

Sprudelnde Gewinne?

Transnationale Konzerne im Wassersektor und die Rolle des GATS

Christina Deckwirth



weed

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung
World Economy, Ecology & Development

Impressum

Sprudelnde Gewinne?

Transnationale Konzerne im Wassersektor und die Rolle des GATS

weed dankt der Nordrhein-Westfälischen Stiftung für Umwelt und Entwicklung für die finanzielle Förderung dieser Publikation. Hier vertretene Standpunkte geben lediglich die Meinung der Autorin sowie von weed wieder und stellen in keiner Weise die offizielle Meinung der NRW Stiftung für Umwelt und Entwicklung dar.



Nordrhein-Westfälische Stiftung für
Umwelt und Entwicklung

Danksagung der Autorin

Mein Dank gilt allen, die mir bei der Erstellung dieser Broschüre durch ihre Kommentare und Hinweise geholfen haben, vor allem Barbara Dickhaus, Heidi Feldt, Dominik Fette, Peter Fuchs, Nik Geiler, Frank Kürschner-Pelkmann, Markus Krajewski, Klaus Lanz, Jörg Musiolik und insbesondere Saskia Teepe.

Autorin: Christina Deckwirth

Herausgeber:

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V.
(WEED)

Büro Bonn
Bertha-von-Suttner-Platz 13
D-53111 Bonn

Tel.: +49 - (0)228 - 76 61 30
Fax: +49 - (0)228 - 69 64 70

Büro Berlin
Torstraße 154, D-10115 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63
Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28

E-mail: weed@weed-online.org
<http://www.weed-online.org>

Layout: werk21

Druck: Pegasus-Druck
Schutzgebühr: EUR 3,00
(zzgl. Versandkosten)

ISBN: 3-937383-06-9

2. Auflage

Bonn, April 2004

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis	2
1. Einleitung	3
2. Wasserkonzerne.....	5
»Wachstumssektor Wassermarkt«?.....	5
Global Players im Profil: Entstehung der Wasserkonzerne	9
Suez/Ondeo	9
Vivendi/Veolia.....	13
RWE Thames Water	14
E.on und Gelsenwasser.....	17
Weitere Wasserkonzerne	19
Fazit: Gewinnmaximierung statt sauberes Trinkwasser für alle	20
3. Politik im Dienste der Konzerne.....	23
Konzerne auf dem Rückzug.....	23
Die Politik steht zu Diensten.....	24
Die internationale Wasserlobby	27
Fazit: Entwicklungshilfe für Konzerne statt für den Ausbau einer öffentlichen Wasserversorgung	28
4. GATS und Wasser	29
Was ist das GATS?.....	29
GATS und Wasser im Detail: Die Macht der GATS-Prinzipien.....	32
Akteure und ihre Interessen und Strategien im GATS-Prozess	35
Nach dem Scheitern von Cancún: Wie geht es weiter mit dem GATS?	42
Fazit: Ein sensibler Bereich wird zwangsliberalisiert	42
5. Fazit.....	44
Literatur	49
weed – Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung.....	53
Infokästen:	
Begriffsdefinitionen: Liberalisierung, Privatisierung, Kommerzialisierung	7
Fallbeispiel I: Maynilad/Suez in Manila	11
Fallbeispiel II: RWE/Thames Water in Jakarta	16
Was sind PPPs?	26
Suez' Verstrickung in die internationale Wasserlobby.....	28
Wasser im GATS: Doppelter Kuhhandel.....	31
GATS-Klassifikation	35
Gute Zusammenarbeit: Konzerne und EU.....	41
Alternativen und Widerstand zur Privatisierung in Deutschland	46
Forderungen:WEED richtet sich gegen	47

Abkürzungsverzeichnis

AG	Aktiengesellschaft
AKP-Staaten ..	Afrikanische, karibische und pazifische Staaten
BIT	Bilateral Investment Treaty
BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
ERT	European Roundtable of Industrialists
ESF	European Services Forum
EUWI	European Union Water Initiative
GATS	General Agreement on Trade in Services
GSN	Global Services Network
GWP	Global Water Partnership
ICC	International Chamber of Commerce
IFC	International Finance Corporation
ILO	International Labour Organisation
IWF	Internationaler Währungsfonds
IWL	International Water Limited
MAI	Multilateral Agreement on Investment
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NGO	Non-Governmental Organisation
OECD	Organisation of Economic Cooperation and Development
PPP	Public-Private-Partnership
RWE	Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke
RWW	Rheinisch-Westfälische Wasserwerke
TABD	Transatlantic Business Dialogue
UNO	United Nations Organisation
USCSI	United States Coalition of Service Industries
WTO	World Trade Organisation
WWC	World Water Council

1. Einleitung

Zugang zu sauberem Trinkwasser ist ein Menschenrecht.¹ Dennoch haben mehr als eine Milliarde Menschen keinen angemessenen Zugang zu Trinkwasser (UNDP 2003). In dieser Situation verabschiedete die UNO im Jahr 2000 die so genannten Millenniumsziele, die unter anderem vorsehen, bis zum Jahr 2015 die Zahl der Menschen ohne eine ausreichende Versorgung mit sauberem Trinkwasser zu halbieren. Der Generalsekretär der Vereinten Nationen Kofi Annan sagte auf dem UN-Millenniumsgipfel: »Nicht eine einzige Maßnahme würde mehr dazu beitragen, in den Entwicklungsländern Krankheiten vorzubeugen und Leben zu retten, als allen Menschen sicheres Trinkwasser und angemessene Abwasserentsorgung zu ermöglichen.« (Annan, zit. nach Varghese 2003: 2)².

Die Art und Weise, wie Menschen mit Wasser versorgt werden, befindet sich in einem Umbruch: Die Wasserversorgung wird zunehmend durch die Prinzipien der Marktöffnung und Wettbewerbsfähigkeit bestimmt und erlaubt damit einigen wenigen Global Players die Übernahme der bislang noch überwiegend öffentlichen Wasserversorgung. »Wasser ist keine Ware!« – so lautet der Slogan vieler Kampagnen gegen die Privatisierung der Wasserversorgung. Doch Wasser ist schon längst zur Ware erklärt worden. Auf der International Conference on Water and Environment, die 1992 in Dublin stattfand, hieß es zum ersten Mal offiziell: »Wasser hat einen ökonomischen Wert [...] und sollte als Wirtschaftsgut anerkannt werden.« (ICWE 1992). Das Menschenrecht auf Wasser gerät zunehmend in die Mühlen neoliberaler Politik: Privatisierung und Kommerzialisierung des sensiblen Wassersektors nehmen rapide zu.

Die Übergabe der Trinkwasserversorgung in private Hände wird mittler-

weile von vielen als die beste Lösung für Probleme in der Wasserversorgung benannt. Viele Beispiele belegen allerdings schon jetzt, dass nicht die Armen, sondern vor allem die großen Transnationalen Konzerne von dieser Politik profitieren. Mittlerweile beherrschen einige wenige Transnationale Konzerne einen weltweiten »Wassermarkt«. In einem solchen Wassermarkt, der von privater Hand bestimmt wird und an Marktkriterien ausgerichtet ist, wird Gewinnmaximierung vor die Prinzipien Versorgungssicherheit, nachhaltige Wasserbewirtschaftung und Armutsbekämpfung gestellt. Dies zeigt seine Wirkung: Privatisierungsprojekte im Wasserbereich richten an vielen Orten große Schäden in der lokalen Wasserversorgung an – trotzdem wird Armutsbekämpfung weiterhin als Argument für Privatisierung vorgeschoben. Und mehr noch: Auch in der aktuellen Verhandlungsrunde der Welthandelsorganisation (WTO) steht der Bereich Wasser auf der Agenda. Durch das GATS als internationales Dienstleistungsabkommen in der WTO soll eine Liberalisierung der Wasserversorgung sogar in internationalem Recht festgeschrieben werden.

Das vorliegende Arbeitspapier behandelt vor allem zwei Aspekte der internationalen Politik im Wassersektor: Zunächst wird der Frage nachgegangen, welche Rolle die großen Transnationalen Konzerne in der Übernahme der Trinkwasserversorgung auf dem globalen Wassermarkt spielen. Anhand verschiedener Fallbeispiele wird die Rolle von Konzernen vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern beschrieben. Im Anschluss wird das GATS mit seinen Auswirkungen auf die Trinkwasserversorgung analysiert. Die Studie schließt mit einem kurzen Ausblick auf mögliche Alternativen und erwägt Strategien für soziale Bewegungen, die sich gegen die zunehmende Privatisierung der Trinkwasserversorgung richten. In dieser Studie wird dargestellt, dass die Übernahme

»Nicht eine einzige Maßnahme würde mehr dazu beitragen, in den Entwicklungsländern [...] Leben zu retten, als allen Menschen sicheres Trinkwasser [...] zu ermöglichen.« (Kofi Annan)

Privatisierung und Kommerzialisierung des sensiblen Wassersektors nehmen rapide zu.

¹ United Nations (2002). Vgl. auch S. 44.

² Sämtliche Übersetzungen aus dem Englischen stammen von der Autorin.

4

der Wasserversorgung durch Wasser-
konzerne dazu führt, dass sich die Ver-
sorger zunehmend weniger an sozialen,
umwelt- und entwicklungspolitischen
Zielen orientiert. Die Unterstützung
dieses Paradigmenwechsels durch eine

Handelspolitik im Interesse der Kon-
zerne steht den Prinzipien Demokratie,
Versorgungsgerechtigkeit und damit
letztendlich dem Verständnis von Was-
ser als Menschenrecht entgegen.

2. Wasserkonzerne

»[Wasser] ist ein Produkt, das normalerweise frei erhältlich ist, und es ist unsere Aufgabe, es zu verkaufen.«
(Gerard Mestrallet, Suez)³

»Wachstumssektor Wassermarkt«?

Die Kommerzialisierung des Trinkwassersektors birgt ein enormes Marktpotential. Das US-Wirtschaftsmagazin Fortune prognostizierte im Jahr 2000: »Wasser verspricht im 21. Jahrhundert das zu werden, was Öl im 20. Jahrhundert war: Ein wertvolles Gut, das den Wohlstand der Nationen bestimmen wird.« Nach Angaben von Fortune liegt der Jahresumsatz im Wassersektor bei rund 400 Milliarden Dollar (Fortune, 15.5.2002). Verschiedene Faktoren trugen seit Anfang der 1990er Jahre dazu bei, dass sich dieser globale Wassermarkt entwickeln konnte:

- **Wasserknappheit schafft Anreize für Konzerne**
Industrielle Landwirtschaft, Luxusbedürfnisse, Bevölkerungswachstum – der Bedarf an Wasser ist weltweit gestiegen. Doch an vielen Orten werden die Wasservorräte knapper, denn Trinkwasser ist nicht im Überfluss vorhanden. Schon die 1980er Jahre wurden deshalb von der UNO zur Weltwasserdekade erklärt. Die Wasserknappheit in einigen Gebieten der Welt bietet zusätzliche Anreize für Unternehmen, mit dem kostbaren Gut Wasser Geschäfte zu machen. Konzerne stellen ihr Engagement als Lösung einer weltweiten »Wasserkrise« dar, um ihre Expansionsinteressen zu legitimieren.
- **Investitionsbedarf und Verwertungsinteressen**
Armutsbekämpfung und Industrialisierung erfordern in vielen Entwicklungsländern den Ausbau von Infrastruktur, dies gilt insbesondere für den Wassersektor. Auch in Europa, ins-

besondere in Osteuropa, erfordern marode Wasserleitungssysteme Investitionen. Es besteht demnach tatsächlich ein hoher Investitionsbedarf im Wassersektor. Zusätzlich wenden sich nach einer konjunkturellen Abschwungphase und mit einer zunehmenden globalen Verflechtung der Wirtschaftsbeziehungen die Transnationalen Konzerne in allen Sektoren seit Beginn der 1990er Jahre neuen Märkten zu, um trotz wirtschaftlicher Flaute im eigenen Land weiterhin ihre Verwertungsinteressen befriedigen zu können. Dabei wird nicht vorrangig dort investiert, wo Investitionen benötigt werden, sondern dort, wo diese Gewinne bringen und die Interessen der Aktionäre über eine hohe Dividende befriedigen. Das bedeutet, dass in den ärmsten Ländern, in denen der Investitionsbedarf hoch ist, aber die Gewinnaussichten gering sind, nicht investiert wird. Der reale Investitionsbedarf wird demnach häufig nur als Legitimationsargument benutzt, ohne ihm tatsächlich nachzukommen.

- **Weltweite Privatisierungspolitik trifft auf staatlich regulierten Bereich**
Im Zuge einer weltweiten Privatisierungspolitik treffen die Befürworter marktradikaler Politik auf einen Sektor, der noch überwiegend durch die öffentliche Hand finanziert, reguliert und betrieben wird: Die Wasserversorgung ist weltweit noch zu 95 Prozent in öffentlicher Hand. Dieses staatliche Engagement erschwert den privaten Investoren bislang den Marktzugang und lässt die Forderung nach einer Liberalisierung eines der letzten geschützten, d.h. größtenteils

»Wasser verspricht im 21. Jahrhundert das zu werden, was Öl im 20. Jahrhundert war.«
(Fortune Magazin)

Es wird nicht vorrangig dort investiert, wo Investitionen benötigt werden, sondern dort, wo diese Gewinne bringen.

Noch sind weltweit 95 Prozent der Wasserversorgung in öffentlicher Hand.

3 Zitiert nach Concannon 2001: 5.

6

Unangefochtene Marktführer sind die französischen Konzerne Veolia und Suez, dahinter folgt RWE.



noch nicht kommerzialisierten Bereiche lauter werden.⁴ Durch die Liberalisierung des Wassersektors eröffnen sich neue Marktchancen für Transnationale Konzerne.

Wachsende Wasserknappheit, hoher Investitionsbedarf und unzureichende staatliche Wasserversorgung in Entwicklungsländern – diese tatsächlichen Veränderungen werden im Zuge einer Rechtfertigungsrhetorik von Konzernvertretern und westlichen EntscheidungsträgerInnen missbraucht, um eine Politik der Wettbewerbsfähigkeit, Liberalisierung und Marktöffnung zu betreiben. Dabei mutieren Begriffe wie »Wasserkrise« und »Investitionsbedarf« häufig zu Rechtfertigungsfloskeln für jegliches privatwirtschaftliches Engagement im Ausland. Nur private Gelder könnten den hohen Investitionsbedarf abdecken, heißt es von Seiten politischer Akteure wie nationalen Regierungen, der EU oder VertreterInnen internationaler Finanzorganisationen wie dem IWF oder der Weltbank. Außerdem bräuchten allein Konzerne das notwendige moderne Management und Know-How mit und verhinderten durch ihr unternehmerisches Gewinnstreben und ihren Wettbewerb untereinander eine ineffiziente, bürokratische Wasserversorgung. Die Weltbank und andere regionale und bilaterale Ent-

wicklungsfinanziers, wie z.B. die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau, forderten seit den 1990er Jahren »tiefgreifende institutionelle und politische Anpassungsprozesse«, um privaten Investoren den Zugang zu den Märkten in Entwicklungsländern zu ermöglichen (Hoering 2003c: 1). Dies wiederum beschleunigte den Aufstieg der transnationalen Wasserkonzerne.

Seit Beginn der 1990er Jahre streben einige wenige große Wasserkonzerne auf den globalen Wassermarkt. Unangefochtene Marktführer sind mittlerweile die französischen Konzerne Veolia (früher Vivendi) und Suez, die durch ihre Wasserunternehmen Veolia Water bzw. Ondeo zusammen über 200 Millionen Menschen mit Trinkwasser beliefern. Dahinter folgt bereits ein deutscher Konzern: RWE mit der britischen Tochtergesellschaft Thames Water ist mit 70 Millionen Kunden die Nummer Drei im Wassermarkt (siehe Tabelle). Alle drei Konzerne finden sich auf der Liste der »Global 500«, der 500 größten Konzerne der Welt.⁵ Doch nach einem rasanten Einstieg der Wasserkonzerne in das weltweite Wassergeschäft erwiesen sich die Gewinne aus dem Wassermarkt als weniger profitabel als erwartet und das private Engagement brachte zahlreiche Probleme mit sich.

Die größten Wasserkonzerne

Konzern/Tochter-unternehmen	Umsatz (Mrd. Euro)	Umsatz Wassersektor (Mrd. Euro)	Kundenanzahl (Mio.)	Rangliste Global Fortune
Suez – Ondeo (F)	40,2	10,1	125	74
Veolia – Veolia Water (F)	30,8	11,3	108	42
RWE – Thames Water (D/GB)	46,6	2,9	70	82
Bouygues – SAUR (F)	22,2	2,3	36	211

Daten: RWE 2003, Unternehmensangaben und www.fortune.com⁶

⁴ Zum Unterschied zwischen Liberalisierung und Privatisierung siehe den Kasten auf S. 7.

⁵ Die Liste der Global 500 wird jährlich vom US-Wirtschaftsmagazin Fortune erstellt. Vgl. www.fortune.com.

⁶ Angaben für den Umsatz von 2002, Kundenanzahl und Global Fortune von 2003.

Begriffsdefinitionen: Liberalisierung, Privatisierung, Kommerzialisierung

Liberalisierung

Mit dem Begriff Liberalisierung lassen sich alle Maßnahmen zusammenfassen, mit denen in bislang staatlich reglementierten Branchen Marktbedingungen geschaffen oder ausgeweitet werden. Den Marktmechanismen soll damit mehr Spielraum gegeben werden, sei es durch Aufhebung staatlicher Monopole und Privilegien für öffentliche Unternehmen oder durch einen generellen Abbau staatlicher Regulierungen. Letzteres meint im engeren Sinne der Begriff *Deregulierung*. Nicht jede Liberalisierung ist aber eine Deregulierung, da die Schaffung eines neuen Marktes auch mit einer Re-Regulierung einhergeht. Außenwirtschaftlich wird unter Liberalisierung der Abbau von so genannten »Handels- und Investitionshemmnissen« verstanden, die einen grenzüberschreitenden Wettbewerb und damit den Selbstregulierungsmechanismus des Marktes einschränken. Liberalisierungen werden damit begründet, dass die Förderung von Wettbewerb zu mehr Effizienz und damit zu einer Kostensenkung führe. Außer Acht gelassen werden dabei soziale und ökologische Folgekosten dieser Politik. Wettbewerb kann es nur unter konkurrierenden (Privat-)Unternehmen geben. Eine Folge von Liberalisierungen sind daher oft Privatisierungen.

Zwei grundsätzliche Arten von Wettbewerb sind zu unterscheiden:

- Wettbewerb im Markt: Beim *Wettbewerb im Markt* konkurrieren verschiedene Unternehmen um einzelne »KundInnen« bzw. Haushalte. In netzgebundenen Versorgungsbereichen (Energie, Verkehr, Wasser) kommt diese Wettbewerbsform entweder über konkurrierende Netze oder über die Durchleitung von »Produkten« verschiedener Anbieter durch ein gemeinsames Netz zustande. Bei der Wasserversorgung ist der Wettbewerb im Markt nur schwer herzustellen, da parallele Wasserleitungen zu kostspielig sind und da ein Durchleitungswettbewerb aus technischen und hygienischen Gründen nur schwer herzustellen ist. Während im Wassersektor ein Wettbewerb im Markt kaum bzw. nur sehr eingeschränkt zu erwarten sein wird, wurde dieser im Energie-, Verkehrs- und Telekommunikationssektor in vielen Ländern hergestellt.
- Wettbewerb um den Markt: Im *Wettbewerb um den Markt* konkurrieren verschiedene Unternehmen um zeitlich befristete Monopole für die Bedienung eines geschlossenen Gebietes, z.B. für die Wasserversorgung einer bestimmten Stadt. In Folge einer Ausschreibung wird ein Vertrag zwischen Aufgabenträger (Kommune) und Betreiber (Unternehmen) geschlossen.

Privatisierung

Privatisierung im engeren Sinne bezieht sich nur auf den Eigentümer und meint die Umwandlung von öffentlichem Eigentum in Privateigentum (*Vermögensprivatisierung*). Im weiteren Sinne bezeichnet der Begriff Privatisierung auch die Übertragung einzelner öffentlicher Aufgaben an private Unternehmen, wie z.B. die Übernahme des Managements eines Unternehmens, bei gleichzeitigem Verbleib der Infrastruktur in öffentlicher Hand, oder das Auslagern bestimmter Unternehmensbereiche (*funktionale Privatisierung*). Wenn die Aufgabe vollständig auf den Privatsektor übertragen wird, die öffentliche Hand also auch ihre Zuständigkeit und Verantwortung abgibt, spricht man von *Aufgabenprivatisierung*.

Liberalisierung, Deregulierung
und Re-Regulierung

Wettbewerb im Markt

Wettbewerb um den Markt

Vermögensprivatisierung und
funktionale Privatisierung

8

»Entpolitisierung« von Entscheidungen

Kommerzialisierung

Der Begriff der Kommerzialisierung bezeichnet die Orientierung eines Unternehmens oder eines Gesellschaftsbereiches vorrangig an Kostendeckung und der Maximierung der Gewinne. Priorität eines kommerziellen Unternehmens ist damit nicht (mehr) das Gemeinwohl. Dies führt häufig dazu, dass solidarische Elemente wie Umverteilungsinstrumente zugunsten ärmerer Bevölkerungsgruppen oder die Quersubventionierung des Wassersektors aus lukrativeren Sektoren wie z.B. der Stromversorgung gestrichen werden. Der Einzug der Gebühren wird zum Teil durch so genannte *Pre-paid*-Systeme, die eine Wasserentnahme erst nach dem Erwerb bzw. dem Aufladen von *pre-paid*-Karten ermöglicht, sichergestellt. In Ländern, in denen es sich große Bevölkerungsgruppen nicht leisten können, für einen Wasseranschluss oder die Wasserentnahme Gebühren zu bezahlen, kann das Prinzip der Kostendeckung gravierende Auswirkungen haben.

Private Unternehmen sind in aller Regel kommerziell ausgerichtet, doch auch öffentliche Unternehmen können einer Kommerzialisierung unterzogen werden. Letzteres kann zum einen der Vorbereitung einer Privatisierung dienen und wird zum anderen häufig von politischen Akteuren als Umstrukturierungs- und »Modernisierungsmaßnahme« gefordert, um die öffentlichen Kassen zu entlasten. Die Ausrichtung am Markt und am Gewinninteresse zielt auf eine »Entpolitisierung« von Entscheidungen. So wird beispielsweise der Abbau solidarischer Elemente mit ökonomischen »Sachzwängen« begründet. Kommerzialisierung ist die Folge jeder Privatisierung, doch auch Liberalisierungen erhöhen den Druck auf öffentliche wie private Unternehmen, sich stärker kommerziell auszurichten.

Global Players im Profil: Entstehung der Wasserkonzerne

Es ist kein Zufall, dass nahezu alle großen Wasserkonzerne ihren Sitz in Frankreich oder England haben. Hintergrund der Dominanz britischer und französischer Unternehmen ist die Struktur der Wasserversorgung in diesen beiden Ländern: In Großbritannien wurden 1989 unter der Regierung Thatcher alle neun Wasserversorgungsgesellschaften des Landes privatisiert. In Frankreich sind private Wasserversorger bereits seit dem 19. Jahrhundert zugelassen, heute beliefern sie rund 80 Prozent der Haushalte.

In Deutschland beherrschen noch die kleinen kommunalen Unternehmen den Wassersektor, etwa 6.000 Wasserversorgungsunternehmen sind in Deutschland tätig. Doch auch hier setzt sich der gegenwärtige Trend zu Fusionen und zur Privatisierung durch, und der große Ausverkauf der kommunalen Stadtwerke und anderer kleiner Wasserversorgungsunternehmen hat bereits begonnen. Seit einigen Jahren werden zudem Stimmen lauter, die nach einer Liberalisierung des Wassersektors rufen. Ein entsprechendes Gutachten des Bundeswirtschaftsministeriums sorgte 2001 für Aufregung: In der EU steht eine Liberalisierung der Wasserversorgung ähnlich wie bei der Energie- und Gasversorgung zumindest auf der Agenda (BMWi 2001, Hall 2003a/b/e, Krüger 2003). Die Liberalisierung der Energieversorgung ermöglichte auch einem deutschen Konzern, sich neben

den Franzosen und Briten auf dem internationalen Wassermarkt zu positionieren. RWE stieg als Energiekonzern nach der Strommarktliberalisierung auf und kaufte sich im Jahr 2000 mit der Übernahme des britischen Marktführers Thames Water in das internationale Wassergeschäft ein.

