

Ins Wasser gesetzt

Die Privatisierung der Berliner Wasserbetriebe stehen dem Bankenskandal in nichts nach

Die Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe (BWB) 1999 sollte eine „Erfolgsstory mit bundesweitem Pilotcharakter“ werden: Verkaufseinnahmen sollten den Haushalt konsolidieren und die erhoffte Rendite die Staatsschulden tilgen. Doch was sie nach dem Modell der Bankgesellschaft Berlin durchsetzte, teilt nun auch dessen Schicksal: Mit einer 15-prozentigen Kostensteigerung zulasten der BerlinerInnen sollen ab Herbst 2004 die privaten Gewinne der an den Wasserbetrieben beteiligten Unternehmen finanziert werden.



Die Story von der Privatisierung der Berliner Wasserbetriebe (BWB) gehört in das Genre jener Drehbücher neoliberaler StrategInnen, nach denen sich auch der politische Richtungswechsel der Berliner Sozialdemokratie auf den Parteitag seit 1994 vollzog. Ihre Handlung scheint ebenso einfach wie zwanghaft; deswegen passt sie auch immer wie die Faust aufs Auge und tut auch so weh: „Leere Kassen? Sparen! Wie sparen? Verkaufen und entlassen!“

Nachdem durch die Korrektur des Länderfinanzausgleichs 1994 das Einnahmedefizit der Hauptstadt um weitere 4 Milliarden Euro gewachsen war, ließ sich die SPD endgültig auf die von der Sparlogik induzierte Privatisierungspolitik der CDU im Bereich der öffentlichen Daseinsvorsorge ein, die mit den Teilverkäufen von *BEWAG* (1997), *GASAG* (1998), *BWB* (1999) und *Bankgesellschaft* noch lange kein Ende fand. Als prominente VertreterInnen dieses Kurses sind neben *Klaus Wowereit* (jetzt Bürgermeister) und *Klaus Böger* (jetzt Schulsenator) vor allem *Ditmar Staffelt* und *Annette Fugmann-Heesing* zu benennen. Letztere trieb als Finanzsenatorin die Deregulierungspolitik

ihres Vorgängers *Elmar Pieroth* ab 1996 mit besonderem Nachdruck voran, der angetreten war, den wirtschaftlichen Wettbewerb von den Fesseln staatlicher Einflussnahme zu befreien.

Der Verkauf

Der Weg aus der Haushaltskrise sollte über den Verkauf von Landesvermögen gehen. Finanzsenatorin *Fugmann-Heesing* ging forsch ans Werk und ließ Szenarien errechnen, die u.a. die Privatisierung nahezu des gesamten Landesvermögens einkalkulierte. Dabei bildeten die Wasserbetriebe nur einen Rechenposten. Bevorzugte Herangehensweise dieser Planungen – typisch Sozialdemokratie: Salamtaktik. Unternehmen wurden nie im Ganzen, sondern nur stückweise veräußert. So wurden 1993 zunächst nur 48% der *GASAG* verkauft, 1998 die restlichen 52%. Auch die *BEWAG*-Anteile wurden nach Protesten 1994 erst gar nicht, dann 1995 zu 50% und schließlich (1997) in Gänze auf den Markt geworfen. Auf diese Weise ist es dem jeweiligen Senat gelungen, Proteste und Widerstände unter Kontrolle zu halten.

Doch vorläufig sperrte sich auch der SPD-Landesparteitag gegen die Privatisierung der Wasserbetriebe. Deswegen wurde 1997 eine Arbeitsgruppe mit dem schönen Namen „Vermögensaktivierung“ eingesetzt, die Vorbehalte abbauen und Wege aus der Schuldenfalle aufzeigen sollte. Wichtigste Mitglieder der AG – wer hätte es gedacht – waren *Böger*, *Staffelt*, *Wowereit* und die Finanzsenatorin selbst. Entsprechend empfahl die Expertenrunde, dass die Wasserbetriebe über die bereits erfolgte Stammkapitalabsenkung hinaus einen Konsolidierungsbeitrag von mindestens zwei Mrd. DM leisten sollen. Gelingt ihnen das nicht, „bleibt nur die Teilprivatisierung unter Wahrung der Kriterien wettbewerbsfähige Arbeitsplätze und Sicherung der versorgungsrechtlichen Ansprüche.“ Es konnte nicht gelingen und ein halbes Jahr später war die Partei weichgeklopft.

