

## **Veolia – ist dies wirklich ein Konzern, dem wir unser Wasser überlassen sollten?**

Ein „Unser Wasser Hamburg“ Dossier, zusammengestellt von Frank Kürschner-Pelkmann

In der Debatte um die Privatisierung der Hamburger Wasserversorgung ist der Name eines Konzerns aufgetaucht, der als Partner der Stadt bei diesem Vorhaben in Frage kommen soll, Veolia. Bis vor kurzem gab es keinen Konzern unter diesem Namen, und doch steht hinter Veolia eine lange Geschichte, die Geschichte des französischen Konzerns Vivendi. Warum der Name gewechselt hat und welche Erfahrungen die Menschen gemacht haben, die ihr Wasser von Vivendi/Veolia beziehen, geht aus diesem Dossier hervor. Die Zusammenstellung der Fakten dieses Dokuments lässt Zweifel aufkommen, ob die Hamburgerinnen und Hamburger ihr Wasser einem Konzern wie Veolia anvertrauen sollten.

### **Vom lokalen Wasserversorger zum „global player“**

Kein internationaler Wasserkonzern ist in den letzten Jahren so häufig in die Schlagzeilen der internationalen Presse geraten wie Vivendi. Das hing allerdings nur selten mit den Leistungen im Wassergeschäft zusammen. Dabei gab es in diesem Bereich große Erfahrungen, denn Vivendi geht auf ein Wasserunternehmen zurück, das bereits im Jahre 1853 gegründet wurde, die Compagnie Générale des Eaux. Zunächst versorgte das Unternehmen Lyon mit Wasser, bald darauf auch Nantes und von 1869 an Paris. Générale des Eaux ist damit eines der ältesten noch bestehenden privaten Wasserunternehmen der Welt. Das Unternehmen expandierte in den letzten Jahrzehnten immer stärker in andere Geschäftsbereiche, so dass Mitte der 90er Jahre über 3.000 Gesellschaften zur Unternehmensgruppe gehört haben sollen. Es war zu einem wirklichen Mischkonzern geworden, zu dem bis hin zu einer Supermarktkette eine bunte Ansammlung von Geschäftszweigen gehörte. Als Jean-Marie Messier 1996 die Leitung des Konzerns übernahm, beschloss er, die Geschäftsaktivitäten auf den Medienbereich und in zweiter Linie auf Umweltdienstleistungen wie Wasser zu konzentrieren. Er verkaufte viele der übrigen Tochterunternehmen und setzte die Erlöse für den Erwerb von Medienunternehmen ein. Bald reichte dieses Kapital für die globalen Expansionspläne Messiers aber nicht mehr aus, und er nahm hohe Kredite für weitere Akquisitionen auf. Ähnlich wie der Kirch-Konzern wollte er von der Filmproduktion bis zu Fernsehsendern alle Bereiche in einer Unternehmensgruppe vereinen und so Synergieeffekte erzielen. Es sollten also zum Beispiel die Filme der eigenen Filmgesellschaften über die eigenen Fernsehsender ausgestrahlt werden. Messier erwarb dafür unter anderem für 30 Milliarden Dollar den kanadischen Seagram Konzern, der seinerseits im Besitz des großen Filmunternehmens Universal in Hollywood war. Mit solchen Käufen schaffte Messier es binnen kurzer Zeit, den zweitgrößten Medienkonzern der Welt aufzubauen. Die Zahl der Vivendi-Beschäftigten betrug zeitweise 380.000 in allen Teilen der Welt. 1998 wurde das „Eau“, das Wasser, aus dem Firmennamen gestrichen und der neue Name Vivendi kreiert.

Die Umweltaktivitäten wurden im Tochterunternehmen Vivendi Environnement zusammengefasst, vor allem der Wasserbereich. Dieser war für die Expansionspolitik insofern von großer Bedeutung, als hier ein größeres Anlagevermögen vorhanden war, das beliehen werden konnte. Bei späteren Prüfungen stellte man fest, dass

Messier 19 Milliarden Euro in diesem Bereich „geparkt“ hatte (so das „Handelsblatt“ am 19. Juli 2002). Insgesamt betrug die Verschuldung des Konzerns schließlich etwa 34 Milliarden Euro (vgl. Süddeutsche Zeitung, 2.7.2002), und wie im Falle von Kirch wurde der Einsturz des Kartenhauses dadurch ausgelöst, dass die Pay-TV-Programme (im Falle von Vivendi vor allem der französische Canal Plus) gewaltige Verluste erwirtschafteten. Auch die Hoffnungen auf rasche Gewinne im UMTS-Geschäft zerschlugen sich, und schließlich waren die Kreditgeber nicht mehr bereit, die riskanten Geschäfte Messiers zu finanzieren. Aktienexperten fassten die Situation so zusammen: „Ein Medienkonzern, dem das Wasser bis zum Hals steht.“ Die Vivendi Universal-Aktie fiel von einem Rekordhoch von 141 Euro auf etwa 30 Euro, und dann an einem einzigen Börsentag um weitere 22 Prozent auf ein Rekordtief. Die mehr als 100 Millionen Wasserkunden sahen sich plötzlich mit einem drohenden Konkurs ihres Wasserversorgers konfrontiert.

Aus Anlass einer turbulenten Aktionärsversammlung schrieb die „Süddeutsche Zeitung“ am 25.4.2002 über den in die Kritik geratenen Vivendi-Chef: „Zudem gilt Messier als Verkörperung einer kalten, arroganten und gegen die Interessen der Menschen gerichteten Globalisierung.“ Und tatsächlich ist Messier nicht nur ein Verfechter der vorherrschenden Globalisierung, sondern er hat den von ihm geleiteten Konzern konsequent zu einem globalen Akteur gemacht. Im Sommer 2002 musste Messier zurücktreten, und seinen Nachfolgern blieb nichts übrig, als das zu tun, was in der Presse als „Ausverkauf von Vivendi“ bezeichnet wurde. Messier selbst wurde im Juni 2004 unter dem Vorwurf der Finanzmanipulationen vorübergehend in Untersuchungshaft genommen und auch der neue Chef von Vivendi musste sich gegen Vorwürfe von Aktionären zur Wehr setzen, nicht konsequent gegen dubiose Transaktionen vorgegangen zu sein.