Weltweit sind mittlerweile kaum mehr als zehn internationale Konzerne im Wassersektor aktiv (z.B. Hilary 2003: 8). Einige der großen Wasserkonzerne verstehen sich als so genannte *Multi-Utility*-Konzerne, das heißt, dass sie neben der Wassersparte auch in anderen Versorgungsmärkten wie der Energieversorgung, der Abwasser- und Abfallentsorgung sowie im Bereich Verkehrsdienstleistungen aktiv sind. Diese Strategie des »Alles-in-einer-Hand« ermöglicht den Konzernen, sich bei einer Übernahme gleich in mehreren Versorgungsbereichen zu engagieren und sich so in Deutschland z.B. in gesamte Stadtwerke mit all ihren Zuständigkeitsbereichen einzukaufen. Aus der Reihe der transnationalen Wasserkonzerne werden im Folgenden die drei größten – Suez, Veolia und RWE – ausführlicher vorgestellt. Als Beispiel für weitere deutsche Konzerne, die im Wasserbereich präsent sind und sich möglicherweise zu Global Players im Wassersektor entwickeln könnten, werden E.on und Gelsenwasser genauer beschrieben.

Weltweit sind kaum mehr als zehn internationale Konzerne im Wassersektor aktiv.

Multi-Utility: Diese Strategie des »Alles-in-einer-Hand« ermöglicht den Konzernen, sich bei einer Übernahme gleich in mehreren Versorgungsbereichen zu engagieren.

Suez/Ondeo

Vom Suez-Kanal bis nach Potsdam

Der Ursprung von Suez liegt noch im 19. Jahrhundert: Das Wasserversorgungsunternehmen Lyonnaise des Eaux entstand bereits 1880. 1997 fusionierte es mit dem Finanz- und Industriekonzern Compagnie de Suez, einem noch älteren Unternehmen, das bereits zum Bau des Suez-Kanals gegründet worden war. Der Einprägbarkeit halber nannte sich das Unternehmen im

Jahr 2002 nur noch Suez. Gleichzeitig wurden in diesem Jahr sämtliche Aktivitäten im Wasserbereich in ein Unternehmen mit dem Namen Ondeo ausgegliedert. Suez operiert vor allem in den Bereichen Wasser- und Energieversorgung sowie Abfallentsorgung, daneben auch in geringerem Umfang im Telekommunikations- und Medienbereich (Polaris Institute 2002: 2). Bis Ende der 1980er Jahre war der Konzern im Wassersektor ausschließlich in Frankreich aktiv. Dort versorgt Suez

Bis Ende der 1980er Jahre war Suez im Wassersektor ausschließlich in Frankreich aktiv.

10

Suez ist hoch verschuldet: 26 Milliarden Euro im Jahr 2002.

Seit Beginn der 1990er Jahre verfolgte Suez eine aggressive Expansionsstrategie.

Im Jahr 2002 zog sich Suez aus zwei Vorzeigeprojekten der Weltbank zurück: Buenos Aires und Manila.

mittlerweile rund 17 Millionen Menschen und ist damit nach Veolia der zweitgrößte private Wasserversorger Frankreichs. In Deutschland ist Ondeo mit seiner 100%igen Tochter Eurawasser in Rostock, Goslar, Leuna, Schweinin und Potsdam aktiv. In Potsdam gab es bereits erhebliche Probleme mit Ondeo/Eurawasser: Obwohl dort der Vertrag eine Stabilität der Preise für die VerbraucherInnen vorsah, bestand Ondeo nach Vertragsabschluss auf einer Verdopplung der Abwasserpreise. Deshalb löste die Stadt Potsdam den Vertrag, sah sich daraufhin allerdings mit Schadensersatzforderungen konfrontiert (Wellmer 2004).

Global Players mit hohen Schulden

Seit Beginn der 1990er Jahre verfolgte Suez eine aggressive Expansionsstrategie, um im neu entstehenden internationalen Wassersektor Marktführer zu werden. Von den 30 größten Städten, die in der Zeit von 1995 bis 2000 Verträge über ihre Wasserversorgung vergaben, übernahm Suez 20, darunter Casablanca/Marokko, Amman/Jordanien, Atlanta/USA und Buenos Aires/Argentinien (Gleick u.a. 2000: 25 und Kürschner-Pelkmann 2002: 63). Heute ist Ondeo in 30 Ländern in allen Regionen der Welt tätig und versorgt rund 115 Millionen Menschen mit Wasser. Allerdings ist Suez durch zahlreiche Firmenkäufe mittlerweile hoch verschuldet. Um seine Schuldenlast abzubauen, entschloss sich das Unternehmen im Frühjahr 2002, einzelne Tochterfirmen und Unternehmensbereiche wieder zu verkaufen, die nicht zum Kernbereich Versorgung gehörten. Gleichzeitig sollte das Engagement in dem Bereich Versorgung, also auch im Wasserbereich, ausgebaut werden (Kürschner-Pelkmann 2002). So sicherte sich der Konzern im Jahr 2002 einen 10-Jahres-Vertrag für die gesamte Wasserversorgung und Abwasserentsorgung von Puerto Rico. Schlag auf Schlag ging es weiter: Mehrere Städte u.a. in China, Südkorea, Senegal, Kanada und Mexiko kamen seitdem hinzu. Für 40 Millionen

kaufte Suez zudem US Water von Bechtel, dem US-amerikanischen Baukonzern, der schon in Cochabamba/Bolivien die Trinkwasserversorgung übernommen hatte. US Water besitzt in den USA Anteile an 40 Versorgungsunternehmen in kleinen und mittleren Gemeinden. Doch dieses Engagement im Wasserbereich brachte auch nicht die gewünschten Gewinne: Suez ist weiterhin massiv verschuldet, der Geschäftsbericht 2002 weist Schulden in Höhe von 26 Milliarden Euro aus (Reimon/Felber 2003).

Korruption und Rückzug

Begleitet wurde die Expansion von Suez durch enge Kontakte zur französischen Politik. So hatte zum Beispiel Vorstandschef Mestrallet zuvor Posten im französischen Transport-, Wirtschafts- und Finanzministerium inne, Suez-Geschäftsführer Monod fungierte lange Zeit als Berater von Jacques Chirac (Barlow/Clarke 2003). In Grenoble/Frankreich war Suez an einem Korruptionsskandal beteiligt, bei dem ein Manager des Konzerns wegen Zahlung von Bestechungsgeldern zu einer Haftstrafe verurteilt wurden (Hall/Lobina 2001).

Im Jahr 2002 sorgte Suez für Aufsehen, als der Konzern sich aus zwei Millionenstädten zurückzog, die als Vorzeigeprojekte der Weltbank galten: Buenos Aires und Manila. Dieser Rückzug war der Anfang einer neuen Unternehmensstrategie: Ein im Januar 2003 verabschiedeter »Action Plan« sah einen Rückzug aus Entwicklungs- und Schwellenländern sowie eine Kürzung von einem Drittel in den laufenden Investitionen vor (Suez Pressemitteilung 9.1.2003). Auch äußerer Druck veranlasste einen Rückzug des Unternehmens: Atlanta kündigte Anfang 2003 seinen Vertrag mit Suez, als die vom Unternehmen zugesagte verbesserte Wasserqualität auf sich warten ließ (CEO 2003b). »Andere Unternehmen sind schlimmer als wir«, bilanziert Gerard Payen, Vorsitzender von Suez, die letzten Jahre seines Konzerns (Go-doy 2003).

Fallbeispiel I: Maynilad/Suez in Manila

Die Lage der Wasserversorgung in der philippinischen Hauptstadt Manila Mitte der 1990er Jahre war äußerst problematisch: Ein Drittel des schnell wachsenden Ballungsraums von Manila hatte keinen Anschluss an das überalterte Wasserversorgungsnetz, eine städtische Abwasserentsorgung existierte praktisch nicht. Informelle »Sponsiansiedlungen« erhielten keinen Anschluss, so dass die dort lebenden Menschen auf teure Wasserstellen und private Wasserverkäufer angewiesen waren. Lecks und illegale Anschlüsse führten zu hohen Einnahmeverlusten beim öffentlichen Wasserversorgungsbetrieb *Metropolitan Waterworks and Sewerage Systems* (MWSS). Doch MWSS war durch Kredite internationaler Finanzinstitutionen hoffnungslos verschuldet. In dieser Situation drängten Weltbank und Asiatische Entwicklungsbank die Regierung, die Vorbedingungen für eine Privatisierung der Wasserversorgung zu schaffen.

Heute steht Manila vor einem noch größeren Desaster: Die Situation der Wasserversorgung hat sich in den letzten Jahren dramatisch verschlechtert. Noch immer haben viele Menschen in der Stadt keinen Zugang zu Trinkwasser, die Preise sind massiv gestiegen, ebenso die Verluste durch undichte Wasserleitungen, auch die Schulden der öffentlichen Wasserversorger sind nicht getilgt. Die Wasserversorgung in Manila steht in dieser Lage vor einem Neuanfang. Das private Konsortium Maynilad, an dem Suez Anteile hält, kündigte seinen Vertrag mit der Regierung im Dezember 2002. Der Großteil der Bewohner Manilas fordert nun die Rückkehr zu einer öffentlichen Wasserversorgung.

Was ist passiert?

Auf Drängen der Weltbank wurde Manila für die Privatisierung der Trinkwasserversorgung in zwei Sektoren aufgeteilt, für die jeweils Konzessionen mit 25 Jahren Laufzeit ausgeschrieben wurden. Verschiedene Konzerne hatten großes Interesse und umwarben die Stadt mit verlockenden Angeboten. Die Sektoren wurden jeweils von zwei Konzernen der reichsten Familien des Landes übernommen. Im Westen der Stadt beteiligte sich Suez/Ondeo an dem Wasserkonzern Maynilad. In den Konzessionsverträgen gingen die Konzerne die Verpflichtung ein, die Preise niedrig zu halten und Konzessionszahlungen zur Tilgung der Schulden des öffentlichen Wasserversorgers MWSS zu zahlen. Dieser Vertrag sollte von einer Regulierungsbehörde kontrolliert und im Konfliktfall vor einer internationalen Schiedsstelle verhandelt werden.

Eine katastrophale Bilanz

Die Situation im Jahr 2003 entspricht keineswegs den Versprechungen aus dem Jahr 1995. Vielmehr blickt Manila nun auf eine katastrophale Bilanz dieser weltweit größten Wasserprivatisierung, die einst als Vorzeigeprojekt der Weltbank galt:

- **Zugang:** Das angekündigte Ziel, in den ersten fünf Jahren rund zwei Millionen Menschen Zugang zu Leitungswasser zu verschaffen, wurde weit verfehlt. Maynilad versuchte in seinen Unternehmensangaben, dies mit geschönten Zahlen zu vertuschen. Abgesehen von wenigen Vorzeigeprojekten sind die ärmsten Stadtteile nicht mit Wasser versorgt, da sich die BewohnerInnen die Anschlussgebühren nicht leisten konnten, die öffentlichen Wasserstellen dort aber geschlossen wurden.
- **Wasserverluste:** Die Wasserverluste sind in beiden Stadtteilen gestiegen, im Westteil liegen sie nun sogar bei 70 Prozent des aufbereiteten Wassers. Anstatt in die Reparatur maroder Leitungen zu investieren, versuchten die privaten Betreiber, die Verluste durch höhere Tarife auszugleichen. Dies ermöglichte der Konzessionsvertrag, der keine verbindlichen Verpflichtungen zur Reduktion von Wasserverlusten festschreibt, gleichzeitig aber den Betreibern erlaubt, Wasserverluste auf die Gebühren umzulegen. Die anhaltenden hohen Wasserverluste machen neue kostspielige Staudämme und Fernleitungen mit entsprechenden sozialen und ökologischen Auswirkungen nötig.
- **Investitionen:** Die Investitionen in die Infrastruktur der Wasserversorgung blieben weit hinter den Vereinbarungen zurück. Maynilad klagte, dass sie wegen geringer Einnahmen, hoher Konzessionsgebühren, der Asienkrise und den Umweltschäden durch den El Niño kein Geld für Investitionen übrig hätten. Doch ein Blick in ihre Bilanzen zeigt ein anderes Bild: Immense Betriebskosten sind vor allem aufgrund

Weltbank und Asiatische Entwicklungsbank drängten zur Privatisierung.

Manila blickt nun auf eine katastrophale Bilanz dieser weltweit größten Wasserprivatisierung.

12

Im Herbst 2003 brach in Tondo, einem Stadtteil von Manila, die Cholera aus.

NGOs fordern, die Wasserversorgung in die öffentliche Hand zurückzuführen.

hoher Gehälter für ausländische Manager, Auslagerung von Aufgaben und überhöhte Zahlungen an Tochterfirmen des Unternehmens zurückzuführen. Angestellte, Techniker und Ingenieure wurden zahlreich entlassen.

- Preise: Forderungen nach Preiserhöhungen wurden zunächst von der Regulierungsbehörde nicht akzeptiert. Maynilad drohte jedoch mit dem Aussetzen von Investitionen, wenn sie nicht die Erlaubnis bekämen, höhere Preise zu fordern. Nachdem den Forderungen zudem mit dem Aussetzen der Konzessionszahlungen Nachdruck verliehen wurde und das Unternehmen Unterstützung von der Asiatischen Entwicklungsbank und der philippinischen Regierung erhielt, wurden die Konzessionsverträge geändert. »Preisanpassung« war nun möglich, obwohl es heftige Proteste von NGOs und Mitgliedern der Regulierungsbehörde gab. Seit der Privatisierung erhöhten sich die Wasserpreise im Westteil der Stadt Manila um 400 Prozent.
- Qualität: Im Herbst 2003 brach in Tondo, einem Stadtteil von Manila, die Cholera aus. Mehrere Menschen starben, Hunderte wurden in Krankenhäuser eingeliefert. Als Ursache nannten Ärzte verschmutztes Wasser. Vertreter von Maynilad gaben in der Öffentlichkeit zu, dass das Leitungsnetz in Tondo veraltet sei, behaupteten aber, dass der Konzern keine finanziellen Möglichkeiten habe, um für die Instandsetzung aufzukommen. Bantay Tubig, ein Netzwerk im Widerstand gegen die Privatisierung der Wasserversorgung in Manila, vermutete, dass diese Aussagen lediglich eine weitere Preiserhöhung vorbereiten sollen und verwies darauf, dass Maynilad keinerlei Liquiditätsprobleme habe.

Wie konnte eine solche Situation entstehen?

Nachdem Maynilad die Wasserversorgung übernommen hatte, hatte das Unternehmen trotz Regulierungsbehörde aufgrund seiner Monopolstellung die Macht, seine Vertragspartner unter Druck zu setzen. Eine schwache Regulierungsbehörde, Korruption, die hohe Verschuldung der Philippinen sowie das Entgegenkommen sowohl des Staates als auch der Weltbank und der Asiatischen Entwicklungsbank gegenüber Gewinninteressen von Konzernen, machten es möglich, dass Maynilad große Zugeständnisse von der Regierung verlangen konnte.

Fazit

Die Asienkrise und El Niño machten den Konzernen die Übernahme der Wasserversorgung in Manila nicht leicht. Dennoch sind Missmanagement und Vertragsbrüche wie unterlassene Investitionen sowie mangelndes Engagement in der Sanierung der Wasserversorgung, dem Konzern selbst zuzurechnen. Leidtragende sind die EinwohnerInnen von Manila, insbesondere die Ärmsten. Eine Fortführung des Betriebs im Westteil der Stadt durch Maynilad wird es höchstwahrscheinlich nicht geben, andere Konzerne kündigten an, dass sie bei einer Beteiligung hohe Zuschüsse von Geldgebern wie der Weltbank oder der Asiatischen Entwicklungsbank beanspruchen würden. NGOs fordern nun, die Privatisierung rückgängig zu machen und die Wasserversorgung unter der Voraussetzung einer umfassenden Demokratisierung und finanzieller Unterstützung in die öffentliche Hand zurückzuführen. (Hoering 2003b, Grusky 2003, Bantay Tubig 2003)

Vivendi/Veolia

Wasser, Multimedia und hohe Schulden

Veolia ist der zweite französische Mega-Konzern, der auf dem Weltmarkt agiert. Auch Veolia ist aus einem Wasserunternehmen hervorgegangen, das bereits im 19. Jahrhundert gegründet wurde, der Compagnie Générale des Eaux. Unter diesem Namen stieg das Unternehmen zu einem der größten weltweit operierenden *Multi-Utility*-Konzernen im Bereich Wasserversorgung und Abwasserentsorgung auf. Ab 1998 gab sich die Compagnie Générale des Eaux den einprägsamen Namen Vivendi und verfolgte unter der Führung Jean-Marie Messiers ehrgeizige Ziele. Messier bereitete die umfassende Umstrukturierung der Geschäftsbereiche des Konzerns vor: Die in Skandale und Probleme verwickelte Immobilien- und Bausparte wurde verkauft und der Bereich Wasser, Energie und Verkehr wurde in einer neuen Gesellschaft, Vivendi Environnement, zusammengefasst und zu mehr als einem Drittel auf den Kapitalmarkt gebracht. Mit den Erlösen und hohen Krediten wurden dann im Zuge des Booms der New Economy zahlreiche Unternehmen, vor allem im Medienbereich, aufgekauft. In einem fulminanten Anfang schloss sich Vivendi mit dem TV-Unternehmen Canal+ und dem Unterhaltungskonzern Seagram, zu dem u.a. die Universal Studios gehören, zusammen. Um die Aktionäre in das Hoffungsgeschäft Medien und Telekommunikation zu locken, wurden die Schulden des Konzerns auf den Bereich Umweltdienstleistungen verschoben und damit auf Wasser- und Stromabrechnungen, Müllgebühren und Bahntickets zahlreicher Menschen in aller Welt verteilt (Barlow/Clarke 2003). Die Wasserversorgung von Millionen Menschen wurde so finanziell mit äußerst riskanten Finanztransaktionen zum Aufbau des zweitgrößten Medien- und Telekommunikationskonzerns der Welt verknüpft.

Der Einbruch ließ nicht lange auf sich warten, Veolia (damals: Vivendi) hatte sich mit seinen ehrgeizigen Plä-

nen übernommen. Als der Schuldenberg von 34 Milliarden Euro in der internationalen Presse bekannt wurde, brach der Aktienkurs ein. Konzernchef Messier musste seinen Posten verlassen, und eine Bankengruppe rettete das Unternehmen mit Krediten von zunächst einer und dann weiteren drei Milliarden Euro. Veolia/Vivendi verkaufte in der Folge riesige Unternehmensanteile, um sich zu konsolidieren (Polaris Institute 2003). Auch der Wasserbereich war von den finanziellen Nöten des Konzerns betroffen: So veräußerte Veolia/Vivendi im Juni 2003 die Mehrheit an der Tochter Vivendi Environnement und kündigte einen kompletten Verkauf an. Im Versorgungsbereich entstand so ein neues Unternehmen, das sich von dem schlechten Image seines Mutterkonzerns lösen wollte und sich deswegen einen neuen Namen gab: Veolia Environnement.

Veolia: neuer Name – neues Glück?

Veolia ist nun das gemeinsame Dach für den Abfallentsorger Onyx, das Transportunternehmen Connex, den Energieversorger Dalkia und Veolia Water. Jedes dieser Unternehmen hat wieder zahlreiche Tochterfirmen. In Deutschland ist Veolia in Berlin, Gera und Weißwasser/Sachsen im Wassersektor aktiv. In Berlin teilen sich Veolia und RWE einen Anteil von 49 Prozent an den Berliner Wasserbetrieben. Den BerlinerInnen brachte die Privatisierung wenig Freude: Mit Beginn des Jahres 2004 wurden die Wasserpreise um 15 Prozent erhöht, der Senat der Stadt Berlin stimmte einem Aussetzen der vertraglich festgelegten Konzessionszahlungen an die öffentliche Kasse zu, 1000 Arbeitsplätze gingen seit der Teilprivatisierung bereits verloren (Donnerstagskreis 2003). Vor allem durch einen niedrigeren Wasserverbrauch blieben dem Konzern die Gewinne aus - die vertraglich festgeschriebene Rendite wird dennoch ausgezahlt und durch die genannten Maßnahmen eingetrichtert.

Im Zuge des Booms der New Economy kaufte Vivendi zahlreiche Unternehmen im Medienbereich auf.

In Berlin gingen seit der Teilprivatisierung bereits 1000 Arbeitsplätze verloren.

14

Veolia setzte in der Region Catamarca/Argentinien die lokalen Behörden unter Druck, die Wasserpreise zu erhöhen.

Veolia verkündete, dass das Geschäft in einigen Entwicklungsländern nicht mehr lukrativ erscheint.

Vivendi/Veolia auf dem globalen Wassermarkt

Mit rund 25 Millionen Kunden im Inland ist Veolia zum einen der größte Wasserversorger Frankreichs, zum anderen bezüglich des Umsatzes im Wasserbereich kurz vor Suez/Ondeo die Nummer Eins auch im internationalen Wassergeschäft. Veolia ist in allen Regionen der Welt präsent. Einige Entwicklungen aus dem Jahr 2003 zeigen auf, wie es mit Veolias Engagement auf den Weltmärkten steht:

Im Februar 2003 entschied sich die Regierung des Staates Paraná/Brasilien gegen eine weitere Beteiligung Veolias, um die öffentliche Kontrolle über ihre Wasserversorgung zurück zu gewinnen. Der Vertrag zwischen dem Staat Paraná und Veolia über eine 40%ige Beteiligung des französischen Konzerns an dem staatlichen Wasserversorgungsunternehmen SANEPAR hatte dem Konzern alle Rechte über Personalplanung, Kredite und Wasserpreise zugesprochen. Entsprechend hatte das von Veolia geführte Konsor-

tium sehr hohe Dividenden zu Lasten von Investitionen in die Infrastruktur und der Wasserpreise vergeben. Im selben Jahr setzte Veolia auch in der Region Catamarca/Argentinien die lokalen Behörden unter Druck und drohte mit Rückzug. Grund war Veolias Drängen auf eine Erhöhung der Wasserpreise (Polaris Institute 2003c).

Expansion finanziert durch Wasserrechnungen

Ebenso wie bei Suez/Ondeo führte auch Veolias riskanter Expansionskurs auf den weltweiten Wassermärkten nicht zu den erhofften Gewinnen. Das Unternehmen trieb nicht nur sich selbst bis an den Rande des Ruins, sondern wälzte seine Schulden auf die Wasserrechnungen vieler Menschen weltweit ab. Veolia verkündete bereits 2001, dass dem Konzern das Geschäft in einigen Entwicklungsländern nicht mehr lukrativ genug erscheint und richtet nun sein Augenmerk zusehends auf weniger riskante Märkte (Hall 2003g: 6).

RWE Thames Water

Der einzige Konzern, der es mit den beiden französischen Riesen im Wasserbereich aufnehmen kann, ist die deutsche RWE (Rheinisch-Westfälische Elektrizitätswerke) mit ihrer britischen Tochter Thames Water.

Von »Ruhe, Wohlstand und Erholung« zum Multi-Utility-Konzern

Bis in die 1990er Jahre hatte RWE das Image von bürokratischer Behäbigkeit. RWE stehe für Ruhe, Wohlstand und Erholung, sagte man damals noch über den deutschen Strom-Gas- und Wasser-Versorger (Schnabel 2003: 15). RWE startete 1898 als kommunales Energieunternehmen, inzwischen zählt RWE wie Suez und Veolia zu den hundert größten Unternehmen der Welt und rangiert an dritter Stelle im Bereich Wasserversorgung. Als

1997 der Strommarkt liberalisiert wurde, setzte ein Verdrängungswettbewerb im Stromsektor ein, und das Zeitalter der *Multi-Utility*-Konzerne brach an. Um sich auf internationaler Ebene als *Multi-Utility*-Konzern zu positionieren, nahm RWE massive Umstrukturierungen vor. In den Bereichen Strom, Gas, Wasser und Entsorgung expandierte der Konzern, während gleichzeitig zahlreiche Unternehmenssparten, die nicht zum Kerngeschäft gehörten, abgestoßen wurden, so zum Beispiel die DEA im Bereich Mineralöl. Seit 1997 setzt RWE auf Expansion im Wassersektor: Zunächst kaufte sich das Unternehmen gemeinsam mit Suez/Ondeo in die Wasserversorgung von Budapest ein. Es folgte eine Allianz mit Veolia in Berlin (Kürschner-Pelkmann 2003, Reimon/Felber 2003).

RWE rangiert weltweit an dritter Stelle im Bereich Wasserversorgung.

Thames Water – Einstieg in einen Global Player mit schlechter Bilanz

Mit der Übernahme von Thames Water im Oktober 2000 stieg RWE von einem Tag auf den anderen zu einem globalen Wasserkonzern auf. Denn Thames Water ist mit rund 14 Millionen Kunden im Inland der größte Wasserversorger Großbritanniens und war schon vor dem Kauf international aktiv, den Schwerpunkt bildete dabei Asien (ausführlich: Schnabel 2003). Doch mit Thames Water kaufte sich RWE ein Unternehmen, das sich keinen guten Ruf verschafft hatte. Jedes Jahr stellt die britische Environment Agency (Umweltbehörde) eine Liste der Unternehmen auf, die am häufigsten aufgrund von Umweldelikten verklagt wurden und Höchststrafen erhielten. In den letzten Jahren stand Thames Water bereits zwei Mal an der Spitze dieser »Hall of Shame«. Im Jahr 2000, also dem Jahr, in dem der Konzern von RWE übernommen wurde, war Thames Water einer der größten Umweltverschmutzer Großbritanniens: Nach fünf Gerichtsverhandlungen und sechs strafrechtlichen Verfolgungen musste der Konzern allein in diesem Jahr eine Gesamtsumme von 288.000 Pfund Strafe für Umweltverschmutzungen zahlen (Concannon 2001, Lobina/Hall 2001).

