

148

# Kritik der Studie von Pricewaterhouse- Coopers über Was- server- und Abwas-

David Hall

Klaus Lanz

Bearbeitung: **David Hall** (PSIRU, University of Greenwich, [d.j.hall@gre.ac.uk](mailto:d.j.hall@gre.ac.uk))

**Klaus Lanz** (International Water Affairs, Hamburg, [klaus.lanz@t-online.de](mailto:klaus.lanz@t-online.de))

Public Services International Research Unit (PSIRU)

*Email:* [psiru@psiru.org](mailto:psiru@psiru.org) *Website:* [www.psiru.org](http://www.psiru.org)

School of Computing and Mathematical Sciences, University of Greenwich

*Park Row London SE10 9LS U.K. Tel: +44-(0)208-331-9933*

*Fax: +44 (0)208-331-8665*

International Water Affairs

*Email:* [Klaus.Lanz@t-online.de](mailto:Klaus.Lanz@t-online.de)

*August-Bebel-Strasse 34 D-21029 Hamburg Tel +49 40 724 00 85*

*Fax +49 40 724 52 26*



# Vorwort

Im Sommer 2001 wurde von Minister Molterer die bei PricewaterhouseCoopers in Auftrag gegebene Studie „Optimierung der kommunalen Wasserver- und Abwasserentsorgung im Rahmen einer nachhaltigen Wasserpolitik“ der Öffentlichkeit vorgestellt. (Die Studie kann unter: [http://staedtebund.wien.at/service/pwc\\_endbericht.pdf](http://staedtebund.wien.at/service/pwc_endbericht.pdf) heruntergeladen werden.) Es werde „ein breit angelegter Diskussionsprozess angestrebt, um konkrete Entwicklungs- und Umsetzungsmöglichkeiten aufzuzeigen“ heißt es im Begleitschreiben des Bundesministeriums für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft zum Versand der Studie.

„PricewaterhouseCoopers empfiehlt aufgrund der qualitativen Bewertung und quantitativen Kostenschätzung für die Umstrukturierung der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft ein verpflichtendes Konzessionsszenario auf Basis großer Gebiete (z.B. Teilflusseinzugsgebiete).“ heißt es im Kapitel 10, ‚Empfohlenes Szenario‘, der PricewaterhouseCoopers-Studie. Da die Schlußfolgerungen, die PricewaterhouseCoopers aufgrund des Berichtes zieht, offensichtlich sehr weitreichend sind, stellt sich die Frage, auf welcher sachlichen Basis (empirischer Beleg) diese Schlußfolgerungen gezogen wurden. Die AK gab daher den Auftrag, den Bericht selbst einer Qualitätskontrolle zu unterziehen. Ergebnis ist die – auf den nächsten Seiten wiedergegebene - Kritik, die Folgendes feststellt:

„Die Studie weist gravierende Schwächen auf.

- Sie zeugt von geringem Wissen und Verständnis des internationalen Wassergeschäfts.
- Sie ignoriert die Bedeutung der landschaftlichen Voraussetzungen für die Struktur der österreichischen Wasserversorgung.
- Sie enthält schwerwiegende Fehlinformationen hinsichtlich Europäischem Recht und internationalen Gepflogenheiten.
- Die Information über die internationale Situation ist fehlerhaft und unvollständig.
- Die vorhergesagten Kosteneinsparungen basieren auf konzeptionell unausgegorenen, übertriebenen und teilweise sogar rechtswidrigen Annahmen.“

Die AK hat sich gegen eine Privatisierung der Wasserversorgung ausgesprochen. Erst jüngst wieder haben Landwirtschaftsministerium und Industriellenvereinigung in einer gemeinsamen Aktion für eine verstärkte Beteiligung von Privatunternehmen bei der Wasserversorgung plädiert. Da auf diesem Gebiet weniger mit Fakten, sondern vor allem mit Vorurteilen argumentiert wird, ist eine Auseinandersetzung mit der Art der Argumentation selbst bzw. deren Begründung dringend nötig. Dem soll dieser Text dienen.



# Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Rahmenbedingungen und Zielsetzung der Studie.....</b>	<b>6</b>
2.1 Zielvorgaben.....	6
2.2 Unabhängigkeit von ausländischen Einfluss .....	6
2.3 Exportchancen für die österreichische Wasserwirtschaft .....	7
<b>3. Die Kritik von PricewaterhouseCoopers an der bestehenden Situation....</b>	<b>11</b>
3.1 Die mühsame Suche nach Schwächen .....	11
3.2 Angeblicher Druck von außen .....	11
3.1.1 Unrichtige Angaben über die Vorschriften der EU-Wasser- Rahmenrichtlinie .....	11
3.1.2 Abbau von Zuschüssen .....	12
3.1.3 Irreführende Angaben über politischen Druck seitens der EU .....	12
3.1.4 Angeblich “unausweichliche” Trends .....	13
3.2 Internationale Vergleiche – fehlerhaft und unvollständig .....	14
3.2.1 England and Wales .....	14
3.2.2 Frankreich.....	16
<b>4. Das von PricewaterhouseCoopers vorgeschlagene Modell .....</b>	<b>17</b>
4.1 Ein künstliches und unerprobtes Modell .....	17
4.2 Unausgeglichene Wettbewerbskonzepte.....	18
4.3 Outsourcing .....	20
4.3.1 Kostspielige Beratung.....	20
4.4 Die für die Zukunft des österreichischen Wassersektors wesentlichen Faktoren .....	21
4.5 Kommerzialisierung, Trinkwasserqualität und Umweltstandards.....	21
4.6 Österreichs alpine Topographie.....	22
4.7 Kostensenkung in öffentlich-privaten Kooperationen (Public private Partnerships, PPPs) .....	23
4.7.1 Unrealistische Behauptungen über potentiell niedrigere Investitionskosten .....	23
4.8 Kostensenkungen im Modell der staatlich verordneten Regionalkonzessionen .....	25
4.8.1 Unrealistische Annahmen über potentiell niedrigere Investitionskosten .....	25
4.9 Betriebskosten.....	26
4.9.1 Arbeitsproduktivität – unzulässige Beweisführung.....	26
4.10 Der wahre Preis von Kostensenkungen .....	27

**5. Schlussfolgerungen .....29**

**6. Anhang: Ausgewählte Fakten aus Großbritannien und Frankreich .....31**

# 1. Einleitung

Das vorliegende Papier ist eine Kritik der Studie "Optimierung der kommunalen Wasserver- und Abwasserentsorgung im Rahmen einer nachhaltigen Wasserpolitik" vom März 2001, die das österreichische Ministerium für Land- und Forstwirtschaft, Umwelt und Wasserwirtschaft bei dem Unternehmensberatungsinstitut PricewaterhouseCoopers (PwC) in Auftrag gegeben hatte.

Die Studie von PwC schlägt eine grundlegende Umstrukturierung der Wasserdienstleistungen in Österreich vor, wonach die Regierung per Gesetz die jetzigen kommunalen Wasserwerke und Abwasserunternehmen zu zehn großen Regionalgesellschaften zusammenfassen und dann als kommerzielle Konzessionen ausschreiben würde.

Die Studie weist gravierende Schwächen auf.

- Sie zeugt von geringem Wissen und Verständnis des internationalen Wassergeschäfts.
- Sie ignoriert die Bedeutung der landschaftlichen Voraussetzungen für die Struktur der österreichischen Wasserversorgung.
- Sie enthält schwerwiegende Fehlinformationen hinsichtlich Europäischem Recht und internationalen Gepflogenheiten.
- Die Information über die internationale Situation ist fehlerhaft und unvollständig.
- Die vorhergesagten Kosteneinsparungen basieren auf konzeptionell unausgegrenzten, übertriebenen und teilweise sogar rechtswidrigen Annahmen.

Dieses Papier behandelt die PwC-Studie in drei Abschnitten:

- Anhand ihrer Zielvorgaben (Abschnitt 2)
- Anhand ihrer Kritik an der bestehenden Situation (Abschnitt 3)
- Anhand des von PwC vorgeschlagenen Zukunftsmodells (Abschnitt 4)

## 2. Rahmenbedingungen und Zielsetzung der Studie

### 2.1 Zielvorgaben

Hauptaufgabe der Studie von PricewaterhouseCoopers war es, eine zukünftige Struktur für die österreichische Siedlungswasserwirtschaft vorzuschlagen, bei der folgende Ziele erreicht werden:

- Geringere *wirtschaftliche* Gesamtkosten der Siedlungswasserwirtschaft mit dem Ziel der Senkung sowohl von Staats- und Länderzuschüssen als auch von Wassergebühren
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft vor allem in den ehemals kommunistischen Nachbarländern
- Erhalt und Sicherung der derzeit bestehenden Qualitätsstandards bei Trinkwasser und Abwasser
- Erhalt der Versorgungssicherheit und des Anschlussgrades bei Trink- und Abwasser
- Beibehaltung eines sozial verträglichen Gebührensystems für Trinkwasser und Abwasser
- Sicherstellen, dass Grundwasser ohne Aufbereitung als Trinkwasser verwendet werden kann (diese Zielsetzung wird lediglich in Kapitel 2.1 der Studie aufgelistet, dann jedoch nicht mehr erwähnt)

### 2.2 Unabhängigkeit von ausländischen Einfluss

Die PwC-Studie weist darauf hin, dass eine weitere zentrale Zielsetzung darin besteht, „einen hohen Grad an Unabhängigkeit von nicht beeinflussbaren (ausländischen) Playern und Eigenständigkeit österreichischer Wasserver- und Abwasserentsorgungsbetriebe zu erreichen“ (Kapitel 2.4). Die Studie kehrt verschiedentlich auf diese Grundforderung vom Schutz der Unabhängigkeit der österreichischen Wasser- und Abwasserunternehmen zurück. Insgesamt wird dieses zentrale Thema jedoch nur unvollständig und unzusammenhängend abgehandelt.

