

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

Öffentlich-Private Partnerschaften in der Trinkwasserversorgung.

Das Scheitern einer Entwicklungsstrategie?

Verfasserin

Stefanie Zauner

angestrebter akademischer Grad

Magistra (Mag.)

Wien, im Dezember 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt: Individuelles Diplomstudium Internationale Entwicklung

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Wolfram Schaffar

Danksagung

An dieser Stelle möchte ich all jenen ein paar Zeilen widmen, die mich während meiner Studienzeit und während des Schreibens dieser Arbeit unterstützt und begleitet haben.

Ich möchte mich in erster Linie bei Univ.-Prof. Dr. Wolfram Schaffar bedanken, der diese Arbeit betreut hat und mir in allen Fragen mit schnellen und konstruktiven Antworten zur Seite stand und mich stets geduldig beriet.

Ein weiterer Dank gilt meinen Interviewpartnern, ohne deren Hilfe mir viele Informationen vorenthalten geblieben wären, die zum Verfassen dieser Arbeit nötig waren.

Ein großes Dankeschön möchte ich an meine Verwandten und Freunde richten, die mich beim Schreiben dieser Arbeit unterstützten. Besonders erwähnen möchte ich meine Mutter, Renate Zauner, meinen Großvater, Johann Zauner und meine liebe Freundin, Lisa Munz, die meine orthografischen Missgeschicke verbessert haben. Auch ein paar weitere Menschen möchte ich namentlich nennen. Marlies Stehle, Judith Geiger, Barbara Zauner und Almudena Buesa – Ihnen gebührt ein Dank dafür, dass sie mir sowohl mit inhaltlichen Diskussionen sowie durch aufmunternde Worte beim Verfassen dieser Arbeit geholfen haben.

Von ganzem Herzen bedanken möchte ich mich bei meinem Freund, Alfonso Ramos Ruiz. Ya sabes que sin ti, nunca hubiera tenido la fuerza de terminar este proyecto. Tu amor y tu apoyo me han hecho seguir en los momentos en los que quería tirar la toalla.

Mein größter Dank gilt meiner Familie. Meinen Geschwistern dafür, dass sie es immer schaffen, ein Lächeln auf mein Gesicht zu zaubern. Und meinen Eltern, die mir stets zur Seite standen und durch deren bedingungslose Unterstützung mein Studium erst ermöglicht wurde. Ihnen widme ich diese Arbeit und danke ihnen für ihre Liebe und ihr unendliches Vertrauen.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	7
1.1 Hinführung zum Thema	7
1.2 Forschungsziel und Forschungsfrage	7
1.3 Forschungsstand und Quellenlage.....	9
1.4 Datensammlung und Analysemethoden.....	10
2. Definition zentraler Begriffe.....	12
2.1 Privatisierung	12
2.2 Liberalisierung	13
2.3 Kommodifizierung	14
2.4 Entwicklung	14
3. Wasser und Entwicklung	16
3.1 Die globale Trinkwasserkrise.....	16
3.1.1 Wasserknappheit.....	17
3.1.2 Wasserverschmutzung.....	20
3.1.3 Mit Wasser verbundene Katastrophen.....	21
3.2 Die Millennium Development Goals und Wasser.....	22
3.3 Zugang zu Wasser = Zugang zu Entwicklung.....	25
4. Private Finanzierung als Entwicklungsstrategie	26
4.1 Historischer Hintergrund.....	26
4.2 Vom Staat zum Markt: Entstehung einer Entwicklungsstrategie	28
4.2.1 Akteure der Privatisierungspolitik.....	30
4.2.2 Finanzieller Aufwand der Privatwirtschaft.....	31
4.3 Die Wasserkrise als Investitionsanreiz für Unternehmen.....	31
4.3.1 Unternehmen am Wassersektor	33
4.3.1.1 Vivendi/Veolia	34
4.3.1.2 Suez/ONDEO.....	35
4.3.1.3 RWE & RWE Thames Water	35
4.3.2 Privatwirtschaftliche Modellformen am Wassersektor	37
4.4 Reichweite der Projekte	39
5. Scheitern der Entwicklungsstrategie	41

5.1 Woran scheiterten die Projekte?	43
5.2 Motive anhand ausgewählter Beispiele	47
5.2.1 Sozialer Widerstand	47
5.2.1.1 Fallbeispiel: Cochabamba, Bolivien	57
5.2.1.2 Fallbeispiel: Manila, Philippinen	63
5.2.1.3 Vergleichende Bemerkung	66
5.2.2 Nationale politisch-rechtliche Faktoren	67
5.2.2.1 Fallbeispiel: Dar es Salaam, Tansania	67
5.2.3 Geringe Rentabilität und überzogene Renditenerwartungen	72
5.2.3.1 Externe Faktoren	75
5.2.3.1.1 Fallbeispiel: Mozambique	75
5.2.3.1.2 Fallbeispiel: Buenos Aires, Argentinien	76
5.2.3.2 Kontroverse Vertragsbedingungen	77
5.2.3.2.1 Fallbeispiel: Jakarta, Indonesien	77
6. Ergebnisse der Analyse	80
6.1 Sozialer Widerstand	80
6.2 Wirtschaftliche Rentabilität	81
6.3 Kann man überhaupt von einer Entwicklungsstrategie sprechen?	83
6.3.1 Armutsminderung	83
6.3.2 Rurale Bevölkerung	85
7. Conclusio und Ausblick	88
Literaturverzeichnis	94
Abkürzungsverzeichnis	108
Abbildungsverzeichnis	110
Tabellenverzeichnis	110
Appendices	111
Appendix I – Interviewleitfäden und Kurzbeschreibung der Befragten	111
Appendix II – Zusammenfassung	116
Appendix III – Summary	118
Appendix IV – Lebenslauf	120

1. Einleitung

1.1 Hinführung zum Thema

Seit den 1980ern stieg die privatwirtschaftliche Teilhabe an Trinkwasserversorgungsprojekten sowohl in Industrie- als auch Entwicklungsländern auffallend stark an. Auch wenn es historisch gesehen bereits die unterschiedlichsten Formen privater und öffentlicher Regulierung und Versorgung auf diesem Sektor gab, so ist die Geschwindigkeit und das Ausmaß, welche die Privatisierungsideologie Ende des vorigen Jahrhunderts annahm, neu. (vgl. Dobner 2010: 148) Entwicklungsorganisationen und Internationale Finanzinstitutionen förderten die Beteiligung des Privatsektors in Infrastrukturprojekten unter der Annahme, dass dies sowohl Investitionen als auch Effizienz für den als leistungsschwach abgestempelten öffentlichen Sektor bringen würde. Es wurde postuliert, dass die Einbindung des Privatsektors notwendig sei, um gesteckte Entwicklungsziele zu erreichen und den Durst dieser Welt zu stillen. Es handelte sich also um eine Strategie zur Entwicklung¹, vorgegeben durch multilaterale Organisationen und Geber. *„Die mit der Liberalisierung verbundene Hoffnung auf zusätzliche privatwirtschaftliche Finanzierungshilfen hat sich bisher nicht in dem Maße erfüllt, wie sie von den Befürwortern einer Privatisierung erhofft worden war.“* (Ibid. 2010: 148)

Nach einer anfänglichen Hochkonjunktur der privaten Partizipation Ende des vorigen Jahrhunderts schienen die „wichtigsten“ Akteure dieser Strategie jedoch nicht mehr mitspielen zu wollen: Der Großteil der weltweit operierenden Wasserunternehmen zog sich aus Projekten in Entwicklungsländern zurück und auch seitens der Förderer der Strategie wurde diese nicht mehr in höchsten Tönen gelobt, sondern man räumte ein, dass Finanzierung aus öffentlichen Mitteln einen wesentlichen Stellenwert hatte und eine Balance zwischen öffentlichem und privatem Kapital herrschen müsse.

1.2 Forschungsziel und Forschungsfrage

Diese Arbeit widmet sich nicht der Frage, ob eine öffentliche oder private Bereitstellung von Wasser „besser“ ist im Sinne von flächendeckender Versorgung, Effizienz, Wasserqualität, etc.. Diese Frage wurde schon von Wissenschaftlern vieler Disziplinen

¹ Definition siehe Kapitel 2.4

behandelt und die durchaus divergierenden Ergebnisse kann man in deren Artikeln und Büchern nachlesen. (vgl. u.a. Marin 2009; Bakker, 2010)

Das Ziel dieser Arbeit ist es, die Ursachen des Scheiterns privater Teilhabe als Entwicklungsstrategie näher zu beleuchten, da dieser Aspekt bis dato nur wenig behandelt worden ist.

Die Forschungsfrage, welche im Zuge dieser Arbeit beantwortet werden soll, ist daher folgende: **„Woran scheiterte die von internationalen Finanzinstitutionen propagierte Strategie zur Wasserversorgung armer Bevölkerungsschichten mithilfe privater Beteiligung? Warum zogen sich die großen transnationalen Wasserunternehmen nach einer anfänglichen Euphorie aus dem Geschäft mit der Trinkwasserversorgung in Entwicklungsländern allmählich zurück bzw. verloren das Interesse?“**

Um die Analyse in ihren Kontext zu betten, wurden einige Unterfragen aufgestellt, welche Grundlage der Recherche waren, und im Laufe des Textes beantwortet werden. Was bewegte die Unternehmen in erste Linie dazu, in Entwicklungsländer zu investieren und wurden deren Erwartungen erfüllt? Welche Akteure beeinflussten den damaligen Governance-Diskurs am Trinkwassersektor, der private Teilhabe erst ermöglichte und hat sich dieser Diskurs mittlerweile geändert? Da von einer Strategie zur Finanzierung von Entwicklung die Rede ist, werden die Fragen aufgeworfen, was man unter dem Begriff Entwicklung verstand, inwiefern die Einbindung privaten Kapitals zu den Zielen führen sollte und ob sie letztendlich dazu geführt hat?

Darauf aufbauend wurden folgende Hypothesen aufgestellt:

Hypothese 1: Durch den Widerstand sozialer Bewegungen waren Privatisierungsprojekte für viele Regierungen nicht mehr gesellschaftlich tragbar und daher wurden diese Verträge neu verhandelt bzw. beendet.

Hypothese 2: Die privaten Unternehmen investierten nicht aus „Nächstenliebe“ in die Projekte in Entwicklungsländern, sondern um an den prophezeiten Renditen der Branche teilzuhaben.

Hypothese 3: Die Strategie zur Finanzierung wurde hauptsächlich von internationalen Organisationen wie der Weltbank, sowie internationalen Entwicklungsagenturen

vorangetrieben. Inzwischen hat sich zwar die Wahl der Begriffe in offiziellen Dokumenten von Privatisierung zu anderen Begriffen wie „Public-Private Partnership“ geändert, die Strategie blieb jedoch aufrecht.

Hypothese 4: Die Idee, die Trinkwasserversorgung in Entwicklungsländern durch privates Kapital auszudehnen und vor allem armen Bevölkerungsschichten den regelmäßigen Zugang zu ermöglichen hat sich nicht erfüllt.

Das persönliche Interesse am Forschungsgegenstand ergab sich vor allem durch die Frage, ob privatwirtschaftliche Interessen mit gesellschaftspolitischen Zielen zu vereinbaren seien, da diese während des Studiums immer wieder aufgegriffen wurde. Andererseits kristallisierte sich der Fokus „Trinkwasser“ durch andere Forschungsarbeiten und den besonderen Charakter des Trinkwassers als etwas Unersetzbares und Einzigartiges heraus. Die Idee zum Thema dieser Arbeit wurde durch den kanadischen Dokumentarfilm „The Corporation“ (Achbar/Abbott 2003) inspiriert und gemeinsam mit dem Betreuer dieser Arbeit, Dr. Wolfram Schaffer, ausgereift. Spannend war für mich, die Seite der Unternehmen besser kennen zu lernen, da diese immer wieder unter Kritik steht. Einer Vielzahl der Texte merkt man ihre privatisierungskritische oder -befürwortende Position an. Mein Ziel war es, beide Seiten zu betrachten und somit ein möglichst objektives Bild zu schaffen.

Der wissenschaftliche Wert der Arbeit ergibt sich dadurch, dass erst sehr wenig auf dem Bereich der Ausstiegsmotivationen der Unternehmen geforscht wurde. Diese Arbeit soll bisherige Forschungsergebnisse zusammentragen, durch Interviews mit Leuten aus der Branche und deren Erfahrungen ergänzt werden und letztendlich neue Ergebnisse und Erkenntnisse liefern.

1.3 Forschungsstand und Quellenlage

Durchsucht man die relevante Literatur, sowohl national als auch international, so findet man besonders viel zur Frage, ob denn „privat“ tatsächlich besser – sprich effizienter – ist als „staatlich“. Die Bandbreite reicht von Privatisierungsbefürwortern, welche die marktförmige Regulierung öffentlicher Güter als einzige Möglichkeit sehen, deren unzureichend funktionierende Verwaltung zu verbessern, über moderate Forscher, welche sowohl die Vor- als auch die Nachteile privater Partizipation behandeln, bis zu heftigen Privatisierungsgegnern, welche im privaten Profitstreben und dem Recht auf Wasser einen inhärenten Widerspruch sehen (siehe u.a. Attac Deutschland o.J.)

In der Literatur beschäftigt man sich auch mit dem Rückzug der Wasserunternehmen und der Frage nach dem „Warum“. Jedoch werden in vielen Fällen entweder keine genaueren Motive genannt oder man stützt sich auf externe Fakten, wie etwa Wirtschaftskrisen. Diese Arbeit versucht durch Interviews mit der „Finanziererseite“ diese Informationslücke zu schließen. Dadurch soll in Abstimmung mit von der Literatur bereits bekannten Motiven ein vollständigeres Bild über die Rückzugswelle der multinationalen Wasserunternehmen zu Beginn des 21. Jahrhunderts gezeichnet werden.

1.4 Datensammlung und Analysemethoden

Die Informationen, welche für diese Arbeit verwendet wurden, stammen aus mehreren Quellen. Zu Beginn wurde eine grundlegende Recherche nach Fachliteratur auf Deutsch, Englisch und Spanisch durchgeführt und danach mit einem Screening die geeignete Literatur herausgefiltert. Auf Basis der ersten Ergebnisse im Hinblick auf die Forschungsfrage wurden Interviewpartner gesucht, welche die möglichen Informationslücken schließen und gewonnene Erkenntnisse bestätigen bzw. widerlegen könnten. Die qualitativen Interviews fanden nach Möglichkeit in der Form von semistrukturierten Leitfadeninterviews statt und wurden auf Deutsch, Englisch und Spanisch durchgeführt. Aufgrund geografischer Gegebenheiten fanden nur zwei der Interviews persönlich statt. Die Übrigen wurden entweder telefonisch oder per Email geführt. Die entstandenen Tonaufnahmen transkribierte ich und übersetzte wichtige Passagen von der jeweiligen Interviewsprache ins Deutsche. Für die Auswertung der Interviews wurde die Methode der Analyse von Leitfadeninterviews nach Christiane Schmidt gewählt. Dabei werden aus dem Interviewmaterial zuerst Auswertungskategorien herausgearbeitet, anschließend die Transskripte anhand dieser Kategorien kodiert und schließlich die Ergebnisse zusammengestellt und interpretiert. Dadurch werden mögliche Zusammenhänge der Interviews klarer. (Schmidt 2010)

Die Wahl der Fallbeispiele fand aufgrund der Interviews sowie der Literatur statt. Insgesamt sechs Beispiele wurden letztendlich für die Analyse ausgesucht. Die Zahl wurde durch konzeptionelle, methodische und praktische Erwägungen bestimmt. Es wurden vordergründig Projekte mit Konzessions- bzw. Leasingverträgen herangezogen, da diese Vertragsart die größtmögliche (sowohl finanziell als auch bei der Übernahme von Verantwortungen) und zeitlich längste Einbindung privater Partner in der Trinkwasserversorgung bedeutet. Daher hatten die privaten Teilnehmer in diesen

Projekten ein längerfristiges Engagement von mindestens zehn Jahren und damit verbunden einige kommerzielle Risiken im Zusammenhang mit dem Betrieb des Versorgungsunternehmens. Zudem wurde auf eine geographische Verteilung der Projektbeispiele Wert gelegt, um den weltweiten Charakter des Phänomens zu unterstreichen. Um das qualitative Material mit quantitativen Daten zu ergänzen, dienten Datenbanken, wie zum Beispiel die *Private Participation in Infrastructure* (PPI) Projektdatenbank der Weltbank und dessen *Public-Private Infrastructure Advisory Facility* (PPIAF), welche Informationen über 6000 Infrastrukturprojekte mit Beteiligung des privaten Sektors in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Verkehr, sowie Wasserversorgung und Abwasserentsorgung in 139 Ländern mit niedrigem und mittlerem Einkommen hat. (The Worldbank 2012)

Die Wahl des Analysezeitraums ergibt sich automatisch aufgrund des Themas. Da die Beteiligung privater Unternehmen an Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungsprojekten bis Ende der 1980er Jahre relativ selten war, erstrecken sich die ausgewählten Fallbeispiele über den Zeitraum von 1993 bis 2006, wobei in die Analyse allgemeiner Trends privater Teilnahme am Sektor auch aktuelle Entwicklungen mit einfließen.

2. Definition zentraler Begriffe

2.1 Privatisierung

Grundsätzlich versteht man unter „Privatisierung“ den Übergang von öffentlichen Eigentümern bzw. Eigentumsrechten in private Hand. Kommt es zu Privatisierungen, herrscht ein „*Wettbewerb um den Markt*“ (Dobner 2010: 130), wobei ein bereits vorhandenes Monopol weiterbestehen kann, jedoch an ein privates Unternehmen übergeht.

Man unterscheidet zwischen fünf Formen der Privatisierung. Die höchste Form der Privatisierung ist die **Vermögensprivatisierung**. Dabei geht öffentlicher Besitz vollständig an private Eigentümer über. Die **Formelle Privatisierung** bezieht sich auf die Veränderung der Rechtsform eines öffentlichen Unternehmens in eine private Rechtsform. Somit übernimmt an Stelle eines Trägers der öffentlichen Verwaltung eine juristische Person des Privatrechts die Organisation. Die Aufgabe selbst jedoch bleibt uneingeschränkt staatlich. Im Gegensatz dazu bedeutet eine **Materielle Privatisierung** oder auch Aufgabenprivatisierung, dass staatliche Aufgaben vollständig an ein privates Unternehmen übertragen werden. Diese Form der Privatisierung bedeutet nicht nur eine vollständige Übertragung an öffentlichen Aufgaben bzw. Besitz, sondern impliziert auch den Transfer von Verantwortungen für beispielsweise Investitionen oder Instandhaltungen sowie Risiken. Zwischen der formellen und der materiellen Privatisierung ist die **Funktionale Privatisierung** anzusiedeln. Hierbei werden mit dem Ziel der Kostensenkung einzelne Aufgabenbereiche an private Unternehmen übertragen und das Unternehmen an sich bleibt in öffentlichem Besitz und steht unter öffentlicher Verantwortung. Die diversen Formen der Public-Private Partnerships, also Mischformen öffentlicher und privater Akteure, zählen zu dieser Gruppe. Die fünfte Privatisierungsform ist die **Finanzielle Privatisierung**. Darunter versteht man die Finanzierung staatlicher Betriebe oder Aufgaben durch Private, die als Gegenleistung Gewinnbeteiligungen oder Ähnliches bekommen. (vgl. Dickhaus/Dietz 2004; Dobner 2010: 130f)

Im Bereich öffentlicher Versorgung und öffentlicher Güter wird der Begriff „Privatisierung“ meist sehr interpretationsbehaftet gebraucht. Wird im Trinkwassersektor von Privatisierung gesprochen, so verwenden manche eine sehr enge Definition, welche den Verkauf der Infrastruktur an ein privates Unternehmen und

damit auch die vollständige Kontrolle an diesem versteht. Andere wiederum verwenden das Wort „Privatisierung“ als Überbegriff für jegliche Form des Involvierens des Privatsektors. Obwohl dies zu einer gewissen Ungenauigkeit des Begriffes führt, so bringt es doch den Vorteil, dass die unklaren Grenzen zwischen den verschiedenen Arten der Teilnahme des Privatsektors und dadurch die Eigenschaft, die alle gemeinsam haben, hervorgehoben werden. Alle beschreiben eine Umverteilung von staatlicher Kontrolle zu privaten Akteuren und beruhen auf marktorientierten Werten. (Bakker 2010: xv) Generell sollte man im Wassersektor bzw. im Infrastruktursektor im Allgemeinen zwischen unterschiedlichen Graden von privater Teilhabe unterscheiden, die in Kapitel 4.3.2 genauer beschrieben werden. So wird der Terminus Privatisierung stellvertretend für die Begriffe „Private Sector Participation“ und „Public-Private Partnerships“ für eine Reihe von Verträgen gebraucht, mittels jener an Privatfirmen entweder der Bau, das Management und/oder der Betrieb der Infrastruktur übertragen werden, diese jedoch nicht in privaten Besitz und private Kontrolle übergehen.

Manchmal wird in der Literatur auch von „privat“ gesprochen, wenn man sich auf Gruppen aus der Zivilgesellschaft, Kooperativen oder Non-Governmental Organizations (NGOs) bezieht. (Ibid. 2010, xvf) Meiner Ansicht nach ist dies jedoch irreführend, da es sich hierbei um nicht-gewinnorientierte Gruppierungen handelt. Daher schließt diese Arbeit in der Definition von „Privatsektor“ diese Gruppierungen nicht mit ein, sondern bezieht sich ausschließlich auf Unternehmen mit Profitinteresse.

Um den Begriff „Privatisierung“ in seiner Definition zusätzlich abzugrenzen und Verwechslungen zu vermeiden, werde ich zwei weitere Konzepte vorstellen, die mit Privatisierung in Zusammenhang stehen und oft Hand in Hand gehen: Liberalisierung und Kommerzialisierung.

2.2 Liberalisierung

Unter Liberalisierung versteht man Maßnahmen, die in einem staatlich bzw. öffentlich geregelten Bereich Marktbedingungen schaffen. Bei einer Handelsliberalisierung ist das Ziel, tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse abzubauen, um den internationalen Wettbewerb zu fördern. (Gabler Verlag (Hg.) o.J.) Im Hinblick auf die öffentliche Daseinsvorsorge wird Liberalisierung *„als politisch herbeigeführte und politisch legitimierte Delegation von Allokations- und Distributionsentscheidungen an Märkte“* (Höpner et al. 2009: 5) verstanden. Eine Studie des *Max-Planck-Instituts für*

Gesellschaftsforschung unterscheidet drei Instrumente der Liberalisierungspolitik. Erstens den „Abbau staatlich administrierter und auf Dauer gestellter Quersubventionierung“, zweitens die „Stärkung des Privateigentums und der mit ihm einhergehenden Freiheiten“ und drittens eine „Wettbewerbspolitik durch staatliche Eingriffe in Monopolbildung und andere Wettbewerbsbeschränkungen und -verzerrungen“ (Ibid. 2009: 6) Liberalisierungspolitik greift also grundsätzlich in die gesellschaftliche Verteilung von Verantwortlichkeiten und Risiken ein und verändert die Art und Weise, wie die Prozesse produziert und gesteuert werden. Auch wenn Liberalisierung nicht zwingend zu Privatisierung führt, gehen beide Prozesse doch oft Hand in Hand. (Dickhaus/Dietz 2004)

2.3 Kommodifizierung

Die Kommodifizierung – auch Kommerzialisierung genannt – ist die Transformation von Gütern und Dienstleistungen in eine Ware. Mit Kommodifizierung von Trinkwasser ist in dieser Arbeit der Prozess der Schaffung politökonomischer Strukturen gemeint, die es ermöglichen, Trinkwasser als Ware zu handeln. Kommodifizierung darf nicht als Synonym für Privatisierung verstanden werden. Es geht nicht um die Versorgung mit Wasser, sondern um ein neues Verständnis von Wasser und darum, diesem als Ware einen Preis zu geben. (Partzsch 2007: 10)

Zusammenfassend sind die drei Konzepte Privatisierung, Liberalisierung und Kommodifizierung Teilaspekte eines gesamten ökonomischen Prozesses. Der Begriff Privatisierung beschreibt die Besitz- und Verantwortungsverhältnisse, Liberalisierung betrachtet den Anteil staatlicher Regelung und marktwirtschaftlicher Freiheit und Kommodifizierung den Wandel eines Gutes zu einer Ware. (Dobner 2010: 134f) Insofern gehen einer Privatisierung meist eine Kommodifizierung des Gutes sowie eine Liberalisierung des Marktes voraus.

2.4 Entwicklung

Was bedeutet eigentlich Entwicklung? Seit den 1940er Jahren, als der US amerikanische Präsident Truman die Entwicklungspolitik als Politikfeld einleitete (vgl. US Department of State Office of the Historian o.J.), hatte jedes Jahrzehnt seine eigene, dominante Entwicklungstheorie, welche auch jeweils das Konzept „Entwicklung“ prägte. Dies reichte von der Idee der Entwicklung durch wirtschaftliches Wachstum bis zum heute dominierenden Konzept der nachhaltigen Entwicklung. (vgl. (Nohlen 2002)

Wenn in dieser Arbeit von einer Entwicklungsstrategie gesprochen wird, so beziehe ich mich im konkreten Fall auf die Strategie internationaler Finanzinstitutionen (Weltbank, etc.) sowie nationaler Entwicklungsagenturen (GIZ, DFID, etc.), welche sich auf die Millennium Development Goals (MDGs) als Maßstab für Entwicklung und die Finanzierung dieser Ziele stützt. Die Weltbank beispielsweise gibt alle Jahre den Bericht *World Development Indicators* (WDI) heraus. Entwicklung ist hier ein Zusammenspiel von sechs Kategorien: „*World View, People, Environment, Economy, States and Markets, Global Links*“. (The World Bank 2010) In der Ausgabe von 2010 wird explizit der Fokus auf den Fortschritt zum Erreichen der MDGs genannt. (Ibid. 2010) Somit wird deutlich, dass multinationalen Finanzierungs- und Geberorganisationen das Wort Entwicklung mit den MDGs gleichsetzen. Hier soll festgestellt werden dass diese Entwicklungsziele sehr grob formuliert wurden und viele andere Definitionen von Entwicklung wohl besser den Kern des Konzepts erfassen.² Da es in dieser Arbeit jedoch nicht darum geht, die MDGs per se als Indikatoren für Entwicklung zu bewerten, sondern festzustellen, ob die Beteiligung des Privatsektors in der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung zum Erreichen dieser acht Ziele beitrug, werden die MDGs als Bewertungsmaßstab herangezogen.

² Siehe u.a. die Definition des schwedischen Ökonomen und Wirtschaftsnobelpreisträgers Gunnar Myrdal, der sagte „*by development I mean the movement upward of the entire social system [...]. This social system encloses, besides the so-called economic factors, all noneconomic factors, including all sorts of consumption by various groups of people; consumption provided collectively; educational and health facilities; the distribution of power in society; and more generally economic, social, and political stratification; broadly speaking, institutions and attitudes*“ (Myrdal 1974: 729)

3. Wasser und Entwicklung

Inwieweit hängt eine zuverlässige und qualitativ hochwertige Wasserversorgung und Abwasserentsorgung mit Entwicklung zusammen? Welche Auswirkungen hat eine in Ausmaß und Qualität unzureichende Trinkwasserversorgung auf die verschiedenen Dimensionen menschlicher Entwicklung?