Getreu dem Vorbild *Bankgesellschaft Berlin* sollte auch der Verkauf der *BWB* über die Gründung einer Holding AG laufen, die am Kapital der *Berliner Wasserbetriebe AöR* beteiligt wird. Anteile an dieser Holding sollten dann an Private veräußert werden, wobei das Land Berlin mit 50,1%

die Anteilsmehrheit halten sollte. Mit der Umsetzung des Verkaufs wurde die Investmentbank *Merrill Lynch* beauftragt, die jedoch zugleich den Börsengang des Bewerbers *Azurix* (Wassertochter des US-Konzerns *Enron*) managte. Als dies bekannt wurde und der Abbruch des Verfahrens drohte, stiegen die Chancen der anderen Bewerber enorm. Wie hätte es auch in der Öffentlichkeit ausgesehen, wenn *Azurix* den Zuschlag erhalten hätte zumal als US-Konzern?

Da waren dem Senat die Bewerber vom eigenen Standort lieber, auch wenn sich das Gemeinschaftsangebot der privaten Investoren von *RWE Aqua*, der französischen *Vivendi* (jetzt *Veolia Water*) und der *Allianz Capital Partners* als sehr viel weniger attraktiv darstellte als das von *Azurix*. Für schlappe 1,58 Mrd. Euro erhielten sie im Oktober 1999 den Zuschlag und damit gut die Hälfte der Anteile am europaweit größten und modernsten kommunalen Wasserlieferanten. Doch nicht genug, die Investorengruppe verstand es auch, sich in einer Geheimklausel des Vertrages eine über 28 Jahre vertraglich und gesetzlich garantierte Rendite von mindestens 6% aus Kapitalverzinsungen (ca. 95 Mio. Euro jährlich) zu sichern, für die das Land eine Ausfallbürgschaft übernahm. Der Bankenskandal lässt grüßen...



Legalisierung der Gewinnprivatisierung

Um die Rendite der Investoren zu sichern, wurde sowohl im Berliner Betriebsgesetz als auch im Gesetz zur Teilprivatisierung der BWB die Verpflichtung der Wasserbetriebe zur Gewinnerwirtschaftung festgeschrieben. Zunächst sollten diese Gewinne jedoch in Gänze zur Haushaltskonsolidierung herangezogen werden. Die zunehmende Verschuldung und der Ausverkauf des Eigenkapitals der BWB sowie die drastische Reduzierung von Investitionen in die sanierungsbedürftigen Wasserleitungen waren nur eine Frage der Zeit.

Zugleich wurde die Gewinnprivatisierung zugunsten der Investoren gesetzlich legalisiert. § 3 des Gesetzes zur Teilprivatisierung der BWB regelte die Eigenkapitalverzinsung dahingehend, dass diese nicht unter dem Referenzzinssatz aus Rendite zzgl. 2% (R+2) liegen dürfe, andernfalls das Land für den Gewinnausfall aufkommen müsse. Von Anfang an lag die Befürchtung nahe, dass diese Rendite über die Wasserpreise gesichert würde. Daher klagten die damaligen Oppositionsparteien PDS und Grüne gegen das mit großem Zeitdruck durchgebrachte Teilprivatisierungsgesetz vor dem Berliner Verfassungsgerichtshof und bekamen in zwei wichtigen Punkten Recht. Der VerfGH erklärte die Renditeregelung R+2% und die sog. Effizienzsteigerungsklausel für nichtig, hielt die Teilprivatisierung im Übrigen aber für verfassungskonform auslegbar, sofern eine wirksame parlamentarische Kontrolle gewährleistet bleibt.

Ohne eine Neufassung der für nichtig erklärten Normen zu erarbeiten, beschloss die Große Koalition aus CDU und SPD gegen die Stimmen aus der Opposition und den eigenen Rei-



Foto: BWB

hen am 29. Oktober 1999 den Vollzug des Gesetzes und unterzeichnete. Ironie des Schicksals oder Fluch der Regierungsverantwortung – jedenfalls scheint es symptomatisch für die Politik der PDS, dass es nun ihre Aufgabe bzw. die ihres Wirtschaftssenator *Harald Wolf* ist, die Konsequenzen aus der Gewinnprivatisierung zu ziehen und die Wasserpreise ab Herbst 2004 um 15% anzuheben. Dabei war er es gewesen, der 1999 als Oppositionsführer gegen die in § 23 Abs. 7 des Konsortialvertrages begründete Selbstverpflichtung des Landes angerannt ist, die aus dem Urteil des Verfassungsgerichtshofes resultierenden Nachteile für die Investoren der *RWE/Veolia Berlinwasser Beteiligungs AG* in vollem Umfang auszugleichen.

