

4

Internationale Wasserunternehmen

Inhalt:

RWE	2
Gelsenwasser/EON	4
ONDEO/Suez	5
Vivendi.....	7
Literatur	9
Internet.....	10

Autor:
Frank Kürschner-Pelkmann

Herausgegeben von:
Brot für die Welt
Stafflenbergstr. 76
70184 Stuttgart

wasser@brot-fuer-die-welt.org
www.menschen-recht-wasser.de

2. aktualisierte Auflage
Stuttgart, Oktober 2004

Der internationale Wassermarkt wird gegenwärtig von einigen französischen, englischen und deutschen Unternehmen und ihren Tochtergesellschaften beherrscht. In Frankreich haben Suez/Ondeo und Veolia eine führende Position, in Deutschland RWE und Gelsenwasser. In diesem Papier werden diese vier „global player“ kurz dargestellt. Zur Rolle der deutschen Unternehmen schrieb das „Handelsblatt“ am 17. April 2002: „Die beiden deutschen Konzerne Eon und RWE touren derzeit um den Globus, um neue Beteiligungen zu sammeln. Mit ihren Expansionen stärken sie ihre Kerngeschäftsfelder.“ Mittlerweile ist bei beiden Konzernen, aber auch bei ihren internationalen Konkurrenten eine Ernüchterung eingetreten, und sie sind sehr viel zurückhaltender, sich an Privatisierungsvorhaben in Afrika, Asien und Lateinamerika zu beteiligen. Warum dies so ist und weshalb die Debatte über die Rolle des Privatsektors im Wasserbereich im Süden der Welt weiter geführt werden muss, soll in dieser knappen Analyse deutlich werden.

RWE

RWE ist 1998 aus dem Zusammenschluss kommunaler Energieunternehmen in Nordrhein-Westfalen entstanden. Diese liefern seit 1905 Wasser und in den letzten Jahrzehnten hat sich das Unternehmen zu einem kommerziellen Mischkonzern entwickelt. Kommunen im Rhein-Ruhr-Gebiet halten noch etwa 36 Prozent Anteile an RWE, wobei aber die Tendenz besteht, Anteile zu verkaufen und sich an Kapitalerhöhungen nicht zu beteiligen, sodass ihr Anteil am Kapital des Unternehmens sinkt. RWE besitzt etwa 200 Tochtergesellschaften. Zeitweise bestand die Unternehmensstrategie darin, ein breites Spektrum von Aktivitäten zu entfalten, mit dem Ergebnis, dass von der Herstellung von Druckmaschinen bis zu einem Tankstellennetz unterschiedlichste wirtschaftliche Aktivitäten unter dem Dach des Konzerns versammelt waren. In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre hat RWE seine Unternehmensstrategie grundlegend verändert. Es erfolgte eine Konzentration auf das „Kerngeschäft“, wozu Strom, Gas, Wasser sowie Umweltdienstleistungen gezählt wurden. In diesen Bereichen wird stark expandiert, vor allem durch den Kauf anderer Unternehmen. Gleichzeitig werden die Unternehmensteile, die nicht in dieses Profil passen, verkauft, zum Beispiel die erwähnte Beteiligung im Tankstellen- und Mineralölsektor. Die zweite Tendenz ist die internationale Expansion in den Bereichen, die zum Kerngeschäft gehören. In den letzten Jahren wurden 30 Milliarden Euro für Akquisitionen aufgewendet. RWE hat mittlerweile weltweit 127.000 Beschäftigte (Stand: Ende 2003). Der Umsatz des Konzerns betrug in den ersten drei Quartalen des Jahres 2003 43,9 Milliarden Euro.

Diese Expansion war in den letzten Jahren vor allem im Wasserbereich spektakulär. In Deutschland expandiert RWE durch die Übernahme von Wasser- und Stadtwerken sowie durch die Bereitstellung von Dienstleistungen für kommunale Wasserbetriebe. Gemeinsam mit Veolia (siehe unten) ist RWE seit 1999 an den Berliner Wasserbetrieben beteiligt, dem bis dahin größten kommunalen Wasserbetrieb in Deutschland. Durch den Kauf des britischen Unternehmens „Thames Water“ stieg RWE zu einem „global player“ auf, weil „Thames Water“ nicht nur 12 Millionen Abnehmer im Großraum London hat, sondern über zahlreiche Kontrakte zur Wasserversorgung sowie Beteiligungen an nationalen Wasserunternehmen in allen Regionen der Welt verfügt. „Thames Water“ gehört zu den Mitte der 80er Jahre unter der Regierung Margaret Thatchers privatisierten zehn regionalen Wasserunternehmen in Großbritannien. Die vor allem in den ersten Jahren üppigen Gewinne wurden zum Teil in die internationale Expansion des Unternehmens investiert, was „Thames Water“ zu einem lukrativen Kaufobjekt für Konzerne machte, die sich am globalen Kampf um die Vorherrschaft auf dem Wassermarkt beteiligen wollen. Entsprechend günstig für die Aktionäre war der Über-