Den Wasserbereich hätte Messier schon gern Jahre vorher verkauft, aber angesichts solcher Pläne hatte sich der französische Präsident Jacques Chirac persönlich eingeschaltet und gewarnt, ein so zentraler Bereich wie die französische Wasserversorgung dürfe „nicht in falsche Hände“ geraten, womit gemeint war, nicht in ausländische Hände. Auch angesichts der Finanzkrise des Konzerns im Jahre 2002 machte die politische Führung Frankreichs klar, dass ein Verkauf des Vivendi-Wasserzweiges, der zahlreiche französische Städte mit Wasser versorgt, an ausländische Eigner nicht in Frage komme. Damit wurde vor allem ein Kauf durch EON/Gelsenwasser oder RWE blockiert (Vgl. Süddeutsche Zeitung, 27.5.2002). Schließlich fand sich im November 2002 ein französisches Konsortium, das bereit war, die Anteile von Vivendi Environnement zu einem für sie günstigen Kurs zu übernehmen.

Der Vorgang ist insofern bemerkenswert, als Vivendi selbst in den letzten Jahren aber vor allem dadurch zur Nummer Eins auf dem globalen Wassermarkt geworden ist, dass der Konzern die Wasserversorgung in vielen anderen Regionen der Welt übernahm und dabei die Frage der dortigen nationalen Interessen an einer Kontrolle über die eigene Wasserversorgung nie eine Rolle spielte. Auch die französische Regierung war nicht besorgt um die Interessen anderer Länder, sondern förderte die Expansion französischer Wasserkonzerne wie Vivendi nach Kräften – nicht selten mit Entwicklungshilfegeldern, die flossen, sobald eine Regierung in Afrika ihre Wasserversorgung einem französischen Wasserkonzern übertragen hatte.

Die Loslösung des Wasserbereichs vom übrigen Vivendi-Konzern ist sicher von Vorteil für die Kundinnen und Kunden. Angesichts der Vivendi-Skandalgeschichte konnte es nicht überraschen, dass die neue Gesellschaft sich einen neuen Namen gab: Veolia Environnement. Was bedeutet der Name Veolia? Dazu der Originalton einer Pressemeldung des Konzerns vom 10.5.2003: „Veolia nimmt Bezug auf Aiolos, den Herrn der Winde, einer mythologischen Gestalt aus der Odysseus-Sage. Mit dem Namen wird die gedankliche Vorstellung von sauberer Energie und der Wunsch nach kontinuierlicher Entwicklung unseres Planeten verknüpft.“ Ob mit dem Stichwort Veolia in Zukunft eher Assoziationen an die Schiffbrüche des Odysseus verbunden werden, bleibt abzuwarten.

Sitz des neuen Unternehmens, das alle bisherigen Wasser- und Umweltaktivitäten des Vivendi-Konzerns übernommen hat, ist Paris. Zu Veolia Environnement gehören zahlreiche Firmen, die sich mit Energie, Wasser, Müll und Verkehr befassen, zum Beispiel auch das Verkehrsunternehmen Connex, das u.a. in Deutschland private Bahnverbindungen anbietet. Die zentralen Tochtergesellschaften von Veolia Environnement im Wasser- und Abwasserbereich sind Veolia Water und Veolia Water Systems. Ersteres Unternehmen liefert die ganze Bandbreite von Dienstleistungen im Bereich von Wasserver- und -entsorgung. Veolia Water Systems ist darauf spezialisiert, Anlagen zur Wasserversorgung und Abwasserbehandlung (vom Wasserwerk bis zur Kläranlage) zu entwerfen, zu bauen und zu installieren. Veolia gehört zu den ganz wenigen international tätigen Konzernen, die eine solche Bandbreite von Leistungen anbietet. Das zahlt sich aus, und zwar auf doppelte Weise. Es ist Veolia möglich, bei Ausschreibungen alle geforderten Leistungen zu erbringen und auf Erfahrungen auf den jeweiligen Gebieten zu verweisen. Ist dann zum Beispiel der Kontrakt über den Betrieb der Wasserversorgung einer Millionenstadt irgendwo auf der Welt abgeschlossen, kommt Veolia Water Systems ins Spiel. Denn dieses Unternehmen erhält nun quasi automatisch die lukrativen Aufträge für den Bau neuer Anlagen wie Wasserwerken. Mit dem Kontrakt zum Betrieb des Wasserversorgungsunternehmens hat Veolia für 20 oder 30 Jahre ein Versorgungsmonopol. Mit der Möglichkeit der Vergabe von Bauaufträgen können andere Unternehmen des Konzerns begünstigt werden. Mit mehr Wettbewerb im Wasserbereich, den die Privatisierung angeblich bringen soll, hat all dies nichts zu tun.

Veolia Water hat insgesamt 77.000 Beschäftigte und versorgt mehr als 110 Millionen Menschen in über 100 Ländern. Der Umsatz belief sich 2003 auf 11,34 Mrd. Euro. Auffällig ist, dass Veolia Water bei weitem nicht mehr so aggressiv im globalen Privatisierungsgeschäft tätig ist wie vorher Vivendi. Ein Grund ist, dass alle privaten Wasserkonzerne inzwischen aus verschiedenen Desastern gelernt haben, dass das schnelle Geld mit der Wasserversorgung der Armen nicht zu machen ist. Es fehlt – was nicht überraschen kann – schlicht die nötige Kaufkraft, um Wasserpreise zu bezahlen, die die Gewinne sprudeln lassen. Obwohl Veolia immer noch stolz verkündet, in wie vielen Ländern man tätig ist, kommen die armen Länder der Welt in der Darstellung der Geschäftsaktivitäten im Finanzbericht 2002 praktisch nicht mehr vor. Wenn sich Veolia und andere internationale Wasserkonzerne in den armen Ländern der Welt noch längerfristig engagieren, dann nur mit einer kräftigen „Zugabe“ an Entwicklungshilfe. „Public Private Partnership“ wird diese wundersame Weise, einen Markt zu schaffen, wo er mangels Kaufkraft nach marktwirtschaftlichen Prinzipien gar nicht existiert, auch in der bundesdeutschen Entwicklungspolitik genannt und kräftig gefördert.