Die von SPD und PDS mit nicht weniger Zeitdruck vorangetriebene Novellierung des Teilprivatisierungsgesetzes im Januar 2004 umging das Urteil des Verfassungsgerichtes im Ergebnis geschickt. In § 2 wurden die Kosten der BWB auf betriebswirtschaftliche Berechnungsgrundlagen umgestellt und Abschreibungen nicht wie bisher nach Anschaffungswerten, sondern auf der Basis von Wiederbeschaffungswerten berechnet. § 3 Abs. 4 setzt die kalkulatorische Verzinsung des betriebsnotwendigen Kapitals zwar auf 6% fest, erlaubt es aber dem Senat, den Zinssatz durch Rechtsverordnung jährlich neu festzulegen. Demnächst können also auch

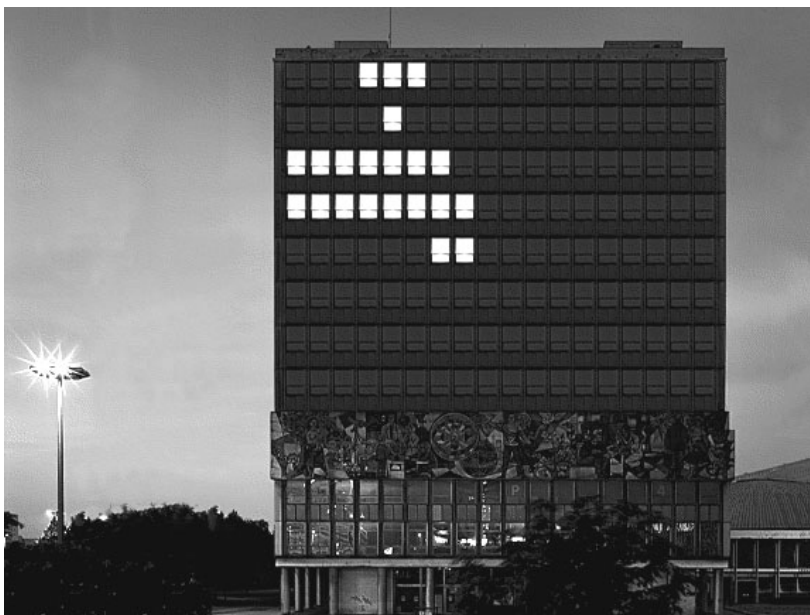
8% oder mehr Rendite kalkuliert werden, für die die GebührenzahlerInnen aufkommen müssen.

Die Ursache dafür liegt in § 23 Abs. 7 des Konsortialvertrages, wonach das Land zum vollen Ausgleich der Nachteile verpflichtet ist, und zwar dann, wenn der „tatsächliche Zinssatz“ für das betriebsnotwendige Kapital der *BWB* nicht dem „Referenzzinssatz“ $R+2\%$ entspricht (Grundsatz des Nettoausgleichs). Die aktuelle Rendite von zehnjährigen Bundesanleihen beträgt 4,02%. Die durchschnittliche Rendite der Bundesanleihen der letzten 20 Jahre, die zugrunde gelegt werden sollen, ist in den letzten Jahren ständig gesunken und beträgt derzeit ca. 6,1%. Das heißt im Klartext, weil der Senat sich auf $R+2$ festgelegt hat und den Investoren kein Nachteil entstehen darf, muss er 2% zuschießen.

Erfolgsstory? – Eine Bilanz

Eine Erfolgsstory ist es sicherlich – für die Konzernvorstände von RWE, Veolia und Allianz. Aber für Berlin? Der Haushalt sollte konsolidiert werden. Naja, um die Rendite der Investoren auch in den nächsten Jahren zu sichern, wird das Land auf seine Einnahmen aus der Konzessionsabgabe verzichten. Anstatt der eingeplanten 68 Millionen Euro ab 2003 will der Senat nun bis 2009 nur 14,8 Mio. Euro von der *BWB* abführen. Trotz gegenteiligen Urteils des Verfassungsgerichtshofs wird im Endeffekt also doch $R+2$ umgesetzt.