nahmekurs des Unternehmens durch RWE. Zwischen Australien und Chile ist das britische Tochterunternehmen an der Wasserversorgung beteiligt. So hat „Thames Water“ zum Beispiel Mitte 2002 knapp die Hälfte der „China Water Company“ erworben und sich damit eine gute Ausgangsposition im Kampf um Marktanteile auf dem potenziell größten Markt der Welt geschaffen.

Außerdem hat RWE die Übernahme des US-Unternehmens „American Water Works“ eingeleitet. Dieses Unternehmen versorgt etwa 15 Millionen Menschen in den USA mit Wasser, eine Marktposition, die in den zurückliegenden Jahren durch die Übernahme zahlreicher kleinerer US-Wasserversorgungsunternehmen erreicht wurde. Außerdem hat „American Water Works“ seine Geschäftsaktivitäten in Richtung Lateinamerika ausgeweitet, was jetzt RWE die Möglichkeit eröffnet, nicht nur in den USA, sondern auch in Lateinamerika die eigene Position zu festigen.

RWE selbst hat sich in den letzten Jahren nicht nur in Deutschland selbst betätigt, sondern ist auch über sein Tochterunternehmen „RWE Aqua“ in Osteuropa tätig geworden. Die Marktposition in Deutschland und Osteuropa hätte noch gefestigt werden können, wenn RWE die Gelsenwasser AG übernommen hätte (siehe unten), aber vermutlich hätte dies kartellrechtliche Probleme verursacht und außerdem ist der Essener Konzern angesichts der hohen Verschuldung zurückhaltend im Blick auf den Erwerb weiterer Unternehmen.

RWE nimmt für sich in Anspruch, viel für den Umweltschutz zu tun und auch der Verantwortung gegenüber der Gesellschaft nachzukommen. Es gibt entsprechende Konzernleitlinien. Ende 2001 geriet der Konzern allerdings in die internationale Kritik, als die Umweltschutzorganisation „Friends of the Earth“ eine Studie unter dem Titel „Dirty Water – The environmental and social records of four multinational water companies“ veröffentlichte, in der auch auf die Aktivitäten der RWE-Tochter „Thames Water“ eingegangen wird. In der Studie wird zum Beispiel aufgeführt, dass es in Großbritannien zahlreiche Beschwerden von Kunden über steigende Wasserpreise und einen schlechten Kundenservice gebe. 1999 hat „Thames Waters“ mit acht Anklagen und einer Gesamtstrafe von 79.000 Pfund die unrühmliche Liste der wichtigsten Umweltverschmutzer Großbritanniens angeführt und diesen Platz auch 2000 eingenommen. Seither – und dies nicht zuletzt unter dem Einfluss von RWE – werden größere Anstrengungen unternommen, aus den Schlagzeilen zu kommen und eine bessere Umweltbilanz vorzulegen. Aber noch immer liegen die Wasserverluste zwischen Wasserwerk und Wasserhahn durch zahllose Leckagen bei 30 Prozent, in Hamburg sind es deutlich weniger als 5 Prozent.

Unter den internationalen Aktivitäten von Thames Water hat vor allem die Konzession in Jakarta immer wieder negative Schlagzeilen gemacht. Der Kontrakt für die Wasserversorgung in Jakarta (etwa die Hälfte der Stadtbevölkerung) erhielt Thames Water, nachdem ein gemeinsames Unternehmen mit einem Sohn von Präsident Suharto gebildet wurde. Nach dem Sturz Suhartos wurde die Konzession neu verhandelt, der Sohn Suhartos musste aus dem Unternehmen ausscheiden. Es gibt weiterhin Auseinandersetzungen um die Höhe des Wasserpreises, um die Ausweitung des Versorgungsgebietes sowie zwischen Management und Beschäftigten. Die Privatisierung hinterlässt Konzern, Stadtverwaltung und Kunden gleichermaßen desillusioniert.