In erster Linie ignoriert PwC die Tatsache, dass dieses Ziel bereits erreicht ist – unter dem bestehenden System ist nämlich die gesamte Siedlungswasserwirtschaft in der Hand von österreichischen öffentlichen Unternehmen. Zur Erreichung des Ziels der Unabhängigkeit wäre also keine Veränderung notwendig.

Zweitens versäumt es die Studie, auf einen naheliegenden Zusammenhang hinzuweisen – dass Österreich sich am Beispiel der Niederlande orientieren kann. Das niederländische Vorgehen zeigt, wie eine nationale Wasserindustrie unter gleichzeitiger Beibehaltung und Verbesserung von Standards vor internationalen Übernahmen geschützt werden kann: Indem man nämlich gesetzlich festschreibt, dass ausschließlich öffentliche Anstalten einen Wasser- oder Abwasserbetrieb führen dürfen.<sup>1</sup>

Drittens sichert der von PwC vorgeschlagene Weg zur privatwirtschaftlichen Kontrolle die Unabhängigkeit der österreichischen Wasserver- und Abwasserentsorger nicht, sondern er ist ein Rezept für das Gegenteil. Überall auf der Welt wurden privatisierte Wasserunternehmen von multinationalen Konzernen übernommen; dieser Prozess ist in Großbritannien und Spanien am ausgeprägtesten, und läuft derzeit in Italien ab.<sup>2</sup> PwC scheint sich dieser Zusammenhänge nicht bewusst zu sein (was teilweise damit zusammen hängen mag, dass PwC offenbar das Ausmaß der multinationalen Kontrolle über die britische Wasserindustrie nicht realisiert hat, siehe nachfolgenden Abschnitt 2.3).

Solche Ungereimtheiten der Studie sind kaum anders zu erklären, als dass PwC insgeheim und undeckelt ein ganz anderes Ziel für vorrangig hält, nämlich den heute strukturell (und daher finanziell) unattraktiven österreichischen Wassersektor für private Investoren attraktiv zu machen.

## 2.3 Exportchancen für die österreichische Wasserwirtschaft

Mehrfach verweist die PwC-Studie auf die „Chancen im angrenzenden Ausland für den Export von Know-how und für Investitionen“ (z. B. Kapitel 2.3 und 2.4).

Die Studie erwähnt hingegen nicht, dass es Pläne für einen ganz anderen Export aus Österreich gibt – den von Wasser selbst. Für österreichisches Wasser könnte es im Ausland durchaus einen echten Markt geben, und die Regierung hat bereits verschiedene Wasservorkommen für den Export reserviert.<sup>3</sup> Derzeit sind Wasserexporte unter staatlicher Ägide geplant, doch falls wie von PwC vorgeschlagen die Wasserwirtschaft privatwirtschaftlichen Interessen überlassen wird, könnten diese erwarten, dass ihnen auch das Geschäftsfeld Wasserexport zufällt. PwC geht auf diese heikle politische Frage mit keinem Wort ein.

Dafür verweist die Studie explizit auf die Chancen zum Export von „Know-how und Investitionen“ in angrenzende Staaten – ein Hinweis auf eine potentielle privatwirtschaftliche Beteiligung an der Siedlungswasserwirtschaft des ehemaligen Ostblocks. Eine diesbezügliche

---

<sup>1</sup> WaterForum Online, 07.09.2000: „Environment Minister, Jan Pronk, has introduced a bill that will prevent public water companies in The Netherlands from handing over shares or control to non-public bodies as of 1 September 2000. Public water companies will retain exclusive rights to the production and distribution of drinking water in their distribution area.” (per WSSCC & IRC18, September 2000). [Deutsch: „Der niederländische Umweltminister Jan Pronk hat ein Gesetz erlassen, dass die Übergabe von Anteilen oder operativer Verantwortung an niederländischen Wasserunternehmen an nicht-öffentliche Körperschaften per 1. September 2000 unterbindet. Die öffentlichen Wasserunternehmen behalten in ihrem Liefergebiet ein Exklusivrecht zur Förderung und Lieferung von Trinkwasser.“]

<sup>2</sup> Vgl. zum Beispiel PSIRU Report über multinationale Wasserkonzerne, Oktober 1999 (in englischer Sprache) (<http://www.psiru.org/reportsindex.htm>)

<sup>3</sup> „Wiens gewagte Wasserspiele“, in: Frankfurter Rundschau, 10.04.2001

Marktanalyse fehlt allerdings. Gäbe es sie, würde sie zeigen, dass der potentielle Markt sehr klein und die Eintrittschancen für (durch die von PwC geforderte Fusion entstehende) neue österreichische Regionalversorger praktisch Null sind.

- Der Markt ist schon heute sehr beschränkt – die Siedlungswasserwirtschaft in der Tschechischen Republik und in Ungarn ist bereits größtenteils privatisiert und in der Hand multinationaler Konzerne<sup>4</sup>: Prag wurde als letzte Großstadt im Jahre 2000 privatisiert; die Schlüsselmetropolen weiter im Osten sind ebenfalls bereits unter privater Kontrolle – Sofia, Bukarest, Timisoara. In Polen dagegen bauen die meisten Städte ihre Siedlungswasserwirtschaft trotz der Avancen der internationalen Wasserkonzerne in kommunaler Verantwortung aus. Die Slowakei bietet das realistischste Geschäftsfeld, doch ist der Markt sehr klein, und es gibt starken politischen Widerstand gegen Privatisierungen.
- Die etablierten internationalen Wasserkonzerne erhalten bevorzugten Zugang zu Krediten der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD) – bisher je ein Großkredit für Suez, Vivendi und International Water.<sup>5</sup>
- Die führenden multinationalen Wasserkonzerne haben den Markt fest in der Hand – Suez und Vivendi, in jüngster Zeit ergänzt durch International Water, haben ein echtes Oligopol aufgebaut, in dem selbst große Unternehmen wie die französische SAUR und die britische Anglian Water auf der Strecke bleiben. Nirgendwo auf der Welt ist es neuen Wettbewerbern bisher gelungen, dieses Oligopol aufzubrechen. Selbst ENRON, einer der weltweit größten und erfolgreichsten Energieversorger, konnte seine Wassertochter Azurix nicht profitabel und konkurrenzfähig machen, eine Tatsache, die ENRON auf die Stärke der etablierten Wasserkonzerne zurückführt.<sup>6</sup> Während die Fusion zwischen der britischen Thames Water und der deutschen RWE in ihrer Größe beeindruckt, ist doch die internationale Expansion der beiden Gesellschaften hauptsächlich in Kooperation mit Vivendi (oder Suez) erfolgt, nicht in Konkurrenz dazu (z. B. Berlin, Budapest, Adelaide). Gerade Thames Water misslangen viele der unabhängigen Übernahmen.<sup>7</sup> Die PwC-Studie erwähnt diese Eigenheiten der Wasserindustrie nicht.
- Analoge Eintrittsbarrieren gelten in Mitgliedstaaten der EU: So ist es z. B. in Italien für die einheimischen Wasserversorger derzeit beinahe ausgeschlossen, ohne eine Partnerschaft mit Suez oder Vivendi ins Geschäft zu kommen.<sup>8</sup> Die PwC-Studie bleibt

---

<sup>4</sup> Vgl. PSIRU Report über den Wassersektor in Zentral- und Osteuropa, Oktober 1999 (in englischer Sprache).

<sup>5</sup> Bzgl. der Vielzahl von EBRD-Krediten zugunsten multinationaler Wasserkonzerne siehe zum Beispiel: EBRD Presseerklärung vom 11.02.2000: „Suez Lyonnaise des Eaux's investments in municipal services in Central and Eastern Europe supported by EBRD“; EBRD Presseerklärung vom 22.12.99: „EBRD supports first public-private partnership in Romania's municipal sector“; Presseagentur Reuters 30.06.97: Générale des Eaux (Vivendi), EBRD sign \$ 100 million pact.

<sup>6</sup> Vgl. Houston Chronicle, 09.01.2000; UK Western Daily press 10.01.2000

<sup>7</sup> Probleme sind unter anderem im Jahre 1996 abgeschriebene Verluste von mehr als £ 95 Mio.; ein unprofitabler Vertrag in der indonesischen Hauptstadt Jakarta, und ein gescheiterter Vertrag in Thailand – vgl. Asian Infrastructure Monthly 26.07.00: „U-turn forced onto rural water supply concessions“.

<sup>8</sup> Zum Beispiel durch Anwendung von Rechtsmitteln, um die Ausdehnung halb-privatisierter Unternehmen zu verhindern. Vgl. Il Sole, 30.04.97, 09.07.97.

einen Grund schuldig, warum sich österreichischen Unternehmen in einer besseren Position befinden sollten.



# **3. Die Kritik von PricewaterhouseCoopers an der bestehenden Situation**

## **3.1 Die mühsame Suche nach Schwächen**

Die PwC-Studie führt zahlreiche Argumente für die Unhaltbarkeit und Gefährlichkeit der heute in der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft herrschenden Zustände an. Die meisten Kritikpunkte liegen allerdings nicht in der Verantwortung der Wasserversorger, sondern sind politisch gewollt (z. B. Fokus auf Qualität statt auf Preis; hohe öffentliche Zuschüsse; Steuerbefreiungen mit dem Ziel, öffentliche gegenüber privaten Unternehmen zu bevorzugen und den öffentlichen Sektor zu fördern).