Seit der Übernahme von Thames Water besitzt RWE Anteile an Wasserversorgungsunternehmen in Kairo, Zagreb, Bangkok, Jakarta, Ostchina sowie in Spanien, Polen, Singapur und den USA. RWE hat über die deutsche Wassersparte des Konzerns, RWE Aqua, darüber hinaus eine Mehrheitsbeteiligung an den Rheinisch-Westfälischen Wasserwerken (RWV) (De la Motte 2003). Zahlreiche Tochterunternehmen von RWE sind unter anderem in Chile, Mexiko, Nigeria und Thailand aktiv. Im Januar 2003 wagte sich RWE erneut an eine große Übernahme und investierte 8,6 Milliarden Dollar in den Kauf des US-Unternehmens American Water Works. American Water Works versorgt mit 55 Wasserversorgungsunternehmen etwa 15 Millionen Menschen in den USA mit Wasser. Ein Hinweis aus einem Bericht über die Übernahme ver-

rät, dass RWE sich durch den Kauf der hoch verschuldeten American Water Works Zugang in den lateinamerikanischen Markt verschaffen will (Kürschner-Pelkmann 2002). Mit den beiden Käufen von Thames Water und American Water Works verbesserte RWE seine Position im Konkurrenzkampf mit den französischen Wassermultis Veolia und Suez und wurde »Marktführer« sowohl in Großbritannien als auch in den USA. Wie Suez und Veolia ist auch RWE/Thames Water nach dem Expansionskurs hoch verschuldet. Pläne, die Schulden bis Ende 2003 unter 23 Milliarden Euro zu drücken, sollen mit Kosteneinsparungen unter anderem in den Bereichen Personal und Investitionen umgesetzt werden (Polaris Institute 2003a). Dennoch setzt RWE auch weiterhin unbeirrt auf Expansion, um – wie der Konzern selbst schreibt – als »ehrgeizigstes Wasserunternehmen [...] weltweit der bevorzugte Partner zu sein.« Dafür hat sich RWE auf einige Regionen festgelegt, die dem Konzern lukrativ erscheinen:

»Um diese Ziele zu erreichen, beabsichtigen wir unsere Aktivitäten in den USA auszuweiten, wo sich in der Wasserwirtschaft ein schneller Wandel vollzieht. Wir beabsichtigen, die sich uns in Europa durch unsere Integration in den RWE-Konzern eröffnenden Chancen zu nutzen, und streben an, Großaufträge in Asien zu sichern.« (RWE 2003a)

Bei RWE stellte man fest, dass eine Privatisierung der Wasserversorgung bislang zahlreiche negative Auswirkungen auf die Wasserversorgung und damit entsprechende Reaktionen der VerbraucherInnen nach sich zog. Deswegen versucht RWE sein Image als Wasserkonzern aufzubessern – und sich in Abgrenzung zu den französischen Konzernen als ein kundennahes und umweltbewusstes Unternehmen zu präsentieren. »Denn erklärtermaßen will RWE weltweit zu einer Entwicklung beitragen, die Ressourcen schont und Wohlstand schafft«, schreibt RWE über sich selbst. Mit der großen Imagekampagne »Imagine« schärft RWE nach eigenen Aussagen »das Markenprofil von RWE und unterstreicht damit die Spitzenposition des Unternehmens in Deutschland und international.« Mit großen Anzeigen und Fernsehspots will sich RWE »differenziert

Mit Thames Water kaufte RWE ein Unternehmen ohne guten Ruf.

RWE versucht sein Image aufzubessern und stellt sich als umweltbewusstes Unternehmen dar.

und emotional im Markt positionieren« (*www.rwe.de*). Auch in Stellungnahmen und Publikationen versucht RWE/Thames Water das Bild des globalen Wasserkonzerns in der Öffentlichkeit zu verändern. So distanzierte sich ein Vertreter von Thames Water zum Beispiel von der EU-Position in den GATS-Verhandlungen und verkündete, dass das Unternehmen nicht mit Privatisierungsprojekten, die durch Kreditauflagen z.B. von IWF und Weltbank erzwungen werden, in Verbindung gebracht werden will (Hall 2003d: 4).

Doch selbst wenn RWE sich in der Öffentlichkeit nicht in vorderster Reihe für das GATS engagieren wird – den

Expansionsinteressen in gewinnbringende Märkte wird dies keinen Abbruch tun. Schließlich geht es auch RWE bei seinem Engagement vorrangig um Gewinne: Der Konzern beabsichtigt, »Wertschöpfung aus allen bestehenden und geplanten Investitionen in entwickelten und sich entwickelnden Märkten zu erzielen.« (RWE 2003). Und eine solche gewinnorientierte Strategie führte in der Vergangenheit zur Vernachlässigung der Kriterien Gesundheits- und Umweltschutz sowie gerechter Wasserverteilung.

Fallbeispiel II: RWE/Thames Water in Jakarta

Ausgangslage

Das Regime Suharto war für seine Menschenrechtsverletzungen bekannt. Doch das hinderte Thames Water nicht daran, 1998 die Wasserversorgung in Jakarta zu übernehmen. Korruption, überhöhte Preise, mangelnde Investitionen und breiter Widerstand der Bevölkerung gegen den Konzern sind das Resultat.

Trotz Suharto-Regime ein viel versprechender Markt

Obwohl die Wasserversorgung Jakartas unter anderem durch enormes Bevölkerungswachstum in desolater Lage war, zeigten ausländische Investoren Interesse an der Übernahme der Wasserversorgung der Metropole. Einige wohlhabende BewohnerInnen Jakartas sollten potentielle Kunden in einem viel versprechenden asiatischen Zukunftsmarkt werden. Ein langer Prozess des Lobbying setzte ein und hatte 1995 Erfolg, als Suharto die Privatisierung des öffentlichen Wasserunternehmens Pam Jaya in Jakarta beschloss. Thames Water unterschrieb im Juni 1997 unter der Aufsicht von Suhartos Sohn einen Konzessionsvertrag über die Wasserversorgung im Ostteil der Stadt Jakarta. Unterstützt wurde dieser Vertrag von der Weltbank und dem britischen Department for International Development. Pam Jaya wurde dabei zu einer zahnlosen Regulierungsbehörde, die keinerlei Einsicht in die Akten und Finanzberichte der ausländischen Investoren bekam. Im Westen der Stadt Jakarta erhielt Suez einen ähnlichen Zuschlag für die Übernahme der Wasserversorgung (Ladingign 2003, Grusky 2003 für den gesamten Kasten).

Von Korruption ...

Das Projekt geriet schnell in die Kritik. Um die Konzession zu erhalten, hatten sowohl Thames Water als auch Suez den üblichen Weg der damaligen indonesischen Wirtschaft beschritten und eifrig den Kontakt mit Suhartos Gefolgsleuten gesucht, um gute Bedingungen für sich auszuhandeln. Als im Zuge der Asienkrise Aufstände ausbrachen, zogen sich die Vorstandsvorsitzenden von Thames Water und Suez in das sichere Singapur zurück und hinterließen die Wasserversorgung in Jakarta im Chaos. Die indonesische Regierung nutzte die Chance, um die Versorgung wieder in die öffentliche Hand zu überführen. Als Thames und Suez dies bei ihrer Rückkehr erfuhren, verlangten sie eine Neuverhandlung. In den folgenden drei Jahren handelten die beiden ausländischen Konzerne einen neuen Vertrag für sich aus. Trotz massiver Streiks und Proteste sahen die Aussichten für Thames Water gut aus: Das Parlament stellte sich zwar teilweise auf die Seite der streikenden Arbeiter, doch die Regierung war vor allem darauf bedacht, ausländische Investoren nicht durch Streitigkeiten mit Thames Water und Suez abzuschrecken. 2001 wurde ein neuer Vertrag abgeschlossen, der unter anderem im

Als im Zuge der Asienkrise Aufstände ausbrachen, zogen sich die Vorstandsvorsitzenden von Thames Water und Suez zurück.

Austausch für den Aufbau einer Regulierungsbehörde, die Entlassung von 500 ArbeiterInnen vorsah. Ein neuer Konzern unter dem Namen Thames Pam Jaya wurde gegründet, Thames Water erhielt einen Anteil von 95 Prozent.

... über unerfüllte Versprechen...

Doch Korruption war nicht der einzige Missstand. Thames Water wie Suez erfüllten ihre Auflagen bei der Schaffung neuer Anschlüsse nicht. Trotz hehrer Versprechungen der privaten Investoren klagen die Menschen in Jakarta noch immer über die schlechte Wasserqualität sowie über Unterbrechungen der Versorgung. Experten stellten zudem eine hohe Konzentration von Schwermetallen und Reste von Reinigungsmitteln im Wasser fest. Die zwei Wasserkonzerne kamen nicht ihren vertraglichen Verpflichtungen nach, Leitungen auszubauen, beschwerten sich aber gleichzeitig, dass die Stadtverwaltung die von den Konzernen geforderte Erhöhung der Wasserpreise nicht in vollem Umfang genehmigte (Jakarta Post Januar 2003, zit. nach Hall 2003f: 7). Ein Vertreter von Suez schob als Begründung für schlechte Leistungen die Nachlässigkeit der ArbeiterInnen vor, die nicht bereit seien, mit ausländischen Arbeitgebern zu kooperieren. (Landingin 2003).

... bis zu Knebelverträgen

Doch es gibt wenig rechtliche Möglichkeiten gegen Thames Water in Jakarta vorzugehen. Der Konzessionsvertrag legt fest, dass die Stadt bei einer Beendigung des Vertrages die gesamte Summe, die bis zum Zeitpunkt der Vertragskündigung investiert wurde, an den Konzern zurückzahlen müsste, darüber hinaus die vereinbarten Profite für die gesamte Vertragsdauer von 25 Jahren. Ein weiterer Artikel des Konzessionsvertrages steckt äußerst niedrige Ziele für den Technik- und Versorgungsstand ab und legt eine Formel zur Erhöhung der Wasserpreise alle sechs Monate fest, die unabhängig von der Erfüllung der vereinbarten Ziele ist.

Widerstand auf der Straße

Die Privatisierung der Wasserversorgung in Jakarta führte in den vergangenen Jahren häufig zu größeren Protesten auf der Straße und zu Streiks. Seit Anfang des Jahres 2003 gibt es wieder unablässig Studierenden-Demonstrationen gegen weitere geplante Wasserprivatisierungen. Verbraucherverbände kritisieren den Preisanstieg, den mangelnden Zugang für die Armen und hohe Wasserverluste durch Leckagen. Aufgrund der hohen Verschuldung von Thames Pam Jaya kündigte der Konzern nun weitere massive Preiserhöhungen an und droht, sich andernfalls aus Jakarta zurückzuziehen. Hier könnte RWE zeigen, was der Konzern damit meint, »echtes Engagement für die von uns versorgten Bevölkerungen« aufzubringen (RWE 2003a).

Die zwei Wasserkonzerne kamen ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nach.

E.on und Gelsenwasser

E.on und Gelsenwasser gehören nicht zu den größten transnationalen Wasserkonzernen. E.on übertrifft zwar mit seiner Kundenzahl und seinem Jahresumsatz die drei größten Player, doch die internationalen Aktivitäten des Konzerns konzentrieren sich auf die Bereiche Energie und Gas. Einer Fusion des Konzerns mit der Ruhrgas AG im Jahr 2002 wurde seitens des Kartellamts und einer Ministererlaubnis nur unter der Auflage des Verkaufs der Gelsenwasser AG, E-ons Hoffungsträger für das internationale Wassergeschäft, zugestimmt. In Deutschland

ist E.on dennoch fast flächendeckend im Wassermarkt aktiv. Gelsenwasser – neuerdings ein kommunales Unternehmen – könnte nun auch ohne E.on zu einem Global Player im Wassersektor aufsteigen.

Weltweite Expansion geplant

Genau wie bei RWE liegt der Ursprung der E.on AG im Energiesektor. E.on ging aus einer der großen Fusionen der letzten Jahre hervor: Aus der VEBA und der VIAG entstand ein riesiger Energie-Konzern, der auf der Rang-

E.on ist in Deutschland fast flächendeckend im Wassermarkt aktiv.

Das Wasserengagement von E.on wird vor allem durch zwei Tochterunternehmen abgewickelt: Die Thüga und die E.on Hanse.

liste der größten Konzerne der Welt auf Platz 22 steht, noch vor Sony und Boeing (www.fortune.com). E.on ist weltweit mit Beteiligungen und Töchtern in 65 Ländern auf allen Kontinenten aktiv. Neben dem Kerngeschäft Energie besitzt E.on auch Anteile im Wassergeschäft, die bis zum Jahr 2003 in der Sparte E.on Aqua, mit der Gelsenwasser AG als größter Tochtergesellschaft, zusammengefasst waren. E.on hatte große Vorhaben im Wassersektor: Fusionspläne mit Suez scheiterten erst nach zähen Verhandlungen, auch eine Übernahme des französischen Global Player und weltweit viertgrößten Wasserkonzerns SAUR war geplant, kam allerdings aufgrund unterschiedlicher Preisvorstellungen nicht zustande. Schließlich verlagerte E.on seine Fusionsabsichten nicht nur wieder zurück nach Deutschland, sondern auch in einen anderen Geschäftsbereich, nämlich in den Gassektor. Die Fusion von E.on und Ruhrgas sorgte für viel Aufregung und wurde nach Einsprüchen durch das Kartellamt erst durch eine Ministererlaubnis in die Wege geleitet. Dies hatte massive Auswirkungen auf E.on Aqua, denn mit der Ministererlaubnis war die Auflage verbunden, die Gelsenwasser AG zu verkaufen. Im Sommer 2003 bekamen die Städte Dortmund und Bochum den Zuschlag für die Gelsenwasser AG, so dass diese entgegen dem weltweiten Privatisierungstrend zurück in kommunale Hand gelangte. RWE, denen großes Interesse an dem Kauf von Gelsenwasser nachgesagt wurde, konnte sich nach Aussagen ihres Vorstandschefs Harry Roels den Kauf der AG aus finanziellen Gründen nicht leisten (Süddeutsche Zeitung, 5.7.2003).

E.on heute: Ein globaler Energiekonzern übernimmt Stadtwerke in ganz Deutschland

Nachdem sich die E.on Aqua mit dem Verkauf von Gelsenwasser auflöste, ist E.on dennoch weiter im Wassergeschäft aktiv. E.on hat in ganz Deutschland Anteile an Wasserversorgungsunternehmen: Von Sylt bis zum Allgäu und vom Saarland bis nach Görlitz an der polnischen Grenze ist E.on im Wassersektor präsent. Der Energieriese ist

mittlerweile an über 160 kommunalen Versorgungsunternehmen beteiligt, von denen etwa 50 im Wasserbereich aktiv sind. Das Wasserengagement von E.on wird vor allem durch zwei Tochterunternehmen abgewickelt: Die Thüga und die E.on Hanse. Die Thüga, an der E.on einen Anteil von 97 Prozent hält, ist in zahlreichen Städten in verschiedenen Regionen Deutschlands vertreten, wie z.B. in Frankfurt, Nürnberg, Hannover und Freiburg. Die E.on Hanse hält Anteile an 17 Stadtwerken in Schleswig-Holstein und Hamburg sowie der Holstein Hanse. Damit steht E.on noch vor RWE an der Spitze der privaten Beteiligungen im Wassersektor in Deutschland (www.eon.com, www.thuega.de, www.eon-hanse.com).

Global Player Gelsenwasser

Vor dem Verkauf hatte Gelsenwasser vorgesehen, weiter in den internationalen Wassermarkt einzusteigen (Mitbestimmung 2002: 34). Das Unternehmen, das 1887 gegründet worden war und bis Mitte 2003 zu über 80 Prozent dem E.on-Konzern gehörte, war und ist neben den Berliner Wasserbetrieben eines der größten Wasserversorgungsunternehmen in Deutschland. Bisher ist Gelsenwasser zwar noch nicht außerhalb Europas vertreten, hat allerdings Beteiligungen in Polen, Tschechien, Ungarn und im Kosovo. Gunda Röstel, Leiterin der Projektentwicklung bei Gelsenwasser und bis 2000 im Bundesvorstand von Bündnis 90/Die Grünen verdeutlichte im Jahr 2001 die Expansions-Ambitionen des Konzerns:

»Die deutsche Wasserwirtschaft wird ihr Produkt nur dann zu angemessenen Preisen und Gebühren für die BürgerInnen anbieten können, wenn alle Möglichkeiten der Kostensenkung konsequent genutzt werden. Und sie wird auch nur dann einen Anteil an diesem weltweit wachsenden Dienstleistungssektor mit einem Investitionsbedarf von weltweit 600 Mrd. US-Dollar erkämpfen, wenn die Weichen auf Veränderung gestellt werden.« (Röstel 2001:14)

Veränderung bedeutet nach ihren Aussagen Liberalisierung durch die »Zerschlagung kleinteiliger Strukturen«, eine Stärkung des deutschen »Exportschlagers« »umweltfreundliche« Wasserversorgung und die Einrichtung

von PPPs (siehe Kasten S. 26), um die Wettbewerbsfähigkeit großer deutscher Unternehmen zu fördern. Auch Hartmut Griepentrog, Vorstandsvorsitzender von Gelsenwasser, hofft auf einen Wachstumsschub seines Konzerns, um am Weltmarkt konkurrieren zu können: Mit öffentlicher Unterstützung hätten laut Griepentrog »deutsche Unternehmen die Möglichkeit, eine strategische Größe zu erreichen, die ihnen auch international Finanz- und Schlagkraft verleihen würde« (Mitbestimmung 2002: 34).

Gelsenwasser heute: ein kommunaler Global Player?

Nachdem Gelsenwasser seit 2003 wieder in kommunalem Besitz ist, ist vieles in Bewegung im Ruhrgebiet. Laut Handelsblatt sieht der Bochumer Oberbürgermeister Ernst-Otto Stüber vor, Beteiligungen an Gelsenwasser an weitere Kommunen, Verbände oder auch an Privatfirmen zu verkaufen, ohne die kommunale Kontrolle über Gelsenwasser abzugeben. Als Fernziel schwebt Stüber ein zweiter größerer NRW-Wasserkonzern vor, der unter kommunaler Aufsicht Geschäfte in ganz Deutschland tätigt (Handelsblatt 12.11.2003). Fest steht in jedem Fall, dass sich der Konzern bereits jetzt für einen liberalisierten Markt fit macht. Im Lagebericht der Gelsenwasser AG 2003 lässt sich dieser Kurs nachlesen:

»Gelsenwasser stellt sich bereits heute den Anforderungen eines offeneren Wassermarktes. Es bleibt für das Unternehmen vorrangiges Ziel, sowohl durch Kosteneffizienz als auch durch eine auf die einzelnen Kundengruppen zugeschnittene Vertriebs- und Marketingstrategie die Chancen des Marktes zu nutzen.« (Gelsenwasser 2003: 19)

Gelsenwasser kann dabei auf eine Förderung durch das Land Nordrhein-Westfalen vertrauen. In Kooperation mit dem Lobbyverband Germanwater e.V. fördert die Landesregierung mit einer so genannten »Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen« das Auslandsengagement von Unternehmen aus dem Wassersektor mit Sitz in Nordrhein-Westfalen (www.wasser-nrw.de, www.germanwater.de).

Was folgt nach dem Lokal-Derby?

Aus den Entwicklungen von E.on und Gelsenwasser ergeben sich mögliche Szenarien für die zukünftige Wasserversorgung in Deutschland: Fast unbemerkt von der Öffentlichkeit werden Stadtwerke in ganz Deutschland vom Global Player E.on aufgekauft. Der Konzern legt seine Strategien nicht offen, doch eine Expansion im Wassermarkt bis hin zu einem internationalen Engagement ist nicht auszuschließen. Der Weg der Gelsenwasser AG geht in eine ähnliche Richtung: Selbst wenn der Konzern entgegen dem Trend der Privatisierung in kommunaler Hand bleibt, wird Gelsenwasser seinen Bereich Wasserversorgung zunehmend nach kommerziellen Gesichtspunkten ausrichten. Aus Nordrhein-Westfalen ist zu hören, dass Gelsenwasser zu einem wettbewerbsfähigen Konzern ausgebaut werden soll (Handelsblatt 12.11.2003). In einem solchen Fall agieren die Kommunen gleich einer Konzernleitung: In Vernachlässigung ihrer eigentlichen Aufgabe, nämlich die nordrhein-westfälischen Städte zu angemessenen Preisen mit sauberem Trinkwasser zu versorgen, streben sie vor allem Expansion in Konkurrenz mit den Privaten an.

Gelsenwasser macht sich bereits jetzt fit für einen liberalisierten Markt.

Gelsenwasser ist seit 2003 wieder in kommunalem Besitz.

Im Fall Gelsenwasser agieren Kommunen gleich einer Konzernleitung.

Weitere Wasserkonzerne

Neben den drei größten Wasserkonzernen Veolia, Suez und RWE sind noch etwa ein halbes Dutzend weitere Konzerne auf dem Weltwassermarkt aktiv (siehe Tabelle S. 6). SAUR, eine Tochter des französischen Baukonzerns

Bouygues, hat als viertgrößter Wasserkonzern vor allem in Afrika Beteiligungen an der Wasserversorgung. Mit Anglian Water, Kelda Group, United Utilities, Severn Trent und International Water Limited (IWL) sind neben Tha-

mes Water weitere britische Konzerne auf dem Weltwassermarkt vertreten, die im Zuge der Privatisierung der Wasserversorgung in England und Wales entstanden. Berlinwasser, ein Konsortium mit Beteiligungen von RWE, Veolia und der Stadt Berlin ist selbst weltweit an Wasserprojekten vor allem in Asien und Osteuropa beteiligt. Bis

zum Zusammenbruch des Enron-Konzerns war dessen Tochter Azurix in das weltweite Geschäft mit der Wasserversorgung involviert, Azurix wurde inzwischen von anderen Wasserkonzernen aufgekauft u.a. von Anglian Water und über American Water Works von RWE.

Fazit: Gewinnmaximierung statt sauberes Trinkwasser für alle

Konzerne verfolgen kommerzielle Interessen. Doch aus einer Trinkwasserversorgung für ärmere Bevölkerungsgruppen lassen sich Gewinne nicht leicht erwirtschaften – und blieben in den vergangenen Jahren zum Teil aus. Auf einer Konferenz in London im Frühjahr 2003 erinnerte ein Redner aus der Wirtschaft daran, dass kein Unternehmen Wasserleitungen verlegen wird, wenn es nicht

einen deutlichen Finanzstrom erkennen kann, der die Investitionsausgaben ausgleichen wird (Hall 2003c: 6). In den vergangenen Jahren bemühten sich die Wasserkonzerne also, eine vormals öffentliche Wasserversorgung nach dem Prinzip der Gewinnmaximierung umzustrukturieren. Darüber hinaus strebten sie nach Expansion. Indem sie andere Firmen aufkauften, können die Wasserkonzerne deren Gewinne zu ih-



ren eigenen hinzurechnen oder bei verschuldeten Konzernen neue Marktanteile gewinnen. Doch aus dieser Unternehmensstrategie, die einem ständigen Wachstumszwang unterliegt, ergeben sich Probleme: Um die Gewinnerwartungen der Aktionäre zu erfüllen, müssen sich Konzerne durch immer mehr Firmenkäufe immer weiter verschulden und immer mehr Geld auf den Aktienmärkten aufnehmen. So wird das langfristige Wassergeschäft dem Vierteljahresrhythmus der Börse unterworfen (Stadler/Hoering 2003: 83).