RWE versorgt weltweit etwa 64 Millionen Menschen mit Wasser und ist damit der drittgrößte „global player“ auf diesem Gebiet. Allerdings hat dieser Bereich bisher nicht die erhoffte Rendite. Dies gilt insbesondere für die Beteiligung an den Berliner Wasserbetrieben sowie für wesentliche Teile des internationalen Engagements. Nachdem RWE 2004 die Tochterge-

sellschaften im Umweltbereich wegen mangelnder Renditen verkauft hat, steht inzwischen der Wasserbereich auf dem Prüfstand. Ein Schritt ist der weitgehende Rückzug aus dem Wassergeschäft in Asien (in Afrika waren RWE und seine Tochterunternehmen ohnehin nur minimal engagiert). Da RWE für die Beteiligung an den Berliner Wasserbetrieben, an Thames Water und an American Water Works aus heutiger Sicht deutlich zu hohe Preise gezahlt hat, fällt eine Trennung von diesen Unternehmen schwer, weil dann hohe Verluste aus diesen Geschäften sichtbar würden. Insgesamt lässt sich sagen, dass RWE die Erfahrung gemacht hat, dass ein Engagement im Wasserbereich kurzfristig nicht die erhofften Gewinne erbringt und dass dies insbesondere in armen Ländern der Fall ist. Außerdem ist der Investitionsbedarf hoch und reduziert die Rendite auf das eingesetzte Kapital. Außerdem hat RWE wahrgenommen, wie konfliktträchtig und imageschädigend eine Beteiligung an Privatisierungsmaßnahmen im Süden der Welt ist, wie sie vor allem von der Weltbank propagiert wird.

Gelsenwasser/EON

EON ist der zweite große Strom, Gas- und Wasserkonzern in Deutschland. Das Unternehmen wurde erst im Jahre 2000 aus einer Fusion der Energieunternehmen VEBA und VIAG gebildet. Durch den Zusammenschluss entstand der drittgrößte deutsche Industriekonzern (hinter DaimlerChrysler und VW) mit mehr als 200.000 Beschäftigten. Die Wasser-, Abwasser und einige Erdgasinteressen des Konzerns waren bis 2003 in zwei Unternehmen konzentriert, der „Gelsenwasser AG“ und der „Thüga AG“. In der Thüga AG sind die EON-Beteiligungen an Stadtwerken gesammelt. Mit über 100 Beteiligungen hat EON auf diesem Gebiet eine sehr viel stärkere Marktposition als der konkurrierende RWE-Konzern. Die Gelsenwasser AG ist ein traditionsreiches Unternehmen mit einer über 100jährigen Geschichte, das sowohl im Wasser- als auch im Energiebereich tätig ist. Gelsenwasser konnte in den letzten Jahren seine Marktposition im Wasserbereich durch Beteiligungen und den Abschluss von Management-Verträgen in den neuen Bundesländern und Osteuropa ausbauen. International ist Gelsenwasser mit Beteiligungen in Tschechien, Ungarn und Polen vertreten. Außerdem ist das Unternehmen am Wiederaufbau der Wasserversorgung im Kosovo beteiligt. Dies sind nur sehr geringe internationale Aktivitäten gemessen an RWE und seinen Tochterunternehmen, die rund um den Globus tätig sind.

Ende der 90er Jahre bemühte sich der EON-Konzern, sein Wasser-Engagement auszubauen, weil hier hohe Renditen erwartet wurden. Die Versuche, durch den Erwerb der Konkurrenten Suez und Saur in Frankreich zu einem der großen Akteure auf dem globalen Wassermarkt zu werden, scheiterten allerdings. Auch bei der Krise von Vivendi (siehe unten) galt EON als potenzieller Interessent für die Übernahme der Wasseraktivitäten des angeschlagenen Unternehmens, aber die französische Regierung beharrte darauf, dass die französische Wasserversorgung unter französischer Kontrolle bleiben müsse. Deshalb wurde in der Branche gemutmaßt, die EON-Führung habe ihr Interesse an der Wasserbranche verloren, denn Gelsenwasser schien weit abgeschlagen auf dem zweiten Platz als international tätiges deutsches Wasserunternehmen hinter RWE zu verharren. Gelsenwasser spielt nur in der zweiten Liga des globalen Wassermarktes mit, nicht genug für einen ambitionierten EON-Vorstand.

EON erklärte sich deshalb bereit, Gelsenwasser zu verkaufen, wenn dies den Weg zu einer Fusion mit der Ruhrgas AG ebnet würde. Diese Fusion wurde vom Kartellamt nicht zugelassen, vom Wirtschaftsministerium mit einer Ausnahmeregelung dennoch genehmigt, von Gerichten gestoppt, dann vom Wirtschaftsministerium erneut genehmigt und war bis Anfang 2003 Gegenstand gerichtlicher Auseinandersetzungen. Dann wurde die Genehmigung des Wirtschaftsministeriums wirksam. Zu den Auflagen gehört es, dass EON sich von seinen