Offenbar fällt es den PwC-Analysten schwer, dem österreichischen Wassersektor bedeutende Defizite nachzuweisen. Die Siedlungswasserwirtschaft funktioniert zuverlässig. Sie sichert hohe bis überragende Trinkwasserqualität und im Abwasserbereich anspruchsvolle Umweltstandards. Um die Ableitung ihres Modells der staatlich verordneten Zwangsfusionierung und Zwangskonzessionierung zu erleichtern, sucht die PwC-Studie daher nach anderen Problemfeldern. Ihre Beweisführung (Kapitel 2.3) beruht im wesentlichen auf zukünftigem Handlungsdruck von außen (aus Brüssel oder anderswo) und soll durch Erfahrungsberichte aus anderen Ländern untermauert werden (Kapitel 4). Beide Ansatzpunkte weisen aber erhebliche argumentative und sachliche Schwächen auf.

## **3.2 Angeblicher Druck von außen**

In Kapitel 2.3 postuliert die PwC-Studie sogenannten Handlungsdruck: höhere Betriebskosten in der Siedlungswasserwirtschaft (in Kombination mit geringeren Zuschüssen) führen zu höheren Wasser- und Abwasserpreisen; Privatisierungsdruck der Europäischen Union auf Österreich; Übernahmebegehren ausländischer Multi Utility Konzernen. All diese Punkte beruhen jedoch auf Missverständnissen oder fehlerhaften Annahmen oder sind schlicht übertrieben.

### **3.1.1 Unrichtige Angaben über die Vorschriften der EU-Wasser-Rahmenrichtlinie**

Die Studie bezieht sich insbesondere auf Artikel 9 der EU-Wasser-Rahmenrichtlinie (WRRL), in dem angeblich kostendeckende Wasserpreise verpflichtend vorgeschrieben seien. Kostendeckende Wasserpreise sind jedoch für die Mitgliedstaaten nicht rechtlich bindend, und auch die Gewährung von Zuschüssen zur Sicherung sozial verträglicher Wasserpreise ist

ausdrücklich erlaubt. Wichtig ist, dass Artikel 9 der WRRL ursprünglich eingeführt wurde, um umweltschädliche und wettbewerbsverzerrende Zuschüsse für die Bewässerungslandwirtschaft einzudämmen. Am Ende der Kompromissverhandlungen stand dann eine etwas zweideutige Textfassung, die (nicht-bindende) kostendeckende Wasserpreise nicht für alle Wassernutzungen, sondern nur noch für Wasserdienstleistungen vorsieht, wobei auch „Umwelt- und Ressourcenkosten“ zu berücksichtigen sind.<sup>9</sup> Die WRRL kann im übrigen als Umweltrichtlinie gar nicht in die Strukturen oder Eigentumsverhältnisse der europäischen Siedlungswasserwirtschaft eingreifen und tut dies auch nicht. Dies wird zusätzlich im ersten Erwägungsgrund der Richtlinie deutlich gemacht, wo es heißt: *„Wasser ist keine übliche Handelsware, sondern ein ererbtes Gut, das geschützt, verteidigt und als solches behandelt werden muss.“*

### 3.1.2 Abbau von Zuschüssen

Nach Ansicht von PwC führen der Abbau von staatlichen Zuschüssen und die finanziellen Nöte der öffentlichen Haushalte zwangsläufig zum Einstieg privater Unternehmen in die Siedlungswasserwirtschaft (da angeblich nur dem privaten Sektor genügend Kapital zur Verfügung steht). Die Studie übersieht, dass die Gewährung staatlicher Zuschüsse eine politische Entscheidung ist, und eine Reduzierung oder Streichung nicht die einzige Option darstellt. Auch die Gründe, wieso die obigen Faktoren eine private Beteiligung stets automatisch nach sich ziehen sollen, werden nicht erörtert, ebenso wenig wie die Verbindung zur Aufnahme von Krediten.

### 3.1.3 Irreführende Angaben über politischen Druck seitens der EU

Der Entwurf einer EU-Kommissionsmitteilung über Dienstleistungen der Daseinsvorsorge wird von PwC dahingehend interpretiert, als ob damit eine Privatisierung der Siedlungswasserwirtschaft vorangetrieben werden solle. In der Mitteilung werden jedoch Wasser und Abwasser gar nicht erwähnt. Es ist zwar korrekt, dass die EU-Kommission Druck in Richtung Liberalisierung ausübt, doch sollte Liberalisierung nicht verwechselt werden mit dem Prozess der Privatisierung, auf den die EU-Kommission keinen direkten Einfluss nehmen kann. Zudem hat sich das Europäische Parlament als überaus kritisch gegenüber Liberalisierung und Privatisierung der europäischen Siedlungswasserwirtschaft gezeigt. Jüngsten Versuchen, eine Kommissionsmitteilung über Wasserpreise in ein Instrument zur Kommerzialisierung des Wassersektors umzudefinieren, ist das Europäische Parlament mehrfach entschieden entgegengetreten.

---

<sup>9</sup> Siehe Klaus Lanz, Stefan Scheuer: Handbuch zur EU-Wasserpolitik im Zeichen der EU-Wasser-Rahmenrichtlinie, Brüssel 2001.

### 3.1.4 Angeblich “unausweichliche” Trends

Die PwC-Studie weist auf einen “weltweite Verschiebung vom öffentlichen Sektor zur Privatwirtschaft” hin, als ob es sich dabei um ein Naturgesetz handelt. Tatsächlich ist in den letzten zehn Jahren ein solcher Privatisierungstrend zu beobachten, doch sind zugleich grundsätzliche Schwächen privatisierter Unternehmen deutlich geworden:

- Schwerwiegende Probleme haben zu einer Rücknahme von Privatisierungen sowohl in Europa (z. B. Grenoble, Potsdam) als auch anderswo in der Welt (z. B. Bolivien, Thailand) geführt.<sup>10</sup>
- Die PwC-Studie konstatiert, dass durch Privatisierungen “verstärkt neueste Technologien, Management-Tools und privates Kapital zum Einsatz kommen“. Aber natürlich steht Technologie allen Betreibern zur Verfügung, die dafür zu zahlen bereit sind – oder mit den Worten eines Managers aus der Privatwirtschaft: Technologie ist “nichts weiter als Shopping“. Auch privates Management ist kein Garant für Qualität, sondern kann besser oder schlechter sein, wie etwa die Probleme privater britischer Betreiber in Dürrephasen zeigen.
- Was die Kapitalaufnahme angeht, sind Privatunternehmen auf den gleichen Kreditmarkt angewiesen wie Kommunen oder Staaten, müssen aber höhere Zinsen bezahlen. Die Finanzierung von betrieblichem Eigenkapital ist sogar noch teurer. In Großbritannien wird dieser Umstand von privaten Wasserkonzernen und Finanzberatern wie Warburgs als Argument für die Rückübertragung („mutualisation“) der Wasserinfrastruktur an die Allgemeinheit benutzt – ein Trend, der von PwC nicht bemerkt wurde.<sup>11</sup>

Die PwC-Studie warnt weiterhin, dass “Entwicklungen im Ausland” (z. B. Privatisierung in Deutschland, Frankreich, Großbritannien) den Druck auf die österreichische Siedlungswasserwirtschaft erhöhen werden. Tatsächlich versuchen multinationale Konzerne mit Hochdruck ihre Märkte zu erweitern – die Übernahme der österreichischen Wasserkraft durch die deutsche E.ON ist der beste Beweis dafür, besonders weil E.ON auch eine eigene Wassersparte aufbauen will.<sup>12</sup> Doch können solche Entwicklungen auch als eine Herausforderung angenommen werden, der man sich stellen kann – statt als Sachzwang, dem man sich unbedingt unterwerfen muss.

<sup>10</sup> Vgl. PSIRU Report über Grenoble und Wassertrends <http://www.psir.org/reportsindex.htm>.

<sup>11</sup> Financial Times 16.06.2000: “Kelda Water group sets ownership trend“. Bei der Rückübertragung („mutualisation“) werden Anlagen und Netz aus dem Privatunternehmen in eine neue öffentliche Gesellschaft ausgelagert, die dann für (den nicht profitablen) Erhalt und Ausbau zuständig wird. Der private Betreiber organisiert nur noch die Beschaffung, Reinigung und Lieferung des Wassers, den eigentlich gewinnbringenden Teil der Trinkwasserversorgung.

<sup>12</sup> Neue Zürcher Zeitung, 19.07.2001 „Öffnung des Wasserschlosses Österreich“.

## 3.2 Internationale Vergleiche – fehlerhaft und unvollständig

Die Einschätzung der Situation der ausländischen Siedlungswasserwirtschaft ist in der PwC-Studie (Kapitel 4) zweifelhaft. Besonders die Abschnitte über Großbritannien und Frankreich sind in vieler Hinsicht mit Fehlern behaftet und faktenarm. Sie enthalten unvollständige und falsche Angaben über die Struktur der Unternehmen und zeugen von allgemeiner Unkenntnis wesentlicher Entwicklungen im Wassersektor.

### 3.2.1 England and Wales

Der Absatz über die Strukturreform in der britischen Siedlungswasserwirtschaft von 1974 erwähnt nicht, dass die neu geschaffenen Wasserbehörden auch für den Gewässerschutz verantwortlich waren. Diese Verantwortlichkeit wurde bei der späteren Privatisierung NICHT übertragen, sondern verblieb in einer öffentlichen Behörde (der National Rivers Authority, NRA).

Die Beschreibung der Strukturänderungen in der britischen Wasserindustrie seit der Privatisierung (Kapitel 4.1.3) enthält sachliche Fehler und ist unvollständig; die Interpretation der Fakten ist unsachgemäß und irreführend.