Der zweite Grund, dass Veolia sich weniger am globalen Privatisierungsgeschäft im Wasserbereich engagiert, scheinen die eigenen Finanzprobleme zu sein. Darauf deutet hin, dass Veolia verschiedene Unternehmen verkaufte, im Mai 2004 sogar sein amerikanisches Tochterunternehmen US Filter Corporation (an Siemens). Als Grund wurde in einer Veolia-Pressemitteilung vom Mai 2004 von einem „strategic refocusing“ gesprochen, nachdem vorher häufig die Bedeutung der US Filter Corporation im globalen Vivendi/Veolia-Geschäft hervorgehoben worden war. In einer Pressemeldung über die Übernahme von Wasserdienstleistungen für den malaysischen Ölkonzern Petronas heißt es in der Veolia-Pressemeldung vom September 2002: „Der 20-Jahres-Kontrakt beinhaltet keine Investitionen von Seiten von Veolia Water.“ Dass dies hervorgehoben wird, deutet nicht gerade darauf hin, dass Veolia Water vor Liquidität strotzt. Zu den relativ wenigen großen Investitionsvorhaben im Bereich der privatisierten Wasserversorgung gehörte 2002 der geplante Erwerb von Southern Water, dem privaten Wasserversorgungsunternehmen der Region südlich von London. Allerdings ließ sich keine langfristige Finanzierung des Erwerbs sichern, so dass sich Veolia auf den Kauf von 19,9% der Anteile beschränkte (vgl. Veolia Water, Financial Report 2002, S. 2). Kein Zweifel, die Zeiten der großen Investitionen der Ära Messier sind vorbei.

### **Vorherrschende Position in Frankreich**

In Frankreich befindet sich etwa 80% der Wasserversorgung in der Hand privater Unternehmen. Davon beherrschen wiederum drei Konzerne 98%: Veolia 57%, Suez/Ondeo 28% und Saur 13%. Die Konzentration hat Konsequenzen für die Wasserkundinnen und -kunden. Anfang 2003 wurde berichtet, dass sich die Wasserpreise in Frankreich in einem Jahrzehnt um durchschnittlich 66% erhöht hatten. Dieser Wert lag viermal so hoch wie die Inflationsrate im gleichen Zeitraum (vg. BBU-Wasserrundbrief, 3.2.2003). Eine Studie des zum Umweltministerium gehörenden Umweltinstituts Frankreichs kam 2001 zum Ergebnis, dass das Wasser von privat geführten Versorgungsbetrieben um 27% teurer ist als das der kommunal geführten. Im Abwasserbereich betrug der Unterschied 20%. Zu berücksichtigen ist dabei auch, dass die Versorgungsunternehmen beträchtliche staatliche Zuschüsse erhalten. In den Städten werden 10-20% der Infrastrukturinvestitionen vom Staat finanziert, in ländlichen Gebieten sogar 30-40% (vgl. Lisa Stadler/Uwe Hoering: Das Wasser-Monopoly, Zürich 2003, S. 94f.).

Im Februar 2002 hatte das Wirtschaftsmagazin „Le Capital“ die Schlagzeile „Der Wasserpreis-Skandal“. Die Zeitschrift berichtete auch von wachsenden Protesten gegen die Preiserhöhungen der privaten Wasserkonzerne und eine „Aquarevolte“ gegen die Beherrschung der lebenswichtigen Wasserversorgung durch einiger wenige Konzerne. Von einem Wettbewerb um die Kontrakte kann kaum noch gesprochen werden, weil Veolia und Suez/Ondeo sich die städtischen Kontrakte teilen und Saur die Wasserversorgung in den ländlichen Gebieten beherrscht. Thames Water, das private Wasserversorgungsunternehmen von London mit globalen Ambitionen und Geschäftsverbindungen, versuchte jahrelang vergeblich, einen Fuß in den französischen Wassermarkt zu bekommen. Bei allen Ausschreibungen ging nicht ein einziger Kontrakt für die Wasserversorgung an den englischen Konzern.

### **Expansion in Deutschland**

Angesichts der Pro-Privatisierungs-Politik des Bundeswirtschaftsministeriums und der Finanznöte vieler Kommunen haben internationale Wasserkonzerne wie Vivendi/Veolia in den letzten Jahren den deutschen Markt entdeckt und bieten deutschen Wasserkonzernen wie RWE und Gelsenwasser Konkurrenz. Vivendi hat vor allem in den neuen Bundesländern einige Erfolge erzielen können, wo die „claims“ noch nicht so stark abgesteckt waren wie zum Beispiel im Ruhrgebiet. Eine Schlüsselstellung nimmt die 100prozentige Veolia-Tochtergesellschaft OEWA Wasser und Abwasser GmbH ein. OEWA hat inzwischen u.a. die Mehrheit der Stadtwerke in Görlitz und Weißwasser übernommen. Ebenso das Wasser- und Abwassergeschäft des Zweckverbandes Wasser/Abwasser „Mittleres Elbetal“. Insgesamt versorgt OEWA etwa 300.000 Menschen mit Trinkwasser und über 400.000 Menschen mit Abwasserdienstleistungen. Mit der Firma Aqua Consult bietet Veolia Ingenieursleistungen im Wasser-, Abwasser- Abfall- und Umwelttechnikbereich an. In der Bundeshauptstadt ist Veolia am Kompetenzzentrum Wasser Berlin maßgeblich beteiligt. Dies ist ein internationales Zentrum der Wasserforschung, dessen Gründung ein Argument dafür war, dem Konsortium von Vivendi und RWE den Zuschlag bei der Privatisierung der Berliner Wasserbetriebe zu erteilen.