Gelsenwasser-Anteilen trennen musste. Dabei spielte eine Rolle, dass Gelsenwasser im Gasgeschäft tätig ist und ein Verkauf deshalb den Marktanteil des EON-Konzerns vermindert. Es wurde vermutet, dass Gelsenwasser an RWE gehen würde, denn der Essener Konzern hätte so sein Wasser-Engagement ausbauen und seine Position im Gas-Geschäft etwas verbessern können. Aus kartellrechtlichen Gründen und wegen der eigenen hohen Verschuldung verzichtete RWE wie bereits dargestellt darauf, ein Angebot abzugeben. Dafür gab es eine Reihe anderer Interessenten. Eine der vielen Möglichkeiten bestand darin, eine finanzielle Verbindung zwischen Gelsenwasser und den Hamburger Wasserwerken herzustellen. Anfang 2004 fiel dann die Entscheidung, dass Gelsenwasser von den kommunalen Stadtwerken in Dortmund und Bochum gekauft wurde. Dies löste in der Wirtschaftspresse Vorbehalte gegen eine „Re-Kommunalisierung“ von Gelsenwasser aus. Tatsächlich arbeitet Gelsenwasser aber weiter als gewinnorientiertes Unternehmen. Zudem gibt es Hinweise darauf, dass die neuen Eigentümer von Gelsenwasser einen zusätzlichen privaten Eigner suchen.

Die Gelsenwasser AG (ohne Beteiligungen) erzielte im Wassergeschäft im Jahre 2003 Erlöse in Höhe von 240 Millionen Euro, der Gesamtumsatz des Unternehmens belief sich auf knapp 400 Millionen Euro. Gelsenwasser versorgt im In- und Ausland 6 Millionen Menschen mit Wasser-, Abwasser- und Energiedienstleistungen. Insgesamt weist der Geschäftsbericht 2003 mehr als 30 Unternehmen der Wasser- und Gaswirtschaft auf, die ganz oder teilweise im Besitz von Gelsenwasser sind. Am 31.12.2003 hatte Gelsenwasser 1.287 Beschäftigte (ohne Beteiligungen). Dies schließt den Gasbereich mit ein, so dass die Wasseraktivitäten der EON-Tochter denjenigen eines größeren mittelständischen Unternehmens entsprechen.

Nichtsdestoweniger tritt die frühere Grünen-Politikerin Gunda Röstel als Gelsenwasser-Managerin mit großem Selbstbewusstsein auf und verfiicht politisch die Interessen privater Wasserversorgungsunternehmen in Deutschland. Sie leitet den Bereich Projektentwicklung in der Berliner Niederlassung des Unternehmens und setzt sich zum Beispiel in der Bundespolitik dafür ein, dass der unterschiedliche Mehrwertsteuersatz für den Wasser- und den Abwasserbereich auf sieben Prozent vereinheitlicht wird, weil so ein Hindernis für die Schaffung integrierter privater Versorgungskonzerne beseitigt würde. In einem Interview mit der Fachzeitschrift „ENTSORGA Magazin“ (7-8/2002) äußerte sie sich zur Debatte über ein Gutachten aus dem Bundeswirtschaftsministerium, das Argumente für eine Privatisierung im Wasserbereich geliefert hatte. Diese Debatte sei „sehr ideologiebesetzt“ gewesen, womit offenkundig all jene gemeint sind, die eine Privatisierung der Wasserversorgung ablehnen, darunter viele Mitglieder und Anhänger der Grünen in den Kommunen. Die Wasserversorgung in Deutschland durch viele kleine Unternehmen belegte sie mit dem Urteil „strukturelle Defizite“. Im Blick auf die Unterstützung der internationalen Aktivitäten der deutschen Wasserunternehmen durch die Politik sagte Gunda Röstel in dem Interview: „Weiterhin sollte bei der internationalen Tätigkeit die Politik stärker unterstützen. Nicht nur im Sinne von Türöffnung, das können die Unternehmen schon selbst. Aber es sollte eine Interessengemeinschaft zwischen Entwicklungs- und Wirtschaftspolitik sowie Auswärtigem Amt geben. Im Moment arbeiten, so scheint es, diese Stellen im Wasserbereich wenig verzahnt.“

Suez/ONDEO

Das Unternehmen Lyonnaise des Eaux entstand 1880 als Wasserversorgungsunternehmen für die französische Stadt Lyon. In den 80er und 90er Jahren des 20. Jahrhunderts dehnten sich die Aktivitäten innerhalb und außerhalb Frankreichs rasch aus, so dass Lyonnaise des Eaux zu einem der führenden Anbieter von Dienstleistungen rund um das Wasser wurde. 1997 fusionierte das Unternehmen mit dem Finanz- und Industriekonzern Compagnie de Suez, die ursprünglich 1858 für den Bau des Suez-Kanals gegründet worden war. Unter dem neuen

Namen Suez ist der Konzern einer der weltweit führenden Anbieter in den Bereichen Energie und Umwelt, wobei in diesem zweiten Bereich Wasser eine herausragende Bedeutung hat. Hinzu kommt ein Unternehmenszweig, der sich um den Abfallbereich kümmert. Die Wasseraktivitäten von Suez sind im Unternehmensbereich ONDEO zusammengefasst. Suez erzielte 2003 einen Konzernumsatz von 39,6 Milliarden Euro, wovon etwa 10 Milliarden Euro auf den Wasserbereich entfielen.