Zudem ist ab dem Jahr 2009 für die Laufzeit von 25 Jahren eine Begrenzung auf 50% der höchstzulässigen Konzessionsabgabe vorgesehen. Nach Berechnungen der SPD-Abgeordneten *Gerlinde Schermer* und ihres privatisierungskritischen „Donnerstagskreises“¹ verzichtet der Senat



also zugunsten der privatisierten Rendite bis 2008 auf insgesamt 266 Mio. Euro, und ab 2009 für 25 Jahre auf insgesamt 850 Mio. Euro Konzessionsabgaben. Zusammen sind das 1,116 Mrd. Euro, nur 0,56 Mrd. Euro weniger als der Kaufpreis. Die Instandhaltungsleistungen werden ebenso zusammengestrichen wie die Arbeitsplätze. Das Wettbewerbsgeschäft wird auf Kernaufgaben zurückgefahren.

Unter dem Dach der *Berlinwasser Holding AG* wurden neben der *BWB* als Anstalt öffentlichen Rechts auch diverse privatwirtschaftliche Beteiligungen und Tochtergesellschaften an Wettbewerbs- und Risikogeschäften erworben. Darunter der Telekommunikationsdienstleister *BerliKomm* und das Recyclingunternehmen *Schwarze Pumpe* (SVZ). Auch das kennen wir schon von der Berliner Bankgesellschaft: Unter dem Holdingdach, werden die privatwirtschaftlichen Risikogeschäfte durch die AöR subventioniert. Lieferten die *BWB* vor der Privatisierung noch beträchtliche Einnahmen an den Landeshaushalt, mussten sie ab 2000 insbesondere für die Sanierung der defizitären SVZ eingesetzt werden. Das Land ging leer aus, während die pri-

vaten GesellschafterInnen dank der garantierten Kapitalverzinsung rund 139 Mio. Euro einstrichen.²

Mit der Gründung der Tochtergesellschaft *Avida GmbH* im Jahre 2001 wollte die Holding in das Multi-Utility-Geschäft einsteigen, also der umfassenden Versorgung mit leitungs- und netzgebundenen Gütern „aus einer Hand“. Doch bereits nach wenigen Wochen musste die Gesellschaft wegen mangelnder Nachfrage an Komplettangeboten von Strom und Telefon abgewickelt werden. Kaum anders erging es *Berli Komm*. Bis heute hat der Telekommunikationsanbieter über 100 Mio. Euro Verlust gemacht.³

Aber es gibt tatsächlich auch Erfolgsbilanzen. Jedenfalls auf dem Papier: Im Juli 2000 sollte der Müllverwerter SVZ *Schwarze Pumpe* für 107 Mio. Euro an den US-amerikanischen Konzern *Global Energy* verkauft werden. Im Geschäftsbericht wurde der Verkaufserlös auch als außerordentlicher Ertrag verbucht. Dummerweise wurde das Geld nie gezahlt, denn der Deal platzte. Dennoch wurde eine enorme Gewinnausschüttung an die Privaten und den öffentlichen Haushalt verbucht. Das Cayman-Geschäft zum Verkauf der

Berliner Bankgesellschaftstochter IBAG im gleichen Jahr lässt grüßen...

Im Jahr 2001 schlug die Bilanz der Holding plötzlich mit 385 Mio. Euro negativ zu Buche. Um die drohende Insolvenz abzuwenden, schlossen *RWE/Vivendi* und der Berliner Senat eine Bürgschaft in Höhe von 316 Mio. Euro zugunsten der *BWB* ab, von denen das Land 158 Mio. Euro aufbringen muss.

Ausblick

Die Teilprivatisierung der *BWB* wurde auch damit begründet, dass diese über ein „Know-how“ verfüge, das privat vermarktet bis nach China verkauft werden könne. Nachdem aber nahezu alle überregionalen Projekte im Sande verliefen, erarbeitete ein Wirtschaftsberater der Investoren ein Sanierungskonzept mit überraschendem Ergebnis: „Die Wasserbetriebe sollen sich auf ihr regionales Kerngeschäft beschränken.“

Diese Absage an unternehmerischen Größenwahn verwundert nicht, wie ein Blick auf die europäische Wasserversorgung beweist. Ganz entgegen den allgemeinen Annahmen, dass nur große Unternehmen wettbewerbsfähig seien,⁴ zeigt der europäische Vergleich, dass im Bereich der Wasserver- und Abwasserentsorgung kommunale Kleinanbieter ein Garant für hohe Wasserqualität und Ausbautintensität des Versorgungsnetzes und dabei sogar deutlich günstiger sind.⁵ Gleichzeitig hält der Trend zur Konzentration von Unternehmen im Multi-Utility-Bereich weiter an. Weltweit halten derzeit 85 solcher Konzerne 60% am privaten Wassermarkt, bis 2015 sollen nur noch 20 Unternehmen diesen Marktanteil unter sich aufteilen.⁶