Koordiniert wird das Veolia-Wassergeschäft in Deutschland von der Veolia Water Deutschland GmbH und der Veolia Water Systems (Anlagebau- und Ausrüstung) mit Sitz in Berlin. Nach eigenen Angaben ist Veolia Water „Dienstleistungspartner“ von 150 Kommunen und Industrieunternehmen im deutschsprachigen Raum. Die bedeutendste Beteiligung sind zweifellos die 24,95% an den Berliner Wasserbetrieben – und es ist zugleich eine problembeladene und konfliktreiche Beteiligung.

### **Vivendi/Veolia in Berlin**

Die Berliner Wasserbetriebe waren bis Ende der 90er Jahren das größte kommunale Wasserunternehmen in Deutschland. Dann veranlassten hohe Haushaltsdefizite den Berliner Senat, das „Tafelsilber“ zu veräußern, also die gut verkäuflichen staatlichen Unternehmen und Beteiligungen wie die Wasserbetriebe. Über die Berliner Finanzsenatorin Annette Fugmann-Heesing hieß es in der Presse: „Sie kam, sah und verkaufte“ (Zitiert nach WochenZeitung WoZ, Schweiz, 13.3.2003). Die „Berliner Morgenpost“ stellte bereits am 16. August 1997 fest: „Annette Fugmann-Heesing wird als Privatisierungssenatorin in die Geschichte Berlins eingehen. Seit die SPD-Politikerin im Januar 1996 das Finanzressort übernommen hat, ist das Tafelsilber nicht mehr sicher. Alte Tabus und Grundsätze der Sozialdemokraten werden mit dem Rechenschieber über den Haufen geworfen.“

Gegen starke Konkurrenz konnte sich das Konsortium von RWE, Vivendi und Allianz durchsetzen. Nachdem die Allianz-Gruppe im Juni 2002 ihre Anteile verkauft hat, blieben Vivendi und RWE und die Stadt Berlin als Eigentümer der Holdinggesellschaft übrig. Den beteiligten privaten Wasserunternehmen wurde für einen Zeitraum von 28 Jahren eine Rendite von 9 Prozent garantiert.

Die gewählte Firmenkonstruktion ist kompliziert. Kurz gesagt haben RWE und Vivendi 49,9 Prozent der Anteile der Berliner Wasserbetriebe (BWB)-Holding, aber im alltäglichen Geschäft das Sagen. 50,1 Prozent hält das Land Berlin und ist auf

diese Weise an den Risiken und Verlusten beteiligt. Die Berliner Wasserbetriebe-Holding ist u.a. zu 100 Prozent Eigner des BWB-Wettbewerbsgeschäfts mit diversen Tochterunternehmen und Beteiligungen.

Letztere Unternehmen sollten durch ein sogenanntes Wettbewerbs- und Risikogeschäft Arbeitsplätze schaffen und Gewinne erzielen. Aber das erwies sich als völlige Illusion. Mehrere der nicht im Wasserbereich tätigen Unternehmen der Holding erwirtschafteten hohe Verluste, die vom Gesamtkonzern getragen worden sind, also auch vom Berliner Senat und von den Kunden der Wasserbetriebe. Die größte Belastung stellte das Müllverwertungszentrum Schwarze Pumpe dar. Mitte 2002 wurde das Unternehmen für den symbolischen Preis von einem Euro verkauft, wobei die Berliner Wasserbetriebe alle Altschulden übernehmen und zusätzliche Gelder investieren mussten, bevor sie einen Käufer fanden (vgl. Berliner Zeitung, 1.7.2002 und 4.7.2002; Energie & Management, 15.2.2003). Auf Anfrage der Grünen musste der Berliner Senat Anfang 2003 einräumen, dass die Berliner Wasserbetriebe vom Erwerb 1995 bis zum Verkauf der Firma Schwarze Pumpe insgesamt 587 Millionen Euro Kredite aufnehmen mussten, um die Defizite des Müllverwertungszentrums abzudecken (vgl. Berliner Zeitung, 24.1.2003).

Das Telekommunikationsunternehmen Berlikomm erwies sich ebenfalls als Verlustbringer und musste im April 2003 den Abbau von Arbeitsplätzen ankündigen. Spektakulär war das Scheitern der Multi-Utility-Tochtergesellschaft Avida im Jahre 2001. Sie bot den Berlinern gebündelt Wasser-, Energie- und Telekommunikationsdienstleistungen an, ein Konzept, das sowohl von RWE als auch von Vivendi über Jahre propagiert worden ist und als ein großer Vorteil privater Versorgungsunternehmen angepriesen wird. In Berlin musste der Versuch nach Anlaufkosten von circa 15 Millionen DM aufgegeben werden. Die finanzielle Situation der Holding scheint inzwischen so schlecht, dass das erfolgreiche und Gewinne erwirtschaftende Tochterunternehmen Wassertechnik Essen verkauft wurde.