- Southern Water hat entgegen den Angaben von PwC nicht mit South East Water fusioniert. Die beiden waren immer eigenständige Unternehmen – wobei South East zu SAUR gehört.
- Southern Water gehört nun Scottish Power, was von PwC nicht erwähnt wird.
- Entgegen den Angaben von PwC ist Essex Water nicht von Enron übernommen worden. Essex Water ist ein reiner Wasserversorger (ohne Abwasser), der von der Northumbrian Group übernommen wurde, und gehört damit zu Ondeo, einer Tochter von Suez.
- Enron hat hingegen Wessex Water übernommen, eines von zehn großen durch die Privatisierung von 1989 entstandenen Trinkwasser- und Abwasserunternehmen.
- Die PwC-Studie erwähnt nicht, dass Northumbrian Water, ein anderes der zehn großen Wasser- und Abwasserunternehmen, von Suez übernommen worden ist.
- Die PwC-Studie fasst die britische Situation wie folgt zusammen: "Insgesamt ist bei den kleinen, privaten Wasserversorgern ein gewisser Konzentrationsprozess zu beobachten", und erwähnt zur Veranschaulichung nur mehr drei von anderen einheimischen Unternehmen übernommene Unternehmen (wobei eines der Beispiele verkehrt ist). Diese Einschätzung ist grob falsch, da in Wirklichkeit fast alle Unternehmen in England und Wales von multinationalen Konzernen, größtenteils von Vivendi, SAUR und Suez, aufgekauft wurden (siehe Anhang, Tabellen 1 und 2).
- Die in der PwC-Studie angegebene Faktenlage zum Unternehmen Hyder, das aus der Fusion zwischen Welsh Water und dem lokalen Stromversorger SWALEC ent-

standen ist, ist fehlerhaft. Hyder wurde von Western Power Distribution, einem in amerikanischem Besitz befindlichen Energiekonzern, übernommen, der dann das Wassergeschäft einem neuen, nicht gewinnorientierten „Gemeinschaftsunternehmen“ verkaufte. Dieses Gemeinschaftsunternehmen wiederum konzessioniert den (lukrativen) Betrieb der Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung an das Privatunternehmen United Utilities, während der kostspielige Unterhalt der Infrastruktur in der Verantwortung des Gemeinschaftsunternehmens bleibt („mutualisation“).

- In diesem Zusammenhang versäumt die PwC-Studie weiterhin zu erwähnen, dass auch Kelda, der Besitzer von Yorkshire Water, im Jahre 2000 seine Wasseraktivitäten einer öffentlichen Gesellschaft rückübertragen wollte („mutualisation“), und zwar mit dem Argument günstigerer Kreditaufnahme. Der Plan wurde abgelehnt, weil sich öffentlicher Widerstand gegen den Gedanken regte, dass sich das Unternehmen seiner Schulden durch Übertragung auf eine öffentliche Gesellschaft entledigen könnte. Andere Unternehmen, z. B. Anglian Water, erwägen ähnliche Schritte.
- Ebenfalls unerwähnt bleiben in der PwC-Studie die nach der Privatisierung in England und Wales beobachteten Probleme mit unzureichenden Investitionen, steigenden Wasser- und Abwasserpreisen und überzogenen Gewinnen. Diese Schwächen wurden erst durch drakonische Maßnahmen der neuen Labour-Regierung angegangen, nämlich durch eine einmalige Sondersteuer (sogenannte Windfall Tax) und eine sehr strikte Begrenzung der Trink- und Abwasserpreise.<sup>13</sup>

Die oben erwähnten Fehler und Auslassungen machen die PwC-Analyse der britischen Situation insgesamt unglaubwürdig:

- Während ein zentrales Ziel für PwC die Unabhängigkeit der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft sein soll, unterschätzt die Studie völlig, wie stark und wie schnell die (viel größeren, regionalen) Wasserunternehmen in England und Wales unter die Kontrolle multinationaler Konzerne gekommen sind.
- Die PwC-Studie preist die Leichtigkeit, mit der private Unternehmen Kapital aufnehmen können, als einen entscheidenden Vorteil von Privatisierungen. Gleichzeitig ignoriert die Studie die finanzielle Krise der privaten Wasserunternehmen in England und Wales. Kelda und seine Finanzberater argumentieren inzwischen sogar, dass die Kreditaufnahme durch nicht gewinnorientierte, öffentliche Gemeinschaftsunternehmen die billigere Variante zur Finanzierung von Wasserinvestitionen darstellt.
- Schließlich stellen die britischen Erfahrungen mit unzureichenden Investitionen und exzessiven Preissteigerungen das Grundargument von PwC in Frage, wonach der Gewinnanreiz unter privater Ägide die Investitionen steigert und die Preise stabil hält.

---

<sup>13</sup> Eine Einführung in ausgewählte Probleme findet sich im PSIRU Briefing über den britischen Wassersektor, im Internet unter <http://www.psiru.org/reportsindex.htm>

### 3.2.2 Frankreich

Auch die Beschreibung des französischen Wassersektors enthält Auslassungen und Fehler, die die Schlussfolgerungen der PwC-Studie zweifelhaft machen. Die Studie behauptet, dass unter gewinnorientierten Konzessionen die Preise fallen und Transparenz und Effizienz zunehmen. Sie übersieht aber, dass in Frankreich, dem Land mit der größten Erfahrung mit gewinnorientierten Konzessionen, erhebliche Probleme mit privaten Wasserunternehmen sowohl bezüglich Preisen als auch bezüglich der Transparenz dokumentiert sind.

Die Studie verschweigt die durch den Bericht des französischen Rechnungshofes (Cour des Comptes) im Jahre 1997 offen gelegten Probleme von mangelnder Transparenz, Korruption und hohen Preisen im privaten Wassersektor, die seither von weiteren Berichten bestätigt wurden (z. B. über Paris). Der Rechnungshof musste zum Beispiel fest stellen, dass die Rechenschaftsberichte bei privaten Konzessionen mangelhaft waren oder ganz fehlten. Er beklagte die „Ungenauigkeit der jährlichen Abrechnungen“, und dass „besonders beim privaten Betrieb öffentlicher Dienstleistungen die Tätigkeitsberichte der Firmen und Konzessionäre, wenn sie überhaupt vorgelegt wurden, es oft an Genauigkeit fehlen ließen oder kaum erläutert waren“. In einer bedeutenden Stadt wie Metz erhielt die Stadtverwaltung 20 Jahre lang überhaupt keinen Rechenschaftsbericht.<sup>14</sup>

Die PwC-Studie zwar stellt fest, dass die Preisentwicklung in der französischen Siedlungswasserwirtschaft von Ort zu Ort variiert, erwähnt aber nicht, dass die Preise bei privatem Betrieb eindeutig höher sind als bei öffentlichem Betrieb (siehe Anhang, Tabelle 3).

Die PwC-Studie blendet ebenfalls aus, dass wegen der oben genannten Probleme die Großstadt Grenoble im Jahre 2000 ihre Trinkwasserver- und Abwasserentsorgung wieder in kommunale Verantwortung zurückholte.<sup>15</sup>

Völlig veraltet sind die Informationen über die großen französischen Wasserkonzerne.

- Die jüngsten Umsatz- und Gewinnangaben stammen von 1997, und beziehen sich noch auf Lyonnaise des Eaux (heute Teil von Suez, mit dem Wasserunternehmen Ondeo) bzw. Générale des Eaux (heute Vivendi).
- Cise wird in Tabelle 9 (Kapitel 4.1.4) als viert größtes Wasserunternehmen aufgelistet, und soll sich im Besitz von St. Gobain befinden – als Quelle sind PwC-Recherchen angegeben. Tatsächlich wurde Cise schon im Dezember 1996 von SAUR gekauft und die Übernahme von den französischen Behörden in März 1997 genehmigt – vier Jahre vor Veröffentlichung der vorliegenden Studie.

<sup>14</sup> Cour des comptes ,1997, Seiten 109-118.

<sup>15</sup> Vgl. PSIRU Veröffentlichung über Grenoble <http://www.psir.org/reportsindex.htm> , und den Cour des Comptes Report « *La gestion des services publics locaux d'eau et d'assainissement.* » Les éditions du Journal, Paris. (1997) auf [www.ccomptes.fr/Cour-des-comptes/publications/rapports/eau/cdc72.htm](http://www.ccomptes.fr/Cour-des-comptes/publications/rapports/eau/cdc72.htm) .

# 4. Das von PricewaterhouseCoopers vorgeschlagene Modell

## 4.1 Ein künstliches und unerprobtes Modell

Das in der Studie von PwC vorgeschlagene Modell zur Umgestaltung der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft ist ganz und gar künstlich und völlig unerprobt. Der Vergleich mit den Niederlanden, der zur Verteidigung der von PwC vorgeschlagenen staatlich organisierten Strukturbereinigung (von mehreren 1000 auf zehn Unternehmen in zwei oder drei Jahren) herangezogen wird, ist nicht schlüssig. Die Niederlande haben ihren Wassersektor über Jahrzehnte umstrukturiert, und dies vor allem wegen massiver Qualitäts- und Knappheitsprobleme (Abhängigkeit vom Rhein, Meerwassereinfluss, hochkonzentrierte landwirtschaftliche Verschmutzung). Österreich hingegen kennt nur lokale Qualitäts- und gar keine Knappheitsprobleme, und hat außerdem eine völlig andere Sozialstruktur als die Niederlande mit ihrer langen Geschichte komplexer Kooperationen im Wasserbereich (z. B. bei Deichbau und Deichunterhaltung).