ONDEO/Suez ist in allen Regionen der Welt tätig, und zwar sowohl mit dem Bau von Wasseraufbereitungs- und Abwassersystemen als auch durch die Übernahme des Managements von lokalen Wasserunternehmen. Das Spektrum reicht von einem Vertrag über die Unterstützung des Managements des Wasser- und Abwassersystems der jordanischen Hauptstadt Amman bis zu einem Vorhaben im Rahmen der Public-Private-Partnership in ländlichen Gebieten in Südafrika. Zu den Erfolgen bei der Übernahme der Verantwortung für die Wasserversorgung in anderen Teilen der Welt im Jahre 2002 gehörte ein Vertrag in Puerto Rico. ONDEO wird für die nächsten zehn Jahre für die Trinkwasserversorgung der gesamten Insel verantwortlich sein. In Deutschland ist ONDEO über sein Tochterunternehmen „Eurawasser Aufbereitungs- und Entsorgungs GmbH“ auf dem Wassermarkt tätig. Dies war ursprünglich ein gemeinsames Unternehmen mit ThyssenKrupp, aber dieser Konzern hat sich aus dem Wassergeschäft zurückgezogen. Eurawasser versorgt unter anderem die Bewohner von Rostock, Leuna und Goslar mit Wasser, insgesamt beträgt die Kundenzahl etwa 600.000. Eurawasser hat etwa 500 Beschäftigte und einen Jahresumsatz von 75 Millionen Euro. In die Schlagzeilen geriet Eurawasser durch die misslungene Privatisierung der Wasserversorgung in Potsdam. Der private Betreiber hatte nach der Übernahme so hohe Forderungen für die Erhöhung der Wasserpreise, dass die Stadt Potsdam den Vertrag kündigte.

Anders als der Konkurrenz Vivendi hat sich Suez fast ganz auf die Bereiche Energie, Wasser und Abfall konzentriert und nur in kleinem Umfang im Kommunikationsbereich investiert. Das Wachstum des Suez-Konzerns um jährlich etwa 25% seit 1997 wurde erkauf mit einer Verschuldung von 33 Milliarden Euro. Aber im Gegensatz zu Vivendi hat Suez es geschafft, mit diesem Kapitaleinsatz einen Konzern aufzubauen, in dem die Aktivitäten der einzelnen Betriebe aufeinander abgestimmt sind. Dies zeigt sich auch beim Unternehmensbereich ONDEO. Dank eigener Investitionen und des Aufkaufs von Unternehmen in aller Welt kann ONDEO heute eine ganze Palette von Dienstleistungen rund ums Wasser anbieten. Welche Vorteile dies für den Konzern hat, lässt sich am Beispiel China zeigen. 1985 erhielt das Unternehmen den Kontrakt, das Management für die Wasserversorgung in der damals noch portugiesischen Kolonie Macao zu übernehmen. Es folgten Kontrakte für den Bau von Wasseraufbereitungsanlagen in der Volksrepublik, und mit zunehmender wirtschaftlicher Liberalisierung konnte ONDEO immer stärker in den Bereich des Managements von Wasser- und Abwassersystemen vordringen. Im April 2002 wurde dann der erste Vertrag für eine Public-Private-Partnership abgeschlossen, den es in China im Wasserbereich überhaupt gibt. Seither ist ONDEO maßgeblich an der Wasserversorgung für die Millionenstadt Chongqing im Westen Chinas beteiligt. Parallel dazu hat ein anderes Tochterunternehmen des Konzerns sich im Bereich der Abwasserentsorgung großer industrieller Komplexe in China etabliert und allein in Schanghai zwei wichtige Kontrakte für die Abwasserentsorgung von Industrieparks gewonnen.

