734	1.812	1.963	2.014	2.076	2.101
Durchschnitt		1.689	1.799	1.910	1.974	2.015	2.049

Quelle: DGCCRF (Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes); veröffentlicht in »la Réforme de la politique de l'eau« Conseil Economique et Social ; Journal officiel de la République Française 2000 No. 14 ; November 2000.

Wasserwirtschaft ein. Zudem soll es demnächst einen Wettbewerb um die Belieferung von industriellen Großkunden geben – der allerdings ausdrücklich nicht zu höheren Preisen für die Normalverbraucher führen darf.

- Schweiz und Österreich: Ähnliche Überlegungen gibt es auch mindestens in zwei Schweizer Kantonen. Basel und Jura liebäugeln mit einem Privatisierungsverbot. In Österreich gibt es erhebliche Bedenken dagegen, die Kontrolle über die reichen Wasservorkommen und die gut funktionierende einheimische Wasserversorgung an internationale Konzerne abzutreten.

- Tschechien und Rumänien: Britische und französische Wasserkonzerne haben einen Teil der in den 1990er Jahren erzielten Gewinne für Akquisitionen in osteuropäischen Ländern eingesetzt. Das Interesse konzentriert sich auf die großen Städte mit bestehenden Wasserversorgungs- und Kanalsystemen. Hier scheinen mit geringen Eigeninvestitionen gute Gewinne zu erzielen zu sein, denn die notwendigen Gelder etwa für den Bau von Kläranlagen kommen aus den EU-Töpfen für die neuen EU-Länder oder von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD). Die weltweite Nr. 1 im Wassergeschäft, die französische Veolia (vormals Vivendi Environnement und davor Générale des Eaux), kontrolliert heute die Wasserversorgung von Prag, Pilsen, Olomouc und anderen Städten Tschechiens und ist mit der Übernahme von Bukarest und Ploiesti auch der bedeutendste Wasser"player" in Rumänien. Die weltweite Nr. 2, Ondeo (die Wassertochter von Suez-Lyonnaisse) hat seine Expansion auf Ungarn und Tschechien konzentriert.

- Polen: Hier haben sich trotz enormen Drucks ausländischer Wasserkonzerne mit Ausnahme von Gdansk die meisten Kommunen für den Erhalt ihrer Wasserunternehmen unter öffentlicher Kontrolle entschieden. Während die internationalen Entwicklungsbanken zunächst einseitige Privatisierungen bevorzugten, können neuerdings auch Städte und Gemeinden direkt von internationalen Geldern profitieren. Die Europäische Investitionsbank (EIB) gewährte im vergangenen Jahr den öffentlichen Versorgern von Lodz, Szczecin und Torun langfristige Kredite für den Ausbau ihrer Kläranlagen, die EBRD unterstützt das kommunale Wasserunternehmen von Krakow bei der Erneuerung der Trinkwasserleitungen. Neuerdings hat jedoch der Druck auf eine weitergehende Privatisierung polnischer Wasserwerke vor allem seitens deutscher Unternehmen und von EIB und Weltbank deutlich zugenommen.

- Lettland und Litauen: Bei genauerer Überprüfung verschiedener Alternativen entschieden sich viele Städte gegen eine Beteiligung internationaler Wasserkonzerne. Die lettische Hauptstadt Riga und das litauische Kaunas arbeiten eng mit dem öffentlichen Wasserversorger Stockholm Vatten zusammen, ein Modell, das die EBRD mit Krediten unterstützt. Ähnliche Kooperationen mit dänischen, schwe-

dischen und finnischen Wasserwerken haben sich in Kaliningrad und St. Petersburg bewährt. Die litauische Hauptstadt Vilnius konnte aus eigener Kraft zwei Geschäftsbanken davon überzeugen, dass ihr Sanierungskonzept kreditwürdig und einem Verkauf an Ondeo vorzuziehen sei.