Mehrere offensichtliche Probleme und Widersprüche springen bei dem von PwC gewählten Modell ins Auge:

- Die Studie verwirft die einfachste Lösung zur Erreichung der vorgegebenen Ziele, nämlich alles so zu belassen wie es ist (hohe Standards, akzeptable Preise), d.h. die Steuervorteile für öffentliche Unternehmen beizubehalten und die kommunale Verantwortung für die Siedlungswasserwirtschaft wie in den Niederlanden per Gesetz festzuschreiben (und nicht die von PwC vorgeschlagene erzwungene Konzentration auf Ebene der Flusseinzugsgebiete). Auf diese Weise würden ausländische Konzerne zuverlässig fern gehalten. Zur Senkung der Kosten in der Siedlungswasserwirtschaft können wohlprobierte Verfahren wie technische Kooperationen, Benchmarking oder die kleinräumige Fusion von Nutzen sein.
- Bemerkenswerterweise bewertet die Studie Modelle negativ, die die Privatisierung der Siedlungswasserwirtschaft den Marktmechanismen überlässt. PwC stellt klar, dass ohne eine staatlich verordnete Strukturreform nur ein kleiner Prozentsatz der Wasserunternehmen in private Hand übergehen würde. Anders ausgedrückt, solange ein Systemwettbewerb zwischen öffentlichem und privatem Betrieb stattfindet, wird die Mehrheit der Siedlungswasserunternehmen in öffentlicher Verantwortung bleiben. Dieses Resultat entspricht offenbar nicht den Vorstellungen der PwC-Autoren – die deshalb einen staatlich verordneten Übergang zu privatem Konzessionsbetrieb empfehlen.

- Ähnlich verhält es sich mit den von PwC vorgeschlagenen Strukturänderungen. Die empfohlene Bildung von lediglich einer Handvoll Trink- und Abwasserunternehmen würde auf Grund der Dynamik des österreichischen Wassersektors sicher nicht eintreten – einfach weil ein solch hochzentralisiertes System unter den natürlichen und geographischen Gegebenheiten in Österreich nicht optimal ist. Die PwC-Empfehlung zur Bildung weniger Großunternehmen auf der Basis von Flusseinzugsgebieten muss deshalb als Schwächung der bewährten Siedlungswasserstrukturen in Österreich erachtet werden, mit dem Nebeneffekt allerdings, die Unternehmen attraktiver für private Übernahmen zu machen.
- Vordergründig verwirft die Studie auch das in England und Wales zur Anwendung gekommene Modell der kompletten physischen Privatisierung – zumindest wird dieses Modell nicht ausdrücklich empfohlen. Ein vollständiger Verkauf des Betriebsvermögens wird aber mehrfach erwähnt, z. B. in Kapitel 12.7: „Sofern der bestehende Eigentümer und der Konzessionsnehmer dies wünschen, kann der Konzessionsnehmer Anlagen bzw. Netze erwerben.“ Es ist nicht erkennbar, ob PwC die physische Privatisierung der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft nicht in Erwägung gezogen hat, ob man sich dagegen entschieden hat (ohne dies ausdrücklich zu sagen), oder ob die Erwähnung physischer Privatisierung (also des Verkaufs der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft) mit Blick auf die politische Wirkung einer solchen Forderung taktisch aus der Studie herausgehalten wurde.
- Das von PwC empfohlene Modell lässt sich als staatlich verordnete Strukturreform mit anschließender verpflichtender Konzessionierung umschreiben. Laut PwC-Studie wären etwa zehn Einheiten auf der Basis von Flusseinzugsgebieten kommerziell am günstigsten. Außerdem sollen Trinkwasser- und Abwasserbetriebe zusammengefasst und die Konzessionen international ausgeschrieben werden. Die Begründung für dieses Modell ist ausschließlich ökonomisch (größere Einheiten, mehr Marktmacht beim Kauf von Technologie und Know-how, Outsourcing). Mit anderen Worten: Je größer desto besser. Aus Sicht von PwC sind in der Siedlungswasserwirtschaft erst Einheiten von mindestens 150.000 bis 200.000 Einwohnern wirtschaftlich lebensfähig – oder besser: attraktiv für internationale Wasserkonzerne.

## 4.2 Unausgegrenzte Wettbewerbskonzepte

Die PwC-Studie hegt unrealistische Vorstellungen vom Wettbewerb in der Wasserindustrie. Sie spricht (in Kapitel 2.2 und 2.3) von einem angeblich zu beobachtenden Paradigmenwechsel hin zu einer Wettbewerbswirtschaft. Diese These widerspricht jedoch den Fakten und ist einer der größten Schwachpunkte der Studie.

- Wettbewerb wie im Strommarkt oder in der Telekommunikation ist weder in der Trinkwasserversorgung noch in der Abwasserentsorgung durchführbar. Gleich ob in privater oder öffentlicher Hand, beides bleibt stets ein (natürliches) Monopol.

- Die behaupteten Vorzüge durch Wettbewerb und „Kostentransparenz“ lassen sich mit Erfahrungswerten nicht belegen (siehe oben, Abschnitt 3.3.2). Vielerorts gibt es zudem grundlegende Probleme wegen der strikten Geheimhaltung der Vertragsbedingungen.
- Auch die angebliche „Kosteneffizienz“ lässt sich nicht belegen. Die Wasser- und Abwasserpreise in Frankreich sind unter privater Regie 10 bis 15 Prozent höher als im öffentlichen Sektor (siehe Anhang, Tabelle 3); internationale Vergleiche fallen je nach Berechnungsweise unterschiedlich aus und sind nicht schlüssig. Sie verdeutlichen aber zum Beispiel, dass die öffentlichen Unternehmen in den Niederlanden mindestens ebenso effizient sind wie private Betreiber.

Die Studie postuliert (in Kapitel 2.5) eine notwendige Entwicklung vom „Versorgungsunternehmen“ zum „Wettbewerbsunternehmen“. Der entsprechende Abschnitt beginnt mit einem neoliberalen Glaubensbekenntnis: „Die Stärkung von wettbewerbsnahen und marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen soll zur Effizienzsteigerung beitragen.“ Doch nirgendwo auf der Welt gibt es spürbaren Wettbewerb in der Trinkwasserversorgung, geschweige denn in der Abwasserentsorgung. Die Studie scheint Privatisierung generell mit Liberalisierung und Wettbewerb gleichzusetzen.

- In Kapitel 3.2.7 bekennt sich die Studie zu einem weiteren Glaubenssatz, der erneut Privatisierung mit Wettbewerb gleichsetzt, und darüber hinaus wohl bekannte Fakten ignoriert. Es heißt dort: „Aufgrund von nicht vorhandenem Wettbewerb in der Siedlungswasserwirtschaft sind die Marktteilnehmer nicht gezwungen, Technologien einzusetzen, welche die Kosten senken.“ Doch erstens gibt es in Wassersystemen keinen wirksamen Wettbewerb. Und zweitens wenden öffentliche Wasserunternehmen erwiesenermaßen ebenso fortschrittliche Technologie an wie private Konzerne, z. B. in den Niederlanden oder in Skandinavien (bei ebenso niedrigen Kosten).
- Ein weiterer in der Studie postulierter Vorteil privater Betreiber sind gute Kundenkontakte (Customer Relationship). Doch haben auch abwählbare Kommunalvertreter einen erheblichen Anreiz zur Kundennähe; dagegen würde ein Besuch in England, speziell in Yorkshire, zeigen, wie weit sich Kundenkontakte unter privater Ägide verschlechtern können.
- Die PwC-Studie vermutet zu Recht, dass die Privatisierung der Siedlungswasserwirtschaft bei der Bevölkerung unpopulär ist. Eine negative öffentliche Meinung ist in der Tat für viele Länder belegt. PwC schreiben dies dem „geringen Informationsstand der breiten Öffentlichkeit über die Vorteile einer privaten Beteiligung“ zu und sehen darin eine „Eintrittsbarriere“ (Kapitel 3.2.9). Es wird nicht erwogen, dass die Vorbehalte der Öffentlichkeit in vielen Fällen zu Recht bestehen könnten.

## 4.3 Outsourcing

Auch das PwC-Plädoyer für auslagerbare Dienstleistungen, das sogenannte Outsourcing (Kapitel 3.2.4), beginnt mit einem nicht durch Fakten belegten neoliberalen Glaubenssatz: „Alle nicht zur Kernkompetenz zählenden Unternehmensprozesse können in der Regel durch darauf spezialisierte Dritte effizienter und damit kostengünstiger durchgeführt werden“.

- Das erste Problem dieses Ansatzes ist die Abgrenzung des Begriffs „Kern“ in Kernkompetenz, der darauf hinweist, dass es bestimmte kritische Funktionen gibt, die gegen Outsourcing geschützt sein müssen. In der Praxis zeigt sich, dass bei privatem Betrieb selbst die zentralsten Funktionen ausgelagert wurden: In Wales zum Beispiel lässt (nach der Übernahme von Hyder durch WPD) der neue Besitzer von Welsh Water, Glas Cymru, das gesamte operative Wassergeschäft von einem anderen Wasserkonzern durchführen (United Utilities). Warum also ein Wasserunternehmen privatisieren, wenn es dann die gesamte Dienstleistung durch einen Unterauftragnehmer durchführen lässt? Und wie soll das PwC-Modell dies verhindern?
- Die von PwC angeführten Beispiele für ausgelagerte Dienstleistungen erwecken den Anschein, als sei Outsourcing völlig unproblematisch. Dies trifft etwa für die Anlagenunterhaltung nicht zu: So übertrug Southern Water erst seine gesamte Belegschaft auf eine separate Firma, wollte sie dann aber wieder in das eigene Unternehmen zurückkaufen. Selbst der Computerservice lässt sich nicht problemlos ausgründen, wie etwa United Utilities erfahren musste, die damit gleich zweimal Schiffbruch erlitten.
- Weiterhin werden sowohl vom französischen Rechnungshof als auch von der britischen Wasser-Regulierungsbehörde OFWAT erhebliche Probleme mit sogenannten „Sweetheart Contracts“ moniert, Auftragsvergaben privater Wasserkonzerne an eigene Tochterfirmen (siehe auch Abschnitt 4.7.1.1).
- Es scheint, dass die Autoren der PwC-Studie mit Outsourcing auch das Erzielen niedrigerer Löhne und schlechterer Arbeitsbedingungen verbinden. Dies ist allerdings bei der Vergabe von Unteraufträgen nach EU-Recht verboten (siehe unten, Abschnitt 4.G.i.3).