3.1 Die globale Trinkwasserkrise

*“We used to think that energy and water
would be the critical issues for the next century.
Now we think water will be the critical issue.”*

Mostafa Tolba

(former head of the United Nations Environment Program)

Wenn von den Problemen rund um die weltweite Trinkwasserversorgung gesprochen wird, kommt sowohl in der wissenschaftlichen Literatur als auch in nichtwissenschaftlichen Texten häufig der Begriff „globale Trinkwasserkrise“ zum Einsatz. Die Kernaussage hinter diesem Begriff ist stets, dass die globalen Wasserressourcen immer weniger ausreichen werden, um den weltweiten Bedarf zu decken. Diese sogenannte Krise hat vielerlei Gründe und obwohl sie aufgrund der lebenswichtigen Bedeutung von Wasser eine Rolle für alle Länder der Welt spielt, sind die Risiken und das Ausmaß der Unterversorgung doch räumlich und sozial ungleich verteilt. Besonders betroffen von der Krise sind Länder geringen Einkommens. Zwar ist die Verfügbarkeit an Trinkwasser theoretisch naturgegeben, jedoch können Länder höheren Einkommens ihren, durch klimatische Bedingungen verursachten, Trinkwassermangel mithilfe diverser kostenaufwändiger Techniken entgegenwirken. So greifen zum Beispiel die an Wassermangel leidenden, aber durch Erdöl reichen, Wüstenstaaten auf die Entsalzungsmethode³ zurück. Diese sehr kosten- und energieaufwendige Methode, die nebenbei von vielen als umweltschädigend angesehen wird, wäre als Lösung des Süßwassermangels für andere Länder schlicht undenkbar. (Dobner 2010: 35)

Die Ursachen der Trinkwasserkrise sind zum einen anthropogen verursacht und zum anderen naturgegeben. Die wachsende Bevölkerung ist eine dieser Ursachen. „Nach

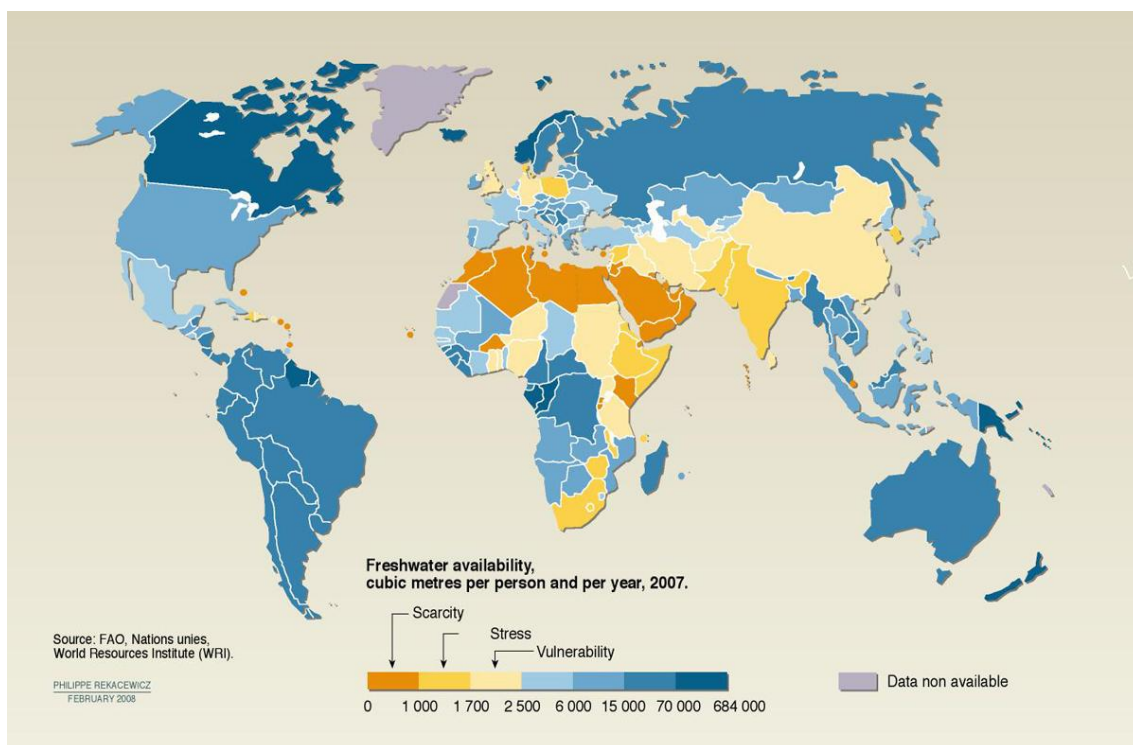
³ Mit dieser Methode wird Meerwasser durch verschiedene mehr oder weniger energieaufwändige Techniken der Entsalzung zu Süßwasser umgewandelt. (vgl. u.a. Cipollina/Micale/Rizzuti 2009)

Angaben der Vereinten Nationen werden bis 2025 drei der dann 8,5 Milliarden Menschen unter Wasserknappheit leiden. Über 80 Prozent davon werden in Entwicklungsländern – überwiegend in ländlichen Regionen – leben, wo heute immer noch 900 Millionen Menschen keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser haben. An den Folgen verunreinigten Trinkwassers sterben jährlich 1,5 Millionen, und 2,5 Milliarden Menschen fehlt der Zugang zu angemessenen sanitären Anlagen.“ (Kühn 2011: 1) Laut dem ersten Weltwasserentwicklungsbericht aus dem Jahr 2003 unterscheidet man bei der globalen Trinkwasserkrise zwischen den Kernproblemen Wasserknappheit, Wasserverschmutzung und mit Wasser verbundenen Katastrophen. (UNESCO 2003a: 10ff) Somit ergeben sich drei Ebenen, die sich auf die Trinkwassersituation weltweit auswirken: die quantitative Ebene, die qualitative Ebene und die Ebene der Umweltfaktoren.

3.1.1 Wasserknappheit

Wenn wir von Wassermangel im Sinne eines quantitativen Mangels sprechen, so gilt es, unterschiedliche Schweregrade voneinander abzugrenzen. Sind pro Person und Jahr mehr als 1700m^3 Trinkwasser verfügbar, so spricht man von einer relativen Hinlänglichkeit, also ausreichenden Verfügbarkeit, von Wasser. Bei einer Verfügbarkeit zwischen 1000 und 1700 m^3 liegt ein sogenannter „periodischer oder regelmäßiger Wasserstress“ (water stress) vor. Sinkt der Verfügbarkeitspegel auf unter 1000 m^3 , so herrscht ein chronischer Wassermangel, der in Fachkreisen als „Wasserknappheit“ (water scarcity) bezeichnet wird. Dieser chronische Wassermangel wirkt sich unter anderem negativ auf die menschliche Gesundheit und die industrielle und wirtschaftliche Entwicklung aus. Eine Verfügbarkeit von unter 500 m^3 definiert die UN als „absolute Wasserknappheit“. (Fröhlich 2006 zit. nach Kühn 2011: 1; United Nations o.J.)

Abbildung 1 - Trinkwasserverfügbarkeit weltweit 2007 (m³/Person/Jahr)



Quelle: (United Nations o.J.)

Abbildung 1 zeigt, dass die tatsächliche Wasserknappheit (auf der Abbildung in dunkelorange zu sehen) sich vor allem auf bestimmte Regionen beschränkt. In vielen Ländern, allerdings, ist Trinkwasser ein Gut, das zwar limitiert, doch eigentlich in ausreichendem Maß für die gesamte Bevölkerung vorhanden wäre. (Dobner 2010: 87) Warum herrscht also in vielen Gegenden Durst und Wasserknappheit? Um die Probleme um die Trinkwasserversorgung weltweit zu verstehen, bedarf es einer Unterscheidung zwischen natürlicher Knappheit und politischer Knappheit. Natürliche Knappheit entsteht zum Beispiel durch Faktoren wie Trockenheit und Dürre und ist zwar durch vorbeugende Maßnahmen vom Menschen in gewisser Weise zu mildern, jedoch nicht zu verhindern. Im Gegensatz dazu ist die politische Knappheit direkt auf den Menschen zurückzuführen, etwa durch dessen Nachlässigkeit oder fehlende Investitionen, wie im Falle von Leckagen, die in Entwicklungsländern einen Wasserverlust von bis zu 50 Prozent ausmachen. Die natürliche Wasserverfügbarkeit nimmt generell mit steigender Bevölkerungsanzahl, anhaltender Verstädterung und wirtschaftlichem Wachstum ab. (Simonis 2011: 534f)

Regional unterschiedliche Betroffenheit

Abgesehen von den klimabedingten Unterschieden der Trinkwasserverfügbarkeit, die aus Abbildung 1 ersichtlich werden, zeigt sich auch im Hinblick auf die Bevölkerungszahl bzw. -dichte im Vergleich zu der verfügbaren Menge an Wasser ein weltweites Ungleichgewicht.

Abbildung 2 - Trinkwasservorkommen im Vergleich zum Anteil an der Weltbevölkerung 2003



Quelle: (UNESCO 2003b: 9)

Abbildung 2 zeigt, dass besonders in jenen Regionen in denen ein hoher Anteil der Weltbevölkerung lebt, die Wasservorkommen für die Menschen nicht ausreichen. Asien und Afrika sind am stärksten von zunehmender Wasserknappheit betroffen. In Asien ist der Wasservorrat pro Kopf weniger als halb so groß wie im Weltdurchschnitt. In Afrika besteht das Problem vor allem darin, dass Wasserressourcen unzureichend erschlossen bzw. regional sehr ungleich sind, wie man auch in Abbildung 1 sehen kann. Auf dem Nord- und Südamerikanischen Kontinent und in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion sind die Trinkwasservorräte generell groß im Vergleich zur tatsächlichen Nachfrage, doch gibt es auch dort regional erhebliche Unterschiede. Was Europa angeht, so ist – wie in Asien – sein Anteil an der Weltbevölkerung größer als sein Anteil an den gesamten Trinkwasservorräten. Dadurch dass in Europa ein relativ stabiles Klima mit regelmäßigen Regenfällen herrscht, welche die Grundwasservorräte auffüllen, gibt es jedoch keine Wasserknappheit. Demgegenüber ist die Regenhäufigkeit

in anderen Teilen der Welt – wie im nördlichen Afrika, auf der Arabischen Halbinsel usw. – starken oder unberechenbaren Schwankungen unterworfen. (Simonis 2011: 534f)

Setzt man diese regional gegebene Knappheit in Verbindung mit dem pro-Kopf-Einkommen, wie es etwa der *Water Poverty Index* (Sullivan et al. 2003) macht, so erkennt man die exponentiell ansteigende Belastung, die für die Gruppe der Entwicklungsländer mit geringem Einkommen und gleichzeitigem Wasserstress vorliegt. Ein erheblicher Teil des Einkommens und der Zeit dieser Menschen muss für die Trinkwasserversorgung verwendet werden. *„Auch die volkswirtschaftlichen Expansionsmöglichkeiten sind gering, wenn Wasser als Grundlage landwirtschaftlicher und industrieller Produktion fehlt.“* (Dobner 2010: 58)

3.1.2 Wasserverschmutzung

Die Daten zur weltweiten Verfügbarkeit von Trinkwasser berücksichtigen allerdings nur den quantitativen Aspekt der Wasserversorgung und ziehen den qualitativen Aspekt nicht mit ein. Die Qualität des Wassers, das schlussendlich beim Verbraucher ankommt, spielt jedoch eine erhebliche Rolle und lässt gravierende globale Unterschiede erkennen. Die Hauptursache von Verunreinigungen des verfügbaren Trinkwassers ist das Ableiten von Fäkalien und Abfall in dieses. Ein weiterer Problembereich ist die Landwirtschaft, welche mit rund 70 Prozent der größte Verbraucher von Trinkwasser ist. (Ibid. 2010: 66) Neben dem hohen Wasserverbrauch hat sie zudem starken Einfluss auf die Qualität des Grundwassers, was sie einerseits zum Verursacher und andererseits zum Opfer macht. Durch die immer intensiver betriebene Landwirtschaft geraten Tonnen an Pestiziden, Dünger, Schwermetalle und weitere Abfallstoffe in den Boden und somit in den Wasserkreislauf. Unangepasste Bewässerungstechniken führen in vielen Ländern der Welt zu Versalzung und Versauerung der Böden. Hierzu kommt die Verunreinigung von Flüssen und Strömen durch unzureichend geklärte Abwässer aus Industrie und Haushalten. Kläranlagen sind teuer und ihre Kapazität in zahlreichen Millionenstädten in Entwicklungsländern zum Teil völlig überlastet, wenn überhaupt welche vorhanden sind. (FAO 1996: 1f)

Regional unterschiedliche Betroffenheit

Obwohl diese Abwasserproblematik sowohl Industrie- als auch Entwicklungsländer betrifft, mangelt es in Letzteren oft an gesetzlichen Grundlagen, welche die nötigen

institutionellen und sachlichen Maßnahmen zur Sammlung und Behandlung von Schadstoffen überhaupt regeln. (Kühn 2011: 1)

3.1.3 Mit Wasser verbundene Katastrophen

Ein dritter Punkt, der sich neben Quantität und Qualität auf die weltweite Trinkwassersituation auswirkt sind Naturereignisse. Wenn man von Naturkatastrophen, die mit Wasser in Verbindung stehen, spricht, so bezieht man sich entweder auf Überschwemmungen oder Dürren. *„Weltweit starben zwischen 1991 und 2000 über 665000 Menschen durch natürliche Katastrophen, von denen 90 Prozent wasserbezogen waren.“* (UNESCO 2003a: 12) Warum haben Naturkatastrophen etwas mit Wassermanagement zu tun, handelt es sich doch um wenig beeinflussbare externe Faktoren? Die meisten Naturkatastrophen entstehen entweder durch den Menschen oder können in ihrer negativen Auswirkung eingedämmt werden. Die zunehmende Bevölkerungsdichte zum Beispiel führte in einigen Teilen der Welt zu einer massiven Abholzung von Wäldern, wodurch Bodenerosion und Dürre, aber auch Überschwemmungen verursacht werden. (Kühn 2011: 1)

Regional unterschiedliche Betroffenheit

Abgesehen von klimabedingten Gegebenheiten, die gewisse Wetterphänomene begünstigen, ist bei Naturkatastrophen insbesondere die Wirtschaftskraft der betroffenen Region zu beachten. So ergibt sich, abgesehen von natürlichen Gegebenheiten, ein Bild unterschiedlicher Betroffenheitsgrade. Laut UNESCO Wasserbericht lebte die große Mehrheit der Opfer (97 Prozent) von Naturkatastrophen, welche im Zeitraum 1991 bis 2000 passierten, in Entwicklungsländern. (UNESCO 2003a: 12) Auch unter Dürreperioden leiden vor allem Regionen, die sich bereits in ökonomischen und sozialen Nöten befinden, wie beispielsweise Nordafrika und Sub-Sahara Afrika. Dass die Wirtschaftskraft eines Landes einen großen Unterschied in den Bewältigungskapazitäten dieses Landes bedeutet, zeigt sich zum Beispiel anhand der Vereinigten Arabischen Emirate. Trotz natürlicher Trinkwasserknappheit ist es hier möglich, die Methode der Entsalzung zur Trinkwassergewinnung anzuwenden, welche jedoch ökologisch bedenklich und zudem sehr teuer ist. (Stark 2009) Diese und ähnliche Aufbereitungsmethoden sind in Ländern niedrigeren Einkommens trotz Bedarf schlichtweg nicht möglich.

3.2 Die Millennium Development Goals und Wasser

Die Trinkwasserproblematik wird seit einiger Zeit von internationalen Organisationen und Gremien anerkannt. Die UNO rief beispielsweise von 2005 bis 2015 die UN Wasserdekade aus, in der gezielte Maßnahmen zur Bekämpfung des Problems gesetzt werden sollten. (United Nations o.J.) Die Maßnahme, die dem voranging, und wohl die höchste Dringlichkeitsstufe auf diversen Agenden einnimmt, ist jene der Millenniumsentwicklungsziele. Die Internationale Gemeinschaft zeigte ihren Willen und die Notwendigkeit der Bereitstellung fehlender finanzieller Ressourcen, um der ungleichen Entwicklung in dieser Welt entgegenzuwirken in der UN Resolution der 55. Generalversammlung im September 2000 („Millenniumserklärung“), in welcher sie die sogenannten Millennium Development Goals (MDGs) formulierten. Die acht Oberziele sprechen teilweise direkt das Problem des Mangels an Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung an oder sind indirekt damit verknüpft. MDG Nummer 7⁴ beinhaltet Unterziele, welche sich direkt auf die Wasserversorgung beziehen. So setzte sich die Staatengemeinschaft das Ziel, den Anteil der Stadtbevölkerung wie auch der Landbevölkerung ohne Zugang zu sauberem Trinkwasser bis 2015 zu halbieren. Ein weiteres Unterziel ist, ebenfalls den Anteil der Stadtbevölkerung sowie der Landbevölkerung ohne Zugang zu sanitären Einrichtungen zu halbieren. Dabei handelt es sich um eine Reduktion von 350 respektive 650 Millionen Menschen über den gesamten Zeitraum, deren Trinkwassersituation und Abwassereinrichtungen sich verbessern müsste. (United Nations 2010)

Um den Zusammenhang von Trinkwasser und menschlicher Entwicklung etwas zu verdeutlichen, gehe ich detaillierter auf jene Ziele ein, in denen der Begriff „Wasser“ nicht explizit erwähnt wird, jedoch maßgeblich zu deren Umsetzung beiträgt.

⁴ „Goal 7: Ensure Environmental Sustainability“ (United Nations 2010)

3.2.1 Wasser, Armutsreduzierung und Ernährungssicherheit⁵

"Ce qui embellit le désert", dit le Petit Prince, „c'est qu'il cache un puits quelque part."

Antoine de Saint-Exupéry

Beim MDG Nummer 1 geht es um die Reduzierung von extremer Armut und Hunger. Dass dieses Ziel eng mit einer ausreichenden Wasserversorgung verknüpft ist, zeigt, dass wie bereits erwähnt rund 70 Prozent des weltweiten Wasserverbrauchs auf die Landwirtschaft entfällt und dieser Prozentsatz in einigen Regionen der Welt sogar auf über 90 Prozent ansteigt. (Dobner 2010: 66) Ernteerträge, Fischfang, Viehzucht, etc. – in vielen ländlichen Regionen hängt die Verfügbarkeit von Nahrungsmitteln oft von unbeständigen Wetterbedingungen ab. Die Sicherstellung einer nachhaltigen Wasserversorgung für die Landwirtschaft bedeutet gleichzeitig eine Sicherung der Nahrungsmittelproduktion und kann Hungerkrisen vorbeugen. Da viele Entwicklungsländer sehr agrarisch geprägt sind, bedeuten durch Trinkwassermangel verursachte Ernteeinbußen außerdem eine Bedrohung der Einkommen der Bauern und somit eine Bedrohung ihrer Existenzgrundlage. Dies können sowohl der Mangel an Trinkwasser für die Bewässerung eher großflächig ausgerichteter Agrarexportwirtschaft oder in besonders armen Regionen der Regenfeldbau, welcher von den Niederschlägen abhängt, sein. . (Harmeling/Bals 2007: 45f) Neben der Landwirtschaft ist Süßwasser auch unverzichtbar für die Industrie und somit oft die Basis wirtschaftlicher Entwicklung. (United Nations World Water Assessment Programme o.J.)

3.2.2 Wasser und Bildung (MDG 2)⁶ sowie Gleichstellung (MDG 3)⁷

Die Versorgung mit Wasser sowie die Pflege von kranken Menschen sind in vielen Entwicklungsländern Aufgaben, die Frauen und Mädchen auferlegt werden. In Extremfällen verbringen sie viele Stunden täglich mit der Wasserbeschaffung, wodurch oft keine Zeit mehr für die Mädchen bleibt, am Unterricht teilzunehmen. Sind die entsprechenden Wasser- und Sanitäranlagen jedoch vorhanden, benötigen sie erstens weniger Zeit für die Beschaffung und zweitens steigen dadurch die Hygienebedingungen, wodurch Krankheiten vermindert werden. Somit steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Mädchen Zeit für den Schulbesuch haben. Außerdem zeigten Untersuchungen, dass die Teilnahme am Unterricht steigt, wenn sanitäre Anlagen in der Schule bereit stehen und genutzt werden können. Vor allem Mädchen, die bei Einsetzen

⁵ „Goal 1: Eradicate Extreme Poverty & Hunger” (United Nations 2010)

⁶ „Goal 2: Achieve Universal Primary Education“ (United Nations 2010)

⁷ „Goal 3: Promote Gender Equality and Empower Women” (United Nations 2010)

der Menstruation sonst die Schule verlassen hätten, profitieren von diesen. (United Nations Division for the Advancement of Women 2005) Die gewonnene Zeit kommt neben Mädchen auch Frauen zugute, da sie laut Studien fast durchwegs zur Steigerung des Einkommens der Familie oder für andere sinnvolle Dinge genutzt wird, wodurch das Einkommen der Familie gesteigert werden kann. (Schwarz 2009: 15)

3.2.3 Wasser und Gesundheit (MDG 4, MDG 5 und MDG 6)⁸

“The number of water taps per 1000 person is a better indicator of health than the number of hospital beds.”

Halfdan Mahler

(former director-general of the WHO)

Die menschliche Gesundheit hängt von der Qualität unserer unmittelbaren Umgebung ab, in der Wasser- und Sanitärversorgung eine entscheidende Rolle spielen. Vielfach ist die Situation der Abwasserentsorgung noch viel kritischer als die der Wasserversorgung. Dies ist entweder auf mangelnde finanzielle Mittel für Investitionen oder auf politisch oder kulturell bedingte Entscheidungen zurückzuführen. So wird die Abwasserentsorgung zum Beispiel in Teilen Asiens als Privatangelegenheit gesehen. (Bakker 2010: 112) Ein Großteil des Abwassers wird in Flüssen entsorgt, was zu Verunreinigungen führt. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) führt etwa 90 Prozent der Durchfallerkrankungen in Entwicklungsländern auf mangelhafte Wasser- und Sanitärversorgung zurück. (Schwarz 2009: 16) Dabei tritt der Tod durch wasserbedingte Krankheiten wie etwa Diarrhöe, vor allem bei Kindern unter fünf Jahren ein (Dobner 2008: 356), wobei geschätzte 3000 Kinder pro Tag jenen Durchfallerkrankungen erliegen (UNICEF 2012). Trotz anderer Faktoren, muss daher in erster Linie eine ausreichende Wasserversorgung und Abwasserentsorgung gegeben sein, um die Kindersterblichkeitsraten in Entwicklungsländern langfristig zu reduzieren. Auch im Hinblick auf Erwachsene bzw. auf andere Infektionskrankheiten, ist die Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigem Wasser essentiell. (United Nations World Water Assessment Programme o.J.)

Grundsätzlich ist festzustellen, dass das Erreichen der MDGs laut zahlreichen kritischen Wissenschaftlern nur ein Schritt in die richtige Richtung wäre und keinesfalls den

⁸ „Goal 4: Reduce Child Mortality“, „Goal 5: Improve Maternal Health“, „Goal 6: Combat HIV/AIDS, Malaria and other diseases“ (United Nations 2010)

Hunger und die Armut in der Welt ausmerzen würde, wie man vielleicht in einem Anflug von Ideologie hoffen könnte. Dennoch sind sie international anerkannte Ziele, nach denen sich auch die westliche Entwicklungszusammenarbeit ausrichtet und zudem greifen sie das Problem der mangelnder Infrastruktur und eines guten Managements auf, das vor allem als finanzielles Problem verstanden wird. (Dobner 2010, 89)

3.3 Zugang zu Wasser = Zugang zu Entwicklung

"If we could ever competitively, at a cheap rate, get fresh water from salt water, that it would be in the long-range interests of humanity which would really dwarf any other scientific accomplishments."

John F. Kennedy, 1962

Wie das vorherige Kapitel zeigt, ist der Zugang der Menschen zu Wasser nicht allein durch die Natur bedingt, sondern in erster Linie eine Frage ökonomischer oder finanzieller Macht, welche in vielen Entwicklungsländern fehlt. *„Die Frage, wer sowohl über die Investitionen als auch über die Verteilung entscheidet, wird zu einer eminent wichtigen politischen Frage und bezieht sich so direkt auf Fragen der Demokratie und der Verteilung politischer Macht.“* (Swyngedouw 2009: 119) Da Wasser im Zuge der Kommodifizierung zunehmend als Ware verstanden wird, bekommt es auch einen Preis. Jene, die nicht über genügend finanzielle Mittel verfügen, können diesen Preis nicht bezahlen und müssen daher theoretisch ohne diese Ware auskommen, sie über andere Wege beziehen, oder sind auf finanzielle Unterstützung angewiesen. Da Trinkwasser jedoch lebensnotwendig und unersetzbar ist, können Menschen nicht einfach darauf verzichten oder auf Alternativen zurückgreifen. Die Problematik des Preises für einkommensschwächere Bevölkerungsschichten wird in den meisten Staaten – egal, ob die Versorgung durch die öffentliche Hand oder von einem privaten Unternehmen geschieht – über einkommensangepasste (gestaffelte) Wasserpreise, Subventionierungen oder auch Mechanismen wie Gratiskontingente, die über Meter⁹ gemessen werden, gelöst. Nun ergibt sich in Entwicklungsländern die Erschwernis, dass dem Staat oft das nötige Budget für die Finanzierung von Subventionen oder Investitionen zur Erhaltung und zum Ausbau des Versorgungssystems fehlt. Hier setzte die Strategie internationaler Geberorganisationen an, privates Kapital bzw. diverse Formen privater Teilhabe an Projekten zu fördern. (Marin 2009: 1)

⁹ Unter „Meter“ versteht man in der Fachsprache ein Messgerät, mithilfe dessen der Wasserverbrauch gemessen wird.

4. Private Finanzierung als Entwicklungsstrategie

*"I understood when I was just a child that without water, everything dies.
I didn't understand until much later that no one "owns" water.
It might rise on your property, but it just passes through.
You can use it, and abuse it, but it is not yours to own.
It is part of the global commons, not "property" but part of our life support system."*

Marq de Villiers (Villiers 2001: xiv)

Verschiedene Faktoren trugen seit Anfang der 1990er Jahre dazu bei, dass sich dieser globale Wassermarkt entwickeln konnte. Zum einen schaffte die Wasserknappheit Anreize für Unternehmen, frei nach dem „Angebot-und-Nachfrage“-Prinzip. Zum anderen erforderte die zunehmende weltweite Industrialisierung in vielen Entwicklungsländern den Ausbau von Infrastruktur, wozu auch jene im Wassersektor zählte. Zudem herrschten ideale politische Bedingungen, die durch die Diskurswende weg von der öffentlichen Versorgung hin zur privaten Versorgung, geschaffen wurden.