- Ungarn und Bulgarien: Bei dem Wettbewerb zwischen öffentlichem Betrieb einerseits und kommerziellen Konzepten andererseits bekommen die Wasserkonzerne immer wieder schlechte Noten. So konnte die städtische Wassergesellschaft im ungarischen Debrecen den Ausbau ihres Wassernetzes um 60% preisgünstiger verwirklichen als es die deutsch-französische Eurawasser projektiert hatte. Auch zeigt sich, dass die Gewinnerwartungen multinationaler Wasserkonzerne mit erschwierlichen Wasserpreisen schwer zu vereinbaren sind. Die bulgarische Hauptstadt Sofia hatte dem italo-amerikanischen Konsortium International Water vor allem wegen einer dreijährigen Garantie konstanter Wasserpreise den Zuschlag erteilt. Doch schon 3 Monate nach Vertragsschluss versuchte der Investor eine Erhöhung des Wasserpreises um 25,5% durchzusetzen.

Entwicklungsländer

Während die Privatisierung der Wasserwirtschaft in Europa in erster Linie aufgrund der prekären finanziellen Situation der Kommune erfolgt, stehen bei dieser Entwicklung in Ländern der Dritten Welt, wobei die Weltbank und der Internationale Währungsfond die treibenden Kräfte sind, andere Gründe im Vordergrund: »Verbesserung der Wasserversorgung im Sinne der Millenniumsziele der Vereinten Nationen, um die Anzahl der Haushalte ohne Wasseranschluss und ohne sanitäre Anlage bis zum Jahr 2025 zu halbieren. Hierzu sind eine Bekämpfung der Korruption und eine Änderung der Struktur der dortigen Wasserwirtschaft notwendig, um Verbesserungen der Effizienz und eine Ausweitung der Wasserversorgung zu erreichen«.

Bolivien

Als Ergebnis der Verhandlungen zwischen der Weltbank und Bolivien wurde im Jahr 1999 die Wasserver- und -entsorgung der drittgrößten Stadt Boliviens, Cochabamba mit 600.000 Einwohnern, privatisiert. Die Weltbank stellte als Bedingungen für einen weiteren Schuldenerlass die Privatisierung der Wasserbetriebe. Bei der Ausschreibung gab es nur einen Anbieter: Aguas del Tunari: Ein Konsortium bestehend aus Bechtel Enterprise Holding, USA (vertreten durch International Water Limited), United Utilities, England, sowie bolivianischen Partnern. Die Konzession wurde auf 40 Jahre festgelegt und ein Profit von 15% garantiert. Nur wenige Monate danach beschloss Aguas del Tunari ohne eine merkliche Verbesserung der Wasserversorgung eine Erhöhung des Wasserpreises zwischen 30 und 100%. Dazu wollte das Unternehmen eine

Abgabe von Verbrauchern einführen, die Regenwasser oder offene Brunnen benutzen (STADLER & HOERING (2003)). Diese Preiserhöhung führte vor allem bei den Familien mit niedrigem Einkommen zu einem kräftigen Anstieg ihrer Ausgaben. Deshalb organisierte sich Widerstand, und die Wasserrechnungen wurden nicht bezahlt. Das Bündnis bestehend aus Gewerkschaften, Bauern, Umwelt- und Jugendorganisationen forderte eine Rückführung der Wasserversorgung in öffentlichen Kontrolle: »Wasser ist etwas Heiliges, ein Recht, nicht etwas, was verkauft werden kann.«

Die Proteste nahmen zu. Nach dem Scheitern der Verhandlungen wurde Anfang April 2000 ein Generalstreik aufgerufen, der vier Tage dauerte. Die Regierung setzte die Armee ein und rief den Notstand aus. Sechs Tote, Hunderte von Verletzten und viele Verhaftungen waren die Bilanz der Auseinandersetzung. Der Widerstand blieb dennoch ungebrochen. Mitte April 2000 kündigte die Regierung den Privatisierungsvertrag auf und das Unternehmen verließ das Land.

Aufgrund dieser Entwicklung läuft nun seit November 2001 der Rechtsstreit Bechtel gegen Bolivien. Unter Ausschluss der Öffentlichkeit wird vor dem ICSID (International Center for the Settlement of Investment Disputes) verhandelt. ICSID gehört zu den Institutionen der Weltbank. Bechtel ist ein global operierender Baukonzern. Dieser riesige US-Konzern mit einer Einnahme von 14,3 Mrd. US \$ im Jahr 2000 (eine um das Mehrfache höhere Summe als der Staatshaushalt Boliviens) fordert 25 Mio. US \$ Entschädigung für getätigte Investitionen und entgangenen Gewinn (STADLER & HOERING 2003).