Als grundlegendes Problem in der Führung der Wasserbetriebe hat sich erwiesen, dass die beiden privaten Akteure unterschiedliche Interessen verfolgen. Als die Verträge in den 90er Jahren verhandelt und abgeschlossen wurden, bildete Vivendi zusammen mit Suez unangefochten die Spitzengruppe unter den internationalen Wasserkonzernen, während RWE eine einigermaßen gefestigte Position als Versorger im Ruhrgebiet besaß und international keine große Rolle spielte. Vor allem durch den Kauf von zwei großen privaten Wasserkonzernen, Thames Water in London und American Water Works in den USA, hat RWE inzwischen aber die Rolle eines „global player“ übernommen und konkurriert mit der Veolia um internationale Kontrakte. Dieses Konkurrenzverhältnis belastet die Zusammenarbeit in Berlin und wirkt sich bis in Beschlüsse über einzelne Aktivitäten des gemeinsamen Berliner Unternehmens aus. Bekannt wurde dies Mitte 2002 im Falle eines Kontraktes für den Bau und den Betrieb eines Klärwerkes in Zagreb. Gegen die Konkurrenz von Vivendi hatten sich die RWE-Tochter Thames Water und das Unternehmen Wassertechnik Essen diesen Auftrag gesichert. Die Wassertechnik Essen war damals noch ein Tochterunternehmen der Berlinwasser Holding, und bei einer Aufsichtsratssitzung verweigerte der Vivendi-Vertreter die Zustimmung für die Finanzgarantien für dieses Geschäft. Nach Vivendi-Auffassung hatten Thames Water und Wassertechnik Essen zu günstige Finanzierungszusagen gemacht und damit den Auftrag erhalten. Selbst der damalige Berliner Wirtschaftssenator Gregor Gysi musste sich einschalten, um den Auftrag für die Tochtergesellschaft der Wasserbetriebe zu sichern. Ein Scheitern der Finanzierung hätte dazu geführt, dass der Auftrag neu vergeben worden wäre –

mit guten Aussichten für Vivendi (vgl. Berliner Zeitung, 21.6.2002). Dass ein PDS-Senator zwischen den Vertretern von zwei global agierenden Konzernen vermitteln musste, ist ein Fall, der sich in den Lehrbüchern der Privatisierungsbefürworter nicht finden lässt.

Ein Manager der Berliner Wasserbetriebe beschrieb die Situation Ende 2001 so: „Zwischen Vivendi und RWE herrscht Krieg.“ (Frankfurter Allgemeine Zeitung, 8.12.2001) In einer Analyse der Auseinandersetzungen kam die „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ in dem Artikel zum folgenden Schluss: „Aus dieser Paralyse wird die Berliner Wassergruppe wohl erst dann befreit, wenn einer der beiden Kontrahenten aussteigt. Dafür gibt es bislang aber keine Signale: Schließlich will keiner dem anderen das Feld überlassen. Zudem würde ein Verkauf der Anteile wohl mit erheblichen Buchverlusten einhergehen. Denn heute weiß man mit Gewissheit, dass der damalige Kaufpreis von 3,3 Milliarden DM für die Minderheitsbeteiligung in Berlin weit überzogen war.“ Und die „Financial Times Deutschland“ analysierte am 4. Juli 2002: „Neben diesen akuten Problemen gilt in der Branche mittlerweile auch der Einstieg von RWE und Vivendi in die Berliner Wasserversorgung als Misserfolg... Bei strategischen Entscheidungen im Aufsichtsrat von Berlinwasser blockieren sich die beiden Konzerne, ist aus dem Unternehmen zu hören.“ In einer Analyse der Lage der Berliner Wasserversorgung stellte die gleiche Zeitung im Juli 2002 fest: „Dem Land Berlin könnte der Ausstieg eines der beiden Investoren willkommen sein. Im Mai erklärte Wirtschaftssenator Gregor Gysi die Teilprivatisierung mit zwei konkurrierenden Konzernen für gescheitert.“ Der Geschäftsführer der Vivendi Water Deutschland GmbH, Christophe Hug, erklärte hingegen im August 2002 in einem Interview: „In der Berlinwasser Gruppe haben die privaten Investoren Vivendi Water und RWE zusammen mit dem Land Berlin viel erreicht. Wir arbeiten gemeinsam, partnerschaftlich und kontinuierlich weiter an der Optimierung der Gruppe.“ (Energie & Management, 15.8.2002)

Angesichts aller Probleme und Konflikte war es umso überraschender, dass im Jahre 2000 ein hoher Konzerngewinn des Berliner Wasserversorgers ausgewiesen werden konnte. Aber dieser Gewinn hatte nicht viel mit der tatsächlichen Geschäftssituation zu tun. Zum damaligen Zeitpunkt hatte sich ein Käufer für das defizitäre Müllverwertungszentrum Schwarze Pumpe gefunden, aber dieser US-Konzern zahlte nie den Kaufpreis. Trotzdem wurden die Verkaufserlöse schon einmal in die Bilanz für das Jahr 2000 eingestellt. Gegenstand öffentlicher Debatten war auch der Verkauf von Immobilien der Berliner Wasserbetriebe an die Immobilienfirma Molavia. Die Verkaufserlöse von 50 Millionen DM wurden als außerordentlicher Ertrag in die Bilanz aufgenommen, obwohl noch keine Zahlungen eingegangen waren. Außerordentlich waren aber eher die Umstände der Transaktion. Die Berliner Wasserbetriebe waren nämlich stiller Gesellschafter dieser Immobilienfirma. Der volle Kaufpreis für die Immobilien konnte erst bezahlt werden, als die Wasserbetriebe dafür Gelder aus der eigenen Kasse vorstreckten. Außerdem übernahm das Wasserunternehmen eine Haftung für potenzielle Molavia-Verluste, was um so brisanter war, als die Firma einige Mühe hatte, die übernommenen Immobilien weiterzuverkaufen. Nichtsdestoweniger bildeten die ausgewiesenen Gewinne des Konzerns die Grundlage für hohe Gewinnausschüttungen an die Anteilseigner RWE und Vivendi in Höhe von 263,8 Millionen DM (vgl. Berliner Zeitung vom 18.5.2002 und 25.5.2002).

Da die in der Bilanz 2000 ausgewiesenen außerordentlichen Erlöse in dieser Form nie erwirtschaftet wurden, waren im folgenden Jahr umfangreiche Umbuchungen erforderlich und daher fiel die Bilanz 2001 sehr negativ aus. Aber die privaten Betreiber RWE und Vivendi waren davon nur eingeschränkt betroffen, denn ihnen war wie erwähnt eine Rendite von 9 Prozent vertraglich zugesichert. Die finanzielle Situation der Wasserbetriebe war im Mai 2002 so prekär, dass der Berliner Senat und die beiden privaten Anteilseigner je zur Hälfte Bürgschaften von 316 Millionen Euro für die Holding bereitstellen mussten (vgl. Financial Times Deutschland, 21.5.2002; Energie & Management, 15.2.2003).