Diese strukturelle Verfasstheit eines jeden Konzerns führte in den verschiedenen Privatisierungsprojekten weltweit immer wieder zu den gleichen Problemen. Konzerne zogen es vor, nur die VerbraucherInnen mit Anschlüssen zu versorgen, die es sich leisten können, für den vollen Wasserpreis aufzukommen. Hohe Qualitätsstandards waren zu kostenaufwändig, vereinbarte Konzessionszahlungen wurden ausgesetzt. Mehrere umfassende Studien über Privatisierungsprojekte im Wassersektor weisen nach, dass die versprochenen Segnungen der Privatisierungen ausgeblieben sind (übergreifend: Lobina/Hall 2003) und sich meist ein ähnliches Bild zeigt:

- **Versorgungsgrad**
Konzerne investieren nach dem Prinzip des »Rosinenpickens«: Sie engagieren sich dort, wo es lukrativ ist. Dadurch werden in Entwicklungsländern die reichen Stadtteile, Hotelzonen oder Industriegebiete zuerst versorgt. In ärmeren Gegenden und Stadtteilen werden nicht selten öffentliche Wasserversorgungsstellen durch Leitungen mit Wasserzählern ersetzt, so dass vormals kostenlos erhältliches Wasser für die ärmsten Bevölkerungsteile unbezahlbar wird. Die Gelder fließen eher in die Installation von Gebührenzählern als in den Ausbau des Wasserleitungsnetzes. Eine solche Zwei-Klassen-Wasserversorgung geht vor allem zu Lasten ärmerer Stadtteile und der ländlichen Bevölkerung.
- **Hohe Preise**
Konzerne verlangen das Prinzip der Kostendeckung, wenn sie eine Wasserversorgung übernehmen. Dies hat

zur Folge, dass die insbesondere in Entwicklungs- und Schwellenländern weit verbreitete Subventionierung der Versorgung eingestellt wird und damit sauberes Trinkwasser für ärmere Bevölkerungsteile häufig nicht mehr erschwinglich ist. Wirtschaftskrisen, Naturkatastrophen, sparsamer Umgang mit Wasser – verschiedene Faktoren können bewirken, dass der Wasserverbrauch nachlässt. In Konzessionsverträgen sind jedoch meistens garantierte Gewinne für Wasserkonzerne vereinbart, auch die Bindung der Wasserpreise an den Dollarkurs wird vielfach vertraglich festgeschrieben. Folgen sind eine stetige Erhöhung der Wasserpreise nicht selten von bis zu 100 Prozent, in Cochabamba beispielsweise um bis zu 200 Prozent.

- **Fehlende Kontrolle**
Eine Übergabe der Wasserversorgung in privaten Besitz schränkt Regulierungsmöglichkeiten durch Partizipation und demokratische Kontrolle massiv ein. Konzerne können nur indirekt durch eine Regulierungsbehörde in ihrer Geschäftstätigkeit beeinflusst werden. Doch selbst diese Regulierungsbehörden sind in Entwicklungsländern häufig sehr schwach. Konzerne können ihre Monopolstellung im Wassersektor ausnutzen, um schwache öffentliche Institutionen unter Druck zu setzen. Selbst die Weltbank stellte bereits 1996 fest: »Private Monopole versuchen, sich den Regulierer vom Hals zu halten, um aus ihrer Monopolstellung den größtmöglichen Gewinn zu schlagen.« (zit. nach Hoering 2001: 26).
- **Schlechte Wasserqualität**
Trotz entsprechender Versprechen und Vereinbarungen investieren viele Konzerne nicht in die Reparatur maroder Leitungen und die Wasseraufbereitung. Obwohl in einigen Gegenden die Wasserqualität ausgehend von einem sehr niedrigen Standard zum Teil verbessert werden konnte, ist schlechte Wasserqualität die Folge vieler Privatisierungsprojekte. In Manila beispielsweise führte eine man-

In den vergangenen Jahren bemühten sich die Wasserkonzerne, eine vormals öffentliche Wasserversorgung nach dem Prinzip der Gewinnmaximierung umzustrukturieren.

»Private Monopole versuchen, sich den Regulierer vom Hals zu halten, um aus ihrer Monopolstellung den größtmöglichen Gewinn zu schlagen.« (Weltbank)

Konzerne zogen es vor, nur die VerbraucherInnen mit Anschlüssen zu versorgen, die es sich leisten konnten.

Aus rein wirtschaftlichen Interessen lohnt es sich eher, die Wasserpreise zu erhöhen, statt Leckagen in den Wasserleitungen zu reparieren.

- gelnde Wasserqualität sogar zu Todesfällen durch Cholera (s. S. 11).
- Mangelnde Ausrichtung nach ökologischen Gesichtspunkten**
 Aus rein wirtschaftlichen Gesichtspunkte lohnt es sich für Wasserkonzerne zum Teil eher, Wasserpreise zu erhöhen, statt Leckagen in den Leitungen zu reparieren. Eine daraus resultierende hohe Verschwendung lässt Quellen austrocknen und wie z.B. in Manila den Bau kostspieliger und ökologisch riskanter Projekte wie Staudämme notwendig erscheinen.
- Prekäre Arbeitsverhältnisse**
 Entlassungen und prekäre Arbeitsverhältnisse gehören bei Kostenreduzierung nach Effizienzkriterien zum Geschäft eines Wasserkonzerns. Untersuchungen der ILO (International Labour Organisation) ergaben, dass Privatisierung und Restrukturierung

in den Infrastrukturbereichen Wasser, Elektrizität und Gas allgemein zu Entlassungen führten, die bis zu 50 Prozent der Beschäftigten betrafen (nach Bayliss 2002: 10).

- Einnahmeverluste für öffentliche Kassen**
 Wenn Konzerne in reicheren Stadtteilen investieren und so die öffentliche Versorgung nur noch die ärmeren Gegenden abdeckt, gehen der öffentlichen Wasserversorgung die Einnahmen von wohlhabenderen VerbraucherInnen verloren. Auch durch das vielfach dokumentierte Aussetzen von Konzessionszahlungen und die Übernahme von Gewinngarantien verliert die öffentliche Hand hohe Summen, die folglich u.a. bei sozialen Diensten wie Bildung, Kindergärten und öffentlichen Krankenhäusern fehlen könnten.



3. Politik im Dienste der Konzerne

Konzerne auf dem Rückzug

Nach ihrer Expansion in den 1990er Jahren befinden sich viele der globalen Wasserkonzerne nun vor neuen Herausforderungen. Zum einen treffen sie mittlerweile vielerorts auf massiven Widerstand, zum anderen stehen viele Konzerne aufgrund eines rücksichtslosen Expansionskurses und der Ausschüttung hoher Dividenden trotz Verlusten und Schulden vor großen finanziellen Schwierigkeiten. Veolia, Suez und andere sehen sich nun gezwungen, ihre Unternehmensstrategien zu ändern. Unterstützung bekommen sie dabei von vielen Seiten: Nationale Regierungen, die EU, die Weltbank und andere internationale Organisationen stehen mit Rat und Geld zur Seite.

- **Rückzug**
Angeichts zahlreicher gescheiterter Privatisierungsprojekte und ausbleibender Gewinne ziehen sich Konzerne aus dem großen Wassergeschäft in Entwicklungs- und Schwellenländern zurück. Krisengeschüttelte Länder wie die Philippinen, in denen noch immer die Nachwirkungen der Asienkrise zu spüren sind, oder Argentinien nach der Finanzkrise im Jahr 2001 werden als erste verlassen. Zahlreiche Schadensersatzklagen der Konzerne stehen dort an, wo die vertraglich vereinbarten Gewinne nicht eintrafen. Einer Aufrechterhaltung der Wasserversorgung vor Ort fühlen sich die Konzerne nicht verpflichtet, wenn das Geld nicht mehr fließt.
- **Neue Märkte**
Viele Konzerne wenden sich mittlerweile den lukrativen nord- und südamerikanischen, west- und vor allem osteuropäischen Wassermärkten zu. Auch China bietet sich als Wachstumsmarkt an, die Zeitschrift

Eurobusiness stellt fest: »Für europäische Versorgungsunternehmen bietet es [China] eine äußerst attraktive *money-making*-Möglichkeit« (zit. nach CEO 2003b: 3). Suez, Veolia und RWE setzen große Hoffnungen auf die Zerschlagung der kleinteiligen kommunalen Wasserstruktur in Deutschland und eine Liberalisierung des EU-Wassermarktes.

- **Öffentliche Gelder für Private**
Schließlich stellen Wasserkonzerne Forderungen an die öffentliche Hand und verlangen stärkere finanzielle Unterstützung für ihr Auslandengagement: Der Vorstandsvorsitzende des französischen Wasserkonzerns SAUR, der sich in den letzten zwei Jahren aus Verträgen in Mosambik zurückzog, auf Neuverhandlungen in Südafrika drängte und einen geplanten Vertrag in Zimbabwe aufschob, machte dies gegenüber der Weltbank deutlich: »Substantielle Zuschüsse und zinsgünstige Kredite sind unvermeidbar, um die erforderlichen Investitionen zu erhalten« (Hall 2003f: 5). Der Ausbau der Wasserversorgung in Entwicklungsländern hinge von verstärkten Krediten und öffentlichen Subventionen für die Wasserkonzerne ab. Veolia drängt beim Engagement in Entwicklungsländern zudem verstärkt auf Risikoübernahmen. Die Perspektiven für Gewinne hängen nach ihren Aussagen entweder davon ab, ob »ausreichende und abgesicherte Gewinne von den Verbrauchern« kämen oder ob die Regierung Garantien für die Bezahlung der Leistung vergibt (Hall 2003f: 6).

Nach einem rücksichtslosen Expansionskurs sehen sich Veolia, Suez und andere nun gezwungen, ihre Unternehmensstrategien zu ändern.

»Substantielle Zuschüsse und zinsgünstige Kredite sind unvermeidbar, um die erforderlichen Investitionen zu erhalten.« (SAUR)

Die Politik steht zu Diensten

Regierungen und internationale Organisationen stellen nun verstärkt Finanzmittel für Konzerne zur Verfügung.

Die These, dass Konzerne die Wasserversorgung in Entwicklungsländern aufbauen und mehr Menschen Zugang zu sauberem Wasser verschaffen könnten, wurde in der Praxis vielfach widerlegt. Dieser Tatsache konnte sich auch die Weltbank kaum noch entziehen und stellte fest, dass sich einige Privatisierungsprojekte nicht bewährten und somit Privatisierungen nicht in jedem Fall die beste Lösung lokaler Wasserprobleme waren. Dennoch wurden aus dieser »neuen Nachdenklichkeit« (Hoering 2003c: 4) kaum Konsequenzen gezogen. Der Trend in Richtung Privatisierung und Marktöffnung hat im Norden wie im Süden nicht nachgelassen. Im Gegenteil – angesichts des Rückzugs der Konzerne stellen Regierungen und internationale Organisationen nun verstärkt Finanzmittel zur Verfügung, um die Konzerne trotz ausbleibender eigener Gewinne auch weiterhin in das internationale Wassergeschäft in Entwicklungs- und Schwellenländern zu locken. Statt einer grundlegenden Neuorientierung der internationalen Entwicklungszusammenarbeit wird also die bisherige Strategie der Privatisierung den veränderten Bedingungen angepasst.

- **Weltbank: alles nur Rhetorik?**

Die Weltbank spielt eine entscheidende Rolle in der bisherigen weltweiten Privatisierungspolitik im Wassersektor. Seit Beginn der 1990er Jahre verbindet sie Kredite zunehmend mit Auflagen, die ihrer klaren Privatisierungspolitik im Wassersektor entsprechen. Im Jahr 2000 beaufsichtigte die Weltbank 86 Projekte im Wasser- und Abwasserbereich und stellte für diese Kredite in Höhe von 5,3 Milliarden US-Dollar bereit (Finger/Allouche 2001: 62). In zahlreichen Ländern war und ist die Weltbank direkt an der Privatisierung der Trinkwasserversorgung beteiligt, zahlreiche weitere Privatisierungsprojekte im Wassersektor sind derzeit in Vorbereitung. Kredite der Weltbank schreiben und schreiben auch heute noch teilweise detailliert vor, welche Sektoren eines Landes privatisiert bzw. nach ökonomischen Prinzipien umstrukturiert werden müssten. Zudem unter-

stützt die Weltbank die Wasserkonzerne auch direkt durch ihre Unterorganisationen IFC (International Finance Corporation) und MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency), deren Aufgabe es ist, privaten Unternehmen zinsgünstige Kredite und technische Assistenz bereitzustellen und diese gegen Investitionsrisiken zu versichern.

Im Juli 2003 schrieb das Wall Street Journal: »Vertreter der Weltbank haben sich nun entschieden, dass es nicht von großer Bedeutung sei, ob Infrastruktur in öffentlicher oder privater Hand sei.« In öffentlichen Veranstaltungen und in einigen Publikationen deutet die Weltbank einen Strategiewechsel an in Richtung einer stärkeren Unterstützung öffentlichen Engagements im Wassersektor. Bei genauerem Hinsehen erweisen sich diese Aussagen jedoch als bloße Rhetorik. In mehreren neuen Strategiepapieren und Aktionsplänen setzt die Weltbank weiterhin auf eine breite Beteiligung des privaten Sektors in der Wasserversorgung. Die Pläne sehen vor, neue Instrumente zur Förderung privater Beteiligungen noch effizienter zu gestalten. Damit setzt die Weltbank ihre Privatisierungspolitik unbeirrt fort (Hoering 2003c).

- **EBRD: Entwicklungshilfe für Osteuropa?**

Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) übernahm in mehreren gescheiterten Privatisierungsprojekten in Osteuropa Aktienpakete von bis zu 37 Prozent. In Tallinn/Estland, Sofia/Bulgarien und Bielsko-Biala/Polen beispielsweise hatte die britische International Water Limited, eine Tochter des US-amerikanischen Konzerns Bechtel, gemeinsam mit dem britischen Konzern United Utilities die Wasserversorgung übernommen, kündigte jedoch nach Misserfolgen den Rückzug aus dem Wassergeschäft an und stand zum Verkauf. Es bestand wenig Interesse am Kauf der IWL, so dass die EBRD die Rolle eines Nothelfers (*bailouts*) übernahm, um den Kollaps des priva-

In zahlreichen Ländern war und ist die Weltbank direkt an der Privatisierung der Trinkwasserversorgung beteiligt.

ten Wasserversorgers zu verhindern. Sie kündigte an, den britischen Konzern United Utilities beim Kauf der IWL-Anteile finanziell zu unterstützen. Obwohl die EBRD bereits große Geldsummen für gescheiterte Privatisierungsprojekte aufbringen musste, fördert sie weiterhin den Zugang der Privaten auf den ost- und zentraleuropäischen Wassermarkt. Damit bleiben ihr immer weniger Gelder, um den dringend benötigten Ausbau und die Sanierung öffentlicher Wasserversorgungssysteme in Osteuropa zu fördern (Hall 2003d).

- **EU: Finanzspritzen für die europäischen Konzerne**

Seit Ende 2002 gibt es auf europäischer Ebene geballte Initiativen, den Wassersektor weltweit für private Versorger zu öffnen. Dies betrifft zum einen den Ausbau und die Erweiterung des europäischen Binnenmarkts: Mehrere Papiere verschiedener Generaldirektionen sowie ein Grünbuch der Kommission machen deutlich, dass Dienstleistungen wie die Wasserversorgung in der EU künftig nicht mehr als Basisdienstleistungen in rein öffentlicher Verantwortung definiert werden. Sie sind damit für private Anbieter zugänglich. Zum anderen übernimmt die EU eine Vorreiterrolle bei der Förderung von Auslandsaktivitäten europäischer Konzerne. Finanzielle Mittel der europäischen Entwicklungszusammenarbeit leisten dabei wichtige Schützenhilfe: Die EU Water Initiative (EUWI), die 2002 in Johannesburg ins Leben gerufen wurde, beinhaltet massive Unterstützungen für europäische Wasserkonzerne in Form von Finanzen und Risikoabsicherung. Zudem stellt der EU Water Fund europäische Entwicklungshilfegelder für Investitionen im Wasserbereich in den AKP-Staaten (afrikanische, karibische und pazifische Staaten, ehemalige Kolonien der EU-Mitgliedsstaaten) zur Verfügung (Hall 2003a/b/d/e und CEO 2003a).

- **Deutschland: PPPs weiterhin hoch im Kurs**

Auch Deutschland ist maßgeblich daran beteiligt, transnationalen Wasserkonzernen den Zugang ins internationale Wassergeschäft zu erleichtern. Uschi Eid, Staatssekretärin im

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ), machte dies auf einem Dialogforum zur Wasserwirtschaft deutlich: »Die Bundesregierung ist an einer leistungsfähigen deutschen Wasserwirtschaft interessiert, die auch eine starke Rolle spielt auf dem Weltmarkt, der erheblich an Bedeutung gewinnt.« (Eid 2000, zit. nach Hoering 2003d: 5). Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) vertritt im Einklang mit weiten Kreisen der Bundesregierung und des Bundestages die Auffassung, dass die deutsche Versorgungsstruktur im Wassersektor so gestaltet werden müsse, dass wettbewerbsfähige Unternehmen in Deutschland entstehen können, die sich als starke Global Players auf dem Weltmarkt positionieren können. Angesichts ihrer desolaten Finanzlage und angetrieben durch solche Forderungen nach Liberalisierung verkaufen Kommunen in Deutschland zunehmend Anteile an ihrer kommunalen Wasserversorgung an private Wasserversorgungskonzerne.

Sowohl das BMWA als auch das BMZ vertreten die Auffassung, dass die deutsche Wasserwirtschaft in Entwicklungsländern expandieren muss und begründen dies mit dem Bedarf privater Gelder bei der Instandsetzung maroder Wasserversorgungen und beim Aufbau von Infrastruktur. Nur durch privates Engagement in Zusammenarbeit mit öffentlichen Geldgebern (*Public Private Partnership*, PPP, siehe Kasten S. 26) – so vor allem das BMZ –, könne einer Wasserkrise in Entwicklungsländern sinnvoll und wirksam begegnet werden. Obwohl nach der Erfahrung der letzten Jahre der entwicklungspolitische Nutzen von öffentlich-privaten Entwicklungspartnerschaften in hohem Maße fragwürdig erscheint, setzen BMZ und Bundesregierung weiterhin unbeirrt auf das Konzept von *Public Private Partnership*. Mehr noch, die finanziellen Mittel für PPPs werden aufgestockt und noch enger nach den Interessen und Bedürfnissen Transnationaler Konzerne ausgerichtet, damit diese sich verstärkt an dem Konzept beteiligen. Das BMZ sieht vor, dass bis 2006 25 Prozent aller Projekte der bilateralen Entwicklungszusammenarbeit

»Die Bundesregierung ist an einer leistungsfähigen deutschen Wasserwirtschaft interessiert, die auch eine starke Rolle spielt auf dem Weltmarkt, der erheblich an Bedeutung gewinnt.« (Uschi Eid)

Seit Ende 2002 gibt es auf europäischer Ebene geballte Initiativen, den Wassersektor zu öffnen.

eine PPP-Komponente enthalten sollen (Hoering 2003a: 43).

Das Auswärtige Amt schließlich organisierte im Rahmen seiner Tätigkeiten zur Außenwirtschaftsförderung einen Dialog mit Konzernen aus der Wasserbranche, um »in Erfahrung zu bringen, wie der Auswärtige Dienst die Auslandsaktivitäten der jeweiligen Branche noch gezielter unterstützen kann.« (Auswärtiges Amt 2002: 3).

Ein Auszug aus einer Studie des Auswärtigen Amtes über potentielle Märkte im Wasserbereich verdeutlicht die Stoßrichtung dieses Dialogs: In Chile gäbe es weitreichende Regulierungen im Wasserbereich, dort bedürfe es »harter Verhandlungen und Geschick, um Markt- und Preisvorstellungen gegenüber dem Regulierer durchzusetzen« (Auswärtiges Amt 2002: 51).

Was sind PPPs?

Die Abkürzung PPP steht für *Public Private Partnership* und bezeichnet ein in der Entwicklungszusammenarbeit relativ neues Konzept der stärkeren Beteiligung des privaten Sektors an Versorgungsdienstleistungen. PPPs sind gemeinsame Projekte des öffentlichen und privaten Sektors in Bereichen, deren Gestaltung, Finanzierung, Bau oder Betrieb bislang in der Regel der öffentlichen Hand vorbehalten waren. Betroffen sind vor allem der Bereich Infrastruktur, insbesondere die Wasserversorgung, aber auch öffentliche Dienstleistungen wie Gesundheit, Bildung und Altersvorsorge. In Deutschland fördert das BMZ solche Projekte, die sowohl einen »entwicklungspolitischen Nutzen« haben als auch »im Interesse der beteiligten Unternehmen liegen« sollen. Konkret bedeutet dies, dass das BMZ zwischen 1999 und 2002 über 4,7 Milliarden Euro für rund 1000 PPP-Projekte aufbrachte (Hoering 2003a).

Häufig erfolgt die Beteiligung eines privaten Unternehmens in mehreren Schritten: Zunächst fördert die Entwicklungszusammenarbeit die Dezentralisierung und den Aufbau autonomer Betriebe, etwa im Besitz der Kommune, die kommerziell operieren sollen. Diese Kommerzialisierung bestehender öffentlicher Versorgungsbetriebe mit Mitteln der Entwicklungszusammenarbeit dient dazu, sie für eine spätere Übernahme durch private Betreiber attraktiv zu machen. Zu diesem »Schmücken der Braut« können auch die Entflechtung und Entschuldung öffentlicher Versorgungsunternehmen und ein Personalabbau gehören.

Eine Evaluation bisheriger PPP-Projekte der deutschen Entwicklungszusammenarbeit zieht eine deutlich negative Bilanz: Ziele wie Armutsbekämpfung wurden nicht erreicht und auch die öffentlichen Kassen wurden meist nicht entlastet, sondern vielfach sogar stärker belastet als ohne eine private Beteiligung. Zudem schwinden Kontrollmöglichkeiten und die Versorgung wenig lukrativer Bereiche sinkt (Hoering 2003a).

Eine Evaluation bisheriger PPP-Projekte zieht eine negative Bilanz: Ziele wie Armutsbekämpfung werden nicht erreicht.

Die internationale Wasserlobby

Die zahlreichen Finanzierungsinitiativen zu Gunsten von Privatisierungen im Wassersektor erarbeiteten die Weltbank, die EU oder die deutsche Regierung nicht allein. Seit Beginn der 1990er Jahre stimmten Vertreter von Regierungen, internationalen Organisationen und Konzernen in verschiedenen internationalen Wasser-Foren und Verbänden, die als »Politbüros« der weltweiten Privatisierung der Wasserversorgung dienen (PSIRU 2003), ihre Leitlinien untereinander ab. Das politische Projekt »Privatisierung der Wasserversorgung« wurde in diesen Foren diskutiert und in politische Rahmenlinien gegossen. Ein enger Dialog zwischen transnationalen Wasserkonzernen und internationalen Finanzinstitutionen führt u.a. dazu, dass die Gelder der internationalen Finanzierungs- und Entwicklungszusammenarbeit immer einseitiger der Förderung privater Modelle zugute kommen. Von welchen internationalen Foren ist hier die Rede?

- **World Water Council:** Der World Water Council (WWC, Weltwasser-rat) wurde 1996 gegründet, u.a. um eine »globale Vision« für die weltweite Wasserversorgung zu erarbeiten. Mitglieder sind Regierungen, internationale Organisationen sowie Vertreter Transnationaler Konzerne, die im Wassersektor aktiv sind. Der WWC beschreibt sich selbst als führenden *think tank* im Bereich Wasserpolitik, seine Hauptaufgabe ist die Beratung von Entscheidungsträgern der internationalen Wasserpolitik. Der WWC veranstaltet das alle drei Jahre stattfindende World Water Forum, die größte Konferenz der internationalen Wasserpolitik. Die zuletzt im März 2003 in Kyoto tagte. René Coulomb, früherer Direktor von Suez, und William Cosgrove, früherer Vizepräsident der Weltbank, wurden im November 2003 erneut als Vize-Präsidenten des WWC bestätigt. Die nächste Generalversammlung des World Water Council findet im Frühjahr 2005 in New York statt (www.worldwatercouncil.org).
- **Global Water Partnership:** Die Global Water Partnership (GWP) wurde ebenfalls 1996 als »aktionsorientiertes Netzwerk« von verschiedenen Organisationen im Wassersektor gegründet. Die Mitglieder sind weitgehend identisch mit denen des WWC. Die GWP finanziert sich über staatliche Hilfsorganisationen aus Europa und Kanada sowie über internationale Finanzinstitutionen wie die Weltbank, das UN Entwicklungsprogramm und die Ford Stiftung.
- **World Panel on Financing Water Infrastructure:** Das World Panel on Financing Water Infrastructure (Weltforum zur Finanzierung von Wasserinfrastruktur) hat sich als gemeinsames Projekt der Global Water Partnership und dem World Water Council Ende des Jahres 2001 gegründet. Vorsitzender des Forums ist Michel Camdessus, früherer Chef des IWF. Mitglieder des Panels sind u.a. Vertreter verschiedener regionaler Entwicklungsbanken, z.B. der EBRD und der Asiatischen Entwicklungsbank, der Weltbank, verschiedener privater Banken sowie Thames Water und Suez. Auf dem 3. Weltwasserforum in Kyoto im März 2003 stellte das Forum seinen Bericht »Financing Water for All« vor. Dieser Be-

In verschiedenen internationalen Foren wurden die Leitlinien für das politische Projekt »Privatisierung der Wasserversorgung« abgesprochen.

Der World Water Council beschreibt sich selbst als führenden *think tank* im Bereich Wasserpolitik.