4.1 Historischer Hintergrund

Private Betreiber in der Wasserversorgung sind historisch gesehen nichts Neues. Durch die rasche Urbanisierung vor allem in Europa und Nordamerika im 19. Jahrhundert erlebten Wasserversorgungsnetzwerke eine große Nachfrage. Manche dieser Netzwerke wurden von Gemeinden bzw. öffentlichen Einrichtungen geleitet, andere von privaten Entitäten. Auch in den ehemaligen Kolonien konnte man diesen Verwaltungsmix in den urbanen Zentren anfinden. Grundsätzlich galt die Philosophie: Wasser gibt es für diejenigen, die es sich leisten können. Somit strebten die Betreiber tendenziell die wohlhabendere Mittel- bzw. Oberschicht an und die arme Bevölkerung war auf öffentliche Brunnen oder Flüsse angewiesen. Eben dieses Rosinenpicken (oder „cherry picking“, wie es in der englischsprachigen Literatur genannt wird) sowie kleine, privat regulierte Wassermonopole wurden von den Reformisten des 19. Jahrhunderts aufgegriffen und dienten als Argument für eine staatliche Versorgung. Außerdem kam es zu jener Zeit in vielen Städten zu schweren Bränden, für deren Löschen man große Mengen an Wasser benötigte und Krankheiten breiteten sich aufgrund mangelnder Hygiene epidemieartig aus. Der Ruf nach einer breiten öffentlichen Versorgung wurde daher immer lauter. (Bakker 2010: 83) Dieses Umdenken fand damals quer durch die politideologische Bank statt. Sowohl in den Ländern des globalen Nordens als auch in deren Kolonien wurde im städtischen Wassermanagement viel Misswirtschaft und

Machtmissbrauch betrieben. Die daraus resultierende schlechte Versorgungsqualität führte zu einer Welle an Nationalisierungen privater Versorgungsbetriebe. (Castro 2007: 759)

Nach dem Zweiten Weltkrieg, beeinflusst durch die keynesianische Ökonomie und sozialdemokratische Ideale, festigte sich die Rolle des Staates als Schlüsselfigur wirtschaftlicher Entwicklung. (Ibid. 2007: 760) Die wichtigsten Gründe für eine staatliche Versorgung sah man in den hohen Investitionskosten, dem langfristigen Charakter der Investitionen, späten Renditen, sowie der Annahme, dass der Markt um Wasser generell „Fehler“ aufwies (Wasser ist ein natürliches Monopol und wird zusätzlich durch klimatische Gegebenheiten und Umwelteinflüsse beeinträchtigt). (Bakker 2010: 85) Die Möglichkeit öffentlicher Entitäten sogenannte „economies of scale“, also größenbedingte Kostenvorteile, durch die monopolistische Versorgung zu erreichen, und damit den Zugang ärmerer Bevölkerungsschichten sowie den Netzerkausbau zu subventionieren, war für die Befürworter ein starkes Argument gegen private Versorgung. In Industrieländern war das staatlich geführte Modell relativ erfolgreich in der Ausweitung der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung sowie in der Qualitätssicherung. In Entwicklungsländern jedoch war die Leistung des öffentlichen Sektors im Hinblick auf die Reduzierung von Wasserarmut und ungleicher Verteilung vor allem aufgrund fehlender finanzieller Mittel eher enttäuschend. (Castro 2007: 758ff) Kritisiert wurden folgende Probleme staatlicher Versorgung: eine geringe Versorgungsweite, geringe Kostendeckung, geringe Gebühren, geringe Investitionen, vernachlässigte Infrastruktur, unzureichende Eintreibung ausstehender Rechnungen, ein aufgeblasener Verwaltungsapparat, ineffizientes Management sowie die Vernachlässigung der Bedürfnisse der armen Bevölkerung. (Dobner 2010: 87) *„Private sector participation is seen to increase efficiency and introduce new sources of finance but above all to require a new emphasis on proactive, performance oriented, commercial management that aims to match the demand of its customers with their willingness to pay realistic charges and tariffs.“* (Franceys 1997: 2) Ein zentrales Argument war, dass private Unternehmen innovativer und ergebnisorientierter seien und somit schneller eine breitere Abdeckung mit Trinkwasser liefern könnten. Unzureichende Leistung in Bezug auf Quantität und Qualität des Trinkwassers in den Entwicklungsländern wurde daher auf ein schlechtes Management des öffentlichen

Sektors zurückgeführt und private Unternehmen als ideale und einzige Lösung der globalen Wasserkrise gesehen. (Hall/Lobina 2007: 773)

Das politische Umfeld war äußerst günstig für Privatisierungsprojekte, da viele Befürworter freier Marktwirtschaft in politische Führungspositionen gewählt worden waren und auch die internationalen Finanzinstitutionen marktorientierte Reformen forcierten. (Wu/Malaluan 2008: 208) Die Wasserprivatisierung 1989 in England und Wales hatte bedeutenden Anteil daran, die internationalen Politikgestalter davon zu überzeugen, dass eine private Finanzierung städtischer Wasserbetriebe realisierbar und anzustreben sei. Man sah darin ein ideales Vorbild, welches großformatig in Entwicklungsländern Anwendung finden könnte, wo eine enorme Summe an Geldern nötig war, um längst überfällige Investitionen zu tätigen. Viele Entwicklungsländer entschlossen sich daher, neue Finanzierungsmöglichkeiten für eine flächendeckende Versorgung und Entsorgung zu suchen und so kam es in vielen Ländern zu Kommerzialisierung, Liberalisierung und/oder Privatisierungen. (vgl. u.a. Marin 2009)

4.2 Vom Staat zum Markt: Entstehung einer Entwicklungsstrategie

Probleme in der weltweiten Wasserversorgung führten dazu, dass der Ruf nach privatem Kapital bzw. der Beteiligung privater Akteure in den 1990er Jahren immer lauter wurde. Der Paradigmenwechsel in der Suche nach Lösungsansätzen fand zuerst auf politischer Ebene statt. Die Dublin Prinzipien, welche im Vorfeld des ersten Umweltgipfels 1992 formuliert wurden, drückten die Quintessenz jener Zeit aus, nämlich dass Wasser als Wirtschaftsgut verstanden werden sollte. Prinzip 4 der insgesamt vier Prinzipien besagt Folgendes: *“Water has an economic value in all its competing uses and should be recognized as an economic good [...] [P]ast failure to recognize the economic value of water has led to wasteful and environmentally damaging uses of the resource. Managing water as an economic good is an important way of achieving efficient and equitable use, and of encouraging conservation and protection of water resources.”* (World Meteorological Organization o.J.)

Eine solche Vorstellung des Wassermanagements brach mit der bis dahin gängigen Auffassung von Wasser als öffentlichem Gut. In der Dublin Konferenz wurden außerdem frühere Konferenzen zum Thema, die den Staat als Lösung der Probleme ins Zentrum rückten, als von Fehlern und Vorurteilen gekennzeichnet, kritisiert. Gefordert wurden ein Rückzug des Staates und eine bedeutendere Rolle des Marktes. Als Grund

wurden hohe Kosten und ein aufgeblähter, ineffizienter Personalapparat des Staates genannt. Die Grundsatzempfehlungen der Konferenz von Dublin wurden an die Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung 1992 in Rio weitergegeben und dort im Zuge der „Agenda 21“, dem damals beschlossenen Aktionsplan, zum politischen Konsens auf globaler Ebene gefestigt. (Dobner 2010: 168f) Dublin leitet auch eine neue Ära in der institutionellen Organisation der internationalen Konferenzen zu Trinkwasserspolitik ein. Während die vorhergehenden Konferenzen zu Umweltthematiken UNO Konferenzen im klassischen Sinne waren, waren die Teilnehmer der Dublin Konferenz Experten für Wasserproblematiken. Ab jenem Zeitpunkt wurden also Meinungen oder Empfehlungen, die nicht von UN Organisationen erstellt wurden, bei UNO Konferenzen hinzugezogen. (Ibid. 2010: 171f) Im Laufe der darauffolgenden Jahre wurden mehrere internationale Netzwerke geschaffen – wobei die *Global Water Partnership* (GWP) und das *World Water Council* (WWC) die bekanntesten Beispiele sind – die zur Lösung der globalen Wasserprobleme ebenfalls eine stärkere Einbeziehung des Marktes und den Rückzug von staatlicher Kontrolle bewarben. (Ibid. 2008: 361f)

Diese Propagierung einer Steuerung durch den Markt ist aus wirtschaftstheoretischer Sicht insofern erstaunlich, als das Gut Wasser als natürliches Monopol selbst im Liberalismus als klare Ausnahme der Regel von marktförmiger Steuerung ausgelassen wurde. Der Wirtschaftswissenschaftler und sogenannte „Urvater“ der Ökonomie, Adam Smith, meinte, private Interessen seien *“stets in gewissem Betracht von dem öffentlichen Interesse verschiedene und ihm sogar entgegengesetzt. Es liegt immer im Interesse der Verkäufer, den Markt zu erweitern und die Konkurrenz zu verengen. Die Erweiterung des Marktes kann oft mit dem öffentlichen Interesse ganz im Einklange sein, aber die Verengung der Konkurrenz widerstreitet demselben immer und kann nur dazu dienen, den Verkäufern dadurch, daß [sic!] sie ihre Gewinne größer macht, als sie auf natürlichen Weg ausfallen könnten, Gelegenheit geben, ihren Mitbürgern eine alberne Aufgabe aufzuladen, von der jene allein den Vorteil ziehen.“* (Smith zit. nach Dobner 2008: 363) Durch die fehlenden Erweiterungsmöglichkeiten des Marktes, die sich durch die begrenzte Verfügbarkeit von Trinkwasser ergeben, bleibt den Unternehmen also nur die Option, mögliche Konkurrenten auszusteichen, was laut Smith nicht im Interesse der Bevölkerung sein kann.

4.2.1 Akteure der Privatisierungspolitik

Die Ursache für die Einbindung des privaten Sektors in die Wasser- und Sanitärversorgung kann entweder interner oder externer Natur bzw. eine Kombination beider sein. Zumeist handelt es sich um finanzielle Probleme, die Regierungen dazu treiben, den privaten Sektor einzubeziehen, selbst wenn es sich um eine dem Konzept der Privatisierung nahestehende Regierung handelt. (Budds/McGranahan 2003: 21)

In den 1980er Jahren war die Motivation für privatwirtschaftliche Teilnahme ursprünglich nicht unbedingt die Ausweitung der Trinkwasserversorgung und -Abwasserentsorgung für die arme Bevölkerung. Die sogenannte „pro-poor“-Rhetorik entstand erst ab Mitte der 1990er, hervorgerufen durch soziale und politische Konflikte. Da das Wort „Privatisierung“ mit der Zeit negativ behaftet war, strebte man eine Imageaufbesserung an. Die Weltbank publizierte Dokumente, laut denen private Partizipation ein enormes Potenzial liefere, die Effizienz der Dienstleistungen zu erhöhen und vor allem die Versorgung armer Bevölkerungsschichten bereitzustellen. (Castro 2007: 769) Die Forderung nach einer stärkeren Beteiligung des Privatsektors an der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung wurde natürlich vordergründig durch den damaligen schlechten Versorgungsstand in vielen Entwicklungsländern und der besonderen Betroffenheit armer Bevölkerungsschichten argumentiert. Die Ineffizienz öffentlicher Versorgungseinrichtungen wurde als Hauptgrund der mangelnden Wasserversorgung im globalen Süden angesehen. Eine höhere Effizienz privater Unternehmen sollte durch ihre Profitorientierung und konkreten Vertragsbedingungen einen „virtuous circle of competition“, also einen positiven Kreislauf durch Wettbewerb, initiieren: öffentliche Einrichtungen sollten sich von der Effizienz und Verantwortlichkeit ihren Kunden gegenüber von den privaten Unternehmen sozusagen anstecken lassen und auch ihre Leistungen verbessern. (Dobner 2008: 361f) Der notorisch unterfinanzierte Wassersektor sollte durch eine Erhöhung privater Investitionen einen Teil der benötigten Ressourcen zum Beispiel zur Erreichung der MDGs erhalten. (Ibid. 2008, 365)

Internationale Organisationen wie etwa die Weltbank oder internationale Entwicklungsagenturen knüpften ihre Gelder daher immer mehr an Konditionalitäten, welche Privatisierungsprojekte explizit beinhalteten oder durch Liberalisierungen begünstigten. Das wohl bekannteste Beispiel dafür sind die sogenannten *Poverty Reduction Strategy Papers* (PRSP; dt.: Strategiepapiere zur Armutsminderung) der

Weltbank und des International Monetary Fund (IMF). (vgl. u.a. Bakker 2010: 88; Budds/McGranahan 2003: 21) Die Regierungen in Entwicklungsländern setzten Reformen um, die eine Kommodifizierung des Trinkwassers, eine Liberalisierung des Sektors und Privatisierungen beinhalteten. Für einige Staaten waren diese Reformen an Kredite geknüpft. Andere wiederum setzten sie freiwillig um, da das Versprechen von sofortigen Geldern durch die Veräußerungen staatlicher Betriebe attraktiv waren, vor allem für jene Staaten, die einen immer höher werdenden Berg an Auslandsverschuldung abbauen mussten. (Bakker 2010: 91) Auch in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit setzte sich diese Politik immer mehr durch. Wasser sollte einen Preis haben, über den der Betrieb und das Management sowie Investitionen in die Wasserversorgung finanziert werden sollten. Dies sollte das nationale Budget entlasten und Kürzungen der Gelder auf internationaler Ebene entgegensteuern. (Partzsch 2007: 14) Ein Anstoß durch die Weltbank zum Einsatz privaten Kapitals fand durch die Gründung ihrer *Public Private Infrastructure Advisory Facility* (PPIAF) 1999 statt.

4.2.2 Finanzieller Aufwand der Privatwirtschaft

Was das nötige Investitionsvolumen anbelangt, so waren laut der, auf der Konferenz über Umwelt und Entwicklung 1992 in Rio de Janeiro verabschiedeten, „Agenda 21“ zusätzliche Investitionen von 56 Milliarden US Dollar jährlich nötig, um weltweit eine sichere Wasserversorgung zu garantieren. (United Nations 1992) Der „World Water Vision Report“ aus dem Jahr 2000 ging von noch höheren Investitionsanforderungen aus, nämlich von 180 Milliarden US Dollar jährlich bis 2025. Zudem rechnete man mit einem signifikanten Bevölkerungswachstum und einem in Folge gesteigerten Bedarf der Industrie und Landwirtschaft. Überdies mussten genügend Finanzmittel zu Verfügung stehen, um die bestehende Infrastruktur zu erhalten. Der Bericht ging davon aus, dass 50 Prozent der benötigten Investitionen von der lokalen Privatwirtschaft aufgebracht werden würden. (Cosgrove/Rijsberman 2000: 3)

4.3 Die Wasserkrise als Investitionsanreiz für Unternehmen

Um besser zu verstehen, warum die Expansion in Entwicklungsländer von vielen transnationalen Unternehmen am Wassersektor verfolgt wurde, kann David Harveys Theorie der Akkumulation durch Enteignung („accumulation by dispossession“) hilfreich sein. Dabei geht er davon aus, dass die Länder des globalen Nordens während des vergangenen Jahrhunderts durch Formen intensiver Akkumulation, wie zum Beispiel der Ausbeutung natürlicher Ressourcen, ihr Wirtschaftswachstum und ihren

Wohlstand vorantreiben konnten. (vgl. Harvey 2003) „Während die erweiterte Reproduktion des Kapitals [...] in voller Geschwindigkeit voranschritt, wurde ein enormes Überschusskapital angehäuft, das verzweifelt nach neuen Anlagemöglichkeiten suchte. Dazu wurden insbesondere regulatorische und andere Schranken entfernt, mit oftmals sehr unausgebalancierten gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Konsequenzen für bestimmte Regionen und Städte [...]. Ab den späten 1980er Jahren wurden die Weltkapitalmärkte tatsächlich von einer Überliquidität überflutet, für die das Kapital verzweifelt neue Anlagesphären suchte.“ (Swyngedouw 2009: 109f) Um einen Rückgang der wirtschaftlichen Kapazität eines Landes oder gar einer Wirtschaftskrise vorzubeugen, ist es notwendig, den erwirtschafteten Mehrwert einzusetzen. Dabei reichen die Geschäftstaktiken von Investitionen in andere Wirtschaftsbereiche oder Regionen, über technologische Innovationen bis zu schuldenfinanziertem Konsum. Teil- bzw. Vollprivatisierungen von bis dahin für die Privatwirtschaft nicht erschlossenen, öffentlich oder gemeinwirtschaftlich organisierten Gütern boten ein massives Aktionsterrain für Kapitalinvestitionen und die Aufnahme von Liquiditätsüberschüssen, wobei der Wassersektor ein klassisches Beispiel für die Akkumulation durch Enteignung darstellt. Durch die Öffnung des Sektors aufgrund der Forderungen internationaler Organisationen und der Begünstigung eines marktbasierten Zugangs zu sogenannten Entwicklungsschwierigkeiten begünstigt, kam es zu einem Aufschwung privatwirtschaftlicher Beteiligung. Davon profitierten besonders global agierende Unternehmen, die ihren Akkumulationsrhythmus aufrechterhalten mussten, um Anteilseigner und Anleger zufriedenzustellen. (Ibid. 2009: 108ff)

Die Kombination aus geringen öffentlichen Infrastrukturinvestitionen und einem Kapitalüberschuss sowie gesteigerten Expansionsinteressen der großen Wasserkonzerne machten den Sektor überaus interessant. Die Wasserversorgungskrise der öffentlichen Institutionen wurde vor allem zur Gelegenheit für multinationale Konzerne, die im hohen Investitionsbedarf für die Instandsetzung und den Ausbau ein lukratives Geschäft sahen. Sowohl die Weltbank, nationale Banken wie die *Deutsche Bank* (Heymann/Lizio/Siehlow 2010: 1ff), als auch diverse Investmentberatungsfirmen betitelten Wasser als das „Erdöl des 21. Jahrhunderts“ (vgl. Köhler 2002; Tully 2000) oder „blaues Gold“ (vgl. Csizi 2009; Rettberg 2010). Ein weltweiter Investitionsbedarf von über 400 Milliarden US Dollar (Tully 2000) und potentielle Profitraten von über 15 Prozent in vielen Verträgen (Bakker 2010: 92) wirkten anziehend für die Unternehmen.

4.3.1 Unternehmen am Wassersektor

1992 waren, gemessen an der Abdeckung der Bevölkerung, in über 72 Prozent der Privatisierungsprojekte am Wassersektor die "Big Five" *Suez*, *Veolia*, *RWE*, *Saur* und *AgBar* beteiligt. Dabei fällt auf, dass es sich hauptsächlich um europäische Unternehmen handelt, die seit Jahren die führende Position am Markt innehaben. Einige von ihnen scheinen auch in der vom Magazin Fortune herausgegebenen Liste der 500 umsatzstärksten Unternehmen weltweit auf (*Vivendi* 2012 auf Platz 257 und 2005 auf Platz 199; *GDF Suez* im Jahr 2012 auf Platz 33 und im Jahr 2005 auf Platz 79; *RWE* 2012 auf Platz 124 und 2005 auf Platz 78). (CNNMoney 2012) Bei dieser Rangordnung muss man im Hinterkopf behalten, dass der Umsatz des gesamten Konzerns, was alle Tätigkeitsfelder und nicht nur die des Wassers umfasst, einberechnet wird. Sieht man sich die Anzahl der Kunden an, so ergibt sich das Ranking, das in Tabelle 2 zu sehen ist.

Tabelle 1 - Abdeckung der Wasserunternehmen (in Millionen Menschen)

	1999	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011
Suez	81.7	94.7	104.2	104.5	100.4	90.0	87.9	124.3
Veolia	74.8	95.2	104.5	117.5	133.9	122.4	124.4	125.4
SAUR	27.6	30.4	34.0	13.7	13.6	12.3	12.3	12.4
Agbar	31.2	35.3	35.2	34.9	22.1	29.7	29.5	0.0
RWE	23.7	56.5	70.1	67.2	35.7	18.3	18.3	18.3
Total	239.0	312.1	348.0	337.8	305.7	272.7	272.4	280.4
Global	350	430	490	565	681	802	861	909
% by above	68%	73%	71%	60%	45%	34%	32%	31%

Quelle: (Pinsent Masons 2011: 22)

Heute entfallen auf die ehemaligen „Big Five“ 30 Prozent des Marktes, was vor allem auf neue Akteure aus aufstrebenden Märkten wie China oder Brasilien zurückzuführen ist, welche jedoch hauptsächlich auf den heimischen Märkten tätig sind (siehe Tabelle 2) Der globale private Wassermarkt wird von *Suez* und *Veolia* dominiert. Diese Dominanz wurde durch eine Vielzahl von Techniken, einschließlich der Gründung von

Joint Ventures zwischen ihnen und anderen privaten Unternehmen gefestigt. (Lobina/Hall 2003: 5ff, 19f)

Tabelle 2 - Größte Wasserunternehmen 2012

Unternehmen	Firmensitz	Bevölkerung	Heimischer Markt (in %)
Veolia Environnement	Frankreich	131.260.000	18%
Suez Environnement	Frankreich	117.350.000	10%
Beijing Enterprises Water Gp	Hong Kong	28.460.000	100%
FCC (Aqualia)	Spain	28.300.000	46%
SABESP	Brasilien	27.100.000	100%
RWE	Deutschland	18.265.500	72%
ACEA Spa	Italien	17.980.000	54%
Shanghai Industrial Holdings	Hong Kong	17.500.000	100%
NWS Holdings	Hong Kong	16.120.000	100%
American Water Works	USA	16.000.000	98%
Sound Global	Singapur	15.600.000	0%
Chongqing Water Group	China	15.000.000	100%
Thames Water	UK	13.800.000	100%
COPASA	Brasilien	13.600.000	100%
Severn Trent	UK	13.250.000	62%

Quelle: (Pinsent Masons 2012: xivf)

4.3.1.1 Vivendi/Veolia

Vivendi entstand aus dem französischen Wasserunternehmen *Compagnie Générale des Eaux*, welches bereits im 19. Jahrhundert gegründet worden war. Das Unternehmen, das zwischenzeitlich auf *Vivendi Environnement* umbenannt wurde, umfasste neben den Kernbereichen Energie, Wasser und Verkehr ein breites Spektrum an Produkten und Dienstleistungen, vor allem im Mediensektor. Man wälzte die Kosten für den Aufbau des Medienimperiums auf die Klienten im Energie- und Wassersektor ab und stürzte sich in hohe Schulden. Als die Überschuldung publik wurde, sank der Aktienkurs drastisch und das Unternehmen löste unter anderem die Geschäfte in der Wasserversorgung vom Mutterunternehmen, wodurch 2003 *Veolia Environnement* entstand. (Deckwirth 2004: 13) Die Expansionspolitik, die stets mit der Unterstützung der französischen Regierung stattfand und *Veolia* zum führenden Unternehmen des Sektors weltweit machte, lieferte jedoch nicht die erwarteten Gewinne. Das brachte *Veolia* 2001 dazu eine Kursänderung weg von einigen Entwicklungsländern hin zu weniger riskanten Märkten einzuleiten. (Hall 2003: 6)

4.3.1.2 Suez/ONDEO

Auch Suez ging aus einem Wasserunternehmen hervor, nämlich das bis 1997 *Lyonnaise des Eaux* genannte französische Unternehmen, welches 1997 mit dem Finanz- und Industriekonzern *Compagnie de Suez*, der für den Bau des Suezkanals gegründet wurde, fusionierte. Dadurch wurde es zuerst zu *Suez Lyonnaise des Eaux*, ab 2002 zu *Suez Environnement* und durch die Fusion mit *Gaz de France* zur Unternehmensgruppe *GDF Suez*. Der Konzern ist einer der wichtigsten Anbieter von Energie- und Umweltdienstleistungen, zu denen auch die Wasser- und Abwasserbranche zählen. (Suez Environnement o.J.) Die Aktivitäten im Bereich Wasser werden vom Tochterunternehmen *ONDEO* durchgeführt (Kürschner-Pelkmann 2004: 6), wobei die Namen „Suez“ und „ONDEO“ in der Literatur teils synonym gebraucht werden. In dieser Arbeit verwende ich der Einfachheit halber den Begriff *Suez*.

Durch den Aufkauf anderer Unternehmen sowie eigener Investitionen hat *Suez* ein breites Angebot an Dienstleistungen im Wassersektor. Zu diesen Käufen zählt unter anderem das spanische Unternehmen *AgBar*, das seit 2010 zu 75 Prozent im Besitz von *Suez* ist (Guijarro Ferrer 2012), um seine Position in schnell wachsenden Märkten, primär in Europa, auszubauen. (Suez Environnement o.J.) In den Jahren davor wurde eine Expansionsstrategie verfolgt, die vor allem auf neue Märkte in Entwicklungs- und Schwellenländern abzielte, um dadurch im neu entstehenden internationalen Wassersektor Marktführer zu werden. „Von den 30 größten Städten, die in der Zeit von 1995 bis 2000 Verträge über ihre Wasserversorgung vergaben, übernahm *Suez* 20.“ (Deckwirth 2004: 10) Im Laufe der vergangenen zehn Jahre musste auch *Suez* aufgrund von Schwierigkeiten in Projekten und Überschuldung seine Unternehmensstrategie für den Wassersektor ändern und konzentriert sein Geschäft heute ebenfalls auf aufstrebende sowie „sichere“ westliche Märkte. (Ibid. 2004: 10)

4.3.1.3 RWE & RWE Thames Water

Das aus Nordrhein-Westfalen stammende ehemalige Energieunternehmen entwickelte sich in den letzten Jahrzehnten zu einem weltweit tätigen Mischkonzern. Die bis Mitte der 1990er bestehende Unternehmensstrategie war, eine Vielfalt an Aktivitäten anzubieten, was dazu führte, dass man von der Herstellung von Druckmaschinen bis zu Tankstellen alles Mögliche im Portfolio des Konzerns finden konnte. Ab der zweiten Hälfte der 1990er Jahre begann *RWE*, sich wieder stärker aufs Kerngeschäft, nämlich Strom, Gas, Wasser sowie Umweltdienstleistungen zu konzentrieren und expandierte in

diesen Bereich durch den Kauf anderer Unternehmen (zum Beispiel das britische Unternehmen *Thames Water* im Jahr 2000 und das US amerikanische Unternehmen *American Water Works*, was RWE zum drittgrößten Wasserunternehmen weltweit machte. (Chandra/Girard 2005: 2) *Thames Water* ist eines der regionalen Wasserunternehmen Großbritanniens, das Mitte der 1980er Jahre unter der Regierung Margaret Thatchers privatisiert wurde. Die anfangs sehr üppigen Gewinne des britischen Unternehmens, die Großteils in die internationale Expansion flossen, machten es zu einem attraktiven Kaufobjekt für RWE, die sich internationalisieren und zu einem Global Players am Markt aufsteigen wollten. Durch diverse Vorfälle vom internationalen Trinkwassergeschäft ernüchtert (Kürschner-Pelkmann 2004: 2) zog sich RWE schrittweise aus dem internationalen Wassergeschäft zurück und verkaufte im Jahr 2006 *Thames Water* an *Kemble Water Limited*, wodurch eine Rückkehr zu seinen Kerngeschäftsfeldern Strom und Gas begann. (RWE 2006)

Vor allem die europäischen Konzerne, welche national nur geringe Expansionsmöglichkeiten sahen, wollten in den 1990ern diese Geschäftschance nützen. Thomas van Gilst schildert in einem Interview anhand des Beispiels des britischen Konzerns *Thames Water*, dass neue Einkommensquellen aufgrund zurückgehender Umsätze am heimischen Markt gesucht wurden. „1989, which was when they privatized the company, was the starting point of big investment. And one of the reasons of privatizing was that they knew that they had to make a lot of investments and the government was not that rich at the time. So, the 80's and 90's is probably the start of investments and more systematic ones.” (van Gilst 2012) Die Wasserkrise in vielen Ländern des Südens verhieß sprudelnde Gewinne in einem potenziell enormen Markt. Arme Bevölkerungsgruppen ohne Wasseranschluss wurden als besonders interessanter Markt identifiziert, weil sie aus Mangel an öffentlichen Alternativen oft gezwungen waren, einen hohen Anteil ihres Einkommens für Wasser von Privatanbietern auszugeben und die hohen Ausgaben von einkommensschwächeren Haushalten waren nicht nur ein Spiegelbild der sozialen Benachteiligung sondern auch eines potenziellen Marktes. (Hall/Lobina 2007: 774) Dazu hatten die Unternehmen Zugang zu damals sehr günstigen Krediten, vor allem von multilateralen Finanzinstitutionen, was ein zusätzlicher Faktor für die Expansion in die Märkte in Ländern des Südens war. (Bakker 2010: 91f)

Nichtsdestotrotz waren sich die Unternehmen durchaus der Risiken bewusst. Die Aussendungen der Unternehmen an die Aktionäre spiegeln zwei Überlegungen in Bezug auf ihre Strategien hinsichtlich armer Bevölkerungsgruppen wider: Rendite und Risiko. Diese zwei Faktoren waren für die Unternehmen viel wichtiger als etwa die Konkurrenz durch andere Unternehmen. Beispielsweise betont Suez in seinem Jahresbericht 1997, dass man auf die Märkte der Zukunft ("*les marchés d'avenir*") setzen würde und dass 60 Prozent des zentralen Geschäfts international seien, wodurch sich die Rentabilität verbessert hätte (Suez 1998a). Zur gleichen Zeit wies eine Präsentation des Konzerns vor den Aktionären diese darauf hin, dass das Unternehmen sich der Risiken bewusst sei, die das Geschäft in Entwicklungsländern barg, und Schutzmaßnahmen getroffen habe, indem man auf Projektbasis arbeite, wobei das Anteilskapital zusammen mit lokalen Partnern und multilateralen Organisationen aufgebracht werde. Weitere Maßnahmen wären der Schutz vor politischen Risiken, vertragliche Mechanismen zum Schutz vor Währungsschwankungen, sowie eine allgemeine Risikovorsorge für Schwellenländer und ein konservatives Devisen- und Zinsen-Risikomanagement. (Suez 1998b)

4.3.2 Privatwirtschaftliche Modellformen am Wassersektor

Wie bereits erwähnt, ist eine vollständige Privatisierung durch Verkauf am Wassersektor sehr selten.¹⁰ Eher handelt es sich um funktionale Privatisierungen in unterschiedlichem Ausmaß. Um einen Überblick über das Spektrum privatwirtschaftlicher Teilnahme am Wassersektor zu bekommen, werden im Folgenden die möglichen Formen erläutert. Tabelle 3 liefert eine zusammenfassende, grafische Darstellung der Formen privater Partizipation.