Weltweit versorgt Suez/ONDEO etwa 110 Millionen Menschen mit Wasser- und Abwasserdienstleistungen. Gern erwähnen ONDEO und Suez zudem ihre humanitären Aktivitäten zur Verbesserung der Wasserversorgung von Menschen in Notsituationen. Insgesamt spielen arme Länder in den gegenwärtigen Aktivitäten von Suez eine untergeordnete Rolle. Afrika und der Mittlere Osten tragen gerade einmal zwei Prozent zum Konzernumsatz bei, Asien und

Ozeanien auch nur fünf Prozent. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass Asien für Suez ein starker Wachstumsmarkt ist.

Wie die Suez/ONDEO-Aktivitäten sich im Süden der Welt auswirken, ist umstritten. In Firmenpublikationen wird immer wieder herausgestellt, wie stark sich die Wasserversorgung in Städten wie Buenos Aires seit der Übernahme des Managements durch ONDEO verbessert habe. Dem stehen Berichte und Analysen gegenüber, die zu einem ganz anderen Urteil kommen. Umstritten sind der tatsächliche Umfang der Verbesserungen, die Preisentwicklung, der Einsatz von Entwicklungshilfegeldern für Vorhaben, die das Unternehmen jetzt als eigene Leistung reklamiert, sowie die Umstände des Zustandekommens von Verträgen. So wird in der erwähnten Studie „Dirty Water“ der Umweltorganisation „Friends of the Earth“ darauf verwiesen, dass eine unabhängige Studie im Falle von Buenos Aires nach der Privatisierung eine Preissteigerung des Trinkwassers um mehr als 20 Prozent festgestellt hat. Im Falle von Manila fielen die Preissteigerungen noch höher aus, so die Studie. In beiden Städten sind die Konflikte und die Verluste von ONDEO/Suez so groß, dass der Konzern Schritte unternommen hat, um seine Beteiligungen aufzugeben.

Erwähnt werden soll auch, dass es einen Fall gab, wo Manager von ONDEO sowie städtische Verantwortliche für die Vergabe und Annahme von Bestechungsgeldern verurteilt worden sind. Die Stadt Grenoble war durch die 1989 so zustande gekommene Vereinbarung über die Privatisierung der Wasserversorgung zehn Jahre lang gebunden, hat aber im März 2000 den Vertrag gekündigt. Insgesamt ist ONDEO/Suez sicher ein Beispiel dafür, wie ein modern geführtes Unternehmen zielstrebig den globalen Markt erobert, dabei weiß, wie wichtig imagefördernde humanitäre Aktivitäten sind, und der jetzt mit seiner Marktmacht und gebündelten Kompetenz ein Privatisierungsvorhaben nach dem nächsten zu seinen Gunsten entscheidet.

Im Jahre 2002 wurde bekannt, dass der Suez-Konzern in finanzielle Schwierigkeiten geraten war, verursacht nicht zuletzt durch die rasche Expansionspolitik. Im März 2003 verkaufte das Unternehmen eine Reihe von Beteiligungen, um die Verschuldung in Höhe von 27 Milliarden Euro zu vermindern. Diese Finanzprobleme haben auch auf den Wasserbereich Auswirkungen. Hier kommt hinzu, dass Suez wie erwähnt in Manila und Buenos Aires gleich in zwei bedeutenden Wasser-Privatisierungs-Projekten mit schweren Rückschlägen zu kämpfen hat. Suez will sein Wasser-Engagement im Süden der Welt in Zukunft um ein Drittel reduzieren. Wie die Konkurrenten Vivendi und Saur wird man sich nur an Privatisierungsprozessen beteiligen, wenn die Risiken überschaubar sind. Auch nehmen die Unternehmen Abschied von der Erwartung, mit der Wasserversorgung armer Bevölkerungsgruppen ließen sich Gewinne erzielen. Ohne massive ergänzende Entwicklungshilfe-Gelder wird sich das Konzept der Privatisierung der Wasserversorgung in armen Ländern nicht verwirklichen lassen, so die Botschaft der großen Akteure im internationalen Wassergeschäft.

Veolia (Vivendi)

Kein internationaler Wasserkonzern ist in den letzten Jahren so häufig in die Schlagzeilen der internationalen Presse geraten wie Vivendi. Das hing allerdings nur selten mit dem Wassergeschäft zusammen. Vivendi ist aus einem Wasserunternehmen entstanden, das bereits im Jahre 1853 gegründet wurde, die Compagnie Générale des Eaux. Das Unternehmen expandierte in den letzten Jahrzehnten immer stärker in andere Geschäftsbereiche, so dass Mitte der 90er Jahre über 3.000 Gesellschaften zur Unternehmensgruppe gehört haben sollen. Es war zu einem wirklichen Mischkonzern geworden, zu dem bis hin zu einer Supermarktkette eine bunte Ansammlung von Geschäftszweigen gehörte. Als Jean-Marie Messier 1996 die Leitung des Konzern übernahm, beschloss er, sich auf den Medienbereich und in zweiter Li-