Der so genannte »Camdessus-Bericht« hatte die Funktion eines »Agenda-Setters«.

richt enthält unter anderem die Empfehlung, öffentliche Gelder und Entwicklungshilfe für die Finanzierung und Unterstützung privater Investitionen im Wassersektor zu benutzen. Dieser so genannte »Camdessus-Bericht« hatte eine starke Ausstrahlungskraft auf Finanzierungsinitiativen verschiedener Institutionen, wie zum Beispiel den EU Water Fund, der sich ausdrücklich an den Camdessus-Empfehlungen orientierte. Damit erhält der Camdessus-Bericht die Funktion eines »Agenda-Setters« (www.worldwatercouncil.org/financing_water_infra.shtml).

Weltbank, UNO und US-Administration

In den Gremien des internationalen Wasser-»Generalstabs« (Petrella) sind neben der Weltbank und zahlreichen regionalen Entwicklungsbanken die transnationalen Wasserkonzerne an

prominenter Stelle vertreten. Die Geschäfts- und Finanzwelt übt über zahlreiche »Sachverständige« einen maßgeblichen Einfluss auf die Entscheidungsprozesse der Foren aus (Hoering 2001: 17). Auch UNO-Konferenzen werden zunehmend dafür genutzt, private Investitionen für den Wasserbereich zu fordern. So verabschiedete die EU ihre Wasserinitiative zur Förderung privater Investitionen auf der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung in Johannesburg, und der nächste Weltwasserrat tagt parallel zur Sitzung der UN-Commission on Sustainable Development in New York. Damit geben sich diese öffentlichen Finanzierungsinitiativen zur Unterstützung privater Investoren einen positiven »UNO-Anstrich«. Ein weiteres direktes Lobbyinstrument der Wasserkonzerne sind Geldflüsse an Regierungsvertreter bzw. Parteien, wie sie vor allem in den USA vielfach belegt sind (Polaris Institute 2000: 12).

Fazit: Entwicklungshilfe für Konzerne statt für den Ausbau einer öffentlichen Wasserversorgung

Vor allem ländliche Gebiete und ärmere Stadtviertel benötigen finanzielle Unterstützung für den Ausbau der Wasserversorgung.

Die negativen Erfahrungen vieler Privatisierungsprojekte im Süden verdeutlichen, dass die Förderung einer öffentlichen Wasserversorgung mehr denn je benötigt wird. Vor allem die ärmsten Länder, ländliche Gebiete und ärmere Stadtviertel benötigen finanzielle Unterstützung für den Ausbau einer funktionierenden und öffentlich betriebenen Wasserversorgung. Doch eine Entwicklungszusammenarbeit, die den Ausbau öffentlicher Strukturen fördert,

widerspricht den Interessen der Konzerne, die diese auf zahlreichen Foren mit den international tätigen Geldgebern koordinieren. In Zusammenarbeit mit Vertretern der größten Wasserkonzerne werden öffentliche Gelder der internationalen Entwicklungszusammenarbeit zunehmend für die Unterstützung privater Initiativen im Wassersektor benutzt und mutieren damit zu Entwicklungshilfe für Konzerne.

Suez' Verstrickung in die internationale Wasserlobby

Suez ist besonders eng in die verschiedenen internationalen Lobbyforen verstrickt. Die Verbindung durch René Coulomb, früher Vorstandsvorsitzender von Suez, heute Vizepräsident des World Water Council, ist dafür wohl am auffälligsten. Coulomb ist außerdem einflussreiches Mitglied des Steuerungskomitees der Global Water Partnership. Ivan Chéret, Berater der Vorstandsvorsitzenden von Suez, war auch Mitglied des technischen Beratungskomitees der World Commission on Water. Margaret Catley-Carlson, frühere Präsidentin der kanadischen Internationalen Entwicklungsbehörde und derzeit Vorsitzende des Water Resources Advisory Committees, das von Suez co-gesponsort wird, ist die einzige Frau in der Spitze der internationalen Wasserlobby. Suez ist außerdem Mitglied in der GATS-Lobbygruppe European Services Forum (siehe Kasten S. 41), dem jährlich in Davos tagenden Weltwirtschaftsforum, der International Chamber of Commerce (ICC) und den neoliberalen Wirtschafts-Think-Tanks European Roundtable of Industrialist (ERT) und Transatlantic Business Dialogue (TABD) (Polaris Institute 2000: 20, ICIJ 2003).

4. GATS und Wasser

Ziel eines jeden Konzerns ist das Wachstum und die Expansion, um Gewinne zu maximieren. Allerdings expandieren Konzerne vorwiegend in Regionen, in denen sie sich ihrer Gewinne sicher sein können und in denen sie ihre Interessen auch juristisch abgesichert sehen. Nationale Regierungen, die EU und internationale Finanzinstitutionen wie Weltbank und IWF fördern das Auslandsengagement der Wasserkonzerne durch finanzielle Unterstützung und Risikoabsicherung. Dies geht einher mit einer globalen Liberalisierungs- und Privatisierungspolitik im Wassersektor, vorangetrieben durch Kreditaufgaben des IWF, der Weltbank und anderer regionaler und nationaler Entwicklungsbanken sowie regionale Freihandelsabkommen. Konzerne haben ein Interesse daran, diese Liberalisierungs- und Privatisierungsprozesse im Bereich Handel und

Investitionen auch rechtlich zu verankern und damit Hürden für die öffentliche Regulierung aufzubauen. Weitreichender Investitionsschutz wird bereits heute in regionalen Freihandelsverträgen wie dem NAFTA (North American Free Trade Agreement) und vor allem durch zahlreiche bilaterale Investitionsabkommen (*bilateral investment treaties*, BITs) gewährt. Diese verschiedenen internationalen Instrumente, die die Privatisierung der Wasserversorgung weltweit vorantreiben, wird das internationale Dienstleistungsabkommen GATS (General Agreement on Trade in Services) ergänzen und ausweiten. Das GATS wird als Instrument zur rechtlichen Absicherung und Verankerung einer Liberalisierungs- und Privatisierungspolitik seine Wirkung in den nächsten Jahren auch auf den Wassersektor ausdehnen.

GATS wird seine Wirkung in den nächsten Jahren auch auf den Wassersektor ausdehnen.

Was ist das GATS?

Zahlen und Fakten

Das GATS ist das erste multilateral ausgehandelte Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen. Es wurde im Rahmen der Uruguay-Verhandlungsrunde des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade)⁷ erarbeitet und trat mit der Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) am 1.1.1995 in Kraft. Mit dem GATS wurde der Handel mit Dienstleistungen in den Regelungsbereich der WTO aufgenommen. Mittlerweile sind 148 Staaten Mitglied in der WTO und damit gleichzeitig auch Vertragspartner im GATS. Der Regelungsbereich des GATS umfasst die gesamte Bandbreite des Dienstleistungssektors: Neben Finanzdienstleistungen, Bauwesen, EDV-

Dienstleistungen und Tourismus sind Infrastrukturbereiche wie Verkehr und Telekommunikation betroffen. Auch öffentliche Basisdienstleistungen wie Bildung, Gesundheit, Wasser fallen unter die Bedingung des GATS (GATS, Art. I, Abs. 3).⁸ Seit 2000 wird das GATS neu verhandelt, um unter anderem den bislang noch recht schmalen Stand der Liberalisierung im Bereich der Basisdienstleistungen auszuweiten.

⁸ Die WTO nimmt »hoheitlich-erbrachte Dienstleistungen« zunächst aus dem Regelungsumfang des GATS aus (Art. I, 3b). Allerdings wird diese Aussage bereits im folgenden Absatz eingeschränkt: Dies gelte nur, so fern solche Dienstleistungen »weder zu kommerziellen Zwecken noch im Wettbewerb mit einem oder mehreren Dienstleistungserbringern erbracht« würden (GATS, Art. I, 3c). Da es neben öffentlichen Krankenhäusern, öffentlichen Schulen und Universitäten und öffentlichen Wasserversorgungsunternehmen auch private Anbieter in diesen Bereichen gibt, sind diese Bereiche aus dem Regelungsbereich des GATS nicht prinzipiell ausgenommen (vgl. Krajewski 2003).

⁷ Die Uruguay-Runde war die letzte Verhandlungsrunde des GATT und fand zwischen 1986 und 1993 statt. Aus dieser Verhandlungsrunde ging die WTO hervor.

Ziel des GATS ist es, Liberalisierung und Marktöffnung im Bereich Handel und Investitionen im Dienstleistungssektor durch den Abbau so genannter »Handelshemmnisse« weltweit voranzutreiben. »Handelshemmnisse« sind Regulierungen wie innerstaatliche Gesetze und Verordnungen, Standards und Qualifikationsanforderungen, die den freien Handel bzw. eine Auslandsinvestition im Bereich Dienstleistungen »mehr als notwendig« einschränken. Fühlt sich ein Transnationaler Konzern in einem im Rahmen des GATS liberalisierten Dienstleistungssektor durch ein Gesetz oder einen Qualitätsstandard in seiner Geschäftstätigkeit diskriminiert, kann er versuchen, eine nationale Regierung dazu zu bewegen gegen ein »Handelshemmnis« beim WTO-Schiedsgericht zu klagen.

Ein Investitionsabkommen durch die Hintertür

Das GATS umfasst alle Maßnahmen der Mitgliedsstaaten der WTO, die den internationalen Handel beeinflussen. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass das GATS neben dem grenzüberschreitenden Handel auch Investitionen im Ausland einschließt (GATS, Art. I, 2). Folglich ist das GATS nicht nur ein Handelsabkommen – wie es seine Bezeichnung fälschlicherweise erwarten lässt –, sondern zugleich ein Investitionsabkommen. Es verfolgt damit im Dienstleistungsbereich in vielen Teilen die gleichen Ziele wie das Multilaterale Investitionsabkommen (MAI) und das geplante WTO-Investitionsabkommen. Das MAI wurde in der OECD verhandelt und scheiterte dort im Jahr 1998. Das geplante WTO-Investitionsabkommen war eine maßgebliche Ursache des Scheiterns der 5. WTO-Ministerkonferenz im September 2003 in Cancún, da es massiven Widerstand vieler Entwicklungsländer gegen die Aufnahme der Verhandlungen eines solchen äußerst weitreichenden Abkommens gab.

Von offers, requests und Kuhhandel – die Verhandlungsmaschinerie

Ziel des GATS-Abkommens ist die »fortschreitende Liberalisierung«

(GATS, Art. XIX), also langfristig eine vollständige Liberalisierung der weltweiten Dienstleistungsmärkte. Artikel XIX verpflichtet die WTO-Mitglieder, zu diesem Zweck in regelmäßigen Abständen neue Verhandlungsrunden aufzunehmen. Nach dem ersten Abschluss der GATS-Verhandlungen im Jahr 1995 verlaufen die Verhandlungen um weitere Liberalisierungen im GATS 2000 nach einem recht komplizierten Verfahren (WTO 2001a/b): Zum einen verhandeln die Mitgliedsstaaten auf bilateraler Ebene über Marktöffnungen, zum anderen verhandeln sie in Arbeitsgruppen über für alle Mitglieder gleichermaßen geltende Regeln für Handel und Investitionen im Dienstleistungsbereich.

Einige der weitreichendsten Regeln des Abkommens gelten erst dann, wenn ein Land einen bestimmten Sektor ausdrücklich dafür frei gibt. Deswegen gibt es bilaterale Verhandlungen der einzelnen WTO-Mitgliedsstaaten, in denen der Grad der Marktöffnung und Liberalisierung ausgehandelt wird. In einem ersten Schritt im Juni 2002 sollten alle Mitgliedsländer bei der WTO Forderungen (*requests*) zur Marktöffnung an andere Länder einreichen. Bis März 2003 sollten alle Länder in einem zweiten Schritt Angebote für die Sektoren unterbreiten, in denen sie bereit sind, Liberalisierungen vorzunehmen (Angebote bzw. *offers*). Im dritten Schritt wird nun zwischen jeweils zwei Ländern verhandelt, in welchen Sektoren sie den Marktöffnungsforderungen des jeweils anderen Landes nachkommen. Diese Phase wird von GATS-KritikerInnen als »Kuhhandel« bezeichnet, da nun Sektoren, wie z.B. Gesundheit und Wasser gegeneinander ausgehandelt und dabei die größtmöglichen Zugeständnisse eines anderen Landes gefordert werden (siehe Kasten S. 31). Schließlich werden die Verpflichtungen und die Ausnahmen der einzelnen Länder in so genannten Länderlisten festgehalten. Wurde im GATS eine Verpflichtung einmal eingegangen, kann diese nur noch unter äußerst hohen und aufwändigen Auflagen zurückgenommen werden (GATS, Art. XXI). Damit ist das GATS praktisch eine »Einbahnstraße« (Fritz 2003: 23). Die Liberalisierung des internationalen Dienstleis-

Das GATS verfolgt in vielen Teilen die gleichen Ziele wie das MAI und das geplante WTO-Investitionsabkommen.

Wurde im GATS eine Verpflichtung einmal eingegangen, ist sie kaum noch zurückzunehmen.

tungsmarktes wird demnach schrittweise in bindendes Recht gefasst.

Zusätzlich zu den bilateralen Gesprächen verhandeln die WTO-Mitgliedsstaaten über allgemeine Regeln für den Handel und die Investitionstätigkeit im Bereich Dienstleistungen. Besonders brisant ist dabei das Mandat, Auflagen für innerstaatliche Regulierung unter dem GATS zu verhandeln.

Demokratie à la GATS

Die GATS-Verhandlungen sind der Öffentlichkeit nicht zugänglich. Während die *requests* und *offers* zumindest von einigen Ländern in sehr kurzen Zusammenfassungen veröffentlicht wurden, verläuft die »Kuhhandels-Phase« nun völlig im Geheimen. Durch diese

Intransparenz ist es nicht möglich, die Verhandlungen zeitnah zu verfolgen. Selbst ParlamentarierInnen erhalten kaum Zugang zu GATS-Dokumenten. Für Entwicklungsländer wird die Teilnahme an den umfassenden Verhandlungen zunehmend schwieriger, da sie teilweise nur mit wenigen Personen ständig in Genf, dem Sitz der WTO, vertreten sind. Diese VertreterInnen können es sich nicht leisten, in jedem Gebiet der WTO über eine Expertise zu verfügen und an den zahlreichen, nicht selten parallel stattfindenden WTO-Treffen teilzunehmen. In der »Kuhhandels-Phase« stehen Entwicklungsländer unter besonderem Druck, da sie in bilateralen Verhandlungen direkt den Ländern gegenüberstehen, von deren Krediten sie abhängen.

Entwicklungsländer stehen in den Verhandlungen unter besonderem Druck.

Wasser im GATS: Doppelter Kuhhandel

»Kuhhandel I«: Wasser gegen Software

So könnte es aussehen: Die EU fordert von Indien die Liberalisierung des Wassersektors, Indien fordert im Gegenzug von der EU die Öffnung des Marktes für Computerdienstleistungen. Nun wird ausgehandelt, ob es sich eventuell für beide Länder lohnen könnte, ihre Märkte zu öffnen. Wenn ihnen mit der Öffnung eines Sektors ein lukrativer Markt im Ausland geöffnet wird, könnte sich ein Zugeständnis im eigenen Land lohnen, auch wenn dies ihrer nationalen Politik widerspricht. Läuft es auf einen Kuhhandel Wasser gegen Software hinaus, bedeutet dies, dass nach dem Prinzip der »Meistbegünstigung« (siehe S. 32) der indische Wassermarkt nun nicht nur für die EU, sondern für sämtliche WTO-Mitgliedsstaaten offen steht. Gleiches würde für den europäischen Markt für Computerdienstleistungen gelten. Wäre Indien nicht bereit, einen für die EU interessanten Bereich wie den Wassersektor zu öffnen, könnte die EU zu Druckmitteln wie dem Aussetzen öffentlicher Entwicklungshilfegelder oder europäischer Wirtschaftsförderung in Indien greifen (Brot für die Welt, EED, WEED 2003).

»Kuhhandel II«: Agrar gegen Wasser

Die dringendsten Interessen zahlreicher Entwicklungsländer in der WTO liegen im Bereich der Landwirtschaft. Mit ihrer im Sommer 2003 verabschiedeten Agrarreform stellte sich die EU auf den Standpunkt, sie hätte den Entwicklungsländern große Zugeständnisse geboten und fordert nun ebenfalls Zugeständnisse in für sie interessanten Bereichen (Eberhardt 2003). Dazu gehört das GATS, darin unter anderem die Trinkwasserversorgung. Da alle gegenwärtig verhandelten Abkommen der WTO nach dem Abschluss der derzeitigen Verhandlungsrunde, der so genannten Doha-Runde, als Paket verabschiedet werden, wird es nicht nur innerhalb der einzelnen WTO-Abkommen zu einem Kuhhandel kommen, sondern auch zwischen den Abkommen. Daher erscheint die Öffnung zahlreicher Wassermärkte in Entwicklungs- und Schwellenländern umso wahrscheinlicher, wenn die EU Zugeständnisse im Bereich Agrarhandel macht.

Die Öffnung zahlreicher Wassermärkte erscheint umso wahrscheinlicher, wenn Zugeständnisse der EU im Bereich Agrarhandel gemacht werden.

GATS und Wasser im Detail: Die Macht der GATS-Prinzipien

Gesetzgeber werden schon bevor sie Gesetze und Auflagen in die Wege leiten mit großer Vorsicht vorgehen, um das Risiko einer Klage vor der Streitschlichtungsstelle zu vermeiden.

Liberalisierung durch das GATS funktioniert nach verschiedenen Prinzipien: Diese sollen bewirken, dass ausländische und inländische sowie non-profit wie profitorientierte Unternehmen in ihrer Handels- und Investitionstätigkeit gleich behandelt werden. Damit soll zum einen erreicht werden, dass Konzernen ausländische Märkte geöffnet werden, zum anderen, dass staatliche Förderung öffentlicher Unternehmen keine »diskriminierende« Wirkung auf private Konzerne hat. Doch eine »Ungleichbehandlung« verschiedener Unternehmen in einer Volkswirtschaft ist eine wesentliche politische Regulierungsmöglichkeit, um bestimmte wirtschaftliche Tätigkeit zu fördern. Gerade in vielen Entwicklungsländern dient die Förderung der inländischen Wirtschaft dazu, einen eigenen Dienstleistungssektor aufzubauen und vor der wirtschaftlichen Übermacht ausländischer Konzerne zu schützen. Staatliche Subventionierung und Förderung von Unternehmen unter öffentlicher Kontrolle sind gerade in einem sensiblen Bereich wie dem Wassersektor äußerst wichtig, um auch ärmeren Bevölkerungsgruppen in jeder Situation eine gute Wasserversorgung sicher zu stellen.

Allgemeine Prinzipien

Die allgemeinen Prinzipien des GATS gelten für alle Dienstleistungssektoren. In Länderlisten können Ausnahmen für das Prinzip Meistbegünstigung eingereicht werden, die jedoch nach 10 Jahren ablaufen sollen bzw. bereits nach fünf Jahren neu verhandelt werden.

Meistbegünstigung (Most Favoured Nation, Art. II)

Dieses Prinzip verlangt, dass Handelsvergünstigungen, die einem Handelspartner geboten werden, auch jedem anderen WTO-Mitgliedsland gewährt werden müssen. Ausnahmen bilden regionale Freihandelsabkommen wie z.B. der Europäische Binnenmarkt. Das Prinzip der Meistbegünstigung dient als Hebel für die Beschleunigung

der Marktöffnung weltweit, indem die Vorzugsbehandlung eines Investors den Maßstab für die Behandlung aller anderen Investoren setzt.

Transparenz (Art. III)

Das Prinzip der Transparenz verlangt, dass alle Mitgliedsländer Informationen über ihre Regierungstätigkeit im Bereich Dienstleistungen offen legen. Dies hat zur Folge, dass Investoren frühzeitig von möglichen Einschränkungen ihrer Geschäftstätigkeit erfahren. Durch Lobbyarbeit können sie sich auf diese Weise schon im Vorfeld wichtiger Entscheidungen für ihre Interessen stark machen und Einfluss auf staatliche Gesetzgebung nehmen. Gesetzgeber werden demnach schon bevor sie Gesetze und Auflagen in die Wege leiten mit großer Vorsicht vorgehen, um das Risiko einer Klage vor der Streitschlichtungsstelle zu vermeiden.

Spezifische Prinzipien

Die spezifischen Prinzipien gelten im Gegensatz zu den allgemeinen Prinzipien nur für diejenigen Dienstleistungssektoren, die ein Land in eine Länderliste einträgt. Ob Länder in den im Folgenden erläuterten Prinzipien Marktzugang und Inländerbehandlung Liberalisierungs-Verpflichtungen eingehen, entscheiden sie also prinzipiell selbst. Eine solche »Flexibilität« des GATS kann allerdings nicht ohne ihren politischen Kontext verstanden werden. Stärkere Verhandlungsmächte wie die EU benutzten in den letzten Jahren verschiedene Druckmittel, um beispielsweise Zugeständnisse von Entwicklungsländern zu bekommen. Solche Druckmittel waren in den letzten Jahren z.B. die Androhungen der Streichung von Entwicklungshilfegeldern und andere Mechanismen der Machtpolitik wie sie von der Sozialwissenschaftlerin Aileen Kwa im Detail untersucht wurden (Kwa 2002). Die außergewöhnlich weit reichenden Liberalisierungsverpflichtungen neuer WTO-Mitglieder deuten zudem stark daraufhin, dass WTO-Beitrittskandi-

Stärkere Verhandlungsmächte benutzten verschiedene Druckmittel, um Zugeständnisse von Entwicklungsländern zu bekommen.

daten mit Druckmitteln zu hohen Verpflichtungen veranlasst werden.

Marktzugang (Market Access, Art. XVI)

Die Marktzugangsregel (Art. XVI) verbietet eine Reihe von quantitativen Handelsbeschränkungen in Sektoren mit einmal eingegangenen Marktzugangsverpflichtungen. Dort dürfen dann folgende – zum Teil investitionspolitisch hoch relevante – Maßnahmen nicht mehr ergriffen werden:

»a) Beschränkungen der Anzahl der Dienstleistungserbringer in Form von zahlenmäßigen Quoten, Monopolen oder Dienstleistungserbringern mit ausschließlichen Rechten oder des Erfordernisses einer wirtschaftlichen Bedürfnisprüfung;

b) Beschränkungen des Gesamtwerts der Dienstleistungsgeschäfte oder des Betriebsvermögens in Form zahlenmäßiger Quote oder des Erfordernisses einer wirtschaftlichen Bedürfnisprüfung;

c) Beschränkungen der Gesamtzahl der Dienstleistungen oder des Gesamtvolumens erbrachter Dienstleistungen durch Festsetzung bestimmter zahlenmäßiger Einheiten in Form von Quoten oder des Erfordernisses einer wirtschaftlichen Bedürfnisprüfung;

d) Beschränkungen der Gesamtzahl natürlicher Personen, die in einem bestimmten Dienstleistungssektor beschäftigt werden dürfen oder die ein Dienstleistungserbringer beschäftigen darf und die zur Erbringung einer spezifischen Dienstleistung erforderlich sind und in direktem Zusammenhang damit stehen, in Form zahlenmäßiger Quoten oder des Erfordernisses einer wirtschaftlichen Bedürfnisprüfung;

e) Maßnahmen, die bestimmte Arten rechtlicher Unternehmensreformen oder von Gemeinschaftsunternehmen beschränken oder vorschreiben, durch die ein Dienstleistungserbringer eine Dienstleistung erbringen darf, und

f) Beschränkungen der Beteiligung ausländischen Kapitals durch Festsetzung einer prozentualen Höchstgrenze für die ausländische Beteiligung oder für den Gesamtwert einzelner oder zusammengefaßter ausländischer Investitionen.« (GATS XVI, Abs. 2)

Für den Fall, dass Liberalisierungsverpflichtungen eingegangen werden, würden z.B. Auflagen, wie die Pflicht, Joint Ventures mit der inländischen

Wirtschaft einzugehen oder die Höhe ausländischer Kapitalbeteiligungen einzuschränken, gegen das GATS verstoßen. Hätte ein WTO-Mitglied beispielsweise den Markt für die Wasserversorgung in seiner Länderliste grundsätzlich liberalisiert, würde aber dennoch die Höhe ausländischer Beteiligungen an inländischen Wasserversorgungsunternehmen auf unter 50 Prozent beschränken, wäre dies ein Verstoß gegen das GATS. Eine solche Maßnahme, die öffentliche Einflussmöglichkeiten auf ein teil-privatisiertes Wasserunternehmen bewahren würde, könnte eine Klage vor dem WTO-Schiedsgericht zur Folge haben.