Dabei zeigt das Beispiel England, dass Großunternehmen keinesfalls günstig arbeiten. Dort wurde die

Wasserver- und -entsorgung bereits 1989 vollständig zugunsten weniger Großversorger privatisiert, wodurch die Gewinne um das Zweieinhalbfache und die Managementgehälter um das Viereinhalbfache gestiegen sind.⁷ Erst 2000 übernahm der *RWE*-Konzern durch seine bisher unbedeutende Tochtergesellschaft *RWE Umwelt aqua* neben dem US-amerikanischen *American Water* auch den englischen Versorger *Thames Water* für 7 Mrd. Euro zzgl. 2,9 Mrd. Euro Schuldenübernahme und pumpte sich damit hinter den französischen Unternehmen *Suez* und *Vivendi* zum drittgrößten Wasserversorger weltweit auf. Gleichzeitig haben sich die VerbraucherInnenpreise in England nahezu verdoppelt und 12.500 Haushalten wurde allein 2001 das Wasser abgestellt.

Auch der andere große Ruhr-Konzern *E.on*, der 2000 aus der Fusion von *Veba* und *VIAG* entstanden war, tut sich erfolgreich auf dem Weltmarkt um. Die Umtriebe deutscher Konzerne erklären sich u.a. auch dadurch, dass deren Übernahmestrebungen in Deutschland durch das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (*GWB*) begrenzt sind. Danach bestehen für Wasserversorger Gebietsmonopole, die durch die hohen Erschließungskosten und die besondere Bedeutung des Wassers für die soziale und ökologische Daseinsvorsorge gerechtfertigt werden. Tatsächlich ermöglicht diese Regelung eine mit bundesweit 6655 Wasserbetrieben breite Versorgungsdichte⁸ und einen Anschlussgrad von 98,6%.

Dennoch ist es wenig verwunderlich, dass diese Art der Wettbewerbsbeschränkung nicht nur deutschen Unternehmen ein Dorn im Auge ist. Schon lange hat sie ihre Lobby dagegen in Stellung gebracht und das Monopol für Strom und Gas bereits 1999 gekippt. Auch wenn von Seiten

der EU, die in ihrer Wasserrahmenrichtlinie (*WRRL*) festgelegt hat, dass Wasser keine übliche Handelsware ist, sondern ein ererbtes Gut, das geschützt und erhalten werden muss, keine Gefahr für das Gebietsmonopol droht, dürften mit der Umsetzung des *GATS*, dem Entwurf eines Abkommens der Welthandelsorganisation *WTO* über grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr, auch die letzten Hemmnisse gegenüber einer uneingeschränkten Marktlogik wegfallen. Gegenüber den Ländern des Trikonts stellt die Privatisierung und Restrukturierung im Wassersektor bereits jetzt eine Grundforderung von *WTO* und *IWF* dar. Im Entwicklungsland Berlin würde auch diese Forderung noch subventioniert.

Pitty Platsch

-
- 1 Gerlinde Schermer: Wasserprivatisierung in Berlin, *Sozialistische Zeitung (SoZ)* 11/03, <http://members.aol.com/sozabc/0311061.htm>
 - 2/3 Hermann Werle, Berlinwasser steht das Wasser bis zum Hals, *MieterEcho* Nr. 291, Juli 2002, S. 7.
 - 4 So z.B. die Unternehmensberatungsfirma Helmut Kaiser (in: *Zeitschrift für Kommunale Wirtschaft* 24.7. 2001), nach deren Ansätzen der private Wassermarkt bis 2015 um durchschnittlich 8% jährlich auf 277,5 Mrd. Euro wachsen soll.
 - 5 Österr. Gesellschaft für Politikberatung und Politikentwicklung: *Privatisierung und Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in der EU*, Teil 8: Wasser und Abwasser, Wien 2002, S. 6.
 - 6 Helmut Kaiser a.a.O.
 - 7 Hermann Werle: Monopoly auf dem Wassermarkt, in: *MieterEcho* Nr.290, Mai 2002, S. 11.
 - 8 Zum Vergleich: Frankreich hat 4, England 14 Wasserversorger.