Die Berliner Verbraucherinnen und Verbraucher müssen seit Anfang 2004, als die vertraglich garantierte Preisstabilität auslief, eine 15prozentige Preiserhöhung hinnehmen, was für einen Vier-Personen-Haushalt immerhin fast 100 Euro im Jahr ausmacht (vgl. die tageszeitung, Berlin-Teil, 26.4.2003 in einem Bericht zu geplanten Preiserhöhung). Der Berliner Wirtschaftssenator Harald Wolf sah es in einem Interview als Erfolg an, dass die Wasserpreise nicht wie befürchtet um 30 Prozent steigen würden (vgl. Berliner Zeitung, 30.7.2003). Was er allerdings nicht im Interview erwähnte, war die Tatsache, dass die geringere Preissteigerung dadurch zustande kam, dass die Stadt Berlin auf eine angekündigte Konzessionsabgabe verzichtete. Sie hätte der hochverschuldeten Stadt jährliche Einnahme von knapp 70 Millionen Euro gebracht, aber zu einer Erhöhung des Wasserpreises um 15 Prozent geführt. Der „Erfolg“ des Senats besteht also darin, dass er auf eine Einnahmequelle verzichtet hat, die viele andere Kommunen nutzen. Zum Vergleich sei erwähnt, dass die kommunalen Hamburger Wasserwerke ihre Preise seit 1996 nicht erhöht haben. 2004 steigen sie um 1,46 Prozent.

Auch für die Beschäftigten der Wasserwerke war die Teilprivatisierung nicht der erhoffte Erfolg. Seit Jahren wird die Zahl der Beschäftigten dadurch reduziert, dass frei werdende Stellen nicht wiederbesetzt werden. Zwar sind betriebsbedingte Kündigungen durch den Vertrag mit den privaten Betreibern bis 2014 ausgeschlossen, aber es ist unklar, wie das Ziel verwirklicht werden kann, in den Jahren bis 2006 weitere 650 von den noch knapp 5.400 Arbeitsplätzen (2002) abzubauen (vgl. Berliner Zeitung, 5.7.2003). Gelingt dies nicht, rechnen die Betreiber mit weiteren deutlichen Erhöhungen des Wasserpreises. Dass in den Tochterunternehmen noch eine größere Zahl von Arbeitsplätzen entsteht, ist nicht zu erwarten. So verliert Berlin viele Arbeitsplätze, und die Kunden müssen den Prozess bis zur Verwirklichung dieses Ziels mit höheren Wasserpreisen finanzieren. Die Bilanz der Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe fällt also ausgesprochen ernüchternd aus.

### **Die „Hamburg-Connection“**

Welche unvorhersehbaren Folgen die Privatisierung von Wasserwerken haben kann, musste im Frühjahr 2001 die Hansestadt Hamburg erleben. Die Hamburger Wasserwerke sind bisher nicht privatisiert worden, wohl aber wie erwähnt die Berliner Wasserwerke und das hatte indirekt negative Auswirkungen auf die Hamburger Musikbranche. Hauptakteur in dem, was sich wie ein Lehrstück der Globalisierung liest, war der französische Konzernchef Jean-Marie Messier. Ein Baustein in seinem globalen Expansionskonzept war wie erwähnt die Übernahme des kanadischen Medien- und Getränkekonzerns Seagram Company, der seinerseits das Film- und



Musikunternehmen Universal besitzt (u.a. Universal Studios in Hollywood), dessen deutsches Tochterunternehmen seinen Sitz bisher in Hamburg hatte.

Der Zusammenhang des Universal-Umzugs, der Subventionen und der Berliner Wasserversorgung lässt sich aus einer Meldung in der „Berliner Morgenpost“ vom 3. August 2000 ahnen: „Der französische Konzern Vivendi will nach seinem Einstieg bei den Berliner Wasserbetrieben jetzt bei der Ansiedlung von Unternehmen an der Spree helfen. Eine entsprechende Kooperationsvereinbarung zwischen Vivendi Water und der Wirtschaftsförderung Berlin GmbH (WFB) wurde am Mittwoch in Paris abgeschlossen. Wirtschaftssenator Wolfgang Branoner (CDU) bezeichnete es als Erfolg, dass die WFB von dem weltweiten Netzwerk des Vivendi-Konzerns profitieren könne.“ In der Pressemeldung des Berliner Senats zur Teilprivatisierung vom 18.6.1998 steht unter anderem zu den Vorteilen, die durch die Vereinbarung mit dem Konsortium entstehen: „Aktivität und Engagement der Konzerngesellschaften zur Stärkung der Berliner Wirtschaft und zur Schaffung von Arbeitsplätzen.“ Genauer heißt es dann zu den Verpflichtungen der Unternehmen: „Durch die Verlagerung von Firmenzentralen, Unternehmenssitzen und Niederlassungen entstehen bis Ende 2004 730 Arbeitsplätze.“ Indem Messier über Seagram in Kanada und Universal in Los Angeles dafür sorgte, dass Universal Music von Hamburg nach Berlin umzog, erfüllte er den größten Teil dieser Verpflichtung. 500 Beschäftigte mussten nach Berlin umziehen, und der Medienstandort Hamburg nahm Schaden. Aber das Ganze hatte noch so etwas wie eine geniale Dimension – jedenfalls aus der Perspektive von Vivendi. Denn das Land Berlin unterstützte den Umzug des Medienunternehmens mit rund 35 Millionen DM Wirtschaftsförderung, so die Schätzung laut „Hamburger Abendblatt“ vom 24.4.2001. Vivendi erhielt also für die Einhaltung seiner vertraglichen Verpflichtungen zusätzlich 35 Millionen DM Subventionen der hoch verschuldeten Stadt Berlin.