Beteiligungsformen, bei denen der Staat im Besitz des Versorgungsunternehmens bleibt, sind die häufigsten am Wassersektor. Ein **Dienstleistungsvertrag** ist die geringste Form privater Beteiligung und läuft zwischen ein und fünf Jahren. Einzelne, Aufgaben (zum Beispiel das Messen der Wasserqualität) werden an Firmen übertragen, die dafür mit im Vertrag festgelegten Beträgen vergütet werden. Bei der nächsthöchsten Form, dem **Managementvertrag**, wird die Betriebsführung oder die Instandhaltung der Infrastruktur an ein Unternehmen übertragen. Die Bezahlung findet über eine Gewinnbeteiligung statt. Des Weiteren gibt es die Form des **Leasingvertrags** (Pacht),

¹⁰ Ausnahme sind die Fallbeispiele England/Wales und Chile (siehe u.a. Schenner 2006: 22)

bei der ein privates Unternehmen die Versorgungseinrichtung zu einem festgelegten Betrag pachtet und die Betriebsführung und Instandhaltung der Infrastruktur übernimmt. Seinen Gewinn erzielt das private Unternehmen über die Gebühren. Daher ist eine unabhängige (öffentliche) Kontrollinstanz wichtig, um für die Bevölkerung nicht tragbare Gebührenerhöhungen zu vermeiden. Der nächsthöhere Schritt privater Teilnahme ist die **Konzession**. Hierbei übernehmen eine oder mehrere Firmen sowohl die Betriebsführung als auch die Investitionen (zur Instandhaltung und zum Ausbau); nur die Anlage bleibt in öffentlichem Besitz. Damit sich das Geschäft bzw. die Investitionen für den privaten Betreiber lohnen, laufen die Verträge bis zu 30 Jahre. Alle genannten Verträge haben die Gemeinsamkeit, dass der Staat stets im Besitz der Anlage bleibt. Bei den sogenannten **BOT-Verträgen** (Build-Operate-Transfer) wird die Anlage von einem privaten Unternehmen gebaut, einige Jahre bis Jahrzehnte betrieben, bis sich die Investitionen amortisiert haben und dann dem Staat übertragen. Diese Vertragsform wird häufig für den Bau von Kläranlagen oder anderen Aufbereitungsanlagen gewählt. (Schenner 2006: 20; Budds/McGranahan 2003: 18ff)

Tabelle 3 - Formen der PSP und ihre jeweiligen Verantwortungsträger

Form	Anlagen-eigentümer	Betrieb und Instandhaltung	Investitionen	Geschäftsrisiko	Dauer (Jahre)	Regierungs-beteiligung
Öffentliche Versorgung	Öffentlich	Öffentlich	Öffentlich	Öffentlich	Unbegrenzt	Maximum
Dienstleistungsvertrag	Öffentlich	Geteilt	Öffentlich	Öffentlich	1-2	↑
Managementvertrag	Öffentlich	Privat	Öffentlich	Öffentlich	3-5	
Pacht/Leasing	Öffentlich	Privat	Öffentlich	Geteilt	8-15	
Konzession	Öffentlich	Privat	Privat	Privat	25-30	
Build-Operate-Transfer (BOT)	Privat	Privat	Privat	Privat	20-30	
Verkauf	Privat	Privat	Privat	Privat	Unbegrenzt	Minimum

Quelle: (Hoering 2001: 14)

4.4 Reichweite der Projekte

Die ersten Verträge, die in den frühen 1990er Jahren vergeben wurden, generierten eine bedeutende Dynamik in jenem Jahrzehnt. Bis Ende der 1980er Jahre waren große private Wasserunternehmen quasi nicht in Entwicklungsländern tätig. Lateinamerika war die Region, in welcher der Boom an Wasserprivatisierungsprojekten mit der ersten Konzessionsvergabe 1991 in Argentinien startete. Studien für Lateinamerika zeigten, dass vor den Reformen historisch gesehen 60 bis 80 Prozent der Quersubventionen für die Wasserversorgung an private Haushalte gingen, die deutlich über der Armutsgrenze lagen, während etwa 80 Prozent der armen Haushalte nicht davon profitierten, da sie nicht ans Wassernetz angeschlossen waren. Bis die Qualität zu einem echten Problem für die mittleren und oberen Einkommensklassen wurde, waren die Gewerbetreibenden die unzufriedenste Gruppe. Nicht nur, dass sie nicht die Qualität erhielten, die sie benötigten, um wettbewerbsfähig zu sein, sondern darüber hinaus hatten sie oft höhere Tarife als private Nutzer zu entrichten. Da die Tarife mit sinkender Produktivität fielen, generierte dies wirtschaftliche Ineffizienz. (Estache 2005: 3) Mehrere Länder Lateinamerikas hatten daraufhin in den 1980er Jahren Reformen der Sektorpolitik durchgeführt, wobei es zu einem Abbau nationaler Wasserversorgungsbetriebe zugunsten dezentraler Betriebe entweder auf Provinzebene (wie in Argentinien und Venezuela) oder kommunaler Ebene (Kolumbien) kam. (Marin 2009: 20) All diese Reformen fanden in einem Umfeld statt, in dem die Kosten für private Kredite auf einem historisch niedrigen Niveau waren. Tatsächlich gab es ein ungewöhnlich hohes Angebot an Finanzmitteln auf den internationalen Kapitalmärkten, welches ausländische Direktinvestitionen und andere Formen internationaler Kapitalströme begünstigte (Estache 2005: 3) Zugleich durchlief die Region auch eine weit angelegte wirtschaftliche Liberalisierung und die Beteiligung des Privatsektors wurde nicht nur auf Wasserversorgungs- und Abwasserentsorgungssystemen angewandt, sondern im großen Maßstab für Infrastrukturprojekte eingeführt. Für die Regierungen stellte der Zugriff auf privates Kapital eine willkommene Möglichkeit dar, den erheblichen Investitionsbedarf zu decken. (Marin 2009: 21)

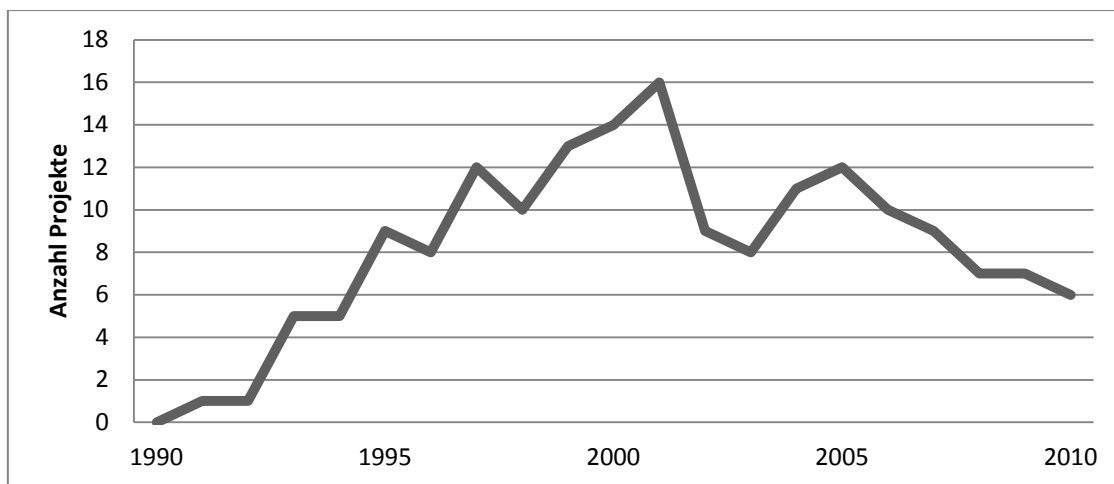
Immer mehr Länder des globalen Südens vergaben ihre städtische Wasserversorgung mittels Konzessionen an private Wasserunternehmen. Die Zahl der Entwicklungsländer mit Trinkwasserprojekten an denen private Unternehmen beteiligt waren, verzehnfachte sich zwischen 1991 und 2000 von 4 auf 38. Während dieser Zeit spielte, wie bereits

erwähnt, Lateinamerika eine führende Rolle mit einem Anteil von 43 Millionen (ca. 45 Prozent) der 93 Millionen Menschen, die durch private Wasserversorger bis zum Jahr 2000 in den Entwicklungsländern versorgt wurden. Argentinien war bis dahin der bei weitem größte Markt mit nicht weniger als 18 Millionen Menschen (was etwas weniger als der Hälfte der Landesbevölkerung entspricht). Andere Regionen der Erde lagen weit dahinter mit 14 Millionen in Asien, 16 Millionen in Sub-Sahara Afrika, 13 Millionen in Osteuropa und Zentralasien, und 7 Millionen im Nahen Osten und in Nordafrika. (Marin 2009: 22)

5. Scheitern der Entwicklungsstrategie

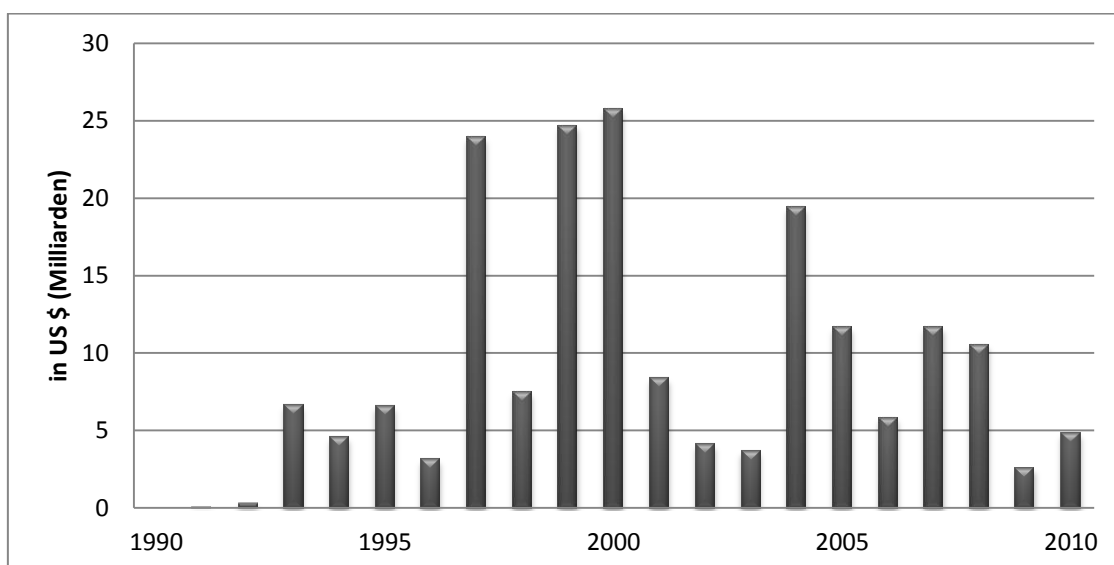
Nach der „Blütezeit“ von Privatisierungsprojekten in Entwicklungsländern, kam 2001 die erste bedeutende Zensur, als in Argentinien, dem damals größten Markt für private Unternehmen, die Wirtschaftskrise ausbrach und viele Konzessionen neuverhandelt oder beendet wurden. (Marin 2009: 23f) Im Jahr 2003 kam es zu einem weiteren signifikanten Einschnitt, als allen voran *Suez* in seinem Aktionsplan für 2003-2004 ankündigte, die Unternehmensschulden zu verringern, indem man die Tätigkeiten in Entwicklungsländern um ein Drittel reduzierte. (Hall/Lobina/de la Motte 2005: 297)

Abbildung 3 - Anzahl neuer Projekte in water and sanitation with private participation (1990-2010)



Quelle: PPI Database (The World Bank 2012)

Abbildung 4 - Privates Investitionsvolumen in Wasser- und Abwasserprojekten (1990-2010)



Quelle: PPI Database (The World Bank 2012)

Sowohl die Anzahl neuer Projekte als auch das Investitionsvolumen erreichten ihren Höhepunkt um 2000 (siehe Abbildung 3 bzw. Abbildung 4) Diese Entwicklung ist unter anderem unter Anbetracht der Wirtschaftskrisen in Asien 1997 und jener in Argentinien 1998/99 zu betrachten. (Bakker 2010: 92) Vergleicht man den Sektor mit anderen Infrastrukturektoren, wie Energie und Telekommunikation, so fällt auf, dass zwar in allen Sektoren zwischen 2000 und 2005 eine hohe Anzahl an Verträgen mit privaten Unternehmen frühzeitig beendet wurde, allerdings anteilig am Investitionsvolumen gemessen die meisten im Wassersektor, wobei dieser außerdem das geringste Investitionsvolumen anzog. Während der Telekommunikationssektor 70 Prozent der privaten Gesamtinvestitionen in Infrastruktur ausmachte, so entfielen auf den Wassersektor lediglich drei Prozent. (Izaguirre 2005: 2)

Neben Vertragsabbrüchen kam es auch zu Neuverhandlungen der Verträge und generell gab es ein geringeres Interesse seitens der privaten Investoren als noch in den Jahren zuvor. Frühzeitig beendete Projekte und Renationalisierungen konzentrierten sich vor allem auf Lateinamerika und Sub-Sahara Afrika. In Lateinamerika fand beinahe die Hälfte der Vertragsbeendigungen in Argentinien statt. In Sub-Sahara Afrika wurde etwa die Hälfte der Projekte entweder vorzeitig beendet oder sie liefen aus und wurden nicht verlängert, sondern wurden wieder in die öffentliche Verwaltung eingegliedert. Es sollte erwähnt werden, dass in diese Statistik auch gemischte Infrastrukturprojekte (Energie und Wasser) fallen. (Marin 2009: 27f) Gleichzeitig machten Neuverhandlungen der privaten Infrastrukturprojekte Schlagzeilen. Laut einer Studie von Guasch wurden rund 30 Prozent der Mitte der 1980er unterzeichneten Konzessionsverträge am Infrastruktursektor in Lateinamerika neu verhandelt. (Guasch 2004: 34) Diese Neuverhandlungen fanden tendenziell sehr früh statt, im Durchschnitt nach etwas mehr als zwei Jahren nach der Vergabe. In der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung traten Neuverhandlungen jedoch in 74 Prozent der Fälle auf und vor allem in einem im Vergleich kürzeren Zeitraum nach der Vergabe. Manche führen die zahlreichen Neuverhandlungen als symptomatisch für erhebliche Mängel des Modells zurück. Andere meinen, Nachverhandlungen seien nicht zwangsläufig ein Indikator für systemische Probleme. Generell erhöhen Neuverhandlungen die Projektkosten erheblich. Direkte Transaktionskosten, die speziell zur Vermeidung eines schlechten Resultats ausgegeben werden und die Kosten für Verzögerungen aufgrund von Konflikten summieren sich in der Regel auf fünf bis zehn Prozent der Gesamtkosten des

Projekts. Hohe Kosten für Neuverhandlungen können ausländische Unternehmen, die zunehmend von Verstaatlichungen, Nachverhandlungen, Proteste und/oder enttäuschende Renditen betroffen sind, von einer Investition abschrecken und daran hindern Kapital in neue Projekte zu stecken. (Harris 2003: 8)

Tabelle 4 - Wasser PPP-Projekte nach Region und Typ (1991-2007)

Region	Konzession	Verkauf	BOT/ BOO etc.	Dienstleistungs-/ Management -verträge	Gesamt- anzahl
Ostasien & Pazifik	116	8	146	12	282
Lateinamerika & Karibik	109	12	42	30	193
Europa & Zentralasien	8	5	7	41	61
Sub-Sahara Afrika	2	0	2	20	24
Mittlerer Osten & Nordafrika	0	0	6	9	15
Südasien	1	0	4	4	9

Quelle: (Deloitte, 2009)

5.1 Woran scheiterten die Projekte?

Interviews mit Experten mit langjähriger Erfahrung auf dem Bereich ergaben ein Spektrum an Gründen, an denen Projekte mit Teilnahme der Privatwirtschaft scheiterten. Juan Antonio Guijarro von *Aguas de Barcelona* nennt mehrere Faktoren. Darunter die juristische Sicherheit und den rechtliche Rahmen, das politische und soziale Umfeld, das wirtschaftliche Risiko (vor allem bei längerfristigen und größeren Investitionen, wie es bei Konzessionen der Fall ist), das Risiko einer Rufschädigung, sowie das menschliche Risiko für die ausländischen Führungskräfte, die vor Ort tätig sind. Außerdem meint er, es sei von großer Bedeutung für ein erfolgreiches Projekt, ob es von der Bevölkerung verstanden und mitgetragen würde und dieser nicht von außen aufgezwungen würde. Früher wurde beim Projektdesign hauptsächlich auf finanzielle und technische Kalkulationen Wert gelegt. Heute muss man sensibler für die unterschiedlichsten Variablen sein, die ein Projekt beeinflussen und einen holistischen, integralen Zugang wählen, um ein funktionierendes Projekt zu starten. Generell sieht er als Grund für die weniger werdenden Projekte einen beidseitigen Interessensrückgang. Einige Projekte seien aufgrund unerfüllter Erwartungen beiderseits und einem falschen Bild über die Rolle des privaten Unternehmens als Geldgeber gescheitert. Dies hätte den

Markt sowohl für die Regierungen als auch für die Unternehmen abgekühlt und somit die Anzahl der laufenden Projekte verringert. (Guijarro Ferrer 2012)

Er und Thomas van Gilst von der Europäischen Investitionsbank (EIB) führen das Scheitern mancher Projekte bzw. den Rückzug mancher Unternehmen auch auf deren Unerfahrenheit am Sektor und überzogene Erwartungshaltungen an diesen Geschäftsbereich zurück. So herrschte in den 1990ern ein regelrechter Goldrausch, geschürt durch Investmentbanken, der auch Unternehmen anderer Branchen anlockte. Allen voran Unternehmen der Energie- und Baubranche, die eine Diversifikation ihrer Produktpalette und neue Gewinnmöglichkeiten anstrebten, wie zum Beispiel das spanische Stromerzeugungs- und -vertriebsunternehmen *Iberdrola*, der US amerikanische Baukonzern *Bechtel* oder der deutsche Energieversorgungskonzern *RWE*, der 2001 *Thames Water* aufkaufte. Sie trafen jedoch nicht auf die erhofften Synergien, da die Gewinne im Wassersektor geringer sind als in den Stammsektoren dieser Unternehmen und sich Investitionen wirtschaftlich weniger rentieren. (Guijarro Ferrer 2012; van Gilst 2012)

Thomas van Gilst von der EIB gibt aus seiner eigenen professionellen Erfahrung ein Beispiel, nämlich das der US amerikanischen Firma *Azurix*, einer Tochterfirma des Energiekonzerns *Enron*, die gegründet wurde, um sich in den späten 1990ern in der Wasserbranche zu versuchen. *„Ich denke, dass die Geschichte von Azurix verkörpert, was in dieser Zeit passierte. Der Wassersektor war ein riesiger Markt und wurde als 300 Milliarden Wassermarkt verkauft. Es gab Räte weiser Männer, die sagten, wer wie viele Investitionen in den Wassersektor zu tätigen hatte, um die Millenniums-Entwicklungsziele zu erreichen [...] In den späten 90ern bot sich die Gelegenheit, dass viele Länder zu einer erhöhten Teilnahme des Privatsektors umschwenkten. Ein Beispiel wäre das "Galli" Gesetz in Italien, oder ehemaligen osteuropäische Länder, in denen ein enormer Investitionsbedarf herrschte. Französische Unternehmen waren Vorreiter auf dem Sektor und trieben die Öffnung in Richtung Privatsektor an, zum Beispiel in Chile. Auch die USA sah große Investitionsmöglichkeiten. Die Idee war jene, dass Multi-Utility¹¹ die beste Lösung sei. Aber dann, in den späten 90er Jahren, gab es eine Reihe von gescheiterten Fällen und Rückschlägen. [...] Cochabamba war einer von ihnen und Dar es Salaam in Tansania auch – wobei ein bisschen später – wo im Grunde*

¹¹ Darunter versteht man Dienstleistungskonzerne, die in unterschiedlichen Bereichen wie Strom, Wasser, Gas, Abfallwirtschaft etc. tätig sind (vgl. (Deckwirth, 2004 S. 9)

die öffentliche Hand wieder die Kontrolle an den Betrieben übernehmen wollte, weil sie realisieren, dass die Idee recht schön und gut war, durch den Privatsektor Kapazitäten, Investitionen und Serviceerweiterung für die Armen und so weiter zu bekommen. Jedoch was sie vergaßen war, dass natürlich auch die Tarife in die Höhe gehen mussten. Vielleicht wussten das die Politiker schon im Vorfeld, doch dann begann die Öffentlichkeit sich darüber zu beschweren, dass es nicht für jeden unbedingt sichtbare Verbesserungen gab. In der Regel war im Zentrum einer Stadt, wo die reichen Leute wohnen, bereits ein relativ guter Service verfügbar. Doch all die Menschen in den Vororten, die plötzlich riesige Mengen zahlen mussten wobei nicht alle von ihnen eine rasche Verbesserung des Services sahen – ich glaube, dass Politiker da nur auf einen fahrenden Zug sprangen. Sie meinten: „Es gibt eine Unzufriedenheit mit der Steigerung der Wasserpreise und Wasser ist ein Menschenrecht.“ Das ganze politische Spiel wurde gespielt und die anderen als Kapitalisten beschuldigt und so weiter. Natürlich will kein Politiker seinen Bürgern sagen, dass die Tarife verdoppelt werden, da sonst das Darlehen nicht zurückgezahlt werden könnte. Das war der Punkt an dem viele Unternehmen wie Azurix (oder deren Mutterfirma Enron), zu begreifen begannen, [...], dass der Wassersektor tatsächlich politisch sehr riskant ist. Wenn man in Länder kommt, in denen erst kurz zuvor Privatisierungen stattfanden, so stößt man auf weniger Akzeptanz als zum Beispiel in Frankreich oder England. Also einerseits die Akzeptanz und andererseits natürlich die Kombination mit der Tatsache, dass (arme) Menschen es sich nicht leisten können. Und wenn du einen nachhaltigen Dienst anbieten willst, muss jemand dafür entweder durch Steuern oder über Tarife zahlen. Politiker setzten auf das politische Spiel, weil sie im Amt bleiben wollten und so wählten sie den Weg der Finanzierung durch Steuern und der öffentlichen Dienstleistung.“¹² (van Gilst 2012; Übersetzung S.Z.)

¹² Original: “I think that the story of Azurix epitomizes what happened in that period. The water sector was a huge market and was sold as a 300 billion water market. You had panel of wise men who said how much investment in the water sector needed to be done to reach the MDGs [...] In the late 90’s the opportunity was that many countries were gearing up for increased private sector involvement, for example the “Galli” law in Italy, former Eastern European countries had huge investment needs. French companies were a bit ahead of the game and helped to move in that direction of opening up to the private sector, for example in Chile. Also the US saw big opportunities there. The idea was that multi-utility was the best solution. But then in the late 90’s there were a number of failures, kick-backs. [...] Cochabamba was one of them and Dar es Salaam in Tanzania a bit later, where basically the public sector wanted to be in control again of the service, because what they were realizing was that: ‘this is all good and well that you get this private sector companies bringing in capacity and investment and extending the service to the poor and so on’. But what they forgot was that of course the tariffs had to go up. Maybe the politicians knew that, but then the public started to complain about that, because not everybody

Marco Beros, ebenfalls für die EIB tätig, begründet den Ausstieg damit, dass „Dienstleistungen der Trinkwasserversorgung und der Abwasserentsorgung kapitalintensiv, personell anspruchsvoll und wenig (eher auf lange Sicht) rentabel sind.“ (Beros 2012) „Alteingesessene Marktteilnehmer“, wie er sie nennt, wussten über diese speziellen Eigenschaften des Marktes Bescheid und haben daher, trotz Umstrukturierungen und Übernahmen, ihre marktbeherrschende Position gehalten. Beros spricht auch die Vergeberseite der Konzession an. Dort sei man sich nämlich bewusst geworden, dass es oft vorteilhafter ist, die Investitionen über internationale Finanzinstitute wie der EIB zu finanzieren, anstatt durch private Investoren. Aus Sicht der EIB, meint Marco Beros, könne er einen wirklichen Rückzug nicht bestätigen. So finanziere die EIB heute mehr Kredite im Wassersektor mit privaten Trägern als noch vor 20 Jahren. (Ibid. 2012)

Um die Faktoren, die zu einem Projektabbruch führen können zu untersuchen, führten die Autoren Clive Harris und Kumar Pratap eine ökonometrische Analyse durch, die Daten über einzelne Projekte aus der *PPI Project Database* mit Daten aus der Datenbank der *World Development Indicators* und der *World Governance Indicators*-Datenbank kombinierte. Die Ergebnisse dieser Analyse zeigen, dass das Auftreten eines makroökonomischen Schocks (gemessen am Wertverfall des Wechselkurses) die Wahrscheinlichkeit eines Projektabbruchs von weniger als fünf Prozent auf mehr als acht Prozent steigert und im Falle eines Projekts in Sub-Sahara Afrika um fast neun Prozent. Wirtschaftsschocks steigerten die Kosten der Projektfinanzierung durch die Währungsabwertung oder durch Erhöhung inländischer Zinsen. Bei Präsenz eines ausländischen Teilhabers erhöhte sich die Wahrscheinlichkeit eines Abbruchs, ebenso wie ab einer bestimmten Größe des Projekts. Allerdings waren Projekte, die von lokalen

necessarily sees an improvement. Usually in the central part of a town, where the rich people live, the service has always been there and has always been fine. All the people in the suburbs having to pay huge amounts all of a sudden and maybe not all of them were seeing an improvement in the service as fast as the others – I think politicians just jumped on the bandwagon. They just said: ‘There is a lot of unhappiness about the increase of water prizes and it is a human right.’ The whole political game was being played and blaming the others capitalists and so on. Of course no politician wants to tell the people that tariffs need to be doubled, otherwise the service loan could not be afforded. That was when many companies, like Azurix (or the mother company Enron), started realizing [...] that actually the water sector is very risky politically. When you come into countries where it had been recently privatized, there is not that much acceptance like for example in France or England. So there is its acceptance and of course the combination with the fact that (poor) people cannot afford it; and if you want a sustainable service, somebody has to pay for it either through general taxation or through tariffs. Politicians wanted the political game because they wanted to remain in office and they chose to go back to general taxation and keeping it as a public service.” (van Gilst 2012)

Regierungen vergeben wurden weniger durch einen Abbruch „gefährdet“ als jene, die auf einer anderen (nationalen) Ebene vergeben wurden. Im Wasser- und Abwassersektor bestimmte die Ausgangslage (der Zustand und das Funktionieren des bisherigen Systems) und die soziale Wahrnehmung oft über den Ausgang eines Projekts mit privater Partizipation. Größere Projekte sind politisch sichtbarer und bedeuten meist auch eine höhere Budgetlast für die Regierung, was einen Abbruch wahrscheinlicher macht. Obwohl laut Harris und Pratap relativ wenige Projekte abgebrochen werden, können diese Abbrüche erheblichen Einfluss auf das Interesse privater Teilhaber bedeuten. Einerseits können sie die Glaubwürdigkeit der Regierung in ihren Bemühungen um Aufträge in den Augen des Privatsektors schwächen und andererseits können sie dem öffentlichen Sektor das Gefühl geben, dass PPP bzw. PSP negative Folgen für die Regierungen und die Verbraucher haben. (Harris/Pratap 2009)

5.2 Motive anhand ausgewählter Beispiele

5.2.1 Sozialer Widerstand

“Water, like religion and ideology, has the power to move millions of people. Since the very birth of human civilization, people have moved to settle close to it. People move when there is too little of it. People move when there is too much of it. People journey down it. People write, sing and dance about it. People fight over it. And all people, everywhere and every day, need it.”

Mikhail Gorbachev

(zit. nach Swanson 2001)

Diverse Literatur und Experten bezeichneten soziale Bewegungen, wie zum Beispiel Antiprivatisierungsbewegungen, als einen möglichen Faktor aufgrund dessen sich Unternehmen aus dem Geschäft mit Projekten zur Trinkwasserversorgung in Entwicklungsländern zurückzogen. Was diese Bewegungen ausmacht und was es braucht, um die nötige Durchsetzungskraft zu erreichen, soll im nächsten Abschnitt erläutert werden.