### 4.3.1 Kostspielige Beratung

Ein spezielles Problem stellt das Outsourcing von Beratungstätigkeiten dar. In den 80er und 90er Jahren wurden in Großbritannien in großem Stil Regierungsfunktionen an Unterauftragnehmer vergeben. Ein Report von 1994 machte jedoch klar, dass die Regierung damit ein Fass ohne Boden geschaffen hatte. Eine sechsmonatige Untersuchung über den Einsatz von Beratern brachte Beratungskosten von über £500 Millionen zu Tage – während die erzielten Einsparungen auf Regierungsseite nur £12 Millionen pro Jahr ausmachten.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Daily Mail und The Mail on Sunday 05.08.94: „Whitehall spending runs out of control“.

## 4.4 Die für die Zukunft des österreichischen Wassersektors wesentlichen Faktoren

Die heutigen Strukturen der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft sind das Ergebnis historischer gesellschaftlicher Weichenstellungen. Die zugrunde liegenden Prinzipien heißen optimale Trinkwasserqualität, höchstes Augenmerk auf die einheimischen Grundwässer, Seen und Flüsse, und maximale Zuverlässigkeit, und jeder Politiker kann bei der Umsetzung dieser Leitlinien auf die volle Rückendeckung seitens der Bevölkerung vertrauen. Sie sind bis zum heutigen Tag die Grundprinzipien der österreichischen Wasserpolitik geblieben.

Keins dieser Grundprinzipien wurde in angemessener Weise in den rein ökonomisch motivierten Denkraum der PwC-Studie eingebaut. Obwohl sie nominell in der Liste der durch die Studie zu verfolgenden Ziele aufgeführt sind, werden diese zentralen Aspekte der österreichischen Wasserpolitik im Rest der Studie nicht mehr erwähnt.

## 4.5 Kommerzialisierung, Trinkwasserqualität und Umweltstandards

In der Tat zeigt die Erfahrung mit privat betriebenen Trink- und Abwasserunternehmen in anderen Ländern, dass die der Ausprägung der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft zugrunde liegenden Denkansätze und Prinzipien (optimale Qualität, Schutz aller Wasserressourcen, maximale Zuverlässigkeit) nicht im Interesse kommerzieller Betreiber liegen:

- Die Philosophie, Trinkwasser von bestmöglicher Qualität zu liefern (normalerweise deutlich über den verlangten gesetzlichen Standards) rückt unter privater Ägide hinter kommerzielle Erwägungen ins zweite Glied. Zur Kostensenkung werden Investitionen in den Schutz und Erhalt der Trinkwasserqualität auf einen Level herunter gefahren, der gerade noch zur Einhaltung der gesetzlich tolerierten Schadstoffkonzentrationen ausreicht (oder sie gar zeitweise überschreitet).
- Der Schutz von Grundwässern, Seen und Flüssen wird von kommerziellen Betreibern nicht als ihre Aufgabe angesehen. Falls solche Maßnahmen politisch erwünscht sind, argumentieren sie, sollte der Staat auch für die damit verbundenen Kosten aufkommen (entweder aus Steuermitteln oder durch eine staatliche Gebühr auf den Wasserverbrauch).<sup>17</sup>
- Maximale Zuverlässigkeit und Sicherheit eines technischen Systems ist ohne eine gewisse Redundanz (d.h. technische Reserven) nicht zu haben. In der Siedlungswasserwirtschaft bedeutet dies zum Beispiel vorsorgende Investitionen zum Schutz der Trinkwasservorkommen und zur Erhaltung der Infrastruktur. Mehr Sicherheit heißt

---

<sup>17</sup> Suez Lyonnaise ging in Frankreich durch alle Instanzen, um einen Richterspruch zu erreichen (im Jahre 2000), der sie als Konzessionäre von jeder direkten Verpflichtung zur Minimierung der Nitratkonzentration entbindet – sie sind lediglich gehalten, vertretbare („vernünftige“) Aufbereitungsanlagen installieren.

aber schlicht auch höhere Kosten – doch wer würde gegen maximale Sicherheit beim Trinkwasser argumentieren. Die Privatwirtschaft hingegen, die zur Erhöhung ihrer Gewinne stets nach Möglichkeiten zur Kostensenkung sucht, hat keinen Anreiz, solche Redundanzen aufrecht zu erhalten.<sup>18</sup>

- In der Tat stammen die von PwC unter privaten Konzessionen in Aussicht gestellten Kostensenkungen größten Teils aus der Streichung von Kosten der für die Zuverlässigkeit notwendigen technischen Redundanz. Dadurch können die Wasserpreise nach einer Privatisierung vorübergehend leicht sinken, allerdings mit der Konsequenz, dass sich die fehlenden Investitionen mittelfristig bemerkbar machen – entweder als effektive Probleme mit der Qualität der Trinkwasserversorgung oder langfristig als gesamtgesellschaftliche Kosten für die (vernachlässigte) Reparatur oder den Ausbau der Infrastruktur. Auf lange Sicht ist es unwahrscheinlich, dass ein hochkomplexes technisches System wie die Siedlungswasserwirtschaft zu wesentlich niedrigeren Kosten betrieben werden kann als es heute der Fall ist.

Sollte Österreich daher den Empfehlungen von PricewaterhouseCoopers nachkommen, wäre das absehbare Resultat eine Erosion der Errungenschaften, auf die Österreich stolz ist und die die Verbraucher (und die zahlreichen Touristen) gegenwärtig genießen – gutes Trinkwasser und eine intakte aquatische Umwelt. Die bei privatem Betrieb versprochenen Kostensenkungen – falls sie je zustande kommen – wären ein schlechter Ersatz für den Verlust dieser Errungenschaften.

## 4.6 Österreichs alpine Topographie

Die österreichische Topographie ist ein weiterer wichtiger Einflussfaktor. Der natürliche Wasserreichtum und die hohe Qualität der meisten österreichischen Gewässer erlaubt ein technisch einfaches, dezentralisiertes Wasserversorgungssystem ohne Aufbereitung. Hierin liegt der Hauptgrund für die gegenwärtige Struktur, bei der eine Vielzahl sehr kleiner Einheiten unbehandeltes Wasser mit einfachster Technik liefert. Das einzige kommerzielle Interesse an solchen Systemen wäre die Nutzung der bestehenden Wasserrechte für die Versorgung entfernter Ballungsgebiete oder gar für den Export. Die betroffene Bevölkerung müsste sich gegebenenfalls mit qualitativ schlechterem Wasser aus der Stadt abfinden, zu deren Einflussbereich sie im Zuge der Bildung von größeren Versorgungseinheiten (laut PwC am besten auf Flussgebietsebene) zugeschlagen wird.

Die große Zahl kleiner und sehr kleiner Betriebseinheiten in der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft erklärt sich also vor allem daraus, dass es relativ unkompliziert und preiswert ist, unter den günstigen naturräumlichen Bedingungen Österreichs Trinkwasser zu liefern.

---

<sup>18</sup> Ein typisches Beispiel dafür ist die Entscheidung Yorkshire Waters, nicht in weitere Talsperren zu investieren. Infolgedessen litt die Region während des Dürrejahres 1995 extrem unter Wasserrationierungen.

Die Siedlungswasserwirtschaft in Nachbarregionen mit ähnlicher Topographie – in der Schweiz und in Bayern – weist eine sehr ähnliche Struktur auf. Die PwC-Studie stellt richtigerweise fest, dass sich weder die Schweiz noch Bayern veranlasst sehen, dieses erfolgreiche kleinräumige System zu ändern oder mehr private Beteiligung einzuführen. In beiden Regionen werden sowohl Fusionen als auch Kommerzialisierung als abträglich für die Qualität der Dienstleistung erachtet. Sowohl die (konservativen) Regierungen Bayerns und der Schweiz lehnen Versuche der internationalen Multi Utility Konzerne ab, die Siedlungswasserwirtschaft aufzukaufen oder auch nur unter Konzessionen zu betreiben. Es scheint angebracht, diese nachbarschaftlichen Aktivitäten ernst zu nehmen.

## **4.7 Kostensenkung in öffentlich-privaten Kooperationen (Public private Partnerships, PPPs)**

Die in der PwC-Studie angegebenen günstigen Kostenprofile für private Wasserunternehmen beruhen ausschließlich auf geschätzten Sparpotentialen. Wie nachstehend gezeigt wird, basieren diese auf äußerst unsicheren Annahmen, so dass die Kostenprofile insgesamt als zweifelhaft bezeichnet werden müssen.

