

Privatisierung der Wasserversorgung

von Basanta Thapa

Gliederung

- ▶ Einführung & Allgemeines
 - ▶ Komponenten des Wassersektors
 - ▶ Wettbewerbs- & Privatisierungsmodelle
 - ▶ Motive

- ▶ Fallbeispiele
 - ▶ Rostock
 - ▶ Budapest

- ▶ Fazit

Der private Wassermarkt

- ▶ überwiegend in Entwicklungs- und Schwellenländern
- ▶ dominiert von wenigen MNCs
- ▶ Suez & Veolia haben 70 % Marktanteil

Versorger	KundInnen
1. Suez	125 Mio.
2. Veolia Environment	108 Mio.
3. RWE	70 Mio.
4. Bouygues	36 Mio.
5. United Utilities	20 Mio.
6. AWG	16 Mio.
7. Severn Trent	14,5 Mio.
8. Bechtel/Edison	13 Mio.
9. Kelda Group	4 Mio.
10. Gelsenwasser	1,5 Mio.

Wasserversorger weltweit 2003

Komponenten der Wasserversorgung

1. Wassergewinnung
 - ▶ z.B. Stauseen, Brunnen
2. Aufbereitung
3. Transport
 - ▶ Aquädukte, Hauptleitungen
4. Anschlüsse
 - ▶ Sekundärnetz
5. Abwasser & Klärung

Unterschied von Wasser zu anderen Netzindustrien

- ▶ lebenswichtig bzw. gesundheitsrelevant
 - ▶ unerlässliche Daseinsvorsorge
 - ▶ minimale Preiselastizität
- ▶ Wasserqualität nicht homogen
 - ▶ Qualitätssicherung nötig
- ▶ extrem hohe Transportkosten pro Einheit
 - ▶ dezentrale Netze
- ▶ niedrige Rentabilität
 - ▶ z.B. bei Telekommunikation und Strom wesentlich höher

Polarisierte Diskussion

Privatisierungsförderer

- ▶ Versorgung ausgeweitet
- ▶ Preise gesunken
- ▶ Qualität gestiegen
- ▶ besseres Management, neuere Technik

- ▶ Wasser als Handelsware

Globalisierungskritiker

- ▶ Investitionen zurückgehalten
- ▶ Preise angehoben
- ▶ Qualität gesunken
- ▶ Korruption & Lobbyismus

- ▶ Wasser als Gemeingut

Wasserprivatisierung in Entwicklungsländern

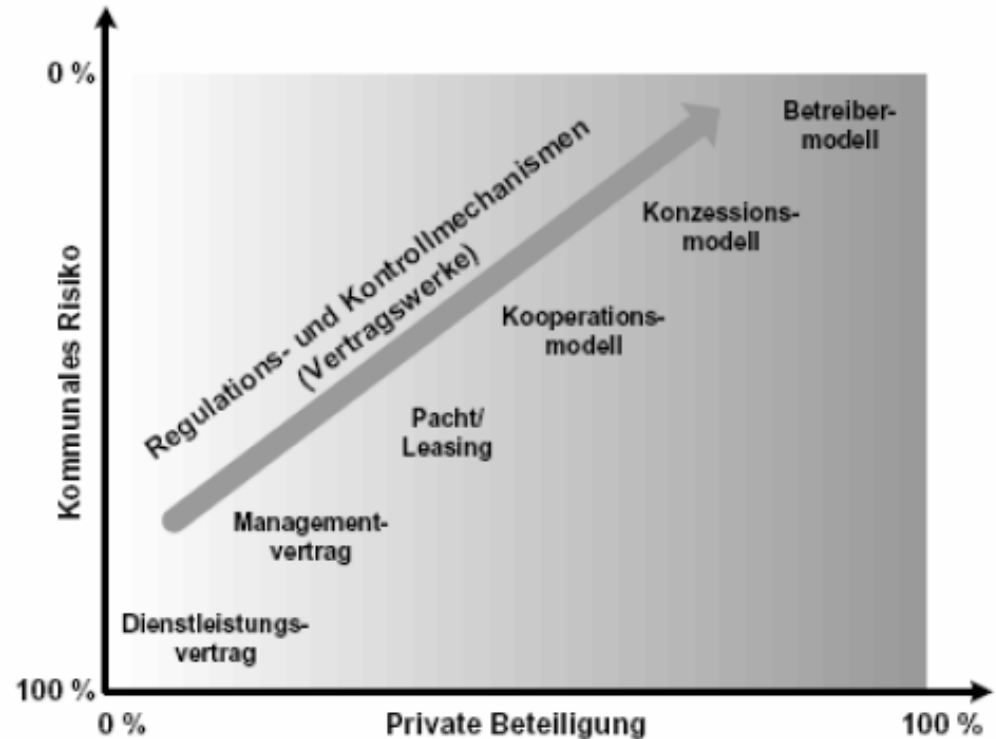
- ▶ institutionelle Voraussetzungen oft widrig
 - ▶ öffentlicher Versorger schlecht gemanagt
 - ▶ uneffektive oder korrupte Aufsichtsbehörden
 - ▶ Informationsvorsprung der MNC
 - ▶ vermachtete Märkte
- ▶ Versorgungslage
 - ▶ Netz nicht vorhanden
 - ▶ Konkurrenz durch Wasserlieferanten
- ▶ niedrige Einkommen
- ▶ Privatisierung als Entwicklungsstrategie

Wettbewerbskonzepte

- ▶ **Common Carriage**
 - ▶ für Wasser kaum praktikabel
- ▶ **Unbundling**
 - ▶ selten praktiziert, wegen Systemkoordination aufwendig
- ▶ **Yardstick Competition**
 - ▶ Wettbewerb mit Industriedurchschnitten oder mit Unternehmen in vergleichbaren Märkten
- ▶ **Auktionsverfahren**
 - ▶ Monopol wird auf Zeit versteigert bzw. ausgeschrieben

Privatisierungsvarianten

- ▶ Dienstleistungsverträge
- ▶ Betriebsführungsverträge
- ▶ Pacht
- ▶ Build-Operate-Transfer
- ▶ Konzessionen
- ▶ Verkauf
- ▶ Kooperationsmodell



Motive

- ▶ Konditionen der IFC
- ▶ Trends von WTO / EU
- ▶ Belastung öffentlicher Haushalte (Investitionsstau)
- ▶ „Effizienzmythen“ – heftiger Lobbyismus

Beispiel: Rostock - Eurawasser

- ▶ Konsortium aus Thyssen Handelsunion und Ondeo (Betreiber)
- ▶ massive Investitionen zur Erfüllung von EU-Richtlinien
- ▶ 25 Jahre Laufzeit mit fixen Preisen
- ▶ Gemeinde überwacht und sichert Qualität
- ▶ Preisänderungen, Investitionen etc. genehmigungspflichtig
- ▶ als großer Erfolg angesehen

Beispiel: Budapest

- ▶ 25 % Vivendi & Berlinwasser, 25 % Betreiberfirma (EBRD), 50 % Stadt Budapest
- ▶ 3,5fache Erhöhung der Gebühren
- ▶ Investitionen vor allem durch Kreditgeber und Stadt
- ▶ Management massiv verbessert
- ▶ Verstöße gegen Umweltrichtlinien, geringe Leistungsverbesserung

Fazit

- ▶ technische Eigenheiten machen Wettbewerb und Privatisierung im Wassersektor sehr komplex
- ▶ Regulierung hat Schlüsselstellung
- ▶ aufgrund der Komplexität scheint die öffentliche Erbringung der Wasserversorgung überlegen