Andere Entwicklungsländer

In Argentinien (Tucumán) zog sich der französische Wasserkonzern (Vivendi Environnement) aus seinem Wasserengagement zurück, nachdem die Verbraucher in einen Zahlungstreik getreten waren. Der Wasserpreis war trotz einer Verschlechterung der Wasserqualität erheblich erhöht worden. Bei einer Klage vor dem ICSID fordert Vivendi (heute Veolia) 100 Mio. US \$ Entschädigung.

Nicht nur in Bolivien und Argentinien, sondern auch in anderen Ländern wie Ghana und Südafrika stößt eine Privatisierung der Wasserwirtschaft zunehmend auf Widerstand.

Schlussbetrachtung

Von Vorteil sind in einer privat betriebenen Wasserwirtschaft das Kostenbewusstsein bei Planung, Bau und Betrieb sowie die höhere Flexibilität und Sachgerechtigkeit aufgrund der organisatorischen Selbstständigkeit. Eine bessere Innovationsbereitschaft kommt hinzu. Insgesamt überwiegen jedoch die Nachteile nicht nur wegen des Personalabbaus und der Preiserhöhungen.

Nach zehn Jahren privater Wasserwirtschaft war der Unmut in der britischen Öffentlichkeit so groß geworden, dass ihre Rückführung in öffentliche Verantwortung unvermeidbar schien. Dennoch konnte sich die jetzige Labourregierung – möglicherweise wegen der hohen Kosten – nicht zu einer Rekommunalisierung durchringen.

Auch das Scheitern der viel gelobten Privatisierung der Wasserversorgung in Manila zeigt die Grenze der gewinnorientierten Unternehmen zur Verbesserung der Wasserversorgung in den Entwicklungsländern.

Die international aktiven Wasserkonzerne konzentrieren ihre Aktivitäten auf die großen Metropolen, wo die gut verdienenden Bevölkerungsgruppen leben und ein Versorgungssystem bereits besteht. In Randgebieten der großen Städte sowie in ländlichen Regionen, wo der größte Teil der Bevölkerung mit geringem Einkommen lebt, ist die Aktivität der Wasserunternehmen gering oder gleich null. Dadurch ist der Staat gezwungen, diese Aufgabe zu übernehmen. Da dort der Anteil der Bevölkerung ohne Wasseranschlüsse und sanitäre Anlagen am größten ist, kann eine Ausweitung der Wasserversorgung im Sinne der Millenniumsziele durch die Politik der Privatisierung wenig erreicht werden. Dort, wo nichts zu verdienen ist, wird nicht investiert.

Eine weitere Lehre aus den Privatisierungen in verschiedenen Ländern ist die geringe Bereitschaft der Wasserunternehmen, in Wartungsarbeiten zu investieren. Die Überlegung einer gewinnorientierten Firma ist, dass es billiger ist, beispielsweise 30% Leitungswasser durch Leckage zu verlieren, als die Wasserleitung zu reparieren. Undichte Abwasserleitungen führten auch zur Gefährdung des Grundwassers. Langfristig kann die Vernachlässigung der Infrastruktur den Zusammenbruch der Wasserversorgung besonders in Trockenjahren die Folge sein.

Die Korruption kann auch durch die Privatisierung nicht völlig bekämpft werden. Oft werden Bestechungen seitens der Unternehmen beobachtet, um zum Beispiel ihre Vorstellungen einer Preiserhöhung durchzusetzen. Die Arbeit der Regulierungsbehörden wird mit schwer zu überprüfenden Angaben erschwert und oft sogar verhindert, indem die Regulierungsbehörden weitgehend ignoriert werden. Ohne Transparenz können private Unternehmen kaum zur Rechenschaft gezogen werden. Eine Regierung kann vor allem vor Wahlen erpresst werden. Beispielsweise durch Drohung einer Bankrotterklärung (gleichbedeutend mit einem Zusammenbruch der Wasserversorgung) oder durch Erhöhung des Wasserpreises kann sie wichtige Stimmen verlieren.

Angesichts der zweifelhaften Erfahrungen mit kommerziell betriebenen Wasserwirtschaften in Großbritannien, Frankreich und jetzt auch Mittel- und Osteuropa sowie in Entwicklungsländern nimmt die Skepsis gegenüber den Privatisierungskonzepten der Wasserkonzerne zu.