### **4.7.1 Unrealistische Behauptungen über potentiell niedrigere Investitionskosten**

Kapitel 8.2 der Studie befasst sich mit der angeblichen Kosteneffizienz von öffentlich-privaten Kooperationen (PPPs) im Wasserbereich. Behauptet werden pauschal um 25 Prozent niedrigere Investitionskosten und um 7,5 Prozent niedrigere Betriebskosten allein aus dem Übergang in private Verantwortung. (Die Studie betont am Ende von Kapitel 8.2, dass die Einsparungen „ausschließlich auf der Beteiligung eines privaten Partners“ beruhen, ohne Berücksichtigung der Kosteneffekte durch die Regionalisierung.)

Die Studie versucht diese gewagten Annahmen durch drei Beweise zu untermauern, die nachstehend genauer analysiert werden sollen.

#### **4.7.1.1 Fehlende Beweise bei Kläranlagen**

Der Report verweist auf angebliche Spareffekte bei der Errichtung von Kläranlagen in PPP-Pilotprojekten in Österreich und auf Einsparungen beim Kanalbau in Deutschland. Die betreffenden Projekte werden aber nicht genannt, noch gibt es eine Literaturangabe dazu.

Belegt sind hingegen Erfahrungen, wo eine privatwirtschaftliche Beteiligung die Baukosten dramatisch in die Höhe getrieben hat (z. B. Grenoble) oder wo ein solcher Preisauftrieb drohte (z. B. im polnischen Lodz oder im ungarischen Szeged), nicht zuletzt weil die internationa-

len Wasserkonzerne Aufträge zu überzogenen Preisen an ihre eigenen Töchter vergeben.<sup>19</sup> Die englische Wasser-Aufsichtsbehörde OFWAT konnte entsprechende Fälle von „Sweetheart“-Unteraufträgen in England und Wales nachweisen. Die PwC-Studie scheint sich dieser Probleme nicht bewusst zu sein und macht infolgedessen auch keine Angaben darüber, wie Österreich sie umgehen könnte.

Darüber hinaus zeigt das britische Beispiel auch, dass die Kostenreduktion bei privaten Unternehmen häufig auf eine Vernachlässigung existentiell notwendiger Investitionen zurückgeht (siehe auch Abschnitt 4.5).

#### 4.7.1.2 Fehler und Auslassungen in der Tabelle mit internationalen Fallstudien

Das zweite Beweisstück ist eine kurze Tabelle mit internationalen Fallstudien (Kapitel 8.2). Sie enthält Fehler und gibt einzelne Fälle unvollständig wieder.

- Die erste Zeile bezieht sich auf eine Studie im Auftrag des britischen Schatzministeriums (von Andersen 2000 durchgeführt), die in mehreren Branchen durchschnittliche Einsparungen von 17 bis 20 Prozent im Rahmen der britischen Private Finance Initiative (PFI, Auslagerung von staatlichen Aufgaben auf private Unternehmen) ermittelt hat. Die Andersen-Studie zog heftige Kritik auf sich: Die Einsparungen basieren auf Vergleichen mit einem „angenommenen“ öffentlichen Sektor, nicht auf einem echten Vergleich; 80 Prozent der Einsparungen gehen auf 3 von insgesamt 29 Projekten zurück, die mittlere Einsparung bei den restlichen 26 Projekten lag bei 6 Prozent; ein weiterer kritischer Fall ist ein fehlgeschlagenes großes und teures IT-Projekt (von Andersen selbst durchgeführt), bei dem Andersen am Ende nur einen Bruchteil der Kosten übernahm, die der Regierung entstanden waren. Das Gros der Informationen über die britische PFI-Erfahrung weist darauf hin, dass die Einsparungen verschwindend gering oder gar nicht vorhanden sind: Eine kürzlich veröffentlichte Parliamentschätzung zeigt, dass PFIs im Gesundheitsbereich durchschnittlich nur um ein Prozent billiger waren.<sup>20</sup>
- Zeile 2: Die Wasserversorgung von Greater Moncton in Kanada – hier haben sich die Wasserpreise in den beiden Jahren seit Unterzeichnung des Vertrages mit US Filter/Vivendi verdoppelt.

#### 4.7.1.3 Auf verbotenen Praktiken basierende Betriebskostensenkungen

Bezüglich der Betriebskostensenkung von 7,5 Prozent wird als *einzig*e Begründung der „Effizienzsteigerungsanreiz durch gewinnorientierte private Partner“ angeführt, der sich durch „Neuaufnahme von Personal im Rahmen eines günstigeren Kollektivvertrages“ auswirken

<sup>19</sup> Vgl. PSIRU Publikationen über Grenoble und über öffentliche Wasserunternehmen <http://www.psiru.org/reportsindex.htm>.

<sup>20</sup> Public Finance 07.09.2001: “PFI offers minute returns, says MP”.

soll – mit anderen Worten, indem die jetzige Belegschaft und ihr Kollektivvertrag durch eine neue Belegschaft mit einem schlechteren Kollektivvertrag ersetzt wird. Dies ist verboten,

- und zwar durch ein 24 Jahre altes EU-Gesetz, die Richtlinie über Erworbene Rechte (77/187/EG), geändert durch Richtlinie EU/98/50. Sie besagt, dass im Falle einer Änderung der Besitzverhältnisse eines Unternehmens (oder ihrer Übertragung) sowohl die Angestelltenverträge und deren Konditionen als auch die kollektiven Vereinbarungen, auf denen sie beruhen, verbindlich auf den neuen Eigner/Arbeitgeber übergehen.<sup>21</sup>
- Die Thatcher-Regierung versuchte diese Richtlinie im Rahmen ihres Privatisierungsprogramms für öffentliche Dienste durch Ausgründungen (contracting-out) zu unterlaufen. Dafür wurde die britische Regierung schließlich wegen Bruchs von Gemeinschaftsrecht vor dem Europäischen Gerichtshof verurteilt und musste nach gewerkschaftlichen Klagen mehrere Millionen Pfund Kompensation an Angestellte zahlen, deren Stellen, Bezahlung oder Arbeitsbedingungen durch die Thatcher-Regierung verbotenerweise verschlechtert worden waren.

## 4.8 Kostensenkungen im Modell der staatlich verordneten Regionalkonzessionen

Die Kostensenkungen im von PwC bevorzugten Modell der staatlich verordneten Regionalkonzessionen (Kapitel 8.3) sollen angeblich sogar noch größer sein als unter PPPs. Die Studie führt zur Begründung mehrere Argumente an, doch scheinen die Schätzungen stark überzogen.

### 4.8.1 Unrealistische Annahmen über potentiell niedrigere Investitionskosten

Als Kostensenkung bei den Investitionen erwartet die PwC-Studie 35 Prozent – darin enthalten sind die 25 Prozent durch PPPs (siehe oben) plus weitere 10 Prozent an gesparten Kosten durch Größengewinne (economies of scale) beim Übergang zu regionalen Unternehmen. Dadurch soll eine bessere Auslastung der Anlagen gegeben sein, wofür zwei Untersuchungen aus der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft als Beweis angeführt werden.

Die potentiellen Größengewinne durch den Übergang zu Regionalunternehmen sind allerdings kein für das PwC-Modell spezifisches Merkmal. Auch sollte nicht unterschlagen werden, dass damit das Risiko einer schleichenden Kapazitätsverminderung und einer Erosion von Reserven in der Siedlungswasserwirtschaft verbunden ist.

---

<sup>21</sup> Der Text der Richtlinien findet sich auf der Website der Federation of European Employers: <http://www.euen.co.uk/feu13.html> . Die wichtigsten Bestimmungen dieser Richtlinien befinden sich auf der EU-Website mit juristischen Informationen: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/en/cha/c10809.htm> .

## 4.9 Betriebskosten

Die Betriebskosten sollen laut PwC beim Konzessionsmodell um 20 Prozent sinken – weit mehr als die 7,5 Prozent bei PPPs. Dies wird mit einem „starken Anreiz zur Effizienzsteigerung“ durch staatlich vorgeschriebene Kostensenkungspotentiale und infolge von „wettbewerblichen Rahmenbedingungen“ erklärt.

Die PwC-Studie schlägt vor, die staatlich vorgeschriebenen Kostensenkungen beim Regionalmodell genau so hoch anzusetzen wie das theoretische Sparpotential im wettbewerblichen Konzessionsmodell. Damit wird von den Autoren indirekt anerkannt, dass die Effizienz unter öffentlicher Verwaltung in gleichem Maß wie durch gewinnorientiertes privates Wirtschaften gesteigert werden kann. Dies ist wahrscheinlich korrekt (vgl. zum Beispiel das niederländische Benchmarking-Modell), widerspricht aber eklatant der in der Studie ansonsten vertretenen These, dass der Gewinnanreiz stets zu größerer Effizienz führt.

### 4.9.1 Arbeitsproduktivität – unzulässige Beweisführung

Der wichtigste Teil der Betriebskostensenkungen geht auf die Arbeitskosten zurück. Mehrere Beispiele sollen die hier möglichen Kosteneinsparungen belegen, darunter eine angebliche Produktivitätssteigerung von 57 Prozent bei Severn Trent in nur fünf Jahren, und die allgemeine Produktivitätssteigerung in der britischen, deutschen und österreichischen Stromwirtschaft. Insgesamt muss aber die Interpretation der zitierten Informationen als nicht seriös betrachtet werden.

