
Zum Stand der Debatte um die Deregulierung des deutschen «Wassermarktes»

«Liberalisierung – nein danke! Privatisierung – ja bitte!»

Wie alles begonnen hat

Wie vieles anderes Unheil auf dem Globus auch, begann die Debatte um die «Liberalisierung» in der deutschen Wasserwirtschaft mit einer Expertise der WELTBANK. Der nach Deutschland entsandte Gutachter der WELTBANK – Herr J. BRISCOE – hatte nämlich 1995 festgestellt, dass das Trinkwasser in Deutschland zwar von hoher Güte sei, sich aber zugleich auch durch (zu) hohe Preise auszeichne. Letzteres sei einem weiteren Wirtschaftswachstum in Deutschland abträglich. Zwar hatte der WELTBANK-Gutachter – wie viele andere «Preisvergleicher» vor und nach ihm – Birnen mit Äpfeln verglichen. Trotzdem wurde durch die WELTBANK-Kritik an den angeblich zu hohen Wasserpreisen in Deutschland eine eskalierende Debatte losgetreten, die über mehrere Jahre hinweg die politisch aktiven Vertreter der deutschen Wasserwerke von ihrer eigentlichen Arbeit abgehalten hat. In einem beispiellosen Wanderzirkus reisten die Akteure im Wochentakt von Konferenz zu Konferenz, um sich mehr oder weniger tiefschürfend über die «Liberalisierung» des deutschen «Wassermarktes» zu streiten. Die Kritik der WELTBANK am deutschen Wasserpreisniveau war nämlich vom Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) begierig aufgegriffen worden. Als probates Mittel gegen die angeblich zu hohen Wasserpreise in Deutschland wollte man im BMWi den «Wassermarkt» für den Wettbewerb öffnen. Die Initiierung eines Wettbewerbs in einem «liberalisierten Wassermarkt» hätte nach BMWi-Ansicht zu einer Effizienzsteigerung bei den Wasser- und Abwasserbetrieben, zu stabilen – wenn nicht gar zu sinkenden – Wasserpreisen sowie zu einer wünschenswerten Flurbereinigung in der Wasserwirtschaft führen sollen. Aus der Vielzahl von über 6.000 Wasserwerken und noch mehr Abwasserbetrieben hätten sich konkurrenzstarke Wasserkonzerne herauskristallisieren sollen, die befähigt gewesen wären, im weltweiten Wassergeschäft mitzumischen. Im BMWi ging man 1999 soweit, ernsthaft einen «Wettbewerb im Markt» untersuchen zu lassen: Gemeint war damit, dass konkurrierende Wasserwerke ihre jeweiligen Wässer kreuz und quer durch die Leitungsnetze hätten pumpen können. Diese Ideen erwiesen sich aber aus hygienischen, technischen und rechtlichen Gründen als derart abstrus, dass

inzwischen kaum noch jemand von einer «Liberalisierung» im Sinne eines «Wettbewerbs im Markt» sprechen will. Das derzeitige Motto lautet: «Liberalisierung – nein danke! Privatisierung – ja bitte!».

Die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung war bis dahin eine der letzten Domänen, die sich der Selbstverwirklichung des großen Geldes entzogen hatte. Ein Umsatz von 20,5 Mrd. Euro im Jahr in der deutschen Wasserwirtschaft (einschl. Abwasserentsorgung) macht dieses Geschäftsfeld aber zunehmend auch für die großen Energie- und Dienstleistungskonzerne höchst attraktiv. Das «Verdienst» der von WELTBANK und BMWi losgetretenen «Liberalisierungsdebatte» war es, den ideologischen Boden für das Eindringen des Privatkapitals in die bislang kommunalen Wasser- und Abwasserbetriebe zu bereiten. Die eskalierende Finanznot der Kommunen, an der die rosa-blassgrüne Bundesregierung nicht ganz unschuldig ist, hat den Privatisierungsprozess ungemein beschleunigt.

Dass auch einstmals wohlhabende Städte – wie beispielsweise München – zwischenzeitlich mit Haushaltssperren und drastischen Sparmaßnahmen ihrem wachsenden Schuldenberg begegnen müssen, macht es den großen Energie- und Dienstleistungskonzernen zunehmend einfacher, die kommunale Wasserwirtschaft zu infiltrieren. Von über 900 Stadtwerken sind nur noch etwas mehr als 500 Stadtwerke im Vollbesitz ihrer jeweiligen Kommune. Dass die großen Energiekonzerne so hinter den Stadtwerken her sind, hat mehrere Gründe:

Schmusekurs statt Eroberungsfeldzug

Zu Beginn der Liberalisierung des Strommarktes ist die Wechselbereitschaft der Stromkunden von den Energiemultis maßlos überschätzt worden. Obwohl für die Kundenaquisition durch vermeintliche Billigstromtöchter (beispielsweise Yello) Hunderte von Millionen Mark verbrannt worden sind, konnten gerade mal vier Prozent der privaten Stromkunden zum Umstieg auf die Billigstromtöchter der Energiekonzerne bewegt werden. Fazit in den Vorstandsetagen der Konzerne: Auf direktem Wege kommt man an die Endkunden nicht heran. Die Treue der Endkunden zu ihren Stadtwerken habe man unterschätzt. Also müsse man notgedrungen den Umweg über die Stadtwerke gehen. Kaufen wir einfach die Stadtwerke, dann können wir indirekt auch das lukrative Endkundengeschäft usurpieren. Mittlerweile haben RWE, E.ON und EnBW eine regelrechte Charmoffensive gestartet, um die Städte zur Teilprivatisierung ihrer Stadtwerke zu bewegen. Statt mit einem offenen Eroberungsfeldzug die misstrauischen Städte und Gemeinderäte zu verprellen, wird mit einem Schmusekurs um die Stadtwerke geworben. Den Kommunen wird das Blaue vom Himmel herunter versprochen, falls sie sich auf ein Tachtelmechtel mit den Energiemultis einlassen. Die Angebote reichen von der Ankündigung, die jeweilige Stadt zum regionalen Dienstleistungszentrum des Konzerns zu erheben, bis zur Zahlung «strategischer Preise», die weit über

dem Marktwert des kommunalen Unternehmens liegen. Da vielerorts die Wasserwerke in die Stadtwerke integriert sind, werden bei einer Übernahme der Stadtwerke die Wasserwerke «automatisch» mit an die Konzerne veräußert.

Wasser ist Vertrauenssache

Das besondere Interesse der Konzerne an den Wasserwerken hat aber noch einen speziellen Grund: Wasser ist «Vertrauenssache». Weder Strom noch Gas lässt man derart «hautnah» an sich heran wie Wasser. Die Überlegung der Marktstrategen in den Konzernzentralen: Wem ich Wasser verkaufen kann, dem kann ich im nächsten Schritt auch Strom, Gas und andere netzgebundene Dienstleistungen verkaufen. Wasser hat also in der Denke der Marktstrategen eine «Türöffnerfunktion». Und im Übrigen braucht man in der Vorstellungswelt der Marktstrategen das Trinkwasser, um die «multi-utility»-Strategie abzurunden. Man will sämtliche netzgebundenen Dienstleistungsangebote aus einer Hand anbieten. Und dazu gehört eben auch die Versorgung der Kunden mit Trinkwasser – und möglichst auch die Entsorgung des Abwassers. Die «multi utility»-Strategie ist zwar ebenso wie die ganze New economy zwischenzeitlich arg entzaubert worden – denn die Kunden lassen sich auch von der modernistischen «multi-utility-Philosophie» der RWE's, E.ON's und Co nicht sonderlich beeindrucken. Um so mehr ein Grund, an die Endkunden indirekt über den Erwerb der Stadtwerke heranzukommen. Die bieten nämlich seit eh und je eine Vollversorgung der Endkunden mit Strom, Gas und Wasser an.

Vorzeigbare Erfolge an der Heimatfront

Und es gibt noch einen dritten Grund, dass die Energie- und Dienstleistungsmultis derart scharf auf die kommunalen Wasserwerke sind. Um mit den französischen Wasserriesen (Suez/ONDEO & VIVENDI bzw. VEOLIA) auf dem Weltwassermarkt gleichziehen zu können, muss man auf dem Heimatmarkt glänzen können. Nur wer demonstrieren kann, dass er in der Lage ist, auch in Deutschland Großstädte erfolgreich mit Wasser zu versorgen und das Abwasser zu entsorgen, kann die Referenzen vorzeigen, die man benötigt, um bei der Versorgung von Millionenstädten in den Schwellen- und Drittweltländern ins Geschäft zu kommen. Je größer die Millionenzahl der WasserkundInnen in Deutschland wird, desto besser für die Reputation bei den Aquisitionsbemühungen auf dem milliarden-schweren Weltwassermarkt.

Die Kommerzialisierung der kommunalen Wasserwirtschaft

Es ist also ein ganzes Bündel von Gründen, das die Konzernzentralen dazu treibt, die kommunalen Stadt- und Wasserwerke unter ihre Kontrolle zu bringen. Beim Umsatz der Stadtwerke macht die Wassersparte zwar oftmals nur zehn Prozent des Gesamtumsatzes aus. Wegen der strategischen Bedeutung des Trinkwasserge-