nie auf Umweltdienstleistungen wie Wasser zu konzentrieren, den er als besonders lukrativ ansah. Er verkaufte viele der übrigen Tochterunternehmen und setzte die Erlöse für den Erwerb von Medienunternehmen ein. Bald reichte dieses Kapital für die globalen Expansionspläne Messiers nicht mehr aus, und er nahm hohe Kredite für weitere Akquisitionen auf. Ähnlich wie der Kirch-Konzern wollte er von der Filmproduktion bis zu Fernsehsendern alle Bereiche in einer Unternehmensgruppe vereinen und so Synergieeffekte erzielen. Es sollten also zum Beispiel die Filme der eigenen Filmgesellschaften über die eigenen Fernsehsender ausgestrahlt werden. Messier erwarb dafür unter anderem für 30 Milliarden Dollar den kanadischen Seagram Konzern, der seinerseits im Besitz des großen Filmunternehmens Universal in Hollywood war. Mit solchen Käufen schaffte Messier es binnen kurzer Zeit, den zweitgrößten Medienkonzern der Welt aufzubauen. Die Zahl der Vivendi-Beschäftigten betrug zeitweise 380.000 in allen Teilen der Welt. Die Umweltaktivitäten wurden im Tochterunternehmen Vivendi Environnement zusammengefasst, vor allem der Wasserbereich. Dieser war für die Expansionspolitik insofern von großer Bedeutung, als hier ein größeres Anlagevermögen vorhanden war, das beliehen werden konnte. Bei späteren Prüfungen stellte man fest, dass Messier 19 Milliarden Euro in diesem Bereich „geparkt“ hatte (so das „Handelsblatt“ am 19. Juli 2002). Insgesamt betrug die Verschuldung des Konzerns schließlich etwa 35 Milliarden Euro, und wie im Falle von Kirch wurde der Einsturz des Kartenhauses dadurch ausgelöst, dass die Pay-TV-Programme (im Falle von Vivendi vor allem der französische Canal Plus) gewaltige Verluste erwirtschafteten. Auch die Hoffnungen auf rasche Gewinne im UMTS-Geschäft zerschlugen sich und schließlich waren die Kreditgeber nicht mehr bereit, die riskanten Geschäfte Messiers zu finanzieren. Aktienexperten fassten die Situation so zusammen: „Ein Medienkonzern, dem das Wasser bis zum Hals steht.“ Im Sommer 2002 musste Messier zurücktreten, und seinen Nachfolgern blieb nichts übrig, das zu tun, was in der Presse als „Ausverkauf von Vivendi“ bezeichnet wurde.

Den Wasserbereich hätte Messier schon gern Jahre vorher verkauft, aber angesichts solcher Pläne hatte sich der französische Präsident Jacques Chirac persönlich eingeschaltet und gewarnt, ein so zentraler Bereich wie die französische Wasserversorgung dürfe „nicht in falsche Hände“ geraten, womit gemeint war, nicht in ausländische Hände. Auch angesichts der Finanzkrise des Konzerns im Jahre 2002 machte die politische Führung Frankreichs klar, dass ein Verkauf des Vivendi-Wasserzweiges, der zahlreiche französische Städte mit Wasser versorgt, an ausländische Eigner nicht in Frage komme. Damit wurde vor allem ein Kauf durch EON oder RWE blockiert. Schließlich fand sich im November 2002 ein französisches Konsortium, das bereit war, die Anteile von Vivendi Environnement zu einem für sie günstigen Kurs zu übernehmen.

Der Vorgang ist insofern bemerkenswert, da zwar die politischen Interessen gewahrt sind, die Wasserversorgung unter französischer Kontrolle zu behalten, der Konzern in den letzten Jahren aber vor allem dadurch zur Nummer eins auf dem globalen Wassermarkt geworden ist, dass Vivendi die Wasserversorgung in vielen anderen Regionen der Welt übernahm und die Frage der dortigen nationalen politischen Interessen an einer Kontrolle über die eigene Wasserversorgung nie eine Rolle spielten.

Vivendi hat bei seiner internationalen Expansion immer wieder auf die Unterstützung der französischen Regierung rechnen können, was besonders in den früheren französischen Kolonien in Afrika von Bedeutung war und ist, denn viele der Regierungen sind weiterhin finanziell von Paris abhängig und können bei Wohlverhalten auch auf militärische Unterstützung hoffen. So ist es kein Zufall, dass Vivendi in Afrika zunächst vor allem in den frankophonen Staaten Fuß fassen konnte, unter anderem in Burkina Faso, Tschad, Gabun, Guinea und Niger. Inzwischen ist der Konzern aber in allen Teilen des Kontinents präsent.