Auch Regulierungen, die eine bestimmte Rechtsform verlangen, fallen unter die Bestimmungen des Marktzugangs, da sie anderen Anbietern den Marktzugang verwehren. Dies könnte möglicherweise das öffentliche Wasserversorgungsunternehmen SAGUAPAC in Santa Cruz/Bolivien betreffen. Die staatliche Auflage, nicht gewinnorientiert zu wirtschaften und KundInnen Mitspracherechte einzuräumen, könnte eventuell gegen das GATS verstoßen. Denn mit einer solchen Auflage wird privaten gewinnorientierten Konzernen den Zugang zu diesem Teil des bolivianischen Marktes verwehrt. Viele Entwicklungs- und Schwellenländer fordern zudem Joint Ventures ausländischer Konzerne mit inländischen Unternehmen. Auch die deutschen Gebietsmonopole zum Schutz der lokalen Wasserversorgung würden in diesem Bereich gegen das GATS verstoßen, wenn die EU ihren Wasserbereich im Rahmen des GATS liberalisiert. (Brot für die Welt, EED, WEED 2003).

Inländerbehandlung (National Treatment, Art. XVII)

Die Inländerbehandlung verlangt, dass ausländische Anbieter nicht »weniger günstig« als inländische Anbieter behandelt werden. Dieser Artikel hat zum Ziel, gleiche Wettbewerbsbedingungen für sämtliche Unternehmen herzustellen. Öffentliche Förderungen, die ausschließlich Betrieben in öffentlicher Hand zukommen, wie z.B. die in vielen Ländern übliche Subventionierung der kommunalen Wasserversorgungsbetriebe, wäre im Falle einer Liberalisierung des Wassersektors ein

Regulierungen, die eine bestimmte Rechtsform verlangen, fallen unter die Bestimmungen des Marktzugangs.

Die deutschen Gebietsmonopole könnten gegen das GATS verstoßen.

Ein »Notwendigkeitstest« soll entscheiden, ob der Handel bzw. der Investitionsschutz »mehr als notwendig« beeinträchtigt wird.

Einen Qualitätsstandard für Frischwasser einzuführen, könnte als »handelshemmender« klassifiziert werden als eine Maßnahme, die den VerbraucherInnen nahelegt, ihr Wasser vor dem Trinken zu filtern.

Verstoß gegen das GATS. Die Inländerbehandlung hätte zur Folge, dass transnationale Wasserkonzerne entweder ebenso Subventionen fordern könnten oder diese auch öffentlichen Wasserversorger nicht mehr gewährt werden könnten. Dies könnte vor allem in Entwicklungsländern dazu führen, dass sich ärmere Bevölkerungsgruppen kein Wasser mehr leisten könnten, weil deren Anschlüsse und Wassertarife nicht mehr staatlich gefördert würden.

Ein Land engagiert häufig dann einen ausländischen Wasserkonzern, wenn die inländischen Betreiber aus Kostengründen nicht für die gewünschten Investitionen aufkommen können. Einen ausländischen Investor sollten also sinnvollerweise Auflagen erwarten, die einen besseren Service als den des inländischen Anbieters gewährleisten. Dies könnte beispielsweise die Verpflichtung sein, auch die ärmsten Gebiete einer Region zu einem erschwinglichen Preis bzw. sogar kostenlos mit Wasser zu versorgen. Da eine solche Auflage erst für einen neuen Investor eingeführt werden würde und damit nur den ausländischen Konzern betrifft, könnte dies im Falle einer Klage vor der WTO als Verstoß gegen das Prinzip der Inländerbehandlung im GATS gewertet werden. Problematisch ist darüber hinaus die so genannte »de facto« Inländerbehandlung, deren Umfang juristisch noch weitgehend ungeklärt ist. Hier könnten auch bestimmte Standards, obwohl sie formal für ausländische und inländische Anbieter gleich gelten, als nachteilig für ausländische Konzerne gewertet werden, gegen GATS verstoßen (CIEL, WWF 2003). Dies könnte möglicherweise Auflagen zur Kooperation mit der lokalen Wirtschaft betreffen, da ein inländisches Unternehmen aufgrund seiner besseren Kenntnis des eigenen Landes in diesem Bereich Vorteile gegenüber einem ausländischen Konzern haben könnte.

Innerstaatliche Regulierung (Art. IV, Abs. 4)

Der Artikel zu innerstaatlicher Regulierung beinhaltet besonders brisante Bestimmungen, da er direkt in die öffentliche Regulierungshoheit auf allen Ebenen eingreift. Der Artikel beauftragt eine WTO-Arbeitsgruppe, so genannte »Disziplinen«, also neue Vorgaben für nicht-diskriminierende, innerstaatliche Regulierungen zu entwerfen. Kern dieser Disziplinen soll ein Notwendigkeitstest sein. Dieser Test würde staatliche Maßnahmen wie Qualitätsanforderungen, Anforderungen nach bestimmten Berufsqualifikationen, technische Normen oder Zulassungsverfahren daraufhin prüfen, ob sie die am »wenigsten handelshemmenden« Maßnahmen sind, um ein Ziel wie z.B. Gesundheitsschutz zu verfolgen. Ein solcher »Notwendigkeitstest« soll entscheiden, ob der Handel bzw. der Investitionsschutz »mehr als notwendig« beeinträchtigt werden würde. Die bisherigen Erfahrungen mit der Anwendung von solchen »Notwendigkeitstests« im Rahmen anderer WTO-Abkommen lassen befürchten, dass der »Investorenschutz« Vorrang vor Prinzipien wie Gesundheits- und Umweltschutz oder universellem Zugang erhält.

Im Bereich Trinkwasserversorgung könnten z.B. Wasserqualitätsstandards in einem WTO-Streitfall auf ihre »Notwendigkeit« und ihren Einfluss auf ausländische Investitionstätigkeiten geprüft werden. Bei der Überprüfung der »Notwendigkeit« einer Maßnahme zur Gewährleistung der Wasserqualität müsste der beklagte Staat nachweisen, dass sämtliche alternativen Regulierungsmöglichkeiten ermittelt und auf ihre Folgen für internationale Tätigkeiten im Dienstleistungsbereich untersucht wurden und dass schließlich diejenige Maßnahme ergriffen wurde, die die geringste Beeinträchtigung ausländischer Investoren bedeutete (Shrybman 2002). Einen Qualitätsstandard für Trinkwasser einzuführen, könnte so z.B. als »handelshemmender« klassifiziert werden als eine Maßnahme, die den EndverbraucherInnen nahelegt, ihr Wasser vor dem Trinken zu filtern.

Akteure und ihre Interessen und Strategien im GATS-Prozess

EU: Wasser weit oben auf der Agenda

In den WTO-Verhandlungen wird die EU von EU-Handelskommissar Pascal Lamy vertreten. VertreterInnen der einzelnen Mitgliedsstaaten stimmen die EU-Verhandlungsposition im 133er Ausschuss – benannt nach Artikel 133 des EG-Vertrages – in Brüssel ab. Deutschland wird in diesem Ausschuss v.a. durch Beamte des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) vertreten. Verhandlungspositionen im Sektor Wasserdienstleistungen bedürfen weder der Einstimmigkeit im EU-Ministerrat noch der Ratifizierung auf nationaler Ebene, d.h. in Deutschland der Zustimmung des Bundestages. Das GATS wird als Paket im Bundestag abgestimmt, ein Eingreifen in die laufenden Verhandlungen ist kaum möglich (Fritz, Scherrer 2002).

Aufgrund dieser mächtigen Verhandlungsposition spielt die EU eine bedeutende Rolle in den GATS-Verhandlungen. Als Standort der größten Wasserkonzerne ist die EU die treibende Kraft in der Liberalisierung des Wassersektors durch das GATS. Zahlreiche unverblühte Zitate belegen die aggressiven Exportinteressen, die die Europäische Kommission verfolgt. Im Leitfaden der Europäischen Kommission zum GATS ist zu lesen:

»Eine weitere Liberalisierung dieses Sektors [des Wassersektors] würde neue Wirtschaftsmöglichkeiten für europäische Konzerne bieten, wie die Expansion und Übernahmen im Ausland durch eine Reihe europäischer Wasserkonzerne zeigen.« (Europäische Kommission 1998: 67)

In der Zusammenfassung ihrer Forderungen an die WTO-Mitgliedsstaaten bezeichnet die EU »Umweltdienstleistungen« wie die Wasserversorgung als »Schlüsselsektoren für die EU«. Demnach sei es das »Hauptziel« der EU, »Hemmnisse, denen europäische Anbieter in den Märkten von Drittländern begegnen«, abzubauen (European Commission 2002: 10).

EU fordert Re-Klassifizierung

Bislang ist allerdings noch kein Land Verpflichtungen im Bereich Trinkwasser eingegangen. Deswegen drängt die EU darauf, diesen Bereich explizit in die Liste der Dienstleistungen, die im GATS geregelt werden, aufzunehmen. Zwar fallen grundsätzlich alle Dienstleistungen unter das GATS, doch die Verhandlungen der *request-offer*-Phase werden anhand einer Klassifikationsliste geführt, die 12 Dienstleistungssektoren mit insgesamt 155 Subsektoren aufführt. Während die Abwasserversorgung im Bereich Umweltdienstleistungen als eigene Kategorie verzeichnet

»Eine weitere Liberalisierung [des Wassersektors] würde neue Wirtschaftsmöglichkeiten für europäische Konzerne sichern.« (Europäische Kommission)

Als Standort der größten Wasserkonzerne ist die EU die treibende Kraft in der Liberalisierung des Wassersektors durch das GATS.

GATS-Klassifikation: Umweltdienstleistungen (aktuell)

- A. Abwasserentsorgung
- B. Abfallentsorgung
- C. Sanitäre Einrichtungen und ähnliche Dienste
- D. Andere

GATS-Klassifikation: Umweltdienstleistungen (nach dem Vorschlag der Europäischen Union)

- A. Wasserversorgung für menschlichen Gebrauch und Abwasserentsorgung
- B. Entsorgung fester Abfälle und gefährlicher Stoffe
- C. Luft- und Klimaschutz
- D. Sanierung und Säuberung von Böden und Wasser
- E. Lärm- und Vibrationsschutz
- F. Arten- und Landschaftsschutz
- G. Sonstige Umweltdienstleistungen

36

Die EU brachte in der neuen GATS-Runde den Vorschlag ein, einen Teilssektor »Wasser für menschlichen Gebrauch« einzufügen.

Die EU stellt Forderungen an 109 Länder, 72 davon erhielten Aufforderungen zur Liberalisierung ihrer Wasserversorgung.

ist, ist die Trinkwasserversorgung dort nicht separat aufgeführt.

Die EU brachte in der neuen GATS-Runde den Vorschlag ein, den Sektor Umweltdienstleistungen neu zu klassifizieren und einen Teilssektor »Wasser für menschlichen Gebrauch und Abwassermanagement« einzufügen. Dieser soll nach ihren Plänen neben dem Bereich Abwasser auch »Trinkwassergewinnung, -reinigung und -versorgung« beinhalten (WTO 2000, vgl. Kasten S. 35). Diese Re-Klassifizierung wurde noch nicht offiziell angenommen und stieß bei zahlreichen WTO-Mitgliedern auf Kritik (Türk/Krajewski 2003: 6f). Dennoch wendet die EU sie bereits an und setzt damit die Trinkwasserversorgung auf die Agenda der aktuellen GATS-Verhandlungen.

Der Vorstoß der EU: Forderungen an 72 Länder

Die Auflistung der Forderungen, die die EU im Rahmen der aktuellen Verhandlungen an andere WTO-Mitgliedsländer richtet, ist nicht allgemein zugänglich. Doch im Frühjahr 2003 gelang einigen GATS-kritischen NGOs ein Coup: Sie konnten einige geheime EU-Verhandlungsdokumente der Öffentlichkeit zugänglich machen.⁹ Nun erlauben diese Papiere einen genauen Einblick in die tatsächlichen Absichten und Interessen der EU und offenbaren deren aggressive Exportinteressen. Die EU stellt Forderungen an 109 Länder, 72 davon erhielten Aufforderungen zur Liberalisierung ihrer Wasserversorgung (siehe Kasten S. 37). Unter diesen Ländern befinden sich in erster Linie Entwicklungs- und Schwellenländer, darunter auch einige der ärmsten Entwicklungsländer, wie z.B. Bolivien, Bangladesch oder Tansania, daneben aber auch zahlreiche Industrieländer, so z.B. die USA und Kanada. In ihren Forderungen greift die EU unterschiedliche Systeme der Wasserversorgung in Entwicklungs- und Schwellenländern an. Die folgende Liste verdeutlicht, welche Auswirkungen das GATS in diesen Ländern haben könnte (für den folgenden Abschnitt: Brot für die Welt, WEED, EED 2003).

⁹ Diese Dokumente gelangten über das kanadische Polaris Institute in die Öffentlichkeit. Sie sind über verschiedene Webseiten abrufbar: www.polarisinstitute.org oder auch www.gatswatch.org.

- **Länder ohne funktionierende öffentliche Wasserversorgung**

In vielen der ärmsten Entwicklungsländer sind insbesondere die ländliche Bevölkerung und die Armenviertel der Großstädte nicht an eine funktionierende Wasserversorgung angeschlossen. Wasserkonzerne verlangen für ihr Engagement in Ländern wie Tansania, Mosambik oder Bolivien besonders gute Investitionsbedingungen, damit sie trotz einer schlecht funktionierenden Wasserversorgung und weniger zahlungskräftiger KundInnen hohe Gewinne erwirtschaften können. Um also bessere Geschäftsbedingungen für Konzerne herzustellen, könnte das GATS in diesen Ländern zukünftig genutzt werden, um mögliche neue Auflagen zu verhindern, die bessere Bedingungen für Armenviertel verlangen, wie z.B. Preisbindungen oder eine Versorgungspflicht für bestimmte Stadtteile. Gehen Länder ohne funktionierende Wasserversorgung Verpflichtungen im GATS ein, könnte dies bewirken, dass sich damit der Zugang der Armen zur Wasserversorgung weiter verschlechtert bzw. die Ärmsten sich aufgrund von Preissteigerungen das Wasser nicht leisten können – und die Etablierung neuer Regulierungen zugunsten dieser Menschen erschwert wird.

- **Länder mit funktionierender öffentlicher Wasserversorgung**

Beispiele für gut funktionierende öffentliche Wasserversorgungssysteme gibt es auch in ärmeren Entwicklungsländern. In Honduras werden beispielsweise öffentliche Wasserversorgungsunternehmen durch die direkte Beteiligung der Bevölkerung verwaltet. Auch der tunesischen öffentlichen Wasserversorgung bescheinigt selbst die Weltbank eine gute Bilanz. Konzerne haben ein Interesse daran, sich in solche gut funktionierenden Wasserversorgungssysteme einzukaufen. Gehen beispielsweise Honduras oder Tunesien auf die Forderungen der EU ein, könnten Wasserkonzerne Zugang zu diesen »Märkten« erhalten und die lokalen öffentlichen Anbieter unter massiven Wettbewerbsdruck mit ausländischen Konzernen setzen. Das GATS würde hier der Privatisierung einer gut funk-

tionierenden Wasserversorgung Vorschub leisten.

- **Länder, die alternative Systeme der Wasserversorgung aufbauen**

In einigen Entwicklungsländern bestehen alternative Systeme der öffentlichen Wasserversorgung, in denen besondere Modelle der Partizipation und Umverteilung praktiziert werden. Ein Beispiel ist die Stadt Santa Cruz in Bolivien. Dort ist die weltweit einzige Genossenschaft SAGUAPAC für die Wasserversorgung einer bedeutenden Großstadt verantwortlich. Eine Studie der Universität Birmingham bilanzierte, dass SAGUAPAC bezüglich Gerechtigkeit und Effektivität eine der am besten arbeitenden Wasserversorger in Lateinamerika ist. Die SAGUAPAC wurde von der Regierung als gemeinnützige Genossenschaft gegründet und ist gesetzlich den Entscheidungen ihrer Mitglieder verpflichtet. In Nicaragua versorgen die gut funktionierenden lokalen Wasserbetriebe der Basisorganisation MCN (Movimiento Comunal Nicaraguense) vor allem die ländlichen Gebiete des Landes (Ökumenisches Büro für Frieden und Gerech-

tigkeit 2003). Für Konzerne stellen derartige Formen alternativer Wasserversorgung möglicherweise ein Investitionshemmnis dar, da sie ihnen den Zugang in eine Region erschweren. Durch das GATS könnten Vorschriften, die eine bestimmte Organisationsform vorschreiben, wie z.B. die Gemeinnützigkeit bzw. eine genossenschaftliche Organisationsform, eine Verletzung des Marktzugangsprinzips darstellen. Werden in diesen Ländern Liberalisierungsverpflichtungen eingegangen, könnten alternative Wasserversorgungssysteme als GATS-widrig gelten und zudem durch eine starke Konkurrenz mit ausländischen Konzernen unter Druck geraten. Das GATS schränkt damit Gestaltungsmöglichkeiten für alternative Systeme der Wasserversorgung ein.

- **Länder mit Erfahrungen gescheiterter Privatisierungen**

Zahlreiche Entwicklungs- und Schwellenländer haben bereits Erfahrungen mit gescheiterten Privatisierungsprojekten, darunter Argentinien, Puerto Rico, die Philippinen und Südafrika (vgl. Grusky 2003). In Cochabamba/

Alternative Wasserversorgungssysteme könnten als GATS-widrig gelten.

In Cochabamba/Bolivien gelangte die Wasserversorgung nach einem regelrechten »Wasserkrieg« wieder in die öffentliche Hand.

Übersicht: Länder, an die die EU Forderungen im Wassersektor stellte

Nordamerika: Kanada, USA

Europa: Schweiz

Asien: Bangladesch, China, Hong Kong, Indien, Indonesien, Japan, Korea, Macao/China, Malaysia, Malediven, Mongolei, Pakistan, Philippinen, Singapur, Sri Lanka, Taiwan, Thailand

Australien/Pazifik: Australien, Neuseeland

Lateinamerika: Antigua, Argentinien, Barbados, Belize, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Jamaika, Kolumbien, Kuba, Mexiko, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, St. Kitts und Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Trinidad und Tobago, Uruguay, Venezuela.

Afrika: Ägypten, Botswana, Kenia, Lesotho, Madagaskar, Marokko, Mauritius, Mosambik, Namibia, Nigeria, Oman, Senegal, Simbabwe, Südafrika, Tansania, Tunesien

Naher Osten: Bahrain, Brunei, Israel, Jordanien, Katar, Kuwait, Vereinigte Arabische Emirate



Lamy: »Ich mache Angebote, weil ich ein Interesse daran habe, dass die Wasserversorgung geöffnet wird.«

In Deutschland sind von staatlicher Ebene vor allem drei Akteure im Zusammenhang mit GATS interessant: BMWA, BMZ und Bundestag.

Bolivien beispielsweise gelangte die Wasserversorgung nach einem regelrechten »Wasserkrieg« wieder in die öffentliche Hand. Die Bevölkerung steht nun vor der schwierigen Aufgabe, die Wasserversorgung neu zu strukturieren. Wasserkonzerne drängen weiterhin auf den bolivianischen Markt, da sie sich besonders in Lateinamerika hohe Gewinne versprechen. Gehen Länder mit der Erfahrung einer gescheiterten Privatisierung Liberalisierungsverpflichtungen unter dem GATS ein, könnte es zukünftig ein Verstoß gegen das GATS sein, eine bereits privatisierte Wasserversorgung wieder in die öffentliche Hand zurückzuführen.

- **Länder mit IWF-Auflagen zur Privatisierung der Wasserversorgung**
Zahlreiche Entwicklungsländer waren für den Bezug von Krediten von IWF und Weltbank gezwungen, ihre Wasserversorgung zu privatisieren. In einem Strukturanpassungsprogramm des IWFs wurde Nicaragua 1999 als Bedingung für den Erhalt eines Kredits aufgefordert, den staatlichen Wasserversorger ENACAL zu privatisieren und andere Gebiete unter private Verwaltung zu stellen. Solche IWF-Auflagen bieten für Konzerne gute Geschäftsbedingungen, denn ist ein Land zur Privatisierung gezwungen, hat es damit auch geringere Spielräume bei Verhandlungen mit privaten Investoren. Ginge ein Land wie Nicaragua auf die GATS-Liberalisierungsforderungen der EU ein, würde dies bedeuten, dass die durch den IWF veranlassten Privatisierungen nicht mehr rückgängig zu machen wären. Die Rückführung eines einmal privatisierten Wassersektors in die öffentliche Hand würde damit unmöglich werden. Das GATS könnte bewirken, dass IWF-Privatisierungsaufgaben in bindendes Recht festgeschrieben werden.

Schutz des eigenen Marktes? – die EU-Angebote

Bei den Liberalisierungs-Angeboten (*offers*) der EU im GATS zeigt sich bislang – wie zu erwarten – ein etwas weniger dramatisches Bild als bei den Forderungen. In ihren Angeboten ließ die EU tatsächlich den Wassersektor noch unangetastet. Dennoch gibt es

auch hier erste Anzeichen, dass sich in der Phase des »Kuhhandels« noch etwas bewegen könnte. Während die EU öffentlich verlauten lässt, dass eine Liberalisierung des europäischen Sektors nicht zur Disposition steht, spricht der EU-Handelskommissar andere Worte. In einem Interview mit der Süddeutschen Zeitung am 10.3.03 stellte Lamy klar, dass auch die EU ihren Wassersektor liberalisieren will:

»SZ: Die Wasser-Versorgung ist für jeden Staat besonders sensibel. Haben Sie Vorschläge gemacht, den Wassermarkt in Europa zu öffnen? Hat es Anfragen aus anderen Ländern gegeben?

Lamy: Wir haben keine Anfragen. Aber ich mache Angebote. Weil ich ein Interesse daran habe, dass die Wasserversorgung geöffnet wird.« (Süddeutsche Zeitung, 10.3.2003)

Vermutlich werden die europäischen Konzerne mit Hilfe ihrer US-amerikanischen Tochterkonzerne auch auf eine Öffnung des europäischen Marktes drängen. Eine solche Öffnung würde entsprechende Liberalisierungsbestrebungen im Europäischen Binnenmarkt ergänzen. Insgesamt zeugt die Rhetorik der EU von einer Doppelmoral: Während die EU die Bedeutung des öffentlichen Sektors im eigenen Markt noch hoch hält, verfolgt sie gleichzeitig eine aggressive Marktöffnungspolitik im Ausland.

Deutschland: Regierung versus Parlament?

In Deutschland sind auf staatlicher Ebene vor allem drei Akteure im Zusammenhang mit dem GATS interessant. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) vertritt Deutschland im Brüsseler 133er Ausschuss und das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) ist für die entwicklungspolitischen Aspekte internationaler Handelspolitik zuständig. Schließlich hat sich auch der Bundestag in einigen Anhörungen und Anträgen mit dem GATS beschäftigt. Regierung und Parlament vertreten dabei zum Teil recht unterschiedliche Positionen.

Die Bundesregierung

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) vertritt

eine klare freihändlerische Position in der internationalen Handels- und Außenwirtschaftspolitik. Die so genannte »Außenwirtschaftsoffensive: Weltweit aktiv«, die das BMWA im Jahr 2003 lancierte, zielt auf wirtschaftliches Wachstum vor allem im Bereich Export und Auslandsinvestitionen und setzt damit die bisherige liberale Außenwirtschaftspolitik der Bundesregierung unter neuem Namen und mit noch deutlicher deutscher Interessenspolitik fort. Das GATS ist ein bedeutendes Abkommen, um diese Initiative zu fördern. Axel Gerlach, Staatssekretär im Wirtschaftsministerium, betont vor allem die Rolle der Marktöffnung für Auslandsinvestitionen bzw. kommerzielle Niederlassungen:

»Wichtig ist, unsere Dienstleistungswirtschaft zu unterstützen. Dies geschieht durch die Festigung der Marktzugangsmöglichkeiten der Dienstleistungsindustrie in ihren wichtigsten Exportmärkten, wie z.B. Ostasien und Südamerika. Unser Interesse bei den Verhandlungen liegt daher bei umfassenden Zugeständnissen für kommerzielle Niederlassungen.« (BMZ 2003: 19)

Das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) grenzt sich nicht von dem Anliegen des BMWA ab, die deutsche Außenwirtschaft vor allem im Wassermarkt zu stärken. Im Zusammenhang mit dem GATS arbeitet das BMZ allerdings mit vorsichtigeren Worten als das BMWA. Das BMZ organisierte im Februar 2003 eine öffentliche Anhörung zu den Auswirkungen des GATS auf Entwicklungsländer, zu der verschiedene VertreterInnen aus Politik, Wirtschaft und der »Zivilgesellschaft« geladen waren. Diese Anhörung verdeutlichte, dass das BMZ sich durchaus offen für kritische Stimmen aus der Zivilgesellschaft und von Seiten der Entwicklungsländer zeigt. Dennoch werden aus dieser Offenheit keine Konsequenzen gezogen: Das Ministerium steht dem GATS nicht ablehnend gegenüber (BMZ 2003).