## **Globale Geschäfte**

Vivendi und jetzt Veolia stellen immer wieder heraus, in mehr als 100 Ländern in aller Welt tätig zu sein. Durch den bereits erwähnten Verkauf der US Filters Corporation ist dieses globale Reich geschrumpft. Aber Veolia ist weiterhin zwischen Budapest in Ungarn, Adelaide in Australien, Tianjin in China und Libreville in Gabun für die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung von mehr als 100 Millionen Menschen verantwortlich. Hinzu kommen industrielle Kunden, für die Veolia die erforderlichen Versorgungs- und Reinigungsarbeiten im Wasserbereich ausführt, zum Beispiel BP, General Motors und Hyundai.

Bei der Vergabe solcher Kontrakte konkurriert Veolia mit einer kleinen Zahl anderer global agierender Wasserkonzerne, vor allem Suez/Ondeo und Saur aus Frankreich, Biwater aus England und RWE (mit den Tochtergesellschaften Thames Water und American Water). Die Konkurrenz wird dadurch vermindert, dass diese „global player“ nicht selten in Form von Konsortien auftreten. So arbeitet Veolia bei mehr als einem Dutzend Konzessionen mit Saur, Suez und RWE in Konsortien zusammen. Auch bei einer möglichen Privatisierung der Wasserversorgung in Hamburg wäre damit zu rechnen, dass sich nur eine sehr überschaubare Zahl von ernsthaften Unternehmen und Konsortien um den Kontrakt bemühen wird.

Vivendi hat bei seiner internationalen Expansion immer wieder auf die Unterstützung der französischen Regierung rechnen können, was besonders in den früheren

französischen Kolonien in Afrika von Bedeutung war und ist, denn viele der Regierungen sind weiterhin finanziell von Paris abhängig und können bei Wohlverhalten auch auf militärische Unterstützung hoffen. So ist es kein Zufall, dass Vivendi in Afrika vor allem in den frankophonen Staaten Fuß fassen konnte. Zu den Ländern, in denen Vivendi an der Privatisierung der Wasserversorgung beteiligt ist, gehören Burkina Faso, Tschad, Gabun, Guinea und Niger. Auch in Asien und Nord- und Südamerika ist Vivendi inzwischen auf vielfältige Weise im Wassergeschäft tätig.

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

Auch anderswo sind die Vivendi-Aktivitäten keine reine Erfolgsgeschichte – jedenfalls aus der Perspektive der Wasserkunden. In Puerto Rico ist die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung 1995 an ein Tochterunternehmen des Vivendi-Konzerns übertragen worden. In den folgenden Jahren hat der Rechnungshof des Landes wiederholt kritische Berichte zu dieser Privatisierung herausgegeben. Bei einer Pressekonferenz wurde erklärt, dass die Wasser-Privatisierung „ein schlechter Deal für die Menschen von Puerto Rico“ war. Aus einer Studie von „Friends of the Earth“ geht hervor, dass dem Wasserunternehmen in einem Bericht des Rechnungshofs in 3.284 Fällen Fehler in den Bereichen Management, laufender Betrieb und Wartung vorgeworfen worden sind. Die Wasserverluste durch Leckagen sollen sich auf etwa 50 Prozent belaufen. Das Unternehmen wurde wegen diverser Verstöße gegen Umweltbestimmungen zu Strafen in einer Gesamthöhe von 6,2 Millionen US-Dollar verurteilt. In der Studie von „Friends of the Earth“ wird außerdem erwähnt, dass manche Orte der Insel wochen- oder monatelang nicht mit Leitungswasser versorgt worden sind und dass auf Grund des Mangels wasserbedingte Krankheiten aufgetreten sind (vgl. Friends of the Earth: Dirty Water, Dezember 2001, S 3; vgl. auch Observer, 14.7.2002).

Nach sieben Jahren Privatisierung der Wasserversorgung war das Ergebnis äußerst negativ. Zu dieser Bilanz zählt auch, dass die Regierung zum Schluss für ein Defizit von 200 Millionen Dollar im Jahr aufkommen musste. Deshalb konnte es nicht überraschen, dass Vivendi nach dem Ende dieser siebenjährigen Vertragszeit die Konzession verlor. Viele Bürger Puerto Ricos setzten sich im Frühjahr 2002 dafür ein, die Wasserversorgung wieder in öffentliche Verantwortung zu übernehmen. Die Regierung von Puerto Rico vergab aber einen 10-Jahres-Vertrag an einen neuen privaten Betreiber, den französischen Konzern Suez/Ondeo.

Es ist im Rahmen dieses kurzen Dossiers nicht möglich, alle Konsequenzen der Übernahme der Wasserversorgung in Städten im Süden der Welt durch Vivendi/Veolia systematisch zu untersuchen. Nur einige Stichworte können hier genannt werden: In Nairobi suspendierte die kenianische Regierung 2001 einen kontroversen Kontrakt mit einem Vivendi-Tochterunternehmen, und die Zusammenarbeit wurde erst fortgesetzt, als Vivendi den Vertragspartnern mit der Zusage entgegenkam, 150 Millionen Dollar in das Vorhaben zu investieren. In England sind Vivendi-Tochtergesellschaften mehrfach wegen Umweltvergehen zu hohen Strafen verurteilt worden. Im westafrikanischen Burkina Faso kam es im Februar 2003 zu Protestdemonstrationen und einem Streik gegen die Privatisierungspolitik, wobei es nicht zuletzt um die Übernahme der Wasserversorgung durch Vivendi ging. Die Demonstranten führten an, dass die Wasserpreise in kurzer Zeit um 114% gestiegen waren. Im Tschad und in Gabun lässt sich ein direkter Zusammenhang zwischen der Privatisierung der Wasserversorgung unter Mitwirkung von Vivendi und der Vergabe großer französischer Entwicklungshilfegelder für diesen Bereich herstellen. In Niger hat die Weltbank 35 Millionen Euro bereitgestellt, nachdem Vivendi die Wasserversorgung übernommen hatte, und der Konzern kontrolliert nun die Verwendung der Weltbankgelder. Die Privatisierung der Wasserversorgung von Adelaide/Australien war so umstritten, dass sie sogar einen Parlamentsausschuss beschäftigte. Das Konsortium, an dem Vivendi/Veolia beteiligt ist, reichte sein Angebot erst nach Ablauf der offiziellen Frist ein, bekam trotzdem den Zuschlag und das, was in dem Kontrakt mit dem Konsortium genau steht, ist bis heute geheim. Ein Drittel der Arbeitsplätze ging verloren. Dass es weltweit inzwischen eine so breite Protestbewegung gegen die Privatisierung der Wasserversorgung gibt, liegt auch und nicht zuletzt an den Konflikten und Skandalen rund um die Vivendi/Veolia-Wasseraktivitäten in verschiedenen Großstädten der Welt.