Vivendi Environnement hat sich mittlerweile einen neuen Namen gegeben und firmiert als Veolia. Der Konzern ist insgesamt in über 100 Ländern der Welt auf dem Gebiet der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung tätig, versorgt 110 Millionen Menschen und verfügt in diesem Bereich über mehr als 70.000 Beschäftigte. 2003 erzielte Vivendi Environnement einen Umsatz von 28,4 Mrd. Euro, wovon 11,3 Mrd. Euro auf den Wasserbereich entfielen. Vom Gesamtumsatz Veolias entfällt (wie beim Konkurrenten ONDEO) der weitaus größte Teil auf Frankreich, das übrige Europa und die USA. Zu den globalen Aktivitäten gehört auch die Beteiligung an deutschen Wasserwerken, wobei die Übernahme der Berliner Wasserbetriebe (zusammen mit RWE) von besonderem Gewicht ist.

Vivendi/Veolia konnte nur eine solche globale Expansion im Wassermarkt erreichen, indem die Regeln dieses „Spiels“ erfolgreich angewendet wurden, und dazu gehört in vielen Teilen der Welt auch die Bestechung von Politikern, die Einfluss darauf haben, welcher Konzern den Kontrakt für die Übernahme der Wasserversorgung erhält. Ein spektakulärer Fall kam 1997 ans Licht, als der Staatssekretär Jean-Michel Bocheron wegen der Annahme von Bestechungsgeldern zu zwei Jahren Gefängnis verurteilt wurde. Das Gericht stellt unter anderem fest, dass er für fiktive Leistungen einen höheren Geldbetrag von Vivendi entgegengenommen und im Gegenzug dafür gesorgt hatte, dass das Unternehmen den Auftrag erhielt, die Wasserversorgung von Angouleme zu übernehmen. In einem anderen Fall wurde ein Vivendi-Manager in Mailand wegen der Bestechung eines Politikers zu einer Gefängnisstrafe mit Bewährung verurteilt. Auch von der Insel Réunion im Indischen Ozean ist ein Fall von Bestechung bekannt geworden.

Angesichts der eigenen Verschuldung und der enttäuschenden Erfahrungen in verschiedenen Ländern des Südens hat auch Veolia seine Aktivitäten im Süden der Welt stark eingeschränkt. Interessant ist hier ein Engagement dann noch, wenn große Entwicklungshilfegelder im Rahmen von Public-Private-Partnership-Projekten bereitgestellt werden. Nur dann rentiert sich die Beteiligung an Wasserbetrieben in armen Ländern der Welt für Konzerne wie Veolia. Ob es allerdings der Zweck von Entwicklungshilfegeldern sein kann, dort einen Markt für private Wasserkonzerne zu schaffen, wo mangels Kaufkraft eigentlich kein Markt existiert, wird von vielen Kritikern der Privatisierungspolitik und der Wasserkonzerne bezweifelt.

Literatur

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

Friends of the Earth: Dirty Water, The environmental and social records of four multinational water companies, London 2001 (im Internet zu finden unter www.foe.co.uk)

Deckwirth, Christina: Sprudelnde Gewinne? Transnationale Konzerne im Wassersektor und die Rolle des GATS, WEED-Arbeitspapier, Bonn 2004, 52 Seiten, ISBN: 3-937383-06-9, Bezug: WEED, Bertha-von-Suttner-Straße 13, 53111 Bonn, E-Mail: weed@weed-online.org

David Hall: The Water Multinationals, Public Services International Research Unit, London 1999 (im Internet zu finden unter www.psir.org)

Hoering, Uwe: Privatisierung im Wassersektor, Berlin/Bonn 2001, 36 Seiten, Bezug: WEED, Bertha-Von-Suttner-Platz 13, 53111 Bonn, E-Mail: weed@weed-online.org

Hoering, Uwe/Stadler, Lisa: Das Wassermonopoly, Von einem Allgemeingut zu seiner Privatisierung, Rotbuchverlag, Zürich 2003, 208 Seiten

Kürschner-Pelkmann, Frank: „Imagine... sauberes Trinkwasser für alle?“, herausgegeben von der Koordination Südliches Afrika, Bielefeld 2003, 70 Seiten, Bezug: Bielefeld 2004, 87 Seiten, Bezug: KOSA, August-Bebel-Straße 62, 33602 Bielefeld, E-Mail: kosa@kosa.org

Riccardo Petrella: Wasser für alle – Ein globales Manifest, Zürich 2000

Internet

www.psiru.org

www.foe.co.uk

www.gelsenwasser.de

www.rwe.com

www.ondeo.com

www.veolia-environnement.com