Bundestag

Trotz der Pro-GATS-Haltung großer Teile der Bundesregierung, allen voran des Wirtschaftsministeriums, sprach sich der Bundestag in zwei Anträgen der Fraktionen von SPD und Bündnis

90/Die Grünen gegen einige Tendenzen des GATS aus und übte teilweise weitreichende Kritik an den bisherigen Verhandlungen: So verlangte der Bundestag in einem ersten Antrag am 13.3.2003, dass die Bundesregierung einem Angebot der EU-Kommission erst dann zustimmen könnte, wenn das Parlament seine Willensbildung abgeschlossen hat (Deutscher Bundestag 2003a, Skarpelis-Sperk 2003). Die Kritik des Bundestages am GATS beinhaltet Fragen der Demokratie und der Transparenz in den Entscheidungsstrukturen sowie die Rolle der öffentlichen Daseinsvorsorge. Während der Bundestag insgesamt zunächst zur Vorsicht im letzteren Bereich drängt, geht er im Bereich der Wasserversorgung in einem zweiten Antrag vom 3.7.2003 weiter (Deutscher Bundestag 2003b). Im Vorfeld der 5. WTO-Ministerkonferenz in Cancún forderte der Bundestag die Regierung auf, innerhalb der EU

»darauf hinzuwirken, die öffentliche Daseinsvorsorge zu sichern, auch weiterhin keine Angebote zur Aufnahme von Verhandlungen in den Bereichen Bildung, Kultur und Audiovisuelle Dienstleistungen sowie Gesundheitsdienstleistungen und Wasserversorgung zu machen.« (Deutscher Bundestag 2003b: 12)

In Bezug auf die *requests* fordert der Bundestag die Bundesregierung auf,

»sich dafür einzusetzen, dass die EU keinen Druck erzeugt, den Bereich Wasser im Rahmen des GATS-Abkommens zu regeln. Die EU sollte auf Forderungen bei der Wasserversorgung an die Entwicklungsländer verzichten.« (Ebd.)

Im selben Antrag wird außerdem auf die Widersprüchlichkeit der Haltung der EU in der Frage der Wasserversorgung hingewiesen, da die EU ihren eigenen Wassermarkt schützen, gleichzeitig aber die ärmsten Entwicklungsländer zur Liberalisierung bewegen will (Deutscher Bundestag 2003b).

Politik nach wessen Maßgabe?

Der Bundestag übt jedoch keine grundlegende Kritik an der neoliberalen Ausrichtung der internationalen Handelspolitik. In beiden genannten Anträgen findet sich trotz aller Kritik am GATS eine eindeutige Pro-Freihandels-Position wieder. Dennoch sind die Anträge des Bundestages zumin-

Bundestag: »Die EU sollen auf Forderungen bei der Wasserversorgung an die Entwicklungsländer verzichten.«

Der Bundestag übt keine grundlegende Kritik an der neoliberalen Ausrichtung der internationalen Handelspolitik.

40

Die Praxis zeigt, dass sich die Bundesregierung in der internationalen Handelspolitik nicht an die Vorgaben des Bundestages hält.

Entscheidungsträger setzen auf gute Zusammenarbeit zwischen Regierungsseite und Konzernen und fordern die Kooperation aktiv an.

dest ein kleiner Schlag gegen die Privatisierungs- und Liberalisierungspolitik der Bundesregierung. Denn zum einen fand das bislang wenig behandelte Thema WTO breiteren Eingang in das Parlament. Zum anderen sollten die Forderungen des Bundestages nach allen Regeln der Demokratie die bisherige Politik des Wirtschaftsministeriums in der EU-Handelspolitik deutlich verändern. Die Praxis zeigt allerdings, dass die Bundesregierung sich in der internationalen Handelspolitik nicht an die Vorgaben des Bundestages hält. Dies wurde auf der WTO-Ministerkonferenz in Cancún sehr deutlich: Dort orientierten die deutschen Unterhändler sich wenig an den Beschlüssen ihres eigenen Parlamentes. So tat sich vor allem Wirtschaftsminister Wolfgang Clement als Hauptbefürworter der Aufnahme der Verhandlungen im Bereich Investitionen hervor, die vom Bundestag weitgehend abgelehnt wurden (Fuchs u.a. 2003). Auch in den GATS-Verhandlungen finden die Anträge des Bundestages wenig Gehör in der Regierung. Doch noch weniger richtet sich die Regierung nach den Forderungen der deutschen Zivilgesellschaft, die in einem breiten Bündnis bestehend u.a. aus Attac, Gewerkschaften, kirchlichen Gruppen und Umweltorganisationen weitreichendere Forderungen, wie z.B. nach einem Stopp der GATS-Verhandlung stellen. Stattdessen kooperiert die Regierung eng mit den InteressensvertreterInnen der deutschen Wirtschaft.

Der Feldzug der Lobbymacht

Um Einfluss auf die GATS-Verhandlungen zu nehmen, entstanden weltweit verschiedene Lobbygruppen der Dienstleistungsindustrie. In den USA war es die U.S. Coalition of Service Industries (USCSI), die in den 1980er Jahren in enger Zusammenarbeit mit der US-amerikanischen Administration die Initiative für ein internationales Dienstleistungsabkommen in der

WTO übernahm. Während der Entstehungsphase des GATS leistete die USCSI massive Lobbyarbeit, indem sie Positionspapiere erstellte, Kongresse mit Unterstützung des US-amerikanischen Handelsministeriums oder öffentliche Anhörungen im Kongress durchführte. In Europa nahm sich die EU-Kommission ein Beispiel an der USCSI und ließ 1999 nach deren Vorbild das European Services Forum (ESF) als europäischen Lobbyverband der Dienstleistungsindustrie gründen.¹⁰ Damit schuf sie einen Hebel, mit dem sie ihre Positionen in den GATS-Verhandlungen mit den Interessen europäischer Dienstleistungskonzerne abstimmen und damit in deren Sinne auf die GATS-Verhandlungen Einfluss nehmen konnte (Wesselius 2002: 8f). Weltweit sind die unterschiedlichen Lobbyverbände der Industriestaaten im Global Services Network (GSN) organisiert, das bereits zwei Mal einen »World Services Congress« organisierte, um die Eliten der Dienstleistungsindustrie mit Wissenschaftlern und Vertretern der nationalen Regierungen, der EU und der WTO zusammenzubringen (www.worldservicescongress.com, www.chamber.org.uk/wsc). Entscheidungsträger aus der Politik reagieren dabei keineswegs bloß auf das Konzernagieren oder lassen sich durch die Lobbyarbeit der Konzerne unter Druck setzen. Vielmehr setzen sie auf gute Zusammenarbeit zwischen Regierungsseite und Konzernen und fordern die Kooperation aktiv an (siehe Kasten S. 41). Deswegen verwundert es auch nicht, wenn die EU-Kommission selbst feststellt: »Das GATS ist nicht nur eine Angelegenheit zwischen Staaten. Vor allem ist es ein Instrument zum Nutzen der Wirtschaft.« (Europäische Kommission 1998: 18).

¹⁰ Der damalige EU-Handelskommissar Leon Brittan beauftragte Andrew Buxton aus der einflussreichen britischen Finanzlobbyorganisation LOTIS (Liberalisation on Trade in Services Committee) mit der Gründung des ESF (Wesselius 2002: 8).

Gute Zusammenarbeit: Konzerne und EU

Beispiel I: Das European Services Forum

Das European Services Forum (ESF) ist ein Zusammenschluss verschiedener transnationaler Dienstleistungskonzerne, die ihren Sitz in Europa haben. Das ESF wurde 1999, also ein Jahr vor Beginn der neuen GATS-Verhandlungsrunde, im Auftrag des damaligen EU-Handelskommissar Sir Leon Brittan gegründet, um die EU in Fragen der Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes zu beraten und die Interessen der europäischen Dienstleistungskonzerne zu vertreten. Auch die größten Wasserkonzerne Suez und Veolia sind Mitglied im ESF (www.esf.be).

Einige Äußerungen des damaligen EU-Handelskommissar Leon Brittan auf dem Gründungstreffen zu den anwesenden Konzernchefs verdeutlichen die enge Zusammenarbeit zwischen EU-Kommission und Konzernen:

»Ich bin in Ihren Händen, um Ihnen zuzuhören, was Ihre Ziele, Ihre Prioritäten in Bezug auf Liberalisierung sind. [...] Ich zähle auf Ihre Unterstützung und Ihre Vorschläge [...], so dass wir unsere Strategie verfeinern und klare vorrangige Ziele setzen können, die eine internationale Expansion in der Dienstleistungsindustrie vorantreiben werden.« (Brittan 2001)

Das ESF hat eine zentrale Funktion in der Koordination der Aktivitäten der europäischen Dienstleistungsindustrie und der EU-Kommission. Seit seiner Gründung produzierte das Forum zahlreiche Positionspapiere, in denen die Interessen der europäischen Dienstleistungsindustrie öffentlich vertreten werden. Darüber hinaus treffen sich die Mitglieder des ESF regelmäßig mit den Handelsbeauftragten der EU, um sich gegenseitig mit »Briefings« über den aktuellen Stand der Verhandlungen bzw. ihrer Expansionsinteressen auf dem Laufenden zu halten. Ein solch privilegierter Zugang zu Informationen wird Nichtregierungsorganisationen wie Gewerkschaften, umwelt- und entwicklungspolitischen Verbänden sowie Menschenrechtsgruppen verwehrt (Fritz 2003: 32).

Das ESF hat eine zentrale Funktion in der Koordination der Aktivitäten der europäischen Dienstleistungsindustrie und der EU-Kommission.

Beispiel II: E-mail-Wechsel EU-Handelskommission – europäische Wasserkonzerne

Die EU steht auch ohne den Umweg über das ESF direkt in engem Kontakt zu den europäischen Wasserkonzernen. Dies belegt ein öffentlich gewordener E-mail-Wechsel zwischen der EU-Kommission und den Wasserkonzernen Thames Water, Veolia (damals Vivendi), Suez und dem deutschen Wasserkonzern Aqua Mundo. In einer E-mail der EU-Kommission an diese Konzerne fordert die EU-Kommission die Adressaten direkt auf, sich an der Formulierung der GATS-Verhandlungspapiere zu beteiligen:

»Eines der Hauptziele der EU in der neuen Verhandlungsrunde ist es, wirklichen und bedeutsamen Marktzugang für Europäische Dienstleistungsunternehmen für ihre Exporte in Umweltdienstleistungen zu erreichen. Deswegen würden wir Ihre Eingaben sehr schätzen, um in unseren Anstrengungen in den Verhandlungen den Fokus in ausreichendem Maße auf das Feld der Umweltdienstleistungen zu richten.« (E-mail-Wechsel EU-Kommission – Wasserkonzerne, veröffentlicht in Gould 2003: 7ff)

»Deswegen würden wir Ihre Eingaben sehr schätzen.«
(E-mail EU-Kommission an mehrere Wasserkonzerne)

In einer anderen E-mail werden hinderliche staatliche Regulierungsmaßnahmen im Wassersektor detailliert abgefragt, wie z.B. Beschränkungen bei der Rückführung der Profite in das Heimatland des Konzerns, technische Standards, öffentliche Auftragsvergabe, Begrenzung der Höhe ausländischen Besitzes oder die Auflage, Joint Ventures mit lokalen Unternehmen einzugehen. Die Konzerne werden gebeten, der EU-Kommission mitzuteilen, welche dieser Maßnahmen in welchen Ländern »relevante Hemmnisse für den Marktzugang« sein könnten. In einer weiteren Mail bekundet die EU-Kommission darüber hinaus Interesse an dem Bereich Zugang zu und sogar zum Besitz an Wasserressourcen. Thames Water wird aufgefordert, mitzuteilen, wie diese Fragen in ihren internationalen Verträgen geregelt sind (Ebd.).

Nach dem Scheitern von Cancún: Wie geht es weiter mit dem GATS?

Bisher haben sich Entwicklungsländer kaum an den GATS-Verhandlungen mit Forderungen und Angeboten beteiligt.

Derzeit schreiten die GATS-Verhandlungen nur sehr zögerlich voran, da erst 42 Länder ihre Angebote eingereicht haben, darunter zum Großteil Industrie- und Schwellenländer. Auf der 5. WTO-Ministerkonferenz in Cancún im September 2003 wollte vor allem die EU neue Dynamik in die GATS-Verhandlungen bringen. Der Entwurf für die Abschlusserklärung sah vor, die Mitgliedsländer aufzufordern, ihre Liberalisierungsangebote bis zu einer bestimmten Frist bei der WTO einzureichen. Bisher haben sich insbesondere Entwicklungsländer kaum daran beteiligt, den WTO-Mitgliedern Liberalisierungsforderungen und Angebote zu unterbreiten. Die Gründe dafür sind vielseitig: fehlende Kapazitäten, der Mangel an wettbewerbsfähigen Dienstleistungssektoren, die vom

GATS profitieren könnten, und die entwicklungspolitisch höchst bedenklichen Auswirkungen des Abkommens. Auch zahlreiche Parlamente und zivilgesellschaftliche Organisationen hatten im Vorfeld von Cancún starke Bedenken gegenüber dem GATS geäußert. Mit dem Scheitern von Cancún haben die GATS-Verhandlungen nicht wie geplant neue Dynamik erlangt. Experten vermuten, dass die WTO-Verhandlungsrunde und damit auch das GATS nun frühestens im Jahr 2007, also zwei Jahre später als geplant, zum Abschluss kommen werden. Doch ein Strategiepapier der EU verdeutlicht: Bis dahin stehen die GATS-Verhandlungen weiterhin ganz oben auf der Agenda der EU (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2003).

Fazit: Ein sensibler Bereich wird zwangsliberalisiert

Innerstaatliche Regulierungen auf allen Ebenen geraten somit unter Liberalisierungsdruck.

In den derzeitigen GATS-Verhandlungen steht das Thema Wasser weit oben auf der Agenda. Vor allem die EU, die in den WTO-Verhandlungen ihre Mitgliedsländer vertritt, drängt mit aller Macht darauf, den Wassersektor mit Hilfe des GATS zu liberalisieren und damit privaten Anbietern zugänglich zu machen bzw. die erreichte Marktöffnung festzuschreiben. Doch gerade im Wasserbereich sind die Regelungen des GATS besonders brisant:

- **Regulierung nur eingeschränkt erlaubt**

Im Wassersektor ist eine starke Regulierung erforderlich, um sauberes Trinkwasser für alle Teile der Bevölkerung zugänglich zu machen und der wichtigen Rolle der Wasserversorgung im Umwelt- und Gesundheitsschutz Rechnung zu tragen. Öffentliche Regulierung existiert deshalb u.a. in den Bereichen Preisaufsicht, Qualitätsanforderungen, Umweltstandards oder Subventionierung bestimmter Leistungen. Doch sobald sich ein Konzern durch staatliche Regulierung in seiner wirtschaftlichen Tätigkeit gegenüber anderen

ausländischen wie inländischen Konzernen benachteiligt sieht, könnten diese Auflagen auf den Prüfstand geraten. Eine Klage vor der WTO-Streit-schlichtungsstelle kann die Folge sein. Innerstaatliche Regulierungen auf allen Ebenen, d.h. Gesetze, Verordnungen, Verwaltungsrichtlinien und die Verwaltungspraxis geraten somit unter Liberalisierungsdruck.

- **Trotz schlechter Erfahrungen – kein Zurück?**

Im Zuge von Privatisierungen der Wasserversorgung gab es in vielen Entwicklungsländern zahlreiche Fiascos, denen massive Proteste folgten. Eine der Hauptforderungen war es dabei, die Wasserversorgung wieder in die öffentliche Hand zurückzuführen. Unter dem GATS wäre es nicht mehr möglich, eingegangene Liberalisierungsverpflichtungen wieder zurückzunehmen und damit ein einmal geöffnetes Einfallstor für Transnationale Konzerne wieder zu schließen. Denn das GATS schafft einen Rahmen, um einmal eingegangene Liberalisierungen in internationalem Recht festzuschreiben.

Die GATS-Verhandlungen stehen weiterhin ganz oben auf der Agenda der EU.

- **Von der Liberalisierung zur Privatisierung**

Das GATS ist zwar kein Privatisierungsabkommen, doch seine Marktöffnungsklauseln dienen dazu, Transnationalen Konzernen Eintritt in stark reglementierte Bereiche zu verschaffen. Damit fördert es die Übernahme öffentlicher Wasserversorgungsunternehmen durch Transnationale Konzerne, kurzum: Privatisierung ist das Resultat. Das GATS schafft Konzernen Anreize in zweierlei Hinsicht: Zum einen baut es gesetzliche Auflagen und Pflichten ab bezüglich der Investitionstätigkeit und des Marktzugangs, zum anderen stellt es durch die praktische Unumkehrbarkeit einmal erfolgter Liberalisierungen Rechtssicherheit für Konzerne her.

- **GATS – ein Abkommen im Interesse der Wasserkonzerne**

Der E-mail-Wechsel zwischen der EU-Kommission und verschiedenen Wasserkonzernen zeigte deutlich, dass Konzerne vorrangigen Zugang zu Dokumenten erhalten, die ande-

ren Akteuren nicht zugänglich sind, und dass sie ausdrücklich zu eigenen Eingaben zu den GATS-Verhandlungen aufgefordert werden. Diese Vorzugsbehandlung der Konzerne führt dazu, dass die GATS-Verhandlungspapiere *de facto* von diesen mitformuliert werden. So spiegelt die EU-Verhandlungsposition die Gewinn- und Expansionsinteressen der europäischen Wasserkonzerne wider, die Einwände von umwelt- und entwicklungspolitischen Organisationen sowie Gewerkschaften finden keine Berücksichtigung. Das GATS lässt sich demnach als ein Abkommen klassifizieren, das die Interessen der Wasserkonzerne in den Mittelpunkt stellt, und die Bedenken zivilgesellschaftlicher VertreterInnen sowie die Interessen der lokalen Bevölkerung vor Ort dagegen vernachlässigt.

Diese Vorzugsbehandlung der Konzerne führt dazu, dass die GATS-Verhandlungspapiere *de facto* von diesen mitformuliert werden.

5. Fazit

Im Kern sind die derzeit durchgeführten und propagierten Privatisierungen im Wassersektor eine Enteignung des Gemeinwesens.

Zugang zu sauberem Trinkwasser ist lebensnotwendig und von überaus großer Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes – er ist deswegen als Menschenrecht durch die UNO bestätigt und in vielen nationalen Verfassungen verankert.¹¹ Die Art und Weise, wie die Wasserversorgung geregelt ist und wer die Zuständigkeit und die Betreiber- und Kontrollrechte an der Wasserversorgung erhält, ist momentan hoch umkämpft. Maßstab für eine Beurteilung, welche Art und Weise der Wasserversorgung und welche politischen Maßnahmen das Menschenrecht Wasser am besten gewährleisten, sollten vor allem zwei Prinzipien sein: Versorgungsgerechtigkeit und -sicherheit sowie Umwelt- und Gesundheitsschutz. Das bedeutet erstens, dass diese Prinzipien Vorrang vor rein ökonomischen Kriterien, wie z.B. Kostendeckung, haben müssen. Zweitens sollte die Umsetzung dieser Prinzipien unter uneingeschränkter öffentlicher Kontrolle stehen. Dies kann nur dann gewährleistet sein, wenn die Wasserversorgung öffentlich betrieben und reguliert wird, wenn Möglichkeiten der demokratischen Einflussnahme bestehen und wenn sie nicht vorrangig nach kommerziellen Prinzipien ausgerichtet ist.

Doch durch das Agieren der Konzerne, nationaler Regierungen, der EU und internationaler Organisationen wie Weltbank und WTO im Rahmen der GATS-Verhandlungen werden die Prozesse des Marktes, des freien Wettbewerbs und Freihandels auf den Bereich der Wasserversorgung übertragen. Denn Konzerne wirtschaften nach

dem Prinzip Gewinnmaximierung und die Folgen einer solchen kommerziellen Ausrichtung der Wasserversorgung sind nicht zu übersehen: Verschärfung einer Zwei-Klassen-Wasserversorgung, kein ausreichender Umwelt- und Gesundheitsschutz und steigende Preise, die sich die Ärmsten nicht leisten können. Einher gehen diese Probleme mit einem Verlust an öffentlicher Kontrolle, was es zusätzlich erschwert, diesen Auswirkungen einer privatisierten Wasserversorgung mit demokratischen Prinzipien zu begegnen. Im Kern bedeuten die derzeit durchgeführten und propagierten Privatisierungen im Wassersektor eine Enteignung des Gemeinwesens, eine Einschränkung der demokratischen Gestaltungsmöglichkeiten des äußerst bedeutenden und sensiblen Wassersektors und eine Entsolidarisierung der Gesellschaft zu Gunsten von Gewinninteressen und Konzernen.

Dennoch wird die Politik der Kommerzialisierung des Wassersektors weiter vorangetrieben. Maßnahmen dieser Politik sind Marktöffnung und Liberalisierung, die Konzernen Zugang in vormals öffentlich betriebene Bereiche verschaffen und zu einer schleichenden Privatisierung öffentlicher Strukturen im Wassersektor führen. Instrumente dieser Politik sind zum einen die einseitige Förderung privater Initiativen und zum anderen die rechtliche Verankerung der Liberalisierungspolitik, wie sie mit Hilfe des GATS angestrebt werden. Der breiten Öffentlichkeit wird vermittelt, dass Privatisierungen gewinnbringend für alle seien. Die Wasserkrise und die fehlenden öffentlichen Finanzen – all diese Probleme könnten angeblich nur durch Konzerne in der Rolle von Entwicklungshelfern gelöst werden. Die Praxis hat diese Thesen widerlegt.

Denn Konzerne tun vielmehr ihr Übriges, um die Situation der Wasserversorgung weiter zu verschlechtern. Gescheiterte Privatisierungsprojekte mit teilweise gravierenden Auswirkungen auf die Wasserversorgung vor Ort gibt

¹¹ In der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte von 1948 wird das Recht auf Wasser indirekte Weise anerkannt – als Konsequenz von Art. 25: »Jeder Mensch hat das Recht auf einen Lebensstandard angemessen für Gesundheit und Wohlfahrt [...]«. Offiziell durch die UNO bestätigt wurde das Menschenrecht auf Wasser durch den »Allgemeinen Kommentar 15« zum Recht auf Wasser vom November 2002 (United Nations: 2002). Für einen kurzen Überblick zur Debatte um das Menschenrecht auf Wasser siehe Brot für die Welt 2003: 63f.

es zu Hauf. Zudem stehen viele Wasserkonzerne mittlerweile vor großen finanziellen Schwierigkeiten und wenden sich deshalb vor allem lukrativeren Bereichen zu. So hinterlassen sie nach zahlreichen Rückzügen die Wasserversorgung in vielen Entwicklungsländern in einem Chaos und richten sich in den gewinnbringenden Märkten des Nordens, Osteuropas und Chinas ein. Für weitere Investitionen in riskanteren Gegenden verlangen sie Unterstützung durch öffentliche Gelder.

Und tatsächlich werden Gelder der Entwicklungszusammenarbeit zunehmend zu Gunsten privater Initiativen und zu Lasten des Ausbaus öffentlicher Wasserversorgungsunternehmen umverteilt. Auch die praktische Ummkehrbarkeit einmal eingegangener Liberalisierungen durch das GATS erleichtert Konzernen den Zugang auf den internationalen Wassermarkt und erschwert es dabei gleichzeitig den Entwicklungsländern, ihre Wasserprobleme durch den Aufbau einer öffentlichen Wasserversorgung zu lösen. Besonders die EU – mit voller Unterstützung ihrer Politik durch die deutsche Bundesregierung – fördert durch Bereitstellung von finanziellen Mitteln und durch ihr aggressives Auftreten in den GATS-Verhandlungen die Liberalisierungs- und Privatisierungspolitik im Wassersektor.

Alternative Modelle der Wasserversorgung in Entwicklungsländern

Der Weg in die Privatisierung ist nicht alternativlos. Es gibt auch in Entwicklungsländern zahlreiche Beispiele für gut funktionierende öffentliche Modelle der Wasserversorgung. So

wurde in Porto Alegre das partizipative Modell des Bürgerhaushalts auch auf die Wasserversorgung übertragen. Die VerbraucherInnen werden an den Entscheidungen über den Haushalt des kommunalen Wasserversorgungsunternehmens beteiligt. Heute ist in Porto Alegre zu sehen, dass durch die Partizipation ärmerer Bevölkerungsgruppen der Zugang zur Wasserversorgung für die Armen gesichert wurde. Statt einer allgemeinen Erhöhung der Wasserpreise wird eine Gebühr für Wasserverbrauch zu Luxuszwecken erhoben. Die Wasserversorgung in Porto Alegre zählt zu den am besten funktionierenden in Brasilien. Auch in anderen Städten wie z.B. Recife/Brasilien oder Santa Cruz/Bolivien haben sich alternative Modelle der öffentlichen Wasserversorgung bewährt. In Cochabamba/Bolivien haben die dortigen BewohnerInnen nach dem Rückzug des US-amerikanischen Konzerns Bechtel nun die Initiative ergriffen, vor Ort ein partizipatives Modell der Wasserversorgung in öffentlicher Hand aufzubauen. Auch außerhalb Lateinamerikas gibt es Ansätze für eine partizipative Wasserversorgung: Dhaka, die 10-Millionen-Einwohner-Hauptstadt von Bangladesch sollte 1997 auf Druck der Weltbank den kommunalen Wasserversorger DWASA privatisieren. Doch die Gewerkschaft der DWASA setzte sich so stark zur Wehr, dass ihr probeweise für ein Jahr die Verantwortung über einen Stadtteil übergeben wurde. Das Experiment funktionierte und die Gewerkschaftskooperative erhielt eine Konzession für die gesamte Stadt. Ergebnis war, dass arme Bevölkerungsschichten mit Anschlüssen versorgt wurden, das Leitungsnetz innovativ und kostengünstig ausgebaut und Netzverluste gesenkt wurden (CEO 2003a).