Zu den globalen Aktivitäten von Vivendi/Veolia gehört auch das Engagement für eine Liberalisierung des Wassersektors in möglichst vielen Ländern. Ein wichtiges Instrument sind hierfür die GATS-Verhandlungen im Rahmen der Welthandelsorganisation WTO. Im Rahmen des „General Agreement on Trade in Services“ sollen Länder ihre Dienstleistungsmärkte für internationale Konzerne öffnen – die dann ein leichtes Spiel gegen unerfahrene und kapitalschwache nationale Konkurrenten haben. Die EU hat in enger Abstimmung mit den europäischen Wasserkonzernen eine solche Liberalisierung von Dutzenden von Staaten rund um den Globus gefordert und gerade die wirtschaftlich armen Länder stehen nun unter dem Druck, ihre Wassermärkte für Konzerne wie Veolia zu öffnen. Hinzu kommt der massive Druck von Weltbank und Internationalem Währungsfonds, staatliche Betriebe zu verkaufen, weil angeblich private Unternehmen immer effektiver arbeiten.

Bei der Umsetzung dieser zu erwartenden neuen Geschäftsmöglichkeiten wird Veolia allerdings selektiv vorgehen. In seinem Finanzbericht 2002 teilt Veolia Water mit, man wolle seine Aktivitäten „auf entwickelte Länder refokussieren“. Dazu gehört Europa. In Asien will man sich auf „drei Länder mit hohem Potenzial“ konzentrieren, China, Südkorea und Japan. Besonders China wird als Wachstumsmarkt angesehen. Im Finanzbericht ist von Afrika nur die nordafrikanische Region im Blick. Interessant werden solche Märkte erst wie erwähnt durch die Bereitstellung von Entwicklungshilfegeldern im Rahmen von „Public Private Partnership“-Projekten. Ansonsten konzentrieren sich Konzerne wie Veolia auf das „Rosinenpicken“. Sie

suchen sich aus den zur Privatisierung anstehenden Wasserversorgungsbetrieben die „Rosinen“ heraus. Die Hamburger Wasserwerke wären zweifellos eine solche „Rosine“, aber ist das genug Grund, um sie als Delikatesse einem Konzern wie Veolia anzubieten?

### **Ein Partner für Hamburg?**

Vivendi/Veolia hat eine lange Geschichte riskanter Finanztransaktionen, die den Konzern an den Rand des Konkurses führten. Veolia kann diese Geschichte nicht einfach mit einer Namensänderung abschütteln. Es würde sich lohnen, näher zu analysieren, welche finanziellen Folgen die desaströse Finanzkrise des Vivendi-Konzerns auf das heute selbstständige Wasserunternehmen Veolia Water hat. Das ist im Rahmen dieses Dossiers nicht möglich, und vielleicht auch zu allererst die Verantwortung derer, die bei einer Privatisierung der Wasserwerke mit Veolia ins Geschäft kommen wollen. Außerdem haben die Wasseraktivitäten des Konzerns immer wieder im Zentrum der Kritik gestanden, in Frankreich und in anderen Teilen der Welt. Die Preiserhöhungen in Frankreich und ebenso in Berlin sind keine Empfehlung, einem Unternehmen wie Veolia die Hamburger Wasserversorgung zu überlassen.

Bisher sind die Hamburger Wasserwerke ein überzeugendes Beispiel dafür, das Kommunen ihre Wasserbetriebe mit großem Erfolg selbst betreiben können und auf keinen privaten Konzern angewiesen sind. In einem nationalen und internationalen Umfeld, wo – nicht zuletzt aus ideologischen Gründen – immer wieder behauptet wird, Privatisierung sei wegen der fehlender Effizienz öffentlicher Betriebe nötig, sind die Hamburger Wasserwerke ein Stein des Anstoßes oder ein Anlass, auf ein Umdenken zu hoffen. Für die einen sind die HWW ein Ärgernis, weil ihre Erfolge nicht mit der eigenen Ideologie in Einklang zu bringen ist. Für die anderen sind die HWW ein überzeugender Beleg dafür, dass Kommunen nicht auf internationale Wasserkonzerne angewiesen sind. In gegenwärtigen Wirtschaftsdebatten spielt das Stichwort „best practice“ eine zentrale Rolle. Wenn man dies Ernst nimmt, dann sollten die Leistungen von Veolia und Hamburger Wasserwerken von einer unabhängigen Stelle überprüft und verglichen werden. Es darf vermutet werden, dass das Ergebnis allen Debatten über eine Übernahme der HWW durch Veolia mit dem Argument, man brauche einen effizienteren privaten Betreiber, ein Ende bereiten wird. Dann bliebe nur noch das Argument, Hamburg brauche Geld und müsse deshalb die Wasserwerke verkaufen. Aber selbst die Befürworter dieses Arguments müssen sich fragen, ob Veolia nach seiner jüngeren Geschichte dafür die erste Adresse sein kann. Und die Erfahrungen von französischen Städten und Berlin zeigen, dass die Bürger damit rechnen müssen, am Ende die Rechnung präsentiert zu bekommen in Form drastisch steigender Wasserpreise. Es gibt also viele Gründe, einem Unternehmen wie Veolia nicht die Wasserversorgung unserer Stadt zu überlassen.