Definition sozialer Bewegungen am Wassersektor

Der Begriff „Soziale Bewegung“ wird sehr vielfältig definiert. Della Porta und Diani definieren sie eher breit als: *„(1) informal networks, based (2) on shared beliefs and solidarity, which mobilize about (3) conflictual issues, through (4) the frequent use of various forms of protest.”* (1999, zit. nach Herkenrath 2011: 24). Andere wählen enger

gefasste Definitionen, die Merkmale wie Dauerhaftigkeit (vgl. McCarthy 1997, zit. nach Herkenrath 2011: 25) oder das Streben nach dauerhaftem gesellschaftlichem Wandel beinhalten (vgl. Cohen/Rai 2000, zit. nach Herkenrath 2011: 25).

In den 1960er und 1970er Jahren sahen die USA eine Welle von Protesten und Demonstrationen gegen Regierungen, die Regierungspolitik und gesellschaftliche Konventionen. Die Menschen, die an diesen Protesten beteiligt waren reichten quer durch alle Klassen und die Thematiken reichten von „anti-Atomkraft“ über Frauenbewegungen hin zu Bewegungen, welche die Akzeptanz unterschiedlicher Lebensstile wie Homosexualität verlangten. Forscher versuchten, diese Proteste zu verstehen, um sie in der Debatte über die Theorie zu verorten und ihren künftigen Kurs vorauszusagen. Debatten in Westeuropa begannen ein wenig später als in den USA und zwar vor allem in den 1970er Jahren. Von Anfang an waren diese sehr verschieden im Vergleich zu denen in den USA. Die Thematiken in Europa waren im Wesentlichen ähnlich, nämlich neue Bewegungen zu Themen der Umwelt, Frauen und sexueller Identitäten. Aber anstatt sich auf die Strategien und die Voraussetzungen für Erfolg oder Misserfolg Gedanken zu machen, konzentrierte sich die europäische Wissenschaft darauf, warum diese, auf keiner Klassen basierenden, Bewegungen entstanden. (Phongpaichit 1999: 1f)

Die europäische Debatte führte zu dem, was als „Neue Soziale Bewegungen“ (New Social Movements, NSM) bezeichnet wurde. Alain Touraine und Jürgen Habermas zählen zu den führenden europäischen Wissenschaftlern hinter der Theorie. Für Habermas sind soziale Bewegungen als defensive Reaktion auf die Angriffe des Staates und der Marktwirtschaft auf die öffentliche und private Sphäre eines jeden Individuums zu sehen. Ähnlich sieht Touraine die Partizipation an sozialen Bewegungen als den einzigen Weg, auf welchem ein Individuum Freiheit erlangen kann. (Phongpaichit 1999: 3) Die NSM wurden als "neu" im Gegensatz zu den "alten" Gewerkschafts- und Arbeiterbewegungen, die von der marxistischen Theorie als große Herausforderer der kapitalistischen Gesellschaft bezeichnet wurden, von diesen abgegrenzt. Jürgen Habermas, der zu NSM arbeitete, bezeichnete sie deshalb als neu, da Konflikte nicht mehr in materiellen Bereichen auftauchten und auch nicht mehr durch Parteien oder Organisationen kanalisiert wurden. Die neuen Konflikte entstanden rund um die kulturelle Reproduktion, soziale Integration und Sozialisation. (Habermas 1981: 33f) Somit unterscheiden sich die „neuen“ von den „alten“ Bewegungen auf zwei Ebenen.

Einerseits haben sie unterschiedliche thematische Schwerpunkte: Die NMS konzentrieren sich nicht auf materialistische Thematiken wie etwa das wirtschaftliche Wohlergehen, sondern auf Fragen im Zusammenhang mit Menschenrechten. Zweitens unterscheiden sie sich durch die Zusammensetzung ihrer Mitglieder. Während die „alten“ Bewegungen sich über Klassen und der jeweiligen Zugehörigkeit definierten, sind NSM Ausdruck der neuen sozialen Identitäten, die im Spannungsfeld zwischen einer steigenden staatlichen Regulierung der Gesellschaft und der zunehmenden Autonomie innerhalb post-industrieller Gesellschaften entstehen. (Forsyth 2001: 36)

Die Debatte wurde erstmals außerhalb von Europa um 1970 in Lateinamerika übernommen. Lateinamerikanische Theoretiker stellten fest, dass viele der Erkenntnisse der westlichen Theorie auch für sie nützlich waren, da viele der Bewegungen (wie Frauen-, Homosexuellen- oder Umweltbewegungen) entweder ähnliche Thematiken betrafen oder zunehmend mit internationalen Debatten verknüpft waren. Allerdings stellten jene Wissenschaftler auch fest, dass die lokalen Bewegungen, die in der Region in den 1980er Jahren entstanden, einer Erweiterung bzw. Anpassung der westlichen Theorien bedurften. Die ersten sozialen Bewegungen, die in Lateinamerika in den 1960er Jahren entstanden, stimmten in mehreren wichtigen Eigenschaften mit den europäischen überein. Sie waren in erster Linie urbane Bewegungen, die sich aus Problemen der raschen Urbanisierung durch die industrielle Entwicklung sowie der Kapitalisierung der Landwirtschaft und den daraus resultierenden Verschiebungen von ländlichen in städtische Gebiete beschäftigten. Diese städtischen sozialen Bewegungen entstanden oft rund um die Nachfrage nach öffentlichen Versorgungsunternehmen oder den Streit um Zugang zu Land und Wasser. Zweitens verschwanden Gewerkschaften und Bauernbewegungen nicht, sondern viele neue Akteure, wie Frauen, Studenten, ethnischen Gruppen, etc., kamen hinzu. Drittens, kämpften die Bewegungen häufig darum, gewisse Rechte, vor allem Menschenrechte, zu etablieren. Viertens wurden diese sozialen Bewegungen in den Wettbewerb um die Kontrolle über den politischen Apparat beteiligt. In Ländern mit autoritären Regimes waren viele soziale Bewegungen am Kampf für die Demokratisierung und für eine Verfassung beteiligt. Die Unterschiede, welche lateinamerikanische Wissenschaftler herausarbeiten, machten jedoch klar, dass die NSM Theorie nicht vollständig auf andere Kontinente, insbesondere Entwicklungsländer, angewandt werden konnte. Die Bewegungen im globalen Süden beschäftigten sich viel mehr mit wesentlichen Fragen des Zugangs zu

sowie der Kontrolle über Ressourcen, sprich materiellen Thematiken. Sie kämpften für Rechte, die erst entstehen mussten, wohingegen in Europa bereits etablierte Rechte der Fokus der Kämpfe waren. Außerdem waren trotz einiger Bewegungen, die keine klassenbasierte Vernetzung hatten, viele deutlich klassenbasierter und direkt politischer als Bewegungen des Nordens. (Phongpaichit 1999: 4f)

Im Hinblick auf die Widerstandsbewegungen gegen Wasserprivatisierungen in Entwicklungsländern kann die Theorie der NSM hilfreich sein, um die Bewegungen einzuordnen, denn soziale Bewegungen am Wassersektor, sowie am Gesundheits- und Elektrizitätssektor, werden oft als NSM bezeichnet. (vgl. Spronk/Terhorst 2012) Insgesamt bedarf es allerdings einer Relativierung des Begriffs, um den unterschiedlichen gesellschaftlichen Kontext zwischen den Ländern, in denen die NSM entstanden (also der globale Norden) und den Entwicklungsländern im speziellen Fall herauszuarbeiten. Es gilt erstens zu hinterfragen, ob eine Definition sozialer Bewegungen, die auf post-industriellen Gesellschaften von Industriestaaten beruht, eins zu eins auf Entwicklungsländer übertragen werden kann, welche sowohl Aspekte einer industriellen als auch einer post-industriellen Gesellschaft vereinen. (Forsyth 2001: 37) Außerdem wurde als eine Eigenschaft von NSM definiert, dass sie eher gegen den Staat agieren als Staatsinterventionen anzustreben, was im Falle der Anti-Privatisierungsbewegungen im Wasserbereich in Entwicklungsländern nicht zutrifft. Hier wird seitens der Bewegungen oft eine stärkere staatliche Einbindung in den Betrieb gefordert. (Cooper 2002: 13) Sie verlangen nicht nach der Unabhängigkeit vom Staat, sondern wählen einen „rights-based“ Zugang. Dieser, auf Werten und (Menschen-)Rechten aufbauende Ansatz geht davon aus, dass Menschen, deren Rechte nicht erfüllt sind, als arm gelten. Armut wird also nicht bloß als Mangel an Ressourcen betrachtet, sondern wird gleichgesetzt mit Marginalisierung und Machtlosigkeit von Individuen. (Spronk/Terhorst 2012: 136) Der bereits oben erwähnte Kampf um die Formulierung von Rechten treibt soziale Bewegungen in Entwicklungsländern an. Besonders der thematische Wandel von materiellen hin zu „geistigen“ Bedürfnissen in NSM unterscheidet die sozialen Bewegungen des globalen Südens oft grundsätzlich von jenen des Nordens. Denn bei sozialen Bewegungen in Ländern des globalen Südens geht der Kampf um Dinge, die das Überleben – und zwar das materielle Überleben – bedeuten.

Der Wissenschaftler David Harvey beschrieb den durch kapitalistische Entwicklungen bedingten Wandel der sozialen Bewegungen in seinem Werk zu „new imperialism“, in

welchem er den Kampf gegen die Klassenformation vom 19. und 20. Jahrhundert dem Kampf gegen die Akkumulierung durch Enteignung (Harvey 2003: 166) heutzutage entgegenstellt. Die „Enteigneten“ nehmen den „Diebstahl“ ihres als rechtmäßig empfundenen Besitzes nicht widerstandslos hin und formieren sich zu einer Bewegung. Die Kämpfe finden nicht mehr ausschließlich unter dem Banner der Arbeiterklasse oder der Gewerkschaften statt, sondern setzen sich aus einem breiten zivilgesellschaftlichen Spektrum an Menschen zusammen, welche von Enteignung, Marginalisierung und/oder Armut betroffen sind. *„These new territorial organizations are the backbone that sustains the public action, the mobilizations, and the social pressure of the multitude. One of the virtues of the new territorial organizations in relation to the union-form is that they do not create border between members and nonmembers in the way that the unions used to.”* (García Linera 2004: 73) Indem Gruppen zusammengebracht werden können, deren Interessen potenziell widersprüchlich sind, werden die soziale Basis der Handlungen und ihre Legitimität erweitert. Die Betroffenen der Privatisierungsprojekte, wie zum Beispiel unzufriedene Konsumenten der Wasserversorgung, greifen auf die von James C. Scott definierten „Waffen der Schwachen“ zurück, wenn sich herausstellt, dass diverse Versprechungen nicht gehalten werden. Laut Scott umfassen diese von kaum sichtbaren, tagtäglichen Formen des Widerstands bis hin zu Revolten eine Bandbreite an Aktionen (er bezieht sich in seiner Untersuchung konkret auf Beispiele der ländlichen und nicht der urbanen Bevölkerung). (Scott 1985) Bei unzufriedenen Konsumenten könnte solch eine „Waffe“ zum Beispiel das Verweigern des Zahlens der Rechnungen sein.

Charles Tilly liefert für den spezifischen Fall des Privatisierungswiderstandes am Wassersektor meiner Meinung nach eine geeignete Definition von sozialer Bewegung in Entwicklungsländern. Er definiert eine solche als *“[a] sustained series of interactions between power holders and persons successfully claiming to speak on behalf of a constituency lacking formal representation, in the course of which those persons make publicly visible demands for changes in the distribution or exercise of power, and back those demands with public demonstrations of support.”* (Tilly 1984: 306) Diese Definition erlaubt es, Formationen als Bewegungen zu definieren, deren Taktiken und Mitglieder Änderungen durchlaufen können. Sie definiert sich also nicht nur über die Mitglieder, sondern vor allem über die Zielsetzung.

Die neue Zielsetzung sozialer Bewegungen erlaubt, dass sich unter anderem arme Bevölkerungsschichten, der Mittelklasse zuzuordnende Mitarbeiter von NGOs sowie Beschäftigte des öffentlichen Sektors zusammenfinden. Das Hauptziel der ist die Dekommodifizierung von Grundbedürfnissen, also eine nicht marktförmige Steuerung jener Güter. Aufgrund der unterschiedlichen Zusammensetzung sowie unterschiedlicher Motive und Austragungsorte (Städte, Kommunen oder ähnliches im Vergleich zum Arbeitsplatz) sind diese Bewegungen daher von den sozialistischen Bewegungen zu Beginn des 19. und Mitte des 20. Jahrhunderts in vielerlei Hinsicht zu unterscheiden. (Spronk/Terhorst 2012: 137f)

Laut Uwe Hoering ist insbesondere der lebensnotwendige Charakter von Wasser bedeutend bei der Mobilisierung. *„Wasserversorgung, Verkehrssysteme, Bildung und Gesundheit gelten als genuine Bereiche öffentlicher Verantwortung für das Gemeinwohl.“* (Hoering 2009: 105) Aus diesem Grund brachten Privatisierungen in diesen Sektoren weitaus größeren Widerstand mit sich als in anderen Sektoren wie etwa der Telekommunikation, Industrien und Banken. Sowohl Privatisierungsbefürworter als auch -gegner sahen im Trinkwasser eine der letzten Grenzen in der Privatisierung von Infrastruktur, welche überschritten wurde. (Ibid. 2009: 105f)

Eine weitere Neuheit ist die Präsenz multinationaler Konzerne und die *„Wegbereiterrolle“* internationaler Finanzinstitutionen, wodurch die lokale Bevölkerung sozusagen in einen globalen Kontext manövriert wird. Die Privatisierung wird von den diversen Bewegungen als universelle Bedrohung wahrgenommen und man macht einen gemeinsamen Gegner aus. *„[D]er gleiche Prozess der Unterordnung unter globale Verwertungsstrategien und die mit ihnen einhergehenden Verwerfungen und Strukturveränderungen sind [...] die Grundlage für eine ausgeprägte Vorstellung ‚kosmopolitischer Identität unter den Gegnern der Privatisierung‘. Die Kritik der Privatisierung ‚verknüpften sie mit einem globalen Gerechtigkeitsdiskurs, der Staat und Internationale Finanzinstitutionen anklagt und dadurch nationale und geopolitische Dimensionen hat‘“* (Ibid. 2009, 105f) Die sogenannte *Global Water Justice Movement* ist wahrscheinlich eines der besten Beispiele dafür. Sie setzt sich aus unterschiedlichen zivilgesellschaftlichen Gruppen zusammen und kämpft in transnationalen Netzwerken gegen die Trends der Privatisierung, Kommerzialisierung und Deregulierung. Sie formierte sich in den späten 1990ern als Antwort auf das Aufkommen des Privatisierungstrends. (Davidson-Harden/Naidoo/Harden 2007) Einige Wissenschaftler

kategorisieren diese internationale Bewegung als Konsumentenbewegungen, andere wiederum als potenzielle gegenhegemonische Kraft, die nicht nur den unmittelbaren Kampf gegen Privatisierung beinhaltet, sondern eine generelle Gesellschaftstransformation anstrebt. Auf internationalem Level hat die Bewegung nicht nur die Arbeit des *World Water Forums* und der Unternehmenslobbies in den UN Agencies hinterfragt oder sogar untergraben sondern auch erreicht, dass Vertreter sozialer Bewegungen an Einrichtungen des Global Governance wie etwa der *Global Water Operators Partnership Alliance* (GWOPA) teilnehmen können. Die Bewegung trug vor allem maßgeblich dazu bei, dass am 28. Juli 2010 in der UNO Generalversammlung positiv über die Resolution 64/292 zum Menschenrecht auf Wasserver- und Abwasserentsorgung (human right to water and sanitation) abgestimmt wurde. (United Nations 2012)

Auch vor der Abstimmung in den Vereinten Nationen, gibt es Beispiele rechtlicher Änderungen zugunsten jener, die Wasser nicht als handelbare Ware sehen. Das offensichtlichste Beispiel hierfür ist wohl Uruguay. Dort fanden zahlreiche zivile Proteste statt, die am 31. Oktober 2004 in einem Referendum über eine Verfassungsänderung gipfelten. Mit Stimmenmehrheit wurde für eine Verfassungsänderung gestimmt, welche unter anderem beinhaltet, „*dass der Zugang zu Leitungswasser und Abwasser grundlegende Menschenrechte sind und dass im Bereich der Wasserpolitik gesellschaftliche gegenüber ökonomischen Erwägungen Vorrang haben. [...] Die öffentliche Abwasserentsorgung und die öffentliche Wasserversorgung für den Verbrauch durch den Menschen werden ausschließlich und direkt von staatlichen juristischen Personen durchgeführt.*“ (Lobina/Hall 2009: 83) Die Verfassungsreform hatte zur Folge, dass Konzessionen – unter anderem *AgBar's Aguas de la Costa*, welches man für 3,4 Millionen US Dollar renationalisierte (Pinsent Masons 2011, 261) – beendet wurden. Eine Änderung der Verfassung bzw. die Anerkennung von Wasser als Menschenrecht, bedeuten somit einen wichtigen Schritt für die Privatisierungsgegner.

Akteure des zivilen Widerstands

Ein wesentliches Merkmal der Kampagnen gegen Wasserprivatisierung ist, dass sie in Ländern unterschiedlicher nationaler Einkommen vorzufinden sind. Die zivilgesellschaftlichen Proteste sind also nicht auf Entwicklungsländer allein beschränkt. In vielen Industriestaaten, von Frankreich über Deutschland und den USA,

fanden Anti-Privatisierungskampagnen statt, die auch teilweise erfolgreich Privatisierungspläne stoppten. Die Oppositionsbewegungen kamen aus einer Reihe von Gruppen, die durch verschiedene Arten von Organisationen in verschiedenen Ländern zusammengesetzt waren. Unter ihnen Gewerkschaften, Verbraucherorganisationen, Umweltorganisationen, politische Gruppierungen und Gemeindeorganisationen. Es gibt kein einheitliches Muster in der Leitung der verschiedenen Kampagnen. Gewerkschaften spielten eine führende Rolle, zum Beispiel in Kampagnen in Brasilien und Südafrika. Aber das dem nicht immer so ist, zeigt das Beispiel Ghana, wo Gewerkschaften sich überhaupt nicht in die Anti-Privatisierungskampagne einbrachten. In einigen Fallbeispielen waren verschiedenartige Gruppierungen engagiert, die sich aber nicht untereinander koordinierten, um Allianzen zu bilden. In Jakarta zum Beispiel wurde von der Gewerkschaft der Mitarbeiter im Wassersektor eine lange Streikkampagne durchgeführt, die die Beendigung des Vertrags anstrebte. Aber diese Streiks wurden nicht mit Konsumenten- und Gemeindegruppen abgestimmt, wodurch die Kampagne nicht von einer breiten Öffentlichkeit getragen wurde. In einigen Fällen verhinderten bereits bestehende Interessensdifferenzen und Spaltungen die Bildung von Allianzen. (Hall/Lobina/de la Motte 2005: 292f)

Ohne Ausnahme wurden die Kampagnen gegen die Privatisierung von Wasser- und Abwasserbetrieben von lokalen bzw. nationalen Organisationen initiiert. Keine in der Literatur erwähnte Kampagne wurde von großen internationalen Organisationen angeregt oder entstand aus einer internationalen Kampagne heraus und viele Protestbewegungen erhielten nur wenig internationale Aufmerksamkeit und Unterstützung. Selbst dort, wo es diese Art der Unterstützung gab, war sie kein wesentliches Element der Kampagne. Generell fand internationales Lobbying im Trinkwassersektor sowie in anderen Fällen von Privatisierungen einer Allmende zu jener Zeit kaum statt. Langsam bildeten sich transnationale Organisationen, welche lokale Bewegungen durch Materialien, Zusammenarbeit und Öffentlichkeitsarbeit unterstützten und durch die Vernetzung und Veröffentlichung der Anliegen einer lokalen Organisation eines Landes A eine lokale Organisation eines Landes B stärkten. Jene transnationalen Organisationen waren vor allem auf einem globalen Level aktiv und versuchten sich in internationalen Organisationen und Foren, wie dem Weltwasserforum, Gehör zu verschaffen. Die Aufmerksamkeit und der Erfolg, die auf diesen Veranstaltungen erzielt wurden waren erheblich, jedoch vor allem, weil die

Erfolge nationaler und regionaler Protestbewegungen zuvor internationale Aufmerksamkeit erlangten. In Cochabamba zum Beispiel kam das Interesse internationaler Organisationen – trotz zahlreicher Zeitungsberichte über den Wasserkrieg und darauf folgenden internationalen Solidaritätsbesuchen – erst nachdem die Wasserversorgung bereits wieder in die öffentliche Hand übergegangen war. (Ibid. 2005: 293)

Einflussbereich

Manuel Schiffler von der deutschen KfW Bankengruppe erwähnte in einem persönlichen Gespräch das Konzept der „kritischen Masse“ in Bezug auf den Einfluss der Zivilgesellschaft. Dabei wird der Begriff in den verschiedenen Wissenschaften auf unterschiedliche Weise verwendet. In der Physik zum Beispiel bedeutet der Begriff „kritische Masse“ die Menge an radioaktivem Material, die notwendig ist, um eine Explosion durch Kernspaltung auszulösen. Sozialwissenschaftliche Forscher und Aktivisten sozialer Bewegungen verwenden den Begriff hingegen dafür, um zu beschreiben, dass eine Grenze an Teilnehmern oder Aktivitäten überschritten wurde, bevor *„a social movement ,explodes‘ into being.“* (Oliver/Marwell/Teixeira 1985: 523) Es bedarf also einer kritischen Masse an Personen, deren Interesse sowie Ressourcen bzw. Einsatzbereitschaft hoch genug ist, um Probleme der Umsetzung einer Gemeinschaftsaktion zu überwinden. Dabei kann eine kleine Gruppe an Personen, die hohes Interesse und Bereitschaft zum Engagement zeigen, als „kritische Masse“ dienen und die Voraussetzungen für ein breiteres Engagement schaffen. (Oliver/Marwell/Teixeira 1985: 542f) Dieses Phänomen wird auch in der Spieltheorie behandelt, wo man unter einer „kritischen Masse“ versteht, dass nicht eine gesamte Gruppe von einer Strategie überzeugt werden muss, sondern dass es ausreicht, eine bestimmte Anzahl von Teilnehmern von einer Strategie zu überzeugen. Sobald der *„tipping point“* überschritten wird, also die nötige Anzahl an Personen erreicht ist, setzt sich eine Strategie selbsttragend durch. (Dodge 2012: 224) Schiffler bezog sich mit kritischer Masse weder auf interne Belange sozialer Bewegungen noch auf die reine Anzahl der Mitglieder, sondern meinte die Wahrnehmung dieser Bewegungen durch die Unternehmen und deren Aktionäre. Schaffte eine soziale Bewegung es, Einfluss auf und durch die Politik und Medien zu bekommen, so erreichte sie sozusagen den Punkt der „kritischen Masse“, an dem das Unternehmen gezwungen war zu handeln und sich in

einigen Fällen aus dem Projekt zurückzog oder durch Gesetzesänderungen zum Rückzug gezwungen wurde. (Schiffler 2012)

Weltweit gab es Beispiele starken zivilen Widerstands gegen Privatisierung und der Einfluss mancher Kampagnen war ein entscheidender Faktor, internationale Wasserkonzerne dazu zu bringen, ihre Beteiligung am Projekt zu überdenken, die wirtschaftlichen Folgen des Widerstands (höhere Transaktionskosten) mit dem Gewinn gegenzurechnen und gegebenenfalls Neuverhandlungen oder eine Vertragsbeendigung anzustreben. Außerdem gab es laut einem Mitarbeiter der internationalen Beratungsfirma Deloitte eine „*growing political opposition to privatization in emerging markets due to widespread perception that it does not serve the interest of the population at large*“ (Hall/Lobina/de la Motte 2005: 287) Es wurde daher immer schwieriger „*to find political leaders that are willing to truly champion privatization for reasons other than to generate cash proceeds*“ (Buresch 2003: 11) Soziale Bewegungen waren somit vor allem in jenen Fällen erfolgreich, in denen sie Druck auf die Regierung oder zukünftige Regierungsmitglieder ausüben konnten und diese ihr (designiertes) Amt durch die Privatisierungsvorhaben gefährdet sahen. (van Gilst 2012) Privatisierung wurde so unpopulär, dass sich Regierungen sogar neue Begriffe einfallen ließen, um das bedeutungsschwangere Wort „Privatisierung“ abzumildern. Unter der Vielfalt der Begriffe finden sich „Kapitalisierung“ in Bolivien, „Reform der Eigentumsverhältnisse“ in China, „Ausgliederung“ in Mexico und „Desinvestition“ in Indien. (Hall/Lobina/de la Motte 2005: 287)

Die Protestbewegungen hatten daher auch vielfach Einfluss auf die Wahlen des jeweiligen Landes, obwohl ein Wahlgewinn einer privatisierungskritischen Partei nicht immer dazu führte, dass keine Projekte mit privater Beteiligung durchgeführt wurden. In Cartagena, Kolumbien, zum Beispiel wurde eine Regierungswahl von einer der Privatisierung gegenüber kritisch eingestellten Partei gewonnen, die sich jedoch letztendlich durch Auflagen der Darlehen der Weltbank dazu gezwungen sah, private Teilhabe an Projekten rechtlich zuzulassen. (Ibid. 2005: 295)

Weltweit gesehen ist der Einfluss sozialer Bewegungen am Wassersektor daher als sehr variabel zu beschreiben. In vielen Ländern – selbst in Industrieländern wie den USA oder Deutschland – formierten sich ab Ende der 1990er bis heute Protestbewegungen, wobei die Initiativen in manchen Ländern kaum für eine breite Mobilisierung reichten

(e.g. China). In zahlreichen Fällen waren die Proteste gegen Wasserprivatisierung eingebettet in breitere Antiglobalisierungskampagnen und Kampagnen für politischen Systemwandel. (Bakker 2010: 140ff) Von einigen wird angezweifelt, dass soziale Bewegungen tatsächlich Einfluss auf die Entscheidungen der Konzerne hatten. Sie werden zwar sowohl von Privatisierungsbefürwortern als auch -gegnern als wichtiger Faktor des Scheiterns der Strategie privater Teilhabe am Wassersektor anerkannt (Hall/Lobina/de la Motte 2005: 286), jedoch bewerten manche die wirtschaftlichen Faktoren und die Konzipierung des Projekts an sich als ausschlaggebender. (u.a. Guijarro Ferrer 2012; Marin 2009)

Im folgenden Kapitel werden zwei Beispiele zum Einfluss sozialer Bewegungen auf Trinkwasserprivatisierungsprojekte analysiert. Um den „Erfolg“ einer Bewegung messen zu können, habe ich zwei Ebenen festgelegt, jene des direkten Erfolges und jene des fortbestehenden Erfolges. Eine Bewegung war für mich direkt erfolgreich, wenn sie ihr unmittelbares Ziel erreichen, nämlich jenes, den oder die internationalen Betreiber zu einem Ausstieg aus dem Projekt zu bewegen. Falls sich soziale Bewegungen weitere Ziele gesetzt hatten (etwa die Ausweitung ihrer Forderungen auf andere Bereiche und die Vergrößerung ihres Wirkungsradius), so kommt eine zweite Erfolgsebene hinzu, nämlich jene des Fortbestands und der Umsetzung dieser Ziele.

5.2.1.1 Fallbeispiel: Cochabamba, Bolivien

Der „guerra del agua“ oder „Wasserkrieg“ in Cochabamba ist wohl das bekannteste und von Privatisierungsgegner gefeierte Beispiel für die Einflussnahme einer zivilen Bewegung in den Verlauf eines Privatisierungsprojekts. Doch, wie später noch genauer beschrieben wird, erkennt man bei genauerem Hinsehen, dass der Erfolg eher punktuell war und dass zivile Bewegungen selbst in Aktionen, die als Vorzeigbeispiele gelten, an Grenzen stoßen.

In der drittgrößten Stadt Boliviens war Wasser seit jeher ein knappes Gut. Die Stadt stellte subventioniertes Wasser für wohlhabende Konsumenten und Unternehmen bereit, wohingegen die Hälfte der Bewohner – hauptsächlich Menschen indigener Herkunft aus armen Nachbarschaften – auf informelle Versorgungswege, wie zum Beispiel Trinkwasser aus Tankwägen, private Brunnen, etc. angewiesen war, von der Abwasserentsorgung ganz zu schweigen. (Bakker 2010: 165f) Nach dem Ende der fast zwanzigjährigen Diktatur 1982 durchlief Bolivien eine tiefgreifend neoliberale

Umstrukturierung. Da das Land unter einer sehr hohen Schuldenlast stand, implementierte die Regierung eine vom IMF gestaltete „New Economic Policy“, also neue Wirtschaftspolitik. Eines der Ziele dieser Politik war, die Arbeiterbewegungen durch Entlassungen gezielt zu schwächen. Mitte der 1990er Jahre setzte die bolivianische Regierung unter Präsident Sánchez de Lozano sogenannte Strukturanpassungsmaßnahmen der Weltbank durch, die auf Dezentralisierung und Privatisierung pochten und im Jahr 1998 erhielt es einen IMF-Kredit, welcher unter anderem an die Privatisierung der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung geknüpft war. Sanchez nutzte seine Erfahrung im Bergbausektor, in welchem er Land zur Verfügung stellte und Andere das Kapital investierten, um ein Privatisierungsprogramm zu entwerfen, welches er beschönigend als "capitalization" bezeichnete. Das Privatisierungsprogramm wurde entwickelt, um die soziale Opposition gegen den Verkauf von Gütern, die von bolivianischen Bürgern als ihr nationales Erbe gesehen wurden, zu begrenzen. Das Programm sah vor, 50 Prozent der Aktien öffentlicher Unternehmen an bolivianische Kapitaleigner zu übertragen und die daraus resultierenden Erlöse in einem teilprivatisierten Pensionsplan an alle Bolivianer über 65 weiterzugeben. Tatsächlich aber wurden mehr als die Hälfte der Aktien der öffentlichen Unternehmen an transnationale Konzerne verkauft – einschließlich der kommunalen Wasserbetriebe in La Paz-El Alto im Jahr 1997 und Cochabamba im Jahr 1999 – und diese lenkten die Gewinne nicht wie vorgesehen in das Pensionssystem. (Spronk 2006: 4f)

Das private Konsortium, *Aguas del Tunari*, das mit einer Anteilsmehrheit im Besitz von *International Water Limited* (einer Tochterfirma des nordamerikanischen Baukonzerns *Bechtel*) war und welches als einziger Bieter im Vergabeprozess teilnahm, unterzeichnete 1999 einen über 40 Jahre laufenden Konzessionsvertrag. Der Vertrag gewährte dem privaten Betreiber unter anderem das Recht auf einen garantierten jährlichen Profit von 15 bis 16 Prozent¹³ und koppelte diese an den Dollar anstatt an die nationale Währung, um Risiken von Wechselkursschwankungen abzufedern. Außerdem verabschiedete die bolivianische Regierung kurz darauf das Wasser- und Abwassergesetz 2029 (Spronk 2006: 13), welches dem privaten Betreiber Monopolrechte an jeglicher Wasserquelle im Tal von Cochabamba einräumte: sowohl am Regenwasser als auch an privaten Brunnen im ländlichen Raum im Umkreis der

¹³ Die Zahl variiert in der Literatur (vgl. Spronk 2006; Bakker 2010)

Stadt. (Bakker 2010: 165f) Kurz nach Inkrafttreten des Vertrages wurden die Preise empfindlich erhöht. In der Literatur wird von Erhöhungen um die 43 Prozent gesprochen. (vgl. Spronk 2006: 13) Durch die Preiserhöhungen sowie die Inanspruchnahme der von den indigenen Farmern (Campesinos) erbauten lokalen Wasserversorgungsstellen entbrannten rasch heftige zivile Proteste. Zuerst fanden diese auf friedvolle Weise durch Referenda und Volksversammlungen statt. (Spronk 2006: 1)

Akteure des zivilen Widerstands

Schlüsselfigur des Protests war die Bewässerervereinigung Cochabambas *FEDECOR* (Federación Departamental Cochabambina de Organizaciones de Regantes). Gemeinsam mit einer Koalition diverser zivilgesellschaftlicher Gruppen, die für Grundbedürfnisse des täglichen Lebens kämpfen, wurden Blockaden und Widerstandsproteste initiiert und sie mobilisierten insbesondere gegen das Gesetz 2029, das, so wurde argumentiert, kommunal geführte Wassersysteme in einer Tradition die seit der Zeit der Inka bestand, bedroht wurden. Sie sahen dies als ein Versagen der nationalen Gesetzgebung die traditionellen Rechte der Bevölkerung und ihre Sitten und Gebräuche anzuerkennen und damit als Konflikt zwischen zwei entgegengesetzten Konzepten von Eigentum (Wasser als Ware versus Wasser als Recht). (Spronk 2006: 15f)

Eine weitere wichtige Gruppe in der Bewegung waren Fachleute. Vor der Unterzeichnung des Vertrags mit *Aguas del Tunari*, organisierte sich eine Gruppe von Fachleuten (vor allem Ingenieure, Architekten und Wissenschaftler) namens *PUMA* (Pueblo en Marcha; dt.: Volk in Bewegung, Übersetzung S.Z.). *PUMA* begann Seminare zu organisieren und Reflexionsräume zu schaffen, um das Thema der Privatisierung zu analysieren. Insbesondere mobilisierten sie in der armen, südlichen Zone der Stadt und schlugen Brücken zur traditionellen Gewerkschaftsbewegung in Cochabamba. Mitglieder des *PUMA* spielten als Politikberater eine wichtige Rolle in der später gegründeten *Coordinadora*. (Spronk 2006: 16)

Die arme Bevölkerung aus den Randbereichen der Stadt war die dritte Gruppe, die eine wichtige Rolle bei den Protesten und Blockaden im Wasserkrieg spielte. Ähnlich wie die Bewässerervereinigung waren sie über das durch Gesetz 2029 entstandene Monopolrecht besorgt, da die als Nachbarschaftsprojekte errichteten Versorgungssysteme dadurch Eigentum des Konzessionärs geworden wären ohne eine

Entschädigung für die persönlichen Investitionen in den Bau ihrer eigenen Wassersysteme zu bekommen. Um ihre Rechte am Wasser so wie an der eigenständigen Verwaltung dieses zu verteidigen, sowie gegen untragbare Preissteigerungen anzukämpfen, engagierten sie sich in der Bewegung. (Ibid. 2006: 16)

Reichweite der Kampagne

Trotz ihrer Diversität (die Gruppe bestand außerdem aus Gewerkschaftern, Frauenrechtlern, Umweltaktivisten und Konsumenten im Allgemeinen (Bakker 2010: 167)) einte die Auffassung von Wasser als lebensnotwendigem Gut und dessen Bedeutung für die indigene Bevölkerung¹⁴ die Bewegung. Die gemeinsame indigene Identität und der Kampf um das Land und die dortigen Ressourcen waren daher das verbindende Element der Bewegung, nicht Kategorien wie zum Beispiel Klasse. Diese indigene Identität ist auch der Grund dafür, warum die Bolivianer ihre Forderung nach Mitspracherecht in der Verwaltung des Wassers in ihren Kampf um indigene Rechte mit einbezogen. (Spronk 2006: 9) Binnen kürzester Zeit wurde die sogenannte *Coordinadora de Defensa del Agua y de la Vida* (dt.: Koalition zur Verteidigung des Wassers und des Lebens; Übersetzung S.Z.) gegründet. Die einzige Voraussetzung, um Teil dieser „*rural-urban, multi-class alliance*“ (Spronk 2006: 1) zu sein, war die aktive Partizipation an den täglichen Streik- und Widerstandsaktivitäten. Dies unterscheidet diese neue Form einer sozialen Bewegung, wie schon weiter oben beschrieben, auch von dem traditionellen Modell der Arbeiterbewegung, welche sich auf die Mobilisierung von Arbeitern beschränkt und in welcher eine strenge Hierarchie herrscht. In der Bewegung Cochabambas, der *Coordinadora*, gab es diese hierarchischen, traditionellen Eigenschaften nicht. Die Bewegung war sehr breit gefächert auch in Bezug auf Geschlecht und Ethnizität. Die aktive Rolle der Frauen, die in einigen akademischen Arbeiten genauer analysiert wurde (vgl. Beltrán 2003), und die Führung, die von indigenen Bauern der *FEDECOR*, Mestizen und "weißen" städtischen Fachkräften übernommen wurde, sind Indikatoren dafür. Die Gewerkschaft, welche die Arbeiter der Stadtwerke *SEMAPA* (Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Cochabamba) umfasst, findet andererseits in der Literatur keine Erwähnung als Akteur, da sie nicht aktiv an den Protesten vom April 2000 teilnahmen. (Spronk 2006: 17)

¹⁴ Bolivien ist das Land mit dem prozentuell höchsten Anteil an indigener Bevölkerung Lateinamerikas (vgl. ILO o.J.)

Vertragsende

Im April 2000 fanden Proteste auf den Straßen Cochabambas statt, an denen zehntausende Bürger teilnahmen. Den Demonstranten gelang es, die Stadt durch Generalstreiks und Straßenblockaden völlig lahmzulegen, woraufhin die Regierung den Notstand verhängte und mit Hilfe des Militärs gegenschlug. Das Resultat waren zahlreiche Festnahmen, Verletzte und ein toter Demonstrant. Die *Coordinadora* wusste diese gewaltreichen Ereignisse zu nutzen und meldete sie an die internationale Presse¹⁵. Dies hatte zur Folge, dass der Druck sowohl auf die Regierung als auch auf den internationalen Betreiber, *Bechtel*, immer größer wurde. *Bechtels* Manager verließen daraufhin fluchtartig das Land und die Regierung lenkte ein und beendete den Vertrag einseitig. Kurz darauf wurde das nationale Wassergesetz vor allem zugunsten der ländlichen Bewässerung geändert. Das neue Wasser- und Abwassergesetz 2006 strich die Klausel, die einem Betreiber Exklusivrechte an jeglicher Quelle im Tal von Cochabamba garantierte. Die internationale Resonanz auf die Ereignisse in Cochabamba reichte sogar soweit, dass die Firma *Bechtel* als Reaktion auf eine internationale Kampagne 2006 die Schadensersatzklage gegen den Staat Bolivien über 25 Millionen US Dollar vor dem ICSID fallen ließ. (Bakker 2010: 166ff)

Verstetigung der Bewegung

Obwohl der Wasserkrieg von 2000 der erste war, der die internationale Aufmerksamkeit auf sich lenkte, so handelt es sich nicht um den ersten Konflikt um Wasser in der Region. Zudem ging es in dem Konflikt um viel mehr als bloß um Tarifierhöhungen, wie die Tatsache, dass viele, die am Protest teilnahmen, keine Kunden und daher nicht direkt von einem Preisanstieg betroffen waren, zeigt. Zwei miteinander in Verbindung stehende Faktoren erklären, warum der Wasserkrieg in Bolivien in Cochabamba stattfand und warum die Mobilisierung auf so eine breite Basis gestützt war. Erstens ist das Gut Wasser im Cochabambatal relativ knapp und das obwohl die Region als die Kornkammer Boliviens angesehen wird und daher Wasserengpässe Einfluss auf die Ernährungsversorgung des ganzen Landes haben. Angesichts des landwirtschaftlichen Fokus der Wirtschaft herrscht zwischen den Haushalten und der landwirtschaftlichen Bewässerung ein intensiver Wettbewerb um die Wassernutzung. Zweitens waren soziale Organisationen, die sich im Bereich Wassernutzung und -verwaltung engagierten,

¹⁵ Unter anderen wurde im britischen Sender *BBC* (BBC 2000) und in der Zeitschrift *The Economist* (The Economist 2000) über die Ereignisse in Cochabamba berichtet.

bereits seit den 1960ern aktiv im Kampf um die Ressource. Durch diese Erfahrungen hatten sich in Cochabamba starke zivile Organisationen herausgebildet, insbesondere Bewässerervereinigungen und Nachbarschaftskomitees, welche schnell mobilisiert werden konnten, um ihre Rechte zu verteidigen und daher eine Schlüsselrolle in den Anti-Privatisierungs Protesten spielten. (Spronk 2006: 15f)

Trotz des direkten Erfolges, zeigt der Fall Cochabamba auch, dass es schwierig ist, die entstandene soziale Energie für tiefgreifende Machtverschiebungen zu bewahren, sobald das unmittelbare Ziel erreicht ist. Der Kampf um Alternativen begann mit Forderungen nach Tarifreduktionen und Forderungen der einflussreichen Bewässerervereinigung nach Änderung des Privatisierungsgesetzes. Als die Regierung letztendlich nachgab und durch eine Gesetzesänderung die Privatisierungsverträge beendete, hatten sich die Ziele der Gegenbewegung längst ausgeweitet "*into a movement for the reappropriation of the municipal utility under the banner of participation, transparency, and social control.*" (Spronk/Terhorst 2012: 148) Der bedeutendste Akteur jedoch – die Bewässerervereinigung – widmete sich für ihn wichtigeren Anliegen und so verfügte die Bewegung nicht mehr über die nötige Durchsetzungskraft für weitere Politikänderungen, wie zum Beispiel soziale Kontrolle und Partizipation in SEMAPA. (vgl. Sánchez Gómez/Terhorst 2005; Spronk 2008) Dies zeigt, dass es einfacher für soziale Bewegungen ist, ihre Teilnahme an politischen Entscheidungsprozessen zu erreichen, als tatsächlich selbst über die lokale Politik zu entscheiden. Auf nationaler Ebene jedoch brachte die Widerstandsbewegung einen Stein ins Rollen. Es war Vorbild in der Gestaltung anderer sozialer Bewegung, wie zum Beispiel in den „Gaskriegen“ 2003 und 2005. Ähnlich wie bei den Kämpfen um Wasser in Cochabamba, deren Schlachtruf „!El agua es nuestra!“ (dt.: Das Wasser gehört uns; Übersetzung S.Z.) lautete, riefen die Demonstranten in den Gaskriegen auf den Straßen der Hauptstadt La Paz: „!El gas es nuestro!“ (dt.: Das Gas gehört uns, Übersetzung S.Z.). (Spronk 2006: 21)

Die Mobilisierung war der Auftakt für eine neue Form zivilen Widerstands und Protests. Die Arbeiterbewegung, einst der Anführer des zivilen Kampfes, wurde Anfang der 1990er geschwächt und die Neuformierung der Widerstandskräfte, die sich schlussendlich aus einer breiten Basis zusammensetzten, war ein langsamer und komplizierter Prozess. Doch während des Konzessionsprojekts in Cochabamba entstanden neue soziale Akteure, die sich der Polarisierung der Gesellschaft

entgegengesetzten. Diese territorial verankerten Organisationen, die sowohl im urbanen als auch im ruralen Bereich tätig waren, spielten eine Schlüsselrolle bei Protesten um Allgemeingüter und Ressourcen und ebneten den Weg für den ersten indigenen Präsidenten Boliviens, Evo Morales, der bei der Präsidentschaftswahl 2005 an die Macht kam. (Ibid. 2006: 5f)

5.2.1.2 Fallbeispiel: Manila, Philippinen

Die Vergabe des 25 Jahre dauernden Leasing-Vertrags über die Wasserwerke und Abwasserwerke in Manila im Jahr 1997 war bis dahin das größte Privatisierungsprojekt im Wasserversorgungsbereich der Welt und sollte rund 11 Millionen Menschen bzw. 13 Prozent der philippinischen Bevölkerung versorgen. Das Projekt kam unter erheblichem Einfluss der *International Finance Corporation* (IFC), einer Suborganisation der Weltbank, die verantwortlich für die Privatsektorentwicklung ist, zustande. Kurz vor der Vergabe der Konzession verfügten in Manila nur etwa zwei Drittel über einen Wasseranschluss. Diejenigen, die über keinen Wasseranschluss verfügten – größtenteils arme Haushalte – bezahlten bis zu 13 Mal mehr an private Wasserverkäufer als solche mit Wasseranschluss. (Wu/Malaluan 2008: 213) Das staatliche Werk *Metropolitan Waterworks and Sewerage System* (MWSS) war ineffizient, unpopulär und hatte den Ruf einer durch und durch korrupten Einrichtung. Die Tarife waren relativ niedrig und das MWSS war abhängig von Subventionen, welche die Regierung gerne abschaffen wollte. Darüber hinaus war der Betrieb mit über 800 Millionen US Dollar bei der *Asian Development Bank* (ADB), der Weltbank und der *Japan Bank for International Cooperation* verschuldet. Die Nachfrage nach Kapital war daher groß. Der damalige Präsident der Philippinen, Fidel Ramos, bestand im Jahr 1994 darauf, dass Manila unter einer Wasserkrise litt – zu einem Zeitpunkt, als sonst niemand nur annähernd von einer Wasserkrise sprach. Der Präsident schaffte es, Schlüsselpersonen sowie die Öffentlichkeit davon zu überzeugen, dass eine Wasserkrise herrschte und erhöhte somit die politische Unterstützung für die Privatisierung. (Dumol 2000: 9ff) Der 1995 verabschiedete *Water Crisis Act* autorisierte Präsident Ramos zur Privatisierung des MWSS. In der Ausschreibungsphase wurden die Preise um 38 Prozent angehoben und die Belegschaft des MWSS um 30 Prozent reduziert um es zu einer attraktiven Investition zu machen und die ADB sowie die IFC fungierten als Berater des Implementierungsprozesses. (Wu/Malaluan 2008: 213)

Für die Konzession wurde das Stadtgebiet in zwei Teile geteilt. Der wohlhabendere östliche Teil ging an *Manila Water*, einer Kooperation des US-amerikanischen Baukonzerns *Bechtel*, *United Utilities* und der einflussreichen philippinischen Familie Ayala. Der westliche Stadtteil ging an *Maynilad Water Services*, einer Kooperation des französischen Wasserkonzerns Suez und der *Benpres Holding*, einem Unternehmen der philippinischen Wirtschafts- und Polit-Dynastie Lopez. Die Verträge legten fest, dass seitens der privaten Versorgungsunternehmen Investitionen, sowie ein umfassender Ausbau der Infrastruktur getätigt werden würde. Außerdem wurde eine beachtliche Preissenkung versprochen, die einer der Gründe war, die Konzession an die beiden Konsortien zu vergeben. Die Bevölkerung war skeptisch, doch nicht gegenüber dem Konzept der Privatisierung per se, sondern gegenüber der Tatsache, dass die zwei Oligarchenfamilien Teil des Geschäfts waren. (Hoering 2009: 107)

Akteure des zivilen Widerstands

Bereits kurz nach Vertragsunterzeichnung begannen sich lokale NGOs und zivilgesellschaftliche Organisationen für Kampagnen zusammenzuschließen. So gründeten sie die „Bürger-Koalition für angemessenen und bezahlbaren Zugang zu Wasser“, *Bantay Tubig*. Ein weiteres zivilgesellschaftliches Gefüge war das *Water for the People Network* (WPN), welches durch die Forschungs- und Bildungsinstitution IBON gestartet wurde. Letzteres verfolgte eine offensive Strategie der Anprangerung, wohingegen *Bantay Tubig* einen pragmatischen Weg einschlug. Die Philippinische Zivilgesellschaft, die laut Hoering zu den „*aktionserprobtesten und vielfältigsten der Region*“ (Hoering 2009: 108) zählt, nutzte den politischen Handlungsraum nach dem Sturz Marcos sowie ihre gute internationale Vernetzung für zivilgesellschaftliche Kampagnen zum Beispiel für Entschuldung und eben auch gegen die Wasserprivatisierung. *Bantay Tubigs* Kampagne gegen Wasserprivatisierung startete aufgrund anderer Prioritäten jedoch erst 2001, einige Jahre nach der Konzessionsvergabe. Sie soll vor allem auf „Inspiration“ des Wasserkrieges von Cochabamba gestartet worden sein. (Tabios 2001, zit. nach Hoering 2009: 109) Die Kampagnen zielten dabei nicht primär auf das Konzept der Privatisierung an sich ab, sondern kritisierten interne Problematiken, wie „*die fehlende demokratische Legitimation der Privatisierung und die Intransparenz der Entscheidungsprozesse und Vertragsverhandlungen, [...] die Rolle der Regulierungsbehörde, [...] und die Überprüfung, ob und inwieweit die Versorgungsunternehmen ihre vertraglichen*

Zusagen, vor allem in den besonders schlecht versorgten einkommensschwachen Stadtvierteln, einhielten.“ (Hoering 2009: 110) Vor allem die Regulierungsbehörde bot Anlass für heftige Kritik seitens der Zivilgesellschaft, denn ihre Aktivitäten waren geprägt von Korruption und Vetternwirtschaft. Auch die Konzerne selbst wurden dafür kritisiert, Investitionen und Versorgungsverbesserungen versprochen zu haben, aber nur einen geringen Teil dieser Versprechungen eingehalten zu haben. Die Zivilgesellschaft forderte die Rückkehr zu einer öffentlichen Verwaltung und schlug als Alternative zum alten korrupten MWSS die sogenannte „Co-oprivatization“ (die Idee war, die vom Konzern geforderten Preiserhöhungen in Unternehmensanteile für die Kunden umzuwandeln) vor, womit sie allerdings scheiterte. (Ibid. 2009: 111)

Reichweite der Kampagne

Die Kampagne wurde vorwiegend durch die linke Intellektuelle getragen und bestand aus Aufklärungsarbeit, Informationsbroschüren, Konferenzen und von Zeit zu Zeit Demonstrationen. In der Umsetzung ihrer Ideen und Forderungen waren sie nur begrenzt erfolgreich. Dem Versuch, rechtliche Institutionen im Kampf zuzuziehen etwa, wurde durch massive Kritik westlicher Handelskammern entgegengewirkt: Man sprach in Tageszeitungen von *„excessive challenges to public biddings“* (Financial Times 1997, zit. nach Hall/Lobina/de la Motte 2005: 294) in Bezug auf die Klagen und die Richter als *„terrorists in robes threatening future foreign investment“* (Philippine Daily Inquirer 2003, zit. nach Hall/Lobina/de la Motte 2005: 295). Laut Jude Esguerra, einem Sprecher *Bantay Tubigs*, hatten die Zivilgesellschaft und NGOs *„zu keiner Zeit eine Herausforderung für die Privatisierungsinteressen dargestellt“* (Hoering 2009: 113). Die Kampagne erreichte nie eine breite Mobilisierung der Bevölkerung, was darauf zurückzuführen war, dass sie sich auf die Stadtbevölkerung und urbane Interessen konzentrierte und dass wichtige Gruppen, wie etwa die Gewerkschaften, nicht an Bord gebracht werden konnten. In Cochabamba zum Beispiel war die Mobilisierung der Landbevölkerung ein Schlüsselfaktor im erfolgreichen Protest. Außerdem schaffte die Kampagne in Manila es nicht über den rechtlich-institutionellen Rahmen der Privatisierung, wie Transparenz, Regulierung und dergleichen, hinaus. (Ibid. 2009: 113f) *„Obwohl es in Manila nicht gelungen ist, die Kampagne zu einer sozialen Bewegung auszuweiten – eine Schwierigkeit, die auch in anderen städtischen Protestbewegungen gegen die Wasserprivatisierung zu beobachten ist – war sie als Teil der transnationalen Bewegungen gegen konzerngetriebene Globalisierung im*

Allgemeinen und Wasserprivatisierung im Besonderen durchaus wichtig. Zum einen spielten die Kampagne und die beteiligten NGOs und zivilgesellschaftlichen Gruppen eine wichtige Rolle für globale themenspezifische Netzwerke und Bewegungen wie Freshwater Action Network oder die Water Justice Movement, die sich unter anderem dafür einsetzt, ein Menschenrecht auf Wasser aus der UN-Menschenrechtscharta abzuleiten.“ (Hoering 2009: 117f)

Vertragsende

Die Kampagne erzielte eine wichtige öffentliche Präsenz der Gegner als „Wächter des Wassers“ und dadurch Druck auf Politiker. Dadurch erhöhten sich die Transaktionskosten der zwei Konzessionäre, insbesondere *Maynilads*, die 2002 den Vertrag kündigten und die Regierung verklagten und nach dem negativen Urteil eines internationalen Schiedsgerichtes 2003 Konkurs anmeldeten. (Ibid. 2009: 111f) Neben den gescheiterten Verhandlungen zu Preiserhöhungen als Auslöser für den Rückzug des Unternehmens trugen die Asienkrise und überzogene Rentabilitätskalkulationen *Maynilads* in erheblichem Ausmaß dazu bei. Der westliche Stadtteil war einkommensschwächer als der östliche Teil und unrealistische Gewinnkalkulationen sowie hohe Fixkosten und Managementfehler führten dazu, dass *Maynilad* heute nicht mehr operiert und *Manila Water* im finanziellen Sinne noch immer relativ erfolgreich existiert. (Wu/Malaluan 2008: 216f)

5.2.1.3 Vergleichende Bemerkung

Vergleicht man beide Fallbeispiele, so sieht man, dass man bei beiden zivilgesellschaftlichen Bewegungen von einem direkten Erfolg sprechen kann. Durch Druck auf die Regierungen kam es in beiden Fällen zum Rückzug der privaten Konzerne aus den Projekten (wobei dies im Fallbeispiel Manila nur auf einen der zwei Betreiber zutrifft).

Betrachtet man hingegen die Ebene des fortbestehenden Erfolges, so waren beide Kampagnen national weniger erfolgreich, da sie ihre langfristigeren Ziele nur unzureichend fortsetzen konnten (Cochabamba) bzw. private Konzerne noch immer vor Ort operieren (Manila). Trotz allem konnten beide internationale Anti-Privatisierungsbewegungen beflügeln. Dabei dienten sie einerseits als Vorzeigebispiel (Cochabamba) und andererseits als Materialquelle und „Quelle“ an Aktivisten, die bei

internationalen Projekten, wie dem Kampf um das Menschenrecht auf Wasser und Abwasserentsorgung, mitwirkten (Manila). Die Internationale Anti-Privatisierungsbewegung war es auch, die den US Konzern Bechtel aus Angst vor Rufschädigung dazu bewegte, seine beim ICSID eingereichte Schadensersatzklage gegen den Staat Bolivien 2006 zurückzuziehen. (vgl. Fernández 2005)

5.2.2 Nationale politisch-rechtliche Faktoren

In anderen Fällen wurden Projekte mit transnationalen Konzernen beendet, da sich auf nationaler politischer oder rechtlicher Ebene Veränderungen ergaben. So führten zum Beispiel Neuwahlen dazu, dass eine Partei an die Macht kam, die dem Konzept der Privatisierung kritisch gegenüberstand (siehe das Fallbeispiel Panama, vgl. dazu Hall/Lobina/de la Motte 2005). Auch Korruptionsvorwürfe führten einerseits zur Beendigung von Verträgen und andererseits zu Gerichtsverfahren bzw. verhinderten in manchen Fällen überhaupt die Privatisierungsversuche. In Lesotho zum Beispiel fand ein großer Korruptionsprozess zu einem Wasserversorgungsprojekt statt, wobei Subunternehmen von *Suez* und *RWE* verwickelt waren. Im Mai 2002 wurde Masupha Sole, der ehemalige Geschäftsführer der *Lesotho Highlands Water Authority* der Annahme von Bestechungsgeldern für schuldig befunden und im September 2002 verurteilte das Lesotho Höchstgericht das erste der zahlreichen internationalen Unternehmen, das kanadische Ingenieurunternehmen *Acres International*, der Zahlung von Bestechungsgeldern an Masupha Sole. (Hall/Lobina 2003: 20)

5.2.2.1 Fallbeispiel: Dar es Salaam, Tansania

Vor der Privatisierung war die Wasserversorgung in Dar es Salaam kaum ein Paradebeispiel an Effizienz des öffentlichen Sektors. Bis 1991 stellte die tansanische Regierung Wasser in der Hauptstadt – abgesehen von einigen Gebieten höheren Einkommens – kostenlos zur Verfügung. Das System war jedoch nicht erfolgreich, was zu einem Verfall, einem Mangel an Investitionen, hohen Verlusten durch Leckagen und geringer Abdeckung führte. In einem Versuch, die Situation zu verbessern, entwickelte die Regierung im Jahr 1991 eine neue nationale Wasserpolitik, welche staatliche Subventionen einschränken und schließlich zur finanziellen Autonomie des Versorgungsbetriebes führen sollte. Als Teil dieser Strategie wurde die semi-autonome *DAWASA* (Dar es Salaam Water Supply and Sewerage Authority) im Jahr 1997 gegründet. *DAWASA* jedoch erwies sich als nicht besser als sein Vorgänger, und die Wasserverschwendung sowie der Verfall der Infrastruktur erreichten ihren Höhepunkt.

Das Versorgungssystem konnte nicht mit dem Bevölkerungswachstum in der Stadt mithalten und bis zum Jahr 2003 hatten nur 98.000 Haushalte in einer Stadt mit 2,5 Millionen Einwohnern einen direkten Wasseranschluss. (de Waal 2003: 2)

Neben den rund 13 Prozent des Wassers, die illegal abgezapft wurden, wurde nur 26 Prozent des Wassers, das an die Kunden ging, tatsächlich bezahlt und rund 60 Prozent gingen durch Leckagen in den Leitungen verloren. Selbst jene Bürger, die über einen Wasseranschluss verfügten, wurden nicht rund um die Uhr mit Wasser versorgt, sondern unregelmäßig und nicht immer in der gleichen Qualität. In einkommensschwachen Gebieten hatte die überwiegende Mehrheit der Haushalte keinen Wasseranschluss, sondern war auf den Kauf von Wasser aus sogenannten Kiosken, Wasserverkäufern oder Nachbarn angewiesen, die teilweise mehr als das Dreifache des öffentlichen Preises verlangten. (Greenhill/Wekiya 2004: 5)

Der ursprüngliche Vorschlag für die Reform des Systems war es, *DAWASA* in eine Konzession umzuwandeln. In der ersten Ausschreibungsrunde war jedoch unklar, welche Form der privaten Teilnahme die Regierung und die Geber anstrebten und so kam es, dass trotz mehreren Interessenten die Ausschreibung zurückgezogen wurde. (Kjellén 2006: 186f) Es wurden daher keine Angebote akzeptiert, da keiner der Bieter bereit war, die Menge an Kapital für eine Region bereitzustellen, die risikoreich war und in der jahrzehntelang die vorhandene Infrastruktur vernachlässigt, geschweige denn ausgebaut wurde. Die Regierung änderte daher ihre Pläne und schlug statt einer Konzession einen zehnjährigen Leasingvertrag vor, der nur das Management an ein privates Unternehmen übertragen und die Sanierung und Erweiterung des Netzwerkes in der Verantwortung der *DAWASA* lassen würde. In der neuen Ausschreibung gab es schließlich nur einen Bieter, der auch im Dezember 2002 den Zuschlag bekam: *City Water*, ein Joint Venture aus der britannischen Firma *Biwater*, des deutschen Ingenieurunternehmens *Gauff Ingenieure GmbH & Co KG* und der lokalen Anhängerproduktionsfirma *Superdoll*. Die Weltbank, die EIB und die AfDB gewährten Tansania ein mit 143 Millionen US Dollar dotiertes Darlehen für die Sanierung und den Ausbau des Trinkwassernetzwerks. Davon sollten 40 Millionen an *City Water* zur Erfüllung von im Vertrag festgelegten Aufgaben gehen. (Interview mit *City Water* vom 15.06.2004 zit. nach Greenhill/Wekiya 2004: 5) In der neuen Ausschreibung wurde dem privaten Betreiber eine größere Rolle bei der Umsetzung des Investitionsprogramms zugeteilt. So wurde dem privaten Betreiber die Verwaltung von beträchtlichen

Bauarbeiten, die während der ersten Jahre des Leasingvertrages durchgeführt werden sollten, übertragen. Das US Commercial Service beschrieb dies als gewaltigen Investitionsanreiz für private Unternehmen, da mit nur etwa 6,5 Millionen Dollar in ein Modernisierungsprogramm im Wert von geschätzten 145 Millionen US-Dollar investiert werden konnte. (Kjellén 2006: 191)

Das System war daher ein komplexes Gemisch aus öffentlichen und privaten Dienstleistungen. *City Water* übernahm die Kundenabrechnung und teilte die Gewinne mit DAWASA in einem im Vertrag vereinbarten Verhältnis. Die überwiegende Mehrheit der Finanzierung kam jedoch weiterhin von Kreditgebern. Eines der wichtigsten Ziele dieser war es daher, DAWASA im Laufe dieses Leasingvertrags attraktiver für private Investoren zu machen. (Greenhill/Wekiya 2004: 5) Das gesamte Projekt wurde als ein Weg zur Reduzierung der Steuerlast und zur Verbesserung des Systems gesehen, indem der Wettbewerb die Effizienz steigere und entsprechende Anreize im Privatsektor gefördert würden. In Wahrheit jedoch wich es von diesen Erwartungen in vielerlei Hinsicht ab.

Öffentliche Wahrnehmung

Zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Leasingvertrages waren die meisten Bewohner von Dar es Salaam erleichtert und hoffnungsvoll, dass das Unternehmen in der Lage sei, die Wasserversorgung der Stadt erheblich zu verbessern. (The Express Online 2005, zit. nach Kjellén 2006, 199) Die meisten Beobachter aus NGOs und Think Tanks sind sich einig, dass es wenig öffentliche Unterstützung für die Privatisierung der tansanischen Wasserversorgung gab. Viele sehen den Mangel an öffentlicher Diskussion als eine bewusste Strategie der Regierung, weil sie erkannten, dass die Öffentlichkeit sich den Reformen entgegensetzen würde. Einer lokalen NGO zufolge verbrachte die Regierung Jahre damit, die öffentliche Meinung dahin zu konditionieren, dass Privatisierung schlecht sei und die Rolle Versorger dem Staat überlassen werden sollte. (Interview mit NGO Policy Forum vom 17.06.2004, zit. nach Greenhill/Wekiya 2004: 5) Die Regierung konnte daher nicht riskieren, die Öffentlichkeit in der Frage der Privatisierung zu konsultieren, da diese für kostenloses Wasser stimmen würde und die Privatisierung als Kondition für einen Schuldenerlass implementiert werden musste. Laut lokalen Akteuren, beinhaltet die Privatisierung der Wasserversorgung zwei Anstoßpunkte: Erstens gab es Bedenken, dass die Privatisierung zu einer größeren Dominanz ausländischer Investoren führen würde und lokale Investoren nicht mit ihnen

konkurrieren könnten. Gewinne würden daher aus dem Land abfließen anstatt dass die Tansanier davon profitierten. Auch Abgeordnete des tansanischen Parlaments stimmten mit diesem Punkt überein. Ein Abgeordneter argumentierte, dass das Ziel der Privatisierung der Aufbau lokaler Kapazitäten sein sollte, um Entwicklung zu fördern und nicht die Bereicherung ausländischer Unternehmen, die das Land verlassen, sobald sie kein Interesse mehr haben. Zweitens wurden Bedenken darüber geäußert, ob die Privatisierung die Tarife für Wasser erhöhen und dadurch den Zugang für arme Haushalte erschweren würde. Diese Angst ging aus der Auffassung unter der Bevölkerung hervor, dass Trinkwasser grundsätzlich kein Gut sei, sondern ein essenzieller Bestandteil des menschlichen Lebens und damit nicht verkäuflich. Viele der Befragten waren der Ansicht, dass die meisten Menschen in Dar es Salaam zu arm seien, um in der Lage zu sein, die vollen Kosten von Wasser zu zahlen. (Greenhill/Wekiya 2004: 10f)

Der Zuspruch der Bevölkerung zu Privatisierung war demnach von Haus nur gering. Um möglichen Widerstand gegen Privatisierungen im Keim zu ersticken, startete die *Presidential Parastatal Sector Reform Commission* (PSRC) eine Kampagne, um die Menschen von der Notwendigkeit der Privatisierung zu überzeugen. Die in London ansässige Unternehmensberatung, *Adam Smith International*, wurde als Berater hinzugezogen. Die Kampagne engagierte einen berühmten tansanischen Komiker für Radiowerbungen, welcher sich über das schlecht funktionierende öffentliche Versorgungsunternehmen lustig machte und Pop-Songs sang, welche die Idee der Privatisierung in ein gutes Licht rückten. (Kjellén 2006: 184) Zudem hielt der damalige Präsident, Benjamin Mkapa, in Folge aufkeimender Kritik an dem Privatisierungsprojekt eine Rede im tansanischen Fernsehen, die auch in englischen Medien übersetzt und gedruckt wurde: „*The decision to privatise water and sewerage services in Dar es Salaam City was not an easy one. We took the decision after analysing the reality of our situation by carefully weighing the pros and cons. [...] Surprisingly, even when the concession [es handelt sich technisch gesehen um einen Leasingvertrag, nicht um eine Konzession; Anm. der Verfasserin] has not run for six months, some people are becoming impatient wanting all problems to disappear immediately. That is not realistic. We have lived with these problems, and countenanced them for many years. How can one expect City Water to resolve all of them in six months?*” (Daily News 2004, zit. nach Kjellén 2006: 201)

Vertragsende

Trotz dieser scheinbaren Bemühungen seitens der Regierung, Vertrauen in das Projekt zu schaffen, war es dieselbe Regierung unter Mkapa, die im Mai 2005 den Vertrag nach nur zwei Jahren Laufzeit einseitig beendete, obwohl *City Water* versuchte, mit der Regierung zu verhandeln. Der Minister für Wasser und Viehzucht, Edward Lowassa, verkündete schließlich nach einer Kabinettsitzung im State House am 13. Mai, die unter dem Vorsitz von Mkaba stattfand, dass das Kabinett den Rücktritt vom Vertrag unterstütze, weil *City Water* es versäumt habe, die vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen. Am selben Tag wurde auch bekannt, dass eine neue Organisation, *Dar es Salaam Water and Sewerage Corporation* (DAWASCO) gegründet würde um *City Water* zu ersetzen und alle Mitarbeiter übernommen werden würden. Nachdem *City Water* rechtliche Schritte ankündigte, zeigte sich die Regierung zunächst unberührt, willigte aber schließlich doch in Verhandlungen ein. Kurz darauf jedoch, am 1. Juni 2005, wurden Angestellte von *City Water* durch die Polizei aus ihren Büros verwiesen. Außerdem wurden drei ausländische Führungskräfte vorübergehend festgenommen und anschließend des Landes verwiesen. Die vollständige Begründung des „Hinauswurfs“ von *City Water* und der Gründung von DAWASCO bleibt unklar. (Kjellén 2006: 202ff)

Ein Reporter von *Global Water Intelligence* – einer monatlich erscheinende Zeitschrift, die Analysen und Daten zum internationalen Wassermarkt liefert – spekulierte in einem Artikel, dass die Regierung durch das Privatisierungsprojekt bereits bekam was sie wollte, nämlich einen Schuldenerlass, und meinte, sie könnte sich die Darlehen der internationalen Finanzinstitutionen behalten und einen Versorgungsbetrieb gründen. (Blanc-Brude 2005, zit. nach Kjellén 2006: 205)

5.2.3 Geringe Rentabilität und überzogene Renditenerwartungen

„Ich möchte kurz auf die Jahre 2002 und 2003 zurückblicken, deren desaströse Ergebnisse uns bis ins Mark erschütterten: die internationale, allzu überstürzte Expansion der Wasserindustrie endete mit für uns alle schmerzlichen Misserfolgen; die von ONDEO und SITA getätigten Firmenaufkäufe, die zu Quellen des Wachstums werden sollten, führten stattdessen zu Verlusten oder boten Anlass zur Sorge. Wir waren gezwungen, uns aus unprofitablen Projekten zurückzuziehen (Puerto Rico, Atlanta, etc.) und unsere Firmen, wie Northumbrian und Cespa, deren Entwicklung wir nicht länger finanzieren konnten, zu verkaufen oder teilweise zu verkaufen. Dies stellte unser ansonsten bewährtes Geschäftsmodell und unsere Sicherheit hart auf die Probe.“

Jean-Louis Chaussade,

Chief Executive Officer von Suez Environnement
(Chaussade 2004, zit. nach Swyngedouw 2009)

Dieses Zitat des aktuellen Generaldirektors von Suez aus dem Jahr 2004 fasst mehr oder weniger zusammen, was in vielen Fällen aus der Sicht der Konzerne geschah: Die Projekte erreichten nicht die erwarteten Renditen und rechneten sich finanziell nicht.

Aus Unternehmenssicht gibt es keinen Unterschied zwischen der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung für marginale Bevölkerungsgruppen in Entwicklungsländern und der Bereitstellung dieser Dienste für Kunden in Industriestaaten: Jede Aktivität ist eine kommerzielle Chance, solange es eine optimale Rendite auf das eingesetzte Kapital erzielt, welche auf die Risiken des Projekts angepasst ist. Bevölkerungsgruppen ohne Wasserversorgung in Entwicklungsländern sind ein potenzieller Markt und wo sie rentabel sind, hat das Unternehmen ein Interesse in diesen Markt einzusteigen und den Hauptkonkurrenten – den öffentlichen Sektor – zu verdrängen. Doch trotz der hohen Verfügbarkeit an Kapital am Markt sind nicht alle Projekte mit großem Investitionsbedarf auf kurze bzw. mittelfristige Sicht profitabel. Dort wo man nicht genügend Renditen bekommt, wird das Unternehmen kein Interesse haben in den Markt einzusteigen. Politische Ziele wie die MDGs sind grundsätzlich unwesentlich, wobei Organisationen mit politischen Zielen manchmal dazu verwendet werden, Märkte zu erreichen, Risiken zu reduzieren und die Rentabilität zu erhöhen. Wird die gewünschte Rentabilitätsrate unterschritten, so sucht sich das Unternehmen andere Märkte, die die gewünschten Ergebnisse versprechen. (Hall/Lobina 2007: 776)

Eine Präsentation des Generaldirektors Talbot von SAUR International, dem viertgrößten Wasserversorger der Welt, im Januar 2002 vor der *Water Division* der Weltbank hatte den provokativen Titel *„Is the international water business really a*

business?“ (Talbot 2002) Er spricht darin den großen Bedarf in Entwicklungsländern an und räumt ein, dass die Erweiterung der Wasserversorgung unabdingbar für eine nachhaltige Entwicklung sei. Dabei geht er jedoch der Frage nach, ob dies eine interessante („*good and attractive*“) Geschäftsmöglichkeit für Unternehmen sei. In Folge dessen stellt er die Rolle des privaten Sektors als Investor, eine Kompatibilität zwischen politischer Regulierung und Rentabilität, sowie die Durchführbarkeit der Kostendeckung in Frage und betont, dass Subventionen und zinsgünstige Darlehen wesentlich seien, um das Interesse privater Unternehmen zu erhalten. Der Glaube, dass jedes Geschäft ein gutes Geschäft sei und dass der private Sektor unbegrenzte Mittel habe, sei ein Irrglaube. Darüber hinaus verfüge der Privatsektor einfach nicht über die notwendigen finanziellen Mittel um die Risiken in Kauf zu nehmen („*The scale of the need far out-reaches the financial and risk taking capacities of the private sector*“ (Ibid 2002: 21)) Er warnt, dass straffere Verträge, Regulierung, hohe internationale (zum Beispiel europäische) Standards und ehrgeizige Ziele die Situation aus betriebswirtschaftlicher Sicht verschlimmern: die Risiken würden allgemein erhöht durch „*Unreasonable contractual constraints*“, „*Unreasonable Regulator power and involvement*“, „*An emphasis on unrealistic service levels*“, „*Attempts to apply European standards in developing countries*“ und „*The demand for “connections for all” in developing countries*“ (Ibid 2002: 14ff) Außerdem zweifelt er das Kostendeckungsprinzip an und meint, dass „*water pays for water is no longer realistic in developing countries: Even Europe and the US subsidise services [...] Service users can’t pay for the level of investments required, not for social projects.*“ (Ibid 2002: 20) Die Lösung, um die nötigen Investitionen zu erreichen, liege seiner Meinung nach in umfangreichen Subventionen und zinsgünstigen Krediten, wobei er der Weltbank die Rolle des Koordinators dieser Darlehen und eines politischen Beraters zuteilt. Falls diese Faktoren nicht erfüllt würden, so käme es zu einem logischen Rückzug der internationalen Wasserunternehmen. (Ibid 2002: 23ff)

Auch Marco Beros von der EIB äußerte sich in einem schriftlichen Interview zum Thema Kostendeckung durch die Dienstleistungsgebühren. Laut ihm ist „*eine volle Kostendeckung (d.h. der Betriebs- und der Investitionskosten) allein über den Wasserpreis [...] nicht zu verwirklichen, denn die Preise wären in der Regel zu hoch. Und es wäre auch nicht gerecht. Denn erstens liegt die Lebensdauer vieler Komponenten der Wasserinfrastruktur (z. B. Leitungsnetz, Bauwerke) bei einem*

Vielfachen der Laufzeit unserer Kreditverträge (20 bis 25 Jahre). Zweitens dienen Investitionen in die Wasserversorgung und die Abwasserentsorgung auch der Gesundheitsvorsorge und dem Umweltschutz, kommen also der gesamten Bevölkerung und nicht nur den Wasserkunden zugute. Daher verteidigt die EIB das von der OECD entwickelte Prinzip des „Triple T“, d.h. die Kostendeckung soll über den Wasserpreis („Tariffs“), aber auch über Steuern („Taxes“) oder Zuschüsse („Transfers“) gewährleistet sein.“ (Beros 2012) Auch Manuel Schiffler von der KfW Bankengruppe ist der Meinung, dass die Wasserversorgung in Entwicklungsländern in der Regel kein gutes Geschäft sei, da es sehr schwer sei, Vollkostendeckung zu erreichen und die Risiken sehr hoch seien. (Schiffler 2012)

Das Unternehmen Suez, das besonders aktiv argumentierte, dass der private Sektor innovative Lösungen für das Ziel liefere, „water for the poor“ bereitzustellen, entwickelte zahlreiche explizite Strategien. Unter anderem ein Handbuch wie man Wasser für arme Stadtteile wirtschaftlich rentabel zur Verfügung stellen kann. In diesem Handbuch wird jedoch unmissverständlich auf die Bedeutung der Rentabilität eines Projektes gepocht. So heißt es dort: *„Providing a service to disadvantaged districts must be a profitable operation.“* (Suez 2002 zit. nach Hall/Lobina 2007: 777)

Mit der Zeit gaben viele Unternehmen selbst ihre Enttäuschung mit dem Geschäft in Entwicklungsländern preis. Sie äußerten sich öffentlich dazu, dass sie den Erwartungen nicht gerecht werden konnten. Mitarbeiter von Vivendi etwa meinten bei einem Treffen zur Wasserpolitik in Uganda im Jahr 2001, dass sie nur noch in größeren und wohlhabenderen Städten investieren würden, weil sie auf angemessene Profite angewiesen seien. (Kessler 2004: 2) Ähnlich meinte auch ein leitender Mitarbeiter vom britischen Unternehmen Biwater: *„from a social point of view these kind of projects are viable, but unfortunately, from a private sector point of view, they are not“*. (Zimbabwe Independent 1999, zit. nach Lobina/Hall 2003: 30)

Da die meisten Unternehmen an der Börse notiert waren, hatten auch Entwicklungen am Aktienmarkt bzw. die Aktionäre selbst Einfluss auf die Geschäftsentscheidungen mancher Unternehmen, die ein Stück vom „Wasserkuchen“ wollten. Das bereits erwähnte Beispiel der US amerikanischen Firma Azurix zeigt dies sehr gut. Azurix präsentierte seinen Anlegern beim Börsengang ein Emissionsprospekt, in dem es den Wassermarkt als weltweiten Markt darstellte, der 300 Milliarden US Dollar wert sei und

sie sich für alle Konzessionsausschreibungen bewerben würden. Von den ersten 3 bis 4 Tenders, an denen sie teilnahmen, gewannen sie einen, für welchen sie Investitionen von 500 Millionen US Dollar versprochen, wobei der nächsthöchste Bieter im Vergleich dazu 100 Millionen US Dollar anbot. Somit setzte *Azurix* beinahe die gesamten finanziellen Mittel, die sie durch den Börsengang lukriert hatten, auf dieses Projekt. Die Anleger begannen skeptisch zu werden, ob denn *Azurix* das Versprechen, bei allen möglichen Projekten teilzunehmen, wahr machen konnte, hatte es doch bereits für lediglich ein Projekt einen großen Teil seines Kapitals eingesetzt. Die Konsequenz war, dass von einem Tag auf den anderen die Aktienpreise in den Keller fielen und das Unternehmen in Finanzierungsnot geriet. (van Gilst 2012)

5.2.3.1 Externe Faktoren

5.2.3.1.1 Fallbeispiel: Mozambique

Im Jahr 1999 verlieh Mozambique in fünf Städten eine private Konzession zur Wasserversorgung, was eine der Bedingungen von Gebern und Förderorganisationen für die Bereitstellung von 117 Millionen US Dollar war, um die Infrastrukturleistungen zu verbessern. Zu den Geldgebern zählten die Weltbank, die *African Development Bank*, die niederländische Regierung und die Europäische Union. Von dem Geld wurden 25 Millionen US Dollar für die den Betrieb vorgesehen, während die restlichen 92 Millionen US Dollar zur Instandhaltung und Erweiterung der Wasserversorgung vorgesehen waren. (Zandamela o.J: 17) Die Konzession wurde an *Aguas de Mocambique*, einem Konsortium bestehend aus der französischen Firma SAUR, dem portugiesischen Unternehmen *Aguas de Portugal* und lokalen Unternehmen und NGOs, vergeben. Im Jahr 2000 zerstörten schwere Überschwemmungen viele der Wasserversorgungsanlagen, insbesondere in der Hauptstadt Maputo und der Provinzhauptstadt Matola. Statt wie geplant durch neue Investitionen die Wasserversorgung zu erweitern, war *Aguas de Mocambique* gezwungen, Reparaturen der bestehenden Anlagen durchzuführen. Infolge der hohen Verluste, die dies für das Unternehmen bedeutete, wollte SAUR *Aguas de Mocambique* Ende des Jahres 2001 zum Konkurs anmelden, wodurch die Haftpflicht der Muttergesellschaft verringert worden wäre. Die anderen Aktionäre - *Aguas de Portugal* und die mosambikanischen Unternehmen – waren damit jedoch nicht einverstanden. Schlussendlich verkaufte SAUR seine 38,5 Prozent Anteile an die übrigen Anteilhaber. (Hall/Lobina 2007: 777f)

5.2.3.1.2 Fallbeispiel: Buenos Aires, Argentinien

Die 1993 vergebene Konzession wurde von der Weltbank, der damaligen argentinischen Regierung unter Carlos Menem und der Wasserindustrie lange Zeit als internationale Erfolgsgeschichte gelobt. (Public Citizen 2003: 2). Im Vertrag der Wasserkonzession wurden die Preise ursprünglich an den Dollar gekoppelt. Mit dem Zusammenbruch der argentinischen Wirtschaft Ende des Jahres 2001 war diese Indexierung für die argentinische Regierung jedoch nicht länger tragbar. 2002, nachdem Argentinien ihre Auslandsverschuldungsziele nicht einhalten konnte, wurde ein neues Gesetz verabschiedet, welches die Parität zwischen dem argentinischen Peso und dem US-Dollar und speziell die "Dollarisierung" von Versorgungsgütern aufhob. Das Gesetz sah auch eine Neuverhandlung der Verträge privatisierter Unternehmen vor. (Hall/Lobina 2007: 781)

Vertragsende

Im September 2005 jedoch beschlossen die privaten Teilhaber an *Aguas Argentinas* schließlich den Vertrag, der ursprünglich über 30 Jahre laufen sollte, zu kündigen. Die massive Währungsabwertung und herrschende Wirtschaftskrise, sowie gescheiterte Verhandlungen mit der Regierung über Tarifierhöhungen waren die offiziellen Begründungen der internationalen Betreiber, aus der Konzession auszusteigen. So meinte Antonio Guijarro Ferrer von *AgBar* in einem Interview, dass die Abwertung des argentinischen Peso, sowie ein fehlender wirtschaftlicher Ausgleich der Konzession in Buenos Aires seitens der Administration, um die finanzielle Last des Unternehmens durch die Rückzahlung von Schulden zu absorbieren, dazu führte, dass die Konzession untragbar wurde. (Guijarro Ferrer, 2012)

Suez, *AgBar* und *Vivendi* beantragten in Folge ein Schlichtungsverfahren vor der ICSID mit einer geforderten Summe an Schadensersatz von 1,7 Milliarden US Dollar. Zu Beginn des Jahres 2006 zog *Suez* die Klage vor dem ICSID zurück, um seine Anteile an *Aguas Argentinas* verkaufen zu können und somit die nicht mehr rentable Konzession schnellstmöglich loszuwerden. Nachdem der versuchte Verkauf scheiterte, beendete die argentinische Regierung letztendlich die Konzession mit der Begründung, dass die vertraglich festgelegten Investitionen und die Qualitätssteigerung nicht erfüllt worden wären. Doch nicht nur die Regierung und die Bevölkerung (laut der Umfrage einer argentinischen Tageszeitung waren 83,4 Prozent der Befragten für eine Beendigung der Konzession (Lobina/Hall 2009: 67)) stellten sich gegen die Betreiber um *Suez* und

AgBar, sondern auch internationale Gläubiger. Im Oktober 2006 verklagte die Kreditgebergruppe *Aguas Lenders Recovery Group LLC* die Konzerne *Suez* und *AgBar* auf 135 Millionen US Dollar Schadensersatz, zuzüglich Zinsen und andere Ansprüche. Sie bezeichneten *Aguas Argentinas* als bloße Hülle und behaupteten, dass die „kontrollierenden Aktionäre die wertvollste Anlage von *Aguas*, die Wasserkonzession, aufgrund massiver Unterkapitalisierung und Missmanagement verloren hat, während gleichzeitig über angebliche ‚Managementgebühren‘ und andere ‚Self-Dealing-Transaktionen‘ Kapital aus *Aguas* herausgezogen wurde.“ (Ibid. 2009: 68)

5.2.3.2 Kontroverse Vertragsbedingungen

5.2.3.2.1 Fallbeispiel: Jakarta, Indonesien

Wie in vielen anderen Städten des globalen Südens, wurde auch in Jakarta die Strategie der privaten Teilhaber in der Wasserversorgung umgesetzt. Jakarta war durch seine niedrigen Anschlussraten, die relativ große Mittelschicht sowie politische und wirtschaftliche Stabilität durch die Diktatur Suhartos ein besonders attraktiver Markt für multinationale Konzerne. Die Privatisierungsverhandlungen, welche Mitte der 1990er begannen, endeten 1997 in der Vergabe von zwei Konzessionsverträgen über 25 Jahre an die lokale Tochterfirma von *Thames Water* – *Thames PAM Jaya* – sowie an *Palyja*, einer lokalen Tochterfirma von *Suez*. *Thames Water*, die 1993 mit dem Ziel nach Indonesien kamen, einen Konzessionsvertrag abzuschließen, schlossen sich mit einem Sohn Suhartos, Sigit Harjojudanto, zusammen, dessen Firma einen Anteil an der Joint Venture *Thames PAM Jaya* erhielt. Auch *Suez* hatte bereits vor Konzessionsbeginn eine geschäftliche Verbindung zu einem engen Freund Suhartos, Anthony Salim. Gemeinsam mit ihm gründeten sie das Joint Venture *Palyja*. (Lanti et al. 2009: 44ff)

Vertragsbesonderheiten

Die Verträge verpflichteten die Betreiber zur Versorgung mit trinkbarem Wasser bis 2007 sowie universeller Abdeckung bis 2023. Durch vertraglich festgelegte Mechanismen trug das Risiko geringer Kostendeckung sowie Wechselkursrisiken die Regierung, obwohl so eine Regelung in regulären Konzessionsverträgen eigentlich nicht vorgesehen ist (siehe Tabelle 3 in Kapitel 4.3.2). Bei einem Konzessionsvertrag ist der private Partner normalerweise für den Betrieb, Instandhaltung und Ausbau einer Infrastruktur verantwortlich, die sich in staatlichem Besitz befindet. Der private Partner finanziert die nötigen Investments und nimmt im Gegenzug die Gebühren der Kunden

ein. Im Austausch für ihre Dienste ist es erlaubt, eine Rendite zu bekommen, die in der Regel durch Steuereinnahmen der Wassergebühren bezahlt werden. Im Falle von Jakarta war dies jedoch anders. Die im Vertrag vereinbarten Zahlungen waren folgende: zum einen sollten die privaten Betreiber „water tariffs“ eintreiben, die an die Gemeinderegierung gingen und zum anderen würde die Gemeinderegierung „water charges“ an die privaten Betreiber zahlen. (Ardhianie/Zamzami 2010, 6) Die Idee seitens der Gemeinderegierung war jene, höhere Tarife von den Kunden zu verlangen, um mit der Differenz zwischen „water tariffs“ und „water charges“ Schulden an die Zentralregierung zurückzuzahlen. Dabei war die „water charge“ ein festgelegter Pauschalpreis pro Kubikmeter und wurde unabhängig davon, in welcher Tarifstufe (abhängig von dessen Einkommen) der Kunde eingestuft war. Die „water charges“ waren so berechnet, dass die privaten Betreiber eine Profitrate von 22 Prozent erhielten. (Jakarta Water Supply Regulatory Body o.J.) Ursprünglich wurde das System entwickelt, um für die privaten Betreiber Initiativen zu schaffen, auch in ärmere Wohngegenden zu investieren. Da ihre Profitraten nicht von den Kunden abhingen, sondern immer gleichblieben, sollte sie nichts davon abhalten, Anschlüsse für die ärmere Bevölkerung auszuweiten.

Durch dieses spezifische Vertragsdesign ergaben sich zwei Probleme: Erstens war die „water charge“ an die Inflation gebunden und sollte alle sechs Monate automatisch angepasst werden, wohingegen eine Erhöhung der „water tariffs“ erst vom Stadtrat genehmigt werden musste. Als Folge der Asienkrise, for der Stadtrat die „water tariffs“ ein, wodurch ein Defizit für die Gemeinderegierung entstand. Zweitens bedeutete jeder Anschluss eines armen Bürgers geringere Einkünfte für die Gemeinderegierung und somit eine Erhöhung des Defizits. Infolgedessen wurden die privaten Betreiber sogar dazu angehalten, keine armen Kunden anzuschließen, um das Budgetloch der Gemeinderegierung nicht noch weiter aufzureißen. (Gerlach/Anwar 2008: 116)

Vertragsende

Die politischen und ökonomischen Unruhen des Jahres 1998, das Ende der Ära Suharto durch dessen Rücktritt, Unruhen, sowie eine massive Währungsabwertung stürzten das Land und vor allem seine Hauptstadt Jakarta ins Chaos. (Bakker 2010: 125f) In den Wirren nach dem Sturz Suhartos, flohen zahlreiche führende Angestellte der Wasserkonzerne und der Generaldirektor der Thames PAM Jaya war daran, die Konzessionsverträge zu beenden. Auf Druck der britischen und französischen

Führungskräfte und Diplomaten wurden die Verträge neu verhandelt, nachdem sich die zwei internationalen Unternehmen von ihren, in Verbindung mit dem früheren korrupten Regime stehenden, indonesischen Partnern getrennt hatten. (Bakker et al. 2006: 26) Nachdem der Stadtrat im Februar 1998 trotz der Krise eine Tarifierhöhung genehmigte, wurde er bald mit Unruhen konfrontiert und fror als Reaktion darauf die Tarife für die nächsten drei Jahre ein. Zu dem Zeitpunkt, als die Unternehmen ihre Funktionen wieder aufnahmen, hatten zivilgesellschaftliche Gruppen, welche sich nach Suhartos Sturz formierten, eine gezielte Kampagne gegen die Privatisierung des Wassers ins Leben gerufen. Verbraucher- und Umweltgruppen hatten sich zusammengetan und obwohl Gerichtsverfahren gegen die Gemeinde und die nationale Regierungen scheiterten, erhöhte die öffentliche Aufmerksamkeit den politischen Druck auf Jakartas Gouverneur, die Tarifierhöhungen zu zügeln und die Unternehmen zur Erbringung ihrer ausständigen Leistungen zu drängen. Die Beziehungen waren zunehmend angespannter. (Bakker 2010: 130) Im Januar 2006 wurde von der öffentlichen Verwaltung eine weitere Erhöhung der Wassergebühren wegen Protesten von Mitgliedern des Stadtrats verzögert. Im selben Jahr reduzierte *Suez* seinen Anteil an der Konzession auf 51 Prozent indem es 30 Prozent an den indonesischen Konzern *PT Astratel Nusantara*, und 19 Prozent an die US amerikanische Finanzgruppe *Citigroup* verkaufte. (ADB 2007: 6) Kurz darauf zog sich der zweite internationale Konzern, *Thames Water*, beinahe vollständig aus dem Geschäft zurück, indem er 95 Prozent der Anteile an das Konsortium *Acuático* veräußerte. (Global Water Intelligence 2010)

In einem persönlichen Gespräch meinte Dr. Manuel Schiffler von der Kreditanstalt für Wiederaufbau, dass es generell die Aufgabe des Staates sei, die Rahmenbedingungen für den Anschluss armer Bevölkerungsschichten zu setzen und dass der Fall Jakarta zeige wie viel von den im Vertrag vereinbarten Bedingungen abhängt. So bedeutete die vereinbarte Zahlungsweise eine hohe finanzielle Belastung für die Stadt, welche daher gar keinen weiteren Anschluss armer Bevölkerungsgruppen anstrebte und somit Unmut seitens der Bevölkerung auf sich zog und das Einhalten der Vertragsbedingungen für beide Seiten schwierig wurde. (Schiffler, 2012)

6. Ergebnisse der Analyse

Was steckt letztendlich hinter dem signifikanten Rückgang? Ist es eine starke Opposition der Zivilgesellschaft? Sind es wirtschaftliche Entscheidungen des Unternehmens? Oder ist es ein Zusammenspiel mehrerer Faktoren?

Nach eingehender Analyse der Interviews, der Fallbeispiele und der Fachliteratur, lautet das Ergebnis, dass mehrere Faktoren eine Rolle beim Scheitern der Strategie, fehlende oder ineffiziente Trinkwasserversorgung durch private Unternehmen bereitzustellen, spielten. Es herrscht bei allen ein Grundtenor, nämlich jener, dass in vielen Fällen die Erwartungen der Investoren und Regierungen nicht mit der Realität übereinstimmen. Natürlich kann der Rückgang durch eine Reihe von projektspezifischen Problemen, nationalen Politiken bzw. wirtschaftlichen Problemen einzelner Investoren erklärt werden, aber meist sind dies die „spektakulärsten“ Beispiele, die das Bild prägen oder verzerren. Laut Expertenmeinung ist nicht die Zahl der gescheiterten Fälle entscheidend, um eine Meinung über Privatisierung in der Öffentlichkeit zu festigen, sondern auf welche Art über eine Handvoll Fallbeispiele berichtet wird. Das mediale Element trug in der Vergangenheit dazu bei, ein „ungerechtes“ Bild vom Handeln des Sektors zu zeichnen. (Guijarro Ferrer 2012)

6.1 Sozialer Widerstand

Aufgrund mancher Kampagnen und der Medien wurde die Rolle des sozialen Widerstandes stark hervorgehoben und verankerte sich in der öffentlichen Wahrnehmung als Hauptgrund des Abschwächens privater Beteiligung an Infrastrukturprojekten. Die Analyse ergab jedoch, dass soziale Bewegungen es zwar in einigen Fällen schafften, die Vertragsbeendigung umzusetzen, jedoch nur über Umwege zu ihrem Ziel kamen. Direkten Einfluss auf die Geschäftsentscheidungen der Unternehmen hatten sie kaum, was auch das berühmteste Beispiel, Cochabamba, bestätigt. Cochabamba wird von sozialen Bewegungen und Privatisierungsgegnern gleichermaßen als Vorzeigebispiel gefeiert, doch den Erfolg, den Konzessionsvertrag zu einem Ende zu bringen, konnten sie nur über indirekte Wege erwirken. Diese von mir als Umwege bezeichneten Mittel, die man auch als demokratische Institutionen bezeichnen könnte, sind zum Beispiel Politiker, die eine Gefahr für die folgende Wahl sehen. Oder es handelt sich um rechtliche Institutionen, etwa im Falle von Korruptionsvorwürfen oder Verfassungsverletzungen, welche den Vertrag ungültig

machen könnten. „[D]isruption has historically been the most effective tactic to gain concessions from state authorities, especially because „the poor” exist in such large numbers.“ (Spronk/Terhorst 2012: 145) Dass dieser Weg nicht immer funktionierte, zeigt das Beispiel Manila, wo massiver Druck seitens westlicher Diplomaten infolge der von den Bürgern vorgebrachten Klage gegen den Konzessionsvertrag ausgeübt wurde. Allerdings ist den sozialen Bewegungen zuzuschreiben, dass das Image von Wasserprivatisierungen weltweit stark angeschlagen ist und Regierungen die Umsetzung solcher Projekte schwerer rechtfertigen können. Privatisierung in seinen vielschichtigen Formen wurde zu einem überaus kontroversen Thema. Aufgrund medienwirksamer Negativbeispiele in den letzten Jahren, ausgehend von zivilen Widerstandsbewegungen, wurde der Begriff zunehmend unpopulär und es kam sogar soweit, dass man ihn heute in Development-Kreisen und offiziellen Dokumenten meidet. Stattdessen werden Begriffe wie „Private Sector Participation“ (PSP) oder „Public Private Partnership“ (PPP) gebraucht, die dem öffentlichen Sektor wieder eine stärkere Rolle zuschreiben.

Im Hinblick auf den Wirkungskreis sozialer Bewegungen sollte festgehalten werden, dass die Proteste oft nur als Reaktion auf Privatisierungspläne oder bereits existierende Verträge stattfanden und sie es kaum schafften, breitere, globale Politikänderungen durchzusetzen. Die große Ausnahme ist wohl das seit 2010 anerkannte Menschenrecht auf Wasser und Abwasserentsorgung, welches wahrscheinlich ohne intensives Lobbying der internationalen Anti-Privatisierungsbewegung, die auf lokalen Bewegungen aufbaute, nicht passiert wäre. (Bakker 2007: 438) Den Wasserunternehmen und Investitionsbanken ist durch diese Entscheidung der internationalen Wasserpolitik ein wichtiges Geschäftsfeld weggebrochen. Denn wenn Trinkwasser nicht mehr als ökonomisches Gut verstanden wird, wie es nach der Konferenz von Dublin geschah, sondern als Menschenrecht, wird das wirtschaften in vielen Ländern dadurch erschwert oder gar unmöglich gemacht.

6.2 Wirtschaftliche Rentabilität

Aus Unternehmenssicht betrachtet ergab die Analyse der Literatur und der Fallbeispiele, dass vor allem wirtschaftliche Motive im Vordergrund für einen Rückzug standen. Es fand eine Kalkulation der Kosten und Risiken sowie der erwirtschafteten Renditen statt, die letztendlich zu Ungunsten der Projekte in Entwicklungsländern ausfiel. „[M]any private sector contracts fail for technical reasons related to profitability and risks,

rather than (or in addition to) protest.” (Bakker 2010: 142) Diese Feststellung wurde von den Unternehmen zwar Mitte der 2000er mehrfach geäußert, ging jedoch in der öffentlichen sowie akademischen Wahrnehmung scheinbar etwas unter. Der Großteil der britischen Unternehmen zum Beispiel, die Ende der 1990er und Anfang dieses Jahrhunderts auf den internationalen Markt aufbrachen, sind nach England zurückgekehrt, da der englische Markt Regulierungen unterliegt, sie ihn kennen und somit Risiken vorhersehen bzw. abbauen können. Ihnen machten es viele andere Unternehmen gleich und zogen sich aufgrund geringer Rentabilität und risikobehafteter Durchführbarkeit mancher Projekte auf den heimischen, bekannten Markt zurück. Abgesehen von sozialpolitischen Risiken, trug in manchen Fällen auch eine nicht vorausschauende, schlechte Projektplanung zur wirtschaftlich niedrigen Rentabilität bei. So wurde beispielsweise in den Bau von Infrastrukturen investiert, für deren Betrieb und Instandhaltung später das Geld und Wissen fehlte (Guijarro Ferrer 2012) oder Profitraten veranschlagt, die in Realität nicht haltbar waren (siehe dazu das Fallbeispiel Jakarta).

Insgesamt gesehen scheint die Strategie einem Irrglauben aufgesessen zu sein. Die Investitionsbereitschaft privater Investoren wurde sowohl von Privatisierungsbefürwortern als auch von Gegnern überschätzt. Guijarro Ferrer drückt es folgendermaßen aus: *“Es war lange Zeit die Rede vom Wasser als großes Geschäft, weil es sich um eine knappe Ressource handelt. Als knappes Gut, das essentiell für das menschliche Leben ist und unter Nachfragedruck aufgrund des Bevölkerungswachstums, des Wachstums der Nachfrage nach Nahrungsmitteln, des Klimawandels, Problemen der Verunreinigung von Gewässern, dem Zugang zu Wasser und der Qualität steht [...] – Es scheint dass man dachte, man könnte spekulieren und dass es sich um ein großes Geschäft handle. [...] In der Presse tauchten Schlagzeilen auf, dass Wasser flüssiges Gold, das Geschäft des 21. Jahrhunderts sei. Mit dieser Denkweise hat man sich meiner Meinung nach völlig geirrt. Wasser ist öffentlich und wird durch die jeweiligen Gesetze reguliert und Wasser ist ein öffentliches Gut, das keinen Preis hat. Den Preis, den man für die öffentliche Dienstleistung zahlt, zahlt man für Service, die Aufarbeitung, Verteilung und Reinigung des Wassers. Nicht für das Wasser selbst, denn dieses, darauf bestehe ich, ist öffentlich und geschützt durch öffentliche Aufsichtsbehörden, um jede Art von Spekulation zu vermeiden. Niemand kann zu dem Schluss kommen, dass es sich aufgrund der Knappheit der Ressource*

rentiert, sich am Markt zu positionieren, um dadurch Vorteile im Sinne von Spekulationen zu erlangen. Das ist absolut falsch.”¹⁶ (Guijarro Ferrer 2012; Übersetzung S.Z.)

6.3 Kann man überhaupt von einer Entwicklungsstrategie sprechen?

Die Annahme, welche den Auftrieb für die Teilhabe privater Unternehmen an Wasserversorgungsprojekten brachte, war, dass Entwicklungsstaaten aufgrund ihrer begrenzten Budgets nicht in der Lage waren, die Versorgung der gesamten Bevölkerung mit Trinkwasser zu garantieren. Dabei sollte der Service durch private Unternehmen in folgenden Bereichen optimiert werden: Anschlüsse, Qualität, Effizienz und kostendeckenden Gebühren. (vgl. u.a. Marin 2009) Der Fokus lag auf der Finanzierung von „Entwicklung“. Dass diese Strategie in einigen der zentralsten Bereiche scheiterte, zeigten unter anderem die Fallbeispiele und soll im folgenden Abschnitt anhand diverser Punkte zusammengefasst werden.

6.3.1 Armutsminderung

Die von vielen Privatisierungsbefürwortern als unabdingbar betitelten Tarifierhöhungen, um die Gebühren über die Kostendeckungsgrenze anzuheben, verschärfte in vielen Projektbeispielen bereits vorherrschende Armut. In Cochabamba zum Beispiel erhöhte die Betreiberfirma die Preise binnen kurzer Zeit um beinahe die Hälfte, wodurch der finanzielle Aufwand für Wasser rund ein Viertel eines durchschnittlichen Einkommens ausmachte. Die *Pan-American Health Organization* empfiehlt, dass Haushalte nicht mehr als fünf Prozent ihres Einkommens für Wasser ausgeben sollten. (Spronk 2006: 13f) Die Preiserhöhungen, die im Fall Cochabambas unter anderem auf eine Politik der Weltbank zurückzuführen war (im Vertrag war der Bau eines Damms vorgesehen, für den der private Betreiber aufkommen musste) gingen weit über jenes Limit hinaus. Das Unternehmen übernahm sich durch diese vertraglich vorgesehenen Investitionen mit

¹⁶ “Se ha hablado durante mucho tiempo del agua como un gran negocio porque es un recurso escaso. Porque como bien escaso y esencial para la vida humana y ante la presión por la demanda que hay por el crecimiento de la población, el crecimiento de la demanda de alimentos, el cambio climático, los problemas de contaminación de los cuerpos de agua, de acceso a agua, de calidad [...] – El planeta hace pensar que aun se piensa que se pueda especular y que pueda ser un gran negocio. [...] Salían titulares en la prensa de que el agua era el oro líquido, el negocio del siglo 21. Es todo en mi opinión una reflexión absolutamente confundida. El agua es pública bajo todas las legislaciones del mundo y el agua es un bien público que no tiene precio en ninguna tarifa. El precio que se paga por los servicios públicos se paga por el servicio, por el tratamiento, distribución y depuración de ese agua. No por el agua en sí mismo como bien que, insisto, es público y que está protegido por los reguladores públicos en todos los casos para evitar que se produzca ningún tipo de especulación. Nadie puede llegar a la conclusión de que debido a la escasez del recurso, posicionarse en este mercado va a dar una oportunidad de ventaja en términos especulativos. Es absolutamente erróneo.” (Guijarro Ferrer 2012)

Schulden und benötigte zusätzliche finanzielle Mittel. Da die Weltbank allerdings verboten hatte, öffentliche Darlehen für den Wasserbetrieb in Cochabamba zur Verfügung zu stellen, mussten die privaten Betreiber das Geld aus einer anderen Quelle bekommen und wälzten daher die Kosten auf die Kunden ab (Spronk 2006: 13). Derartige Verträge und die dadurch gewählte Unternehmenspolitik stehen also in krassem Widerspruch zu dem was man unter einer armutsmindernden Maßnahme verstehen kann. *“Historical evidence shows that profit-oriented PSP, especially if unregulated, tends to produce highly exclusionary and elitist outcomes, which are unlikely to benefit the poor.”* (Castro 2007: 760) Zudem haben sich die Privatisierungsprojekte geografisch auf Lateinamerika und Ost- bzw. Südostasien konzentriert. Dabei kam es im Großteil der Länder, die der Gruppe der LDCs zuzuordnen sind, vor allem in Sub-Sahara Afrika, trotz des „pro-poor“-Arguments kaum zu Projekten mit Teilnahme des Privatsektors.

Tabelle 5 - Private Kapitalbeteiligung bei Wasser- und Sanitär Dienstleistungen nach Ländereinkommen

	Insgesamt (Anzahl der Länder)	Stichprobe (Anzahl der Länder, für die Daten verfügbar sind)	Länder, in denen privates Kapital investiert wird (% der Stichprobe)
Geringes Einkommen	65	55	18%
Geringes bis mittleres Einkommen	52	40	50%
Mittleres bis hohes Einkommen	38	32	47%
Entwickelte Länder (hohes Einkommen)	52	20	80%

Quellen: (Dobner 2010, 147; Estache/Goicoechea 2004: 7)

Tabelle 5 zeigt, dass Investitionen privater Unternehmen beinahe in allen Ländern hohen Einkommen getätigt wurden, jedoch nur zu einem geringfügigen Ausmaß in Ländern geringen Einkommens. Im Laufe der Zeit hatte auch die Weltbank anerkannt, dass es kein Land schaffte, eine funktionierende Grundversorgung ohne die starke Einbindung des öffentlichen Sektors bereitzustellen, und dass PSP oft Probleme haben, *„especially in reaching poor people.”* (The World Bank 2003: 11).

Roque Gistau drückte in einem Interview aus, was auch die Fallbeispiele zeigen: Ein Unternehmen ist keine karitative Einrichtung, sondern muss Profite machen. (Gistau 2012) Auch für Petra Dobner ist klar: *„Privatwirtschaftliche Unternehmen sind keine Wohltätigkeitsorganisationen. Das schließt die Wahrnehmung einer unternehmerischen Verantwortung keineswegs aus, sehr wohl aber karitatives Handeln unter Missachtung der Profitorientierung. Unternehmen müssen und werden ihre Profitmöglichkeiten realistisch einschätzen.“* (Dobner 2010: 165) Die Idee hinter der Strategie, privates Kapital könne die Wasserversorgung für große Teile der armen Bevölkerung bereitstellen, scheitert also bereits an den grundsätzlich verschiedenen Interessen der beiden Gruppen. *“Unter einem hegemonialen Rahmen, der die Subventionierung sozialökologischer Prozesse (wie sichere und verlässliche Wasserversorgung) oder den Werttransfer von einem Ort, einer sozialen Gruppe, Aktivität und/oder Sektor zu einem anderen mittels Umverteilungspolitiken als ökonomisch ineffektiv und politisch inakzeptabel erachtet, wird der Zugang zur Wasserversorgung armer Gemeinden ein Luftschloss bleiben.“* (Swyngedouw 2009: 101) Multinationale Wasserkonzerne und die Armen dieser Welt sind daher von Haus aus ein unwahrscheinliches Paar.

6.3.2 Rurale Bevölkerung

Die propagierte Idee hinter den Privatisierungsprojekten war jene, mehr Geld für die Wasserversorgung bereitzustellen und man deklarierte dementsprechende Projekte als “pro-poor”-Maßnahme. Die ausgewählten Beispiele und auch die restlichen Beispiele in der Fachliteratur¹⁷ verdeutlichen jedoch, dass man nicht von einer auf die ärmsten Bevölkerungsschichten ausgerichteten Strategie sprechen kann. Zwar wurden durchaus in vielen Fällen bestimmte Ziele wie Qualitätssteigerung oder der Ausbau der Anschlüsse erreicht. Dies geschah aber vor allem in einkommensstärkeren, urbanen Gegenden. Der ländliche Bereich, in dem laut Rural Poverty Report 2011 der UN Agency International Fund for Agricultural Development (IFAD) rund 70 Prozent der ärmsten Bevölkerung in Entwicklungsländern lebt, wurde mangels wirtschaftlicher Attraktivität und des schwierigen Zugangs gänzlich ausgelassen. (International Fund for Agricultural Development 2010) Es ist die rurale Bevölkerung, die oft in Vergessenheit gerät oder nicht „attraktiv“ genug ist, Investitionen anzuziehen. Ein ungelöstes Problem stellt die Bevölkerung der ländlichen Gebiete dar, wo oft viele kleine Gemeinden keinen

¹⁷ Dies schließt Ausnahmen selbstverständlich nicht aus; dergleichen sind der Autorin jedoch nicht bekannt

Zugang zu Dienstleistungen haben, die in den Städten gegeben sind. In Lateinamerika zum Beispiel gibt es in allen großen Städten eine mehr oder weniger verlässliche Mindestversorgung, wobei diese für die Landbevölkerung oft nicht zur Verfügung gestellt wird. Um, unter anderem, ein großes Ausmaß an Landflucht zu vermeiden, müssen auch Lösungen für die ländliche Bevölkerung gefunden werden, wobei die Wasserversorgung bzw. Abwasserentsorgung nur ein Punkt auf der Liste ist. (Guijarro Ferrer 2012)

Da die Zahlungsfähigkeit in ländlichen Gebieten aufgrund des höheren pro-Kopf-Preises geringer ist, sind sie grundsätzlich auf Subventionen der Regierung angewiesen, welche diese wiederum über Darlehen von Gebern finanziert. (van Gilst 2012) Zwar gibt es Projekte, die die Finanzierung ländlicher Versorgungsinfrastruktur und deren Betrieb einschließen, jedoch kommt es dort teilweise dazu, dass die geringen Einnahmen zu einer Vernachlässigung der nicht sichtbaren Infrastruktur (Rohre, etc.) führen und letztendlich Auswirkungen auf die Bevölkerung haben. (van Gilst 2012) Betriebswirtschaftliche Berechnungen, sei es nun durch das Unternehmen oder durch die öffentliche Hand, führen zwangsläufig dazu, dass ländliche Gebiete als wirtschaftlich unrentabel bewertet und vernachlässigt werden.

Derzeit werden etwa 95 Prozent der Menschen mit Wasserversorgung aus öffentlicher Hand versorgt und die Gelder für Investitionen in der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung werden durch traditionelle öffentliche Finanzierungsmechanismen wie öffentliche Kreditaufnahme sowie durch Steuern und Nutzungsentgelte eingeholt. Nach 15 Jahren des „goldenen Zeitalters“ der Wasserprivatisierung von 1990 bis 2005, bekamen lediglich etwa 600000 Haushalte einen Anschluss durch Investitionen privater Betreiber in Sub-Sahara Afrika, Südasien und Ostasien (ohne China), was weniger als ein Prozent der Bevölkerung dieser Regionen betrifft, die notwendig wären um die MDGs zu erreichen. (Hall/Lobina 2006: 8) Diese Regionen waren nur wenig erfolgreich, ein reizvolles Investitionsziel für privates Kapital zu sein. Außerdem wurde in all diesen 15 Jahren zusammengerechnet insgesamt weniger als der errechnete Jahresbedarf zur Erreichung der MDGs tatsächlich von privaten Unternehmen geleistet. (Dobner 2008: 370) Trotz des raketentartigen Anstiegs der Beteiligung des Privatsektors im Wassersektor in den 1990er Jahren ist es ab Anfang der 2000er zu einem „Tröpfeln“,

wie Swyngedouw es nennt, zurückgegangen. (Swyngedouw 2009: 102) Setzt man diese Zahlen in Relation zu dem, was noch zu leisten ist um etwa die MDGs zu erreichen, so wird deutlich, dass die Strategie weit davon entfernt ist, zum gewünschten Ziel zu führen, nämlich unter die unzureichende Wassersituation in vielen Ländern zu verbessern und dadurch wirtschaftliche und menschliche Entwicklung zu fördern. Zudem bestätigen die Zahlen Hypothese 2, Unternehmen hauptsächlich dort investierten und investieren, wo hohe und gesicherte Renditen möglich sind und nicht dort, wo es aus menschlicher Sicht am nötigsten wäre.

7. Conclusio und Ausblick

Obwohl die Begünstigung privater Partizipation immer mit ökonomischen Theorien begründet wurde, liefert die Wirtschaftstheorie an sich keine haltbare Legitimierung. Es wurde immer wieder von Effizienzsteigerung, Korruptionsbekämpfung, etc. gesprochen und dass Projekte mit privaten Unternehmen wirtschaftliche Entwicklung und Demokratie in Entwicklungsländern fördern würden. Tatsächlich gibt es laut einigen Autoren dafür aber keine Beweisgrundlage. (vgl. u.a. Castro 2007, Araral 2008)

Die Erwartungen an private Financiers und Projektteilnehmer, nämlich das Finanzierungsloch vieler Regierungen für Wasserprojekte zu stopfen, haben sich aus heutiger Sicht nicht erfüllt, wodurch Hypothese 4 bestätigt wird. Die Investitionen des privaten Sektors in Entwicklungsländern sind rückgängig, multinationale Unternehmen hatten keinen Erfolg, nachhaltige Renditen aus ihren Investitionen zu erwirtschaften und zudem stießen Privatisierungsvorhaben im Wassersektor auf starke politische Opposition der Zivilgesellschaft. Dies legt nahe, dass die Strategie der Privatisierung als Lösung des Infrastrukturproblems der Entwicklungsländer vorerst gescheitert ist, vor allem weil die Investoren die hiermit verbundenen Risiken scheuten und sich neue Märkte suchten. (Dobner 2008: 372) Petra Dobner geht sogar so weit, die Strategie als *“ein Stück verlorener Zeit in der Suche nach nachhaltigen Lösungen der globalen Trinkwasserkrise”* (Ibid. 2008, 374) zu bezeichnen. Die Erfahrungen mit Privatisierungsprojekten in der Wasserversorgung haben gezeigt, dass es keine leichte Aufgabe ist, die Wasserbetriebe in profitable und gleichzeitig gesellschaftlich anerkannte Unternehmen zu verwandeln. Die weltweiten Proteste gegen private Wasserversorger, eine unzureichende Profitsicherung in Ländern mit schwachen Währungen und teilweise auch die Unzufriedenheit mit den Leistungen und Preisen der privaten Anbieter führten zu Beginn des Millenniums zu einer frühzeitigen Beendigung von Verträgen und zum Rückgang neuer Verträge. (Ibid. 2008, 368) Trotzdem kann Hypothese 1 nicht vollständig bestätigt werden, denn insgesamt war das betriebswirtschaftliche Kalkül der Unternehmen, Unternehmensverschuldungen oder sonstige wirtschaftliche Faktoren ein sehr wichtiger und häufiger Ausstiegsgrund.