Besonders die EU fördert durch Bereitstellung von finanziellen Mitteln und durch ihr aggressives Auftreten in den GATS-Verhandlungen die Liberalisierungs- und Privatisierungspolitik im Wassersektor.

Der Weg in die Privatisierung ist nicht alternativlos: Es gibt auch in Entwicklungsländern zahlreiche Beispiele für gut funktionierende öffentliche Modelle der Wasserversorgung.

46

Offensichtlich war den HertnerInnen die Erhaltung ihrer öffentlichen Stadtwerke so wichtig, dass viele Anteile am Hertenfonds erwarben.

Das Erlangener Wasser erhielt ein glattes »Sehr gut für ein Wasser ohne jeden Makel«.

Alternativen und Widerstand zur Privatisierung in Deutschland

Auch in Deutschland ist der Weg in die Privatisierung der Wasserversorgung nicht alternativlos. Zwei Beispiele geben Denkanstöße:

Die Stadtverwaltung von Herten sah sich aufgrund ihrer schlechten Finanzlage gezwungen, ihre Stadtwerke an einen privaten Investor zu verkaufen. Daraufhin reagierten die Stadtwerke mit einer innovativen Idee: Sie richteten den »Hertenfonds« ein, an dem Hertener BürgerInnen Anteile erwerben konnten, um die Stadtwerke vor der Privatisierung zu schützen. Das Modell funktionierte: Offensichtlich war den HertnerInnen die Erhaltung ihrer öffentlichen Stadtwerke so wichtig und sie zeigten so viel Vertrauen, dass im Jahr 2002 919 BürgerInnen Anteile am Hertenfonds erwarben. Die Hertener Stadtwerke können sich nun über den Fonds finanzieren, ohne von privaten Investoren abhängig zu sein (www.stadtwerkeherten.de).

Auch die Stadt Erlangen plante den Verkauf ihrer Stadtwerke und stieß auf Widerstand. In der fränkischen Stadt verhinderte schließlich ein Bürgerentscheid im Jahr 1998, bei dem sich über 75 Prozent gegen die Privatisierung aussprachen, den Verkauf. Auch hier scheint der richtige Weg gegangen worden zu sein: Im bundesweiten Trinkwasserqualitätsvergleich, der von der Zeitschrift Hörzu im Jahr 2003 durchgeführt wurde, erhielt Erlangen gemeinsam mit lediglich drei weiteren Städten ein glattes »Sehr gut für ein Wasser ohne jeden Makel.« Dennoch bleiben die Erlanger Stadtwerke nicht vom weltweiten Privatisierungsdruck ausgenommen. Es regen sich erneut Stimmen, die eine Beteiligung von E.on an den kommunalen Stadtwerken anstreben. Im Umfeld von Erlangen im Bundesland Bayern ist E.on über seine Tochter Thüga bereits an fünf Stadtwerken beteiligt, u.a. in Ansbach, Nürnberg und Würzburg und setzt weiterhin auf Expansion (www.estw.de).

Diese Beispiele – Kooperativen, Erhaltung und Demokratisierung bestehender öffentlicher Strukturen, Bürgerhaushalte und Fonds – können Anregungen und Denkanstöße geben. Es gibt jedoch keinen »Masterplan« gelungener alternativer Konzepte der Wasserversorgung, der auf andere Länder, Regionen, Städte oder Kommunen übertragen werden kann. Alternative Konzepte der Wasserversorgung leben davon, dass sie vor Ort von der Bevölkerung nach ihren jeweiligen Bedürfnissen ausgehandelt werden. Das Ergebnis ist dabei notwendigerweise offen. Eins zeigen die Beispiele funktionierender öffentlicher Versorgungsunternehmen: Es gibt Alternativen zur Privatisierung!

Proteste weltweit

Mit diesen Perspektiven und den Vorstellungen einer Wasserversorgung, die Wasser als ein Menschenrecht anerkennt und Gerechtigkeit statt Kommerz in den Vordergrund stellt, setzen sich weltweit breite Protestbewegungen gegen die Privatisierung der Was-

serversorgung und gegen das GATS zur Wehr. In einigen Ländern des Südens wie z.B. Bolivien und Südafrika kam es dabei sogar zu regelrechten »Water Wars« mit Aufständen und mehreren Toten. In Deutschland wird im Rahmen einer bundesweiten GATS-Kampagne der Zusammenhang zwischen GATS und Wasser thematisiert. Hauptinitiator der deutschlandweiten GATS-Kampagne ist das globalisierungskritische Netzwerk Attac, außerdem wirken Akteure wie Gewerkschaften, Umweltverbände oder der Verband kommunaler Unternehmen mit. Das evangelische Hilfswerk Brot für die Welt führt eine eigene große Kampagne mit dem Titel »Menschenrecht Wasser« durch. Im Jahr 2004 hat sich Attac u.a. den Schwerpunkt »Privatisierung global und lokal« gewählt und damit die GATS-Kampagne auf weltweite Tendenzen der Privatisierungspolitik ausgeweitet. Die Koordination des Widerstandes gegen lokale Privatisierungsprojekte steckt noch in den Anfängen, doch viele Initiativen besonders in Nordrhein-Westfalen sind regional schon gut vernetzt (

rungsbahn.de). Breiteren Widerstand gegen die Privatisierung lokaler Wasserversorgungsunternehmen gibt es unter anderem in Hamburg.¹²

Schlussfolgerung: Wie weiter?

Die Politik im Dienste der Wasserkonzerne ist nur im Kontext einer weltweiten Privatisierungs- und Kommerzialisierungspolitik zu verstehen, die eine Enteignung des öffentlichen Gemeinwesens vorantreibt und eine Umverteilung gesellschaftlicher Einflussmöglichkeiten zu Gunsten großer Kapitaleigner wie Transnationaler Konzernen fördert. Um diese Politik zu delegitimieren, kann der Widerstand gegen lokale Privatisierungsprojekte vor Ort genutzt werden. Ausgehend von den lokalen Vorgängen sollten Kampagnen gegen Privatisierungspolitik im Wassersektor auf die weltweiten Verknüpfungen des

Themas aufmerksam machen und eine grundsätzlich andere Politik im Wassersektor einfordern. Dabei gilt es insbesondere auf die Politik der Bundesregierung und der EU mit ihren Auswirkungen auf Entwicklungsländer Druck auszuüben. Vor allem aber wird öffentliche Unruhe durch Aktionen und lautstarke Proteste, Bildungs- und Diskussionsveranstaltungen und lokalen Widerstand benötigt, um der Botschaft »Wasser gehört uns allen!« Nachdruck zu verleihen. Nur durch eine breite Basis, die sich einer weltweiten Privatisierung und Kommerzialisierung im Wassersektor mit ihren gravierenden Auswirkungen widersetzt, kann die Liberalisierungsmaschinerie aufgehalten werden. WEED versteht sich als Teil einer entstehenden breiten internationalen Protestbewegung gegen die weltweite Privatisierungspolitik im Wassersektor.

Es gibt jedoch keinen »Masterplan« gelungener alternativer Konzepte der Wasserversorgung.

Vor allem aber wird öffentliche Unruhe benötigt, um der Botschaft »Wasser gehört uns allen!« Nachdruck zu verleihen.

Forderungen

WEED richtet sich gegen ...

- eine Liberalisierung und Privatisierung durch Auflagen bei Kreditvergaben und durch finanzielle Förderung privater Interessen.
- eine Politik im Dienste der Konzerne und Vorzugsbehandlung von Konzernen in der Politik-Formulierung.
- das GATS, insbesondere gegen die Aufnahme des Wassersektors und die Liberalisierungsforderungen an Entwicklungsländer.
- eine weitere Kompetenzverlagerung der Handelspolitik auf die EU-Ebene.

Stattdessen setzt sich WEED ein für ...

- eine Ausrichtung der Wasserversorgung nach den Prinzipien Partizipation, Versorgungssicherheit und -gerechtigkeit, Umwelt- und Gesundheitsschutz und der Anerkennung und Umsetzung des Menschenrechts auf Wasser.
- das uneingeschränkte Recht, eine Wasserversorgung öffentlich zu betreiben und zu regulieren.
- eine gezielte Förderung einer öffentlichen Wasserversorgung, insbesondere durch öffentliche Gelder der Entwicklungszusammenarbeit und die Zusammenarbeit öffentlicher Wasserversorger.
- eine Demokratisierung der Handelspolitik in Deutschland, der EU und der WTO.

12 Für die Aktivitäten in Hamburg vgl. www.unser-wasser-hamburg.de.

- Auswärtiges Amt (2002): Märkte für Wasser. Round Table im Auswärtigen Amt 16.10.2002. Botschaften berichten aus ihren Gastländern über Chancen für die deutsche Wasserwirtschaft. Business meets Diplomats. Berlin.
- Bantay Tubig (2003): Phillipine Water Vigilance Network. The Origin of the Crisis. Manila. www.ipd.ph/bantay_tubig. [3.12.2003]
- Barlow, Maude und Tony Clarke (2003): Blaues Gold. Das globale Geschäft mit dem Wasser. München.
- Bayliss, Kate (2002): Privatisation and Poverty: The distributional impact of utility privatisation. PSIRU-Report. London.
- BMWi (2001): Optionen, Chancen und Rahmenbedingungen einer Marktöffnung für eine nachhaltige Wasserversorgung – Endbericht. Berlin.
- BMZ (2003): Materialien. Das WTO Dienstleistungsabkommen (GATS) aus entwicklungspolitischer Sicht. Berlin.
- Brittan, Leon (2001): Liberalising World Trade. Why business must make its voice heard. In: IFSL World, Edition 1, Spring 2001. Erhältlich über www.sitrends.org/ideas/expert.asp [20.3.2003]
- Brot für die Welt (2003): Wasser für alle – eine globale Herausforderung. Stuttgart.
- Brot für die Welt, WEED, EED (2003): Wessen Entwicklungsagenda? Eine Analyse der GATS-Forderungen der Europäischen Union. Stuttgart/Bonn/Berlin 2003.
- CEO (2003a): Alternatives to Privatisation: the Power of Participation. Water Justice Info Brief 4. Amsterdam.
- CEO (2003b): European Water TNCs: Towards Global Domination? Water Justice Info Brief 1. Amsterdam.
- Concannon, Tim (2001): Stealing our Water. Implications of GATS for Global Water Resources. Friends of the Earth. London.
- De la Motte, Robin (2003): RWE – Thames profile. PSIRU-Report. London.
- Deutscher Bundestag (2003a): Drucksache 15/576. Antrag der Fraktionen SPD und Bündnis 90/Die Grünen. GATS-Verhandlungen – Transparenz und Flexibilität sichern. Berlin.
- Deutscher Bundestag (2003b): Drucksache 15/1317. Sicherung eines fairen und nachhaltigen Handels durch eine umfassende entwicklungsorientierte Welthandelsrunde. Antrag einiger Abgeordneter der Fraktionen der SPD und Bündnis 90/Die Grünen. Berlin.
- Donnerstagskreis (2003): Lug und Trug statt Wahrheit und Klarheit. Die Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe. Dichtung und Wahrheit Nr. 5. 23.10.2003. <http://stadt.heim.at/berlin/112268/spd-diwa-5.htm> [30.10.2003]
- Eberhardt, Pia (2003): Auf dem Weg nach Cancún. Keine Spur von Entwicklungsrunde bei den Welthandelsgesprächen. WEED-Arbeitspapier. Berlin/Bonn.
- Europäische Kommission (1998): GATS 2000. Öffnung der Dienstleistungsmärkte. Luxemburg.
- European Commission (2002): Summary of the EC's Initial Requests to Third Countries in the GATS Negotiations, 1. Juli. Brüssel.
- Finger, Matthias und Jeremy Allouche (2001): Water Privatisation. Trans-national corporations and the re-regulation of the water industry. London/New York.
- Fritz, Thomas (2003): Die letzte Grenze. GATS: Die Dienstleistungsverhandlungen in der WTO. Sachstand, Probleme, Alternativen. WEED. Bonn/Berlin.
- Fritz, Thomas und Christoph Scherrer (2002): GATS: Zu wessen Diensten? Öffentliche Aufgaben unter Globalisierungsdruck. Hamburg.
- Fuchs, Peter, Nicola Sekler, Pia Eberhardt und Christina Deckwirth (2003): Report aus Cancún. Dämpfer für die Arroganz der Mächtigen. Informationsbrief Weltwirtschaft und Entwicklung. Sonderdienst Nr. 6/Okttober.

- Garnreiter, Franz und Sonja Schmid (2002): Ware Wasser. Die Wasserwirtschaft zwischen Daseinsvorsorge und Profitmaximierung. ISW-Report Nr. 53. München.
- GATS (1994): General Agreement on Trade in Services. In: GATT 1994. Final act embodying the results of the Uruguay Round of multilateral trade negotiations. Marrakesch.
- Gelsenwasser AG (2003): Lagebericht der Gelsenwasser AG. Erhältlich über www.gelsenwasser.de. [10.10.2003]
- Gleick, Peter H., Gary Wolff, Elizabeth L. Chalecki und Rachel Reyes (2002): The New Economy of Water. The Risks and Benefits of Globalization and Privatization of Fresh Water. Pacific Institute. Oakland.
- Godoy, Julio (2003): Water and Power: The French Connection. In: Centre for Public Integrity, Investigative Journalism in the Public Interest (Hrsg.): The Water Barons. Washington www.icij.org/water. [10.12.2003]
- Gould, Ellen (2003): Water in the Current Round of WTO Negotiations on Services. Canadian Centre for Policy Alternatives. Briefing Paper Series: Trade and Investment. Volume 4, Number 1.
- Griepentrog, Hartmut (2002): Interview: Königsweg Public-Private-Partnership? In: Mitbestimmung 4, S. 34.
- Grusky, Sara (2003): Water Privatization Fiascoes. Broken Promises and Social Turmoil. Special Report by Public Citizen's Critical Mass Energy and Environment Program. Washington/Oakland.
- Hall, David (2002): Water multinationals 2002 – financial and other problems. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003a): A critique of the EC green paper on Services of General Interest. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003b): EC Internal market strategy – implications for water and other public services. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003c): Financing Water for the World – an alternative to guaranteed profits. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003d): Public Solutions for private problems? – responding to the shortfall in water infrastructure investment. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003e): Water and DG Competition. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003f): Water Multinationals – no longer business as usual. PSIRU-Report. London.
- Hall, David (2003g): Water multinationals in retreat – Suez withdraws investment. PSIRU-Report. London.
- Hall, David, Emanuele Lobina (2001): Private to public. International lessons of water remunicipalisation in Grenoble, France. Paper presented at the AWRA conference. University of Dundee, 6.-8. August 2001.
- Hilary, John (2003): GATS and Water: The Threat of Services Negotiations at the WTO. Save the Children. London.
- Hoering, Uwe (2001): Privatisierung im Wassersektor. Entwicklungshilfe für transnationale Wasserkonzerne – Lösung der globalen Wasserkrise? WEED-Arbeitspapier. Berlin/Bonn.
- Hoering, Uwe (2003a): »Zauberformel PPP«. »Entwicklungspartnerschaften« mit der Privatwirtschaft. Ausmaß – Risiken – Konsequenzen. WEED-Arbeitspapier. Berlin/Bonn.
- Hoering, Uwe (2003b): Enttäuschte Hoffnungen: Privatisierungserfahrungen in Manila. Brot für die Welt. Stuttgart.
- Hoering, Uwe (2003c): Was nun, Weltbank? Oder: Lessons learned? Mehr Privatisierung und Großprojekte oder Förderung öffentlicher Unternehmen und dezentraler Lösungsansätze. Heinrich-Böll-Stiftung. Berlin.
- Hoering, Uwe (2003d): Wasser für die Armen durch Hilfe für die Industrie? »Entwicklungspartnerschaften« im Wassersektor. Brot für die Welt. Stuttgart.
- ICIJ (2003): Water Industry Database. International Consortium of Investigative Journalists. www.icij.org/water. [9.12.2003]
- ICWE (1992): International Conference on Water and the Environment. The Dublin Principles.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2003): Neubelebung der DDA-Verhandlungen aus Sicht der EU. Mitteilung der Kommission an den Rat, das europäischen Parlament und den Wirtschafts- und Sozialausschuss vom 26.11.2003.

- Krajewski, Markus (2003): Public Services and Trade Liberalization: Mapping the Legal Framework. In: *Journal of International Economic Law* 6 (2), S. 341-367.
- Krüger, Hans-Werner (2003): Von der Liberalisierung zur Privatisierung des Wassers oder Die »ollen Kamellen« des EU-Kommissars Bolkestein? Veröffentlicht auf www.privatisierungswahn.de. [3.12.2003]
- Kürschner-Pelkmann, Frank (2002): Wasser – Gottes Gabe, keine Ware. *Wasserwirtschaft in Zeiten der Globalisierung*. Evangelisches Missionswerk in Deutschland. Hamburg.
- Kürschner-Pelkmann, Frank (2003): »Imagine ... sauberes Trinkwasser für alle?« Die RWE AG am internationalen Wassermarkt. *Koordination Südliches Afrika*. Bielefeld.
- Kwa, Aileen (2002): *Power Politics in the WTO*. Bangkok.
- Landingin, Roel (2003): Loaves, Fishes and Dirty Dishes: Manila's Privatized Water Can't Handle the Pressure. In: *Centre for Public Integrity, Investigative Journalism in the Public Interest* (Hrsg.): *The Water Barons*. Washington. www.icij.org/water. [9.12.2003]
- Lobina, Emanuele und David Hall (2001): *UK Water privatisation – a briefing*. PSIRU-Reports. London.
- Lobina, Emanuele und David Hall (2003): *Problems with private water concessions: a review of experience*. PSIRU-Report. London.
- LOTIS Committee (2002): »The Case for Liberalising Trade in Services«, *International Financial Services*. London.
- Ökumenisches Büro für Frieden und Gerechtigkeit (2003): *Nicaragua privatizada*. Wenn die Grundversorgung zur Ware wird. München.
- Petrella, Riccardo (2000): *Wasser für alle*. Ein globales Manifest. Zürich.
- Polaris Institute (2000): *The Final Frontier: A Working Paper on the Big 10 Global Water Corporations and the Privatization and Corporatization of the World's Last Public Resource*. Ottawa.
- Polaris Institute (2003a): *Corporate Profile RWE*. Ottawa.
- Polaris Institute (2003b): *Corporate Profile Suez*. Ottawa.
- Polaris Institute (2003c): *Corporate Profile Vivendi*. Ottawa.
- PSIRU (2000): *Controlling the Vision and Fixing the Forum: The politburo of Privatisation*. London.
- Public Citizen (2003): *Corporate Profiles*. Suez, Vivendi, RWE/Thames Water, SAUR, Biwater. Washington, Oakland.
- Reimon, Michel und Christian Felber (2003): *Schwarzbuch Privatisierung*. Was opfern wir dem freien Markt? Wien.
- Röstel, Gunda (2001): *Kooperation zwischen Öffentlichen und Privaten? Wasserwirtschaft im Fluss*. In: *Forum Kommunalpolitik*. Jg. 7, Heft 3.
- RWE (2003): *Water Factbook UK and US Operations*. www.rwe.de.
- RWE (2003a): *RWE Thames Water Kurzportrait*. www.rwe.de.
- Schnabel, Peter (2003): *Vom Ruhrpott nach Shanghai*. Wie das Essener Unternehmen RWE in weniger als einem Jahrzehnt zum Global Player wurde und den Weg in Asiens Millionenstädte fand. *Schriftenreihe des Asienhauses*. Essen.
- Shrybman, Steven (2002): *Thirst for Control*. Council of Canadians. Ottawa.
- Skarpelis-Sperk, Sigrid (2003): *GATS – Historischer Parlamentsvorbehalt der Bundesrepublik beim EU-Angebot an die WTO*. Berlin.
- Stadler, Lisa und Uwe Hoering (2003): *Das Wasser-Monopoly*. Von einem Allgemeingut und seiner Privatisierung. Zürich.
- Suez (2003): *SUEZ introduces its 2003-2004 Action Plan: refocus, reduce debt, increase profitability*. Pressemitteilung vom 9.1.2003.
- Türk, Elisabeth und Markus Krajewski (2003): *The right to water and trade in services: Assessing the impact of GATS negotiations on water regulation*. Paper presented at the CAT+E Conference »Moving forward from Cancún«. 30.-31. Oktober 2003. Berlin.
- UNDP (2003): *Human Development Report 2003*. Washington D.C.
- Varghese, Shiney (2003): *Water Services under the World Trade Organization*. WTO Cancun Series Paper No. 6. Institute for Agriculture and Trade Policy. Minneapolis.

United Nations (2002): General Comment No. 15, § 24. The right to water. Economic and Social Council, Committee on Economic, Social and Cultural Rights. E/C 12/2002/11. Genf. In einer deutschen Übersetzung erhältlich über www.menschen-recht-wasser.de.

Wellmer, Gottfried (2004): Vulamanzi! Beteiligungen privater Unternehmen an öffentlichen Wasserwerken und die Rechte armer Verbraucher. Fallbeispiele aus Südafrika, Namibia und Deutschland. Koordination Südliches Afrika KOSA e.V. Bielefeld.

Wesselius, Erik (2002): Behind GATS 2000: Corporate Power at Work. Transnational Institute. Amsterdam.

WTO (2000): Communication from the European Communities and their Member States. GATS 2000. Environmental Services. 22. Dezember, S/CSS/W23. Genf.

WTO (2001a): Ministerial Declaration WT/MIN(01)/DEC/1, 20. November. Genf.

WTO (2001b): Guidelines and Procedures for the Negotiations on Trade in Services. S/L/93. 29. März. Genf.

WWF/CIEL (2003): GATS, Water and the Environment. Implications of the General Agreement on Trade in Services for Water Resources. Genf/Zeist/Gland.

Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung



weed

weed wurde 1990 gegründet und ist eine unabhängige Nichtregierungsorganisation. Wir sind mit dem Ziel angetreten, in der Bundesrepublik Deutschland mehr Bewusstsein für die Ursachen der weltweiten Armuts- und Umweltprobleme zu schaffen. weed engagiert sich in nationalen und internationalen Netzwerken und führt Organisationen und Initiativen in Nord und Süd zusammen.

Themenschwerpunkte:

- Internationale Verschuldung, Entschuldungsinitiativen und die Rolle Deutschlands
- IWF und Weltbank: Politik, Projekte und Programme
- Reform und Demokratisierung der internationalen Finanzmärkte
- Internationale Handelspolitik und WTO
- Nord-Süd-Politik der Europäischen Union
- Reform und Demokratisierung des UN-Systems

Die Instrumente unserer Arbeit:

- Wir erstellen Recherchen, Hintergrundmaterialien und Arbeitspapiere, z.B. den periodisch erscheinenden »weed-Schuldenreport«.
- weed führt Kampagnen, informiert politische Entscheidungsträger und unternimmt gezielte Interventionen in politische Entscheidungsprozesse.
- Wir wollen Bewusstsein schaffen durch die Veranstaltung von Seminaren, Workshops und Tagungen. Wir kooperieren intensiv mit Medien und betreiben Öffentlichkeitsarbeit.
- weed arbeitet in nationalen und internationalen NRO-Netzwerken mit. Wir unterstützen und ergänzen die Arbeit anderer Umwelt- und Entwicklungsorganisationen.
- weed gibt den monatlichen Informationsbrief »Weltwirtschaft & Entwicklung« heraus, einen Fachinformationsdienst für Nord-Süd-Politik und internationale Umweltpolitik.

Schreiben Sie uns oder rufen Sie einfach an:

weed

Bertha-von-Suttner Platz 13, 53111 Bonn

Tel.: +49 - (0)228 - 766 13 - 0

Fax: +49 - (0)228 - 69 64 70

weed@weed-online.org

www.weed-online.org

weed

Torstr. 154, D-10115 Berlin

Tel.: +49 - (0)30 - 27 58 - 21 63

Fax: +49 - (0)30 - 27 59 - 69 28

weed bewegt – bewegen Sie weed!

Unterstützen Sie die Arbeit von weed und spenden Sie:

Sparda-Bank Köln (BLZ 370 605 90)

Konto-Nr. 947 466

oder online Spenden <http://www.weed-online.org/about/spenden/index.html>

Werden Sie Mitglied:

Einfach das Formular zum Beitritt unter <http://www.weed-online.org/about/join.html> ausfüllen.

ISBN: 3-937383-06-9