- Die 57-prozentige Steigerung bei Severn Trent bezieht sich auf den Umsatz pro Angestelltem. Diese Größe ist eine Funktion sowohl der Arbeitsproduktivität als auch von Preissteigerungen, sie ist aber kein Maß für Kostensenkungen. In England fanden im Untersuchungszeitraum enorme Preissteigerungen statt, wie nicht nur die Verbraucher, sondern auch die Regierung und die Aufsichtsbehörde OFWAT feststellen mussten. Was demnach in der von PwC als Argument verwendeten Zahl von 57 Prozent aufscheint, sind in erster Linie die überzogenen Preissteigerungen, eine nicht eben positive Entwicklung also.
- Der effektive Personalabbau bei Severn Trent betrug in den neun Jahren von 1990 bis 1999 25,7 Prozent (der Durchschnitt in der gesamten privatisierten britischen Trink- und Abwasserbranche in diesem Zeitraum beträgt 21,5 Prozent), eingeschlossen Personalabbau aufgrund von Outsourcing. Da ungefähr die gleiche Wassermenge abgegeben wurde wie zuvor (d.h. konstante Produktivität), bedeutet dies eine jährliche Steigerung der Arbeitsproduktivität von nur mehr 2,5 Prozent, was keine sehr beeindruckende Zahl ist. Zudem muss sich dieser Wert mit der Steigerung der Arbeitsproduktivität in nicht privatisierten Unternehmen während des gleichen Zeitraums messen.
- Alle anderen Beispiele stammen aus dem Stromsektor, der ein völlig anders gelagertes Geschäftsfeld darstellt. In den 90er Jahren kam es in praktisch allen Ländern zu

erheblichen Einsparungen durch niedrige Preise für Öl, Gas und Kohle und durch neue Technologien (CCGTs). Die Belegschaften wurden in Großbritannien erheblich stärker reduziert als in anderen EU-Ländern<sup>22</sup>, d.h. es gab dort einen besonders starken Anstieg der Arbeitsproduktivität. Da die Privatunternehmen im Stromsektor die Preise zu Gunsten hoher Dividenden aber gleichzeitig sehr hoch hielten, wird die Nettowirkung der Privatisierung als negativ eingeschätzt, d.h. sie hat die finanzielle Belastung der Verbraucher erhöht.<sup>23</sup> Die Preissenkungen in Großbritannien waren in der Tat weniger ausgeprägt als in anderen EU-Ländern, zum Beispiel in Frankreich.<sup>24</sup> Daher belegen die in der PwC-Studie aufgeführten Beispiele letztlich bloß, dass private Gewinne allein nicht einmal im Stromsektor ein Beweggrund sind, um aus Sicht der Verbraucher eine Kostensenkung mit sich zu bringen. Im Gegenteil weisen die Beispiele eher darauf hin, dass eine Privatisierung zu höheren Preisen führt als der öffentliche Betrieb.

Die verbliebenen Betriebskosten sollen laut PwC durch Synergien eines gemeinsamen Betriebs von Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung um weitere 20 Prozent fallen.

## 4.10 Der wahre Preis von Kostensenkungen

Die von der Studie behaupteten Kostensenkungen müssen in jedem Fall gegen andere Faktoren abgewogen werden.

- Aus Sicht der Verbraucher überwiegen die potentiellen Risiken einer Privatisierung die möglichen finanziellen Vorteile durch niedrigere Wasserpreise (und/oder niedrigere Zuschüsse aus Steuergeldern) erheblich.
- Die behaupteten finanziellen Vorteile müssen zudem in Frage gestellt werden, d.h. es ist keineswegs sicher, ob sie sich jemals einstellen werden.

Wasser und Abwasser sind in Österreich verhältnismäßig preisgünstig und machen nur ein bis zwei Prozent des durchschnittlichen Haushaltseinkommens aus. Schon aus diesem Grund sind die von der PwC-Studie vorgeschlagenen radikalen Änderungen in der Organisationsstruktur der sehr erfolgreichen österreichischen Siedlungswasserwirtschaft schwer zu rechtfertigen (besonders aus Sicht der Verbraucher). Sprunghaft und unkontrolliert steigende Preise sind unter dem Status quo in Österreich nicht zu erwarten, doch selbst wenn Kostensteigerungen eintreten sollten, können sie mit einfacheren Mitteln als durch staatlich verordnete Fusionen und Konzessionen aufgefangen werden (z. B. durch Kooperationen im Laborbereich und in der Rechnungslegung, durch allgemeines Benchmarking).

<sup>22</sup> Vgl. PSIRU Report "Restructuring and privatisation in the utilities - Europe" Im Auftrag der Internationalen Arbeitsorganisation ILO, Juli 1997; auf <http://www.psir.org/reportsindex.htm>.

<sup>23</sup> Siehe S. Thomas: "Has Privatisation Reduced the Price of Power in Britain?" 1999 (Unison)

<sup>24</sup> J.-M. Glachant "Le Nouveau Systeme electrique britannique" in CIRIEC Cox H. (Hrsg.) "Services publics, missions publiques et regulation dans l'union européenne" (Paris, 1997)



## 5. Schlussfolgerungen

Aus Sicht der Autoren dieser Kritik sind die in der PwC-Studie gemachten Vorschläge weder auf die Bedürfnisse der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft noch der österreichischen Verbraucher zugeschnitten. PwC hat sich darauf beschränkt, theoretische Marktmodelle kritiklos und unangepasst auf den Wassersektor zu übertragen. Die Verwirklichung der von PwC daraus abgeleiteten Forderungen würde absehbar negative Folgen nach sich ziehen:

- a) die kompromisslose Kommerzialisierung der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft,
- b) den Verlust der einheimischen Kontrolle nicht nur über den Betrieb, sondern auch über die Qualität der Wasserdienstleistungen,
- c) die mittelfristige Abnahme der Trinkwasserqualität und ein verminderter Schutz der Gewässer und der Umwelt.

Die PwC-Studie zeugt insgesamt von mangelnder Kenntnis der Dienstleistungen Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung und deren besonderen Eigenschaften und Bedürfnissen, speziell in Hinblick auf die charakteristischen Eigenheiten der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft.

Die Schlussfolgerungen und Empfehlungen der PwC-Studie können daher keinesfalls als eine verlässliche Grundlage für Entscheidungen über die Zukunft der österreichischen Siedlungswasserwirtschaft erachtet werden.



## 6. Anhang: Ausgewählte Fakten aus Großbritannien und Frankreich

### Übernahmen und Fusionen von britischen Wasserunternehmen seit der Privatisierung

Bis zehn Jahre nach der Privatisierung waren die zehn regionalen englischen und walisischen Trink- und Abwasserunternehmen durch die von der Regierung gehaltene „goldene Aktie“ gegen Übernahmen geschützt. Die kleineren Trinkwasserversorger konnten hingegen sofort aufgekauft werden, und beinahe alle sind heute im Besitz von multinationalen Versorgungskonzernen, hauptsächlich der drei französischen Gruppen Vivendi, SAUR und Suez-Lyonnaise.

Seit Aufhebung der goldenen Aktie ist auch die Hälfte der regionalen Trink- und Abwasserunternehmen von multinationalen Konzernen übernommen worden. Zwei gehören amerikanischen Firmen, je eins einem französischen, einem deutschen und einem schottischen Privatunternehmen.

Abgesehen von der Akquisition von Northumbrian Water durch Suez-Lyonnaise sind die Käufer sämtlich Stromkonzerne, die im Begriff sind, ihre Aktivitäten in den Wasserbereich auszudehnen – Enron (USA), Scottish Power, Southern Company (USA, derzeit auch an der Berliner Stromversorgung beteiligt) und RWE (Deutschland). Auch einer der reinen Wasserversorger, Cambridge Water, ist von einem Stromkonzern, der spanischen Union Fenosa übernommen worden.

**Tabelle 1: Derzeitige Eigentumsverhältnisse der regionalen Trink- und Abwasserunternehmen in England und Wales**

Unternehmen	%	Konzern	Land
Anglian Water	100	Anglian Water	Großbritannien
Northumbrian Water	100	Suez-Lyonnaise	Frankreich
North West Water	100	United Utilities	Großbritannien
Severn Trent Water	100	Severn Trent	Großbritannien
Southern Water	100	Scottish Power	Schottland
South West Water	100	Pennon Group	Großbritannien
Thames Water	100	RWE	Deutschland
Welsh Water	100	Glas Cymru (non-profit)	Großbritannien
Wessex Water	100	Azurix (= Enron)	USA
Yorkshire Water	100	Kelda	Großbritannien

**Tabelle 2: Eigentumsverhältnisse von Trinkwasserunternehmen in England**

Unternehmen	%	Konzern	Land
Bournemouth Water	50	Biwater	Großbritannien
	50	Nuon	Netherlands
Bristol Water	24.1	Vivendi	Frankreich
Cambridge Water Company	100	Union Fenosa	Spanien
Dee Valley Water		(konzernunabhängig)	Großbritannien
Essex & Suffolk	100	Suez-Lyonnaise	Frankreich
Folkestone and Dover	100	Vivendi	Frankreich
Mid Kent Water		Swan Group	Großbritannien
Mid Southern Water	100	SAUR	Frankreich
Portsmouth Water		Brockhampton	Großbritannien
South East Water	100	SAUR	Frankreich
South Staffordshire	32.8	Vivendi	Frankreich
Sutton and East Surrey		(konzernunabhängig)	Großbritannien
Tendring Hundred	100	Vivendi	Frankreich
Three Valleys	100	Vivendi	Frankreich

**Tabelle 3: Wasserpreise in Frankreich bei kommunaler Versorgung, Konzession und öffentlich-privaten Joint Ventures, 1994-1999**

(Durchschnittspreise für Trinkwasser *und* Abwasser bei einem Jahresverbrauch von 120 m<sup>3</sup>,  
in französischen Francs)

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

Quelle: DGCCRF <sup>25</sup>

<sup>25</sup> DGCCRF (Direction générale de la consommation, de la concurrence et de la répression des fraudes); veröffentlicht in "la Réforme de la politique de l'eau" Conseil Economique et Social ; Journal officiel de la République Française 2000 No. 14 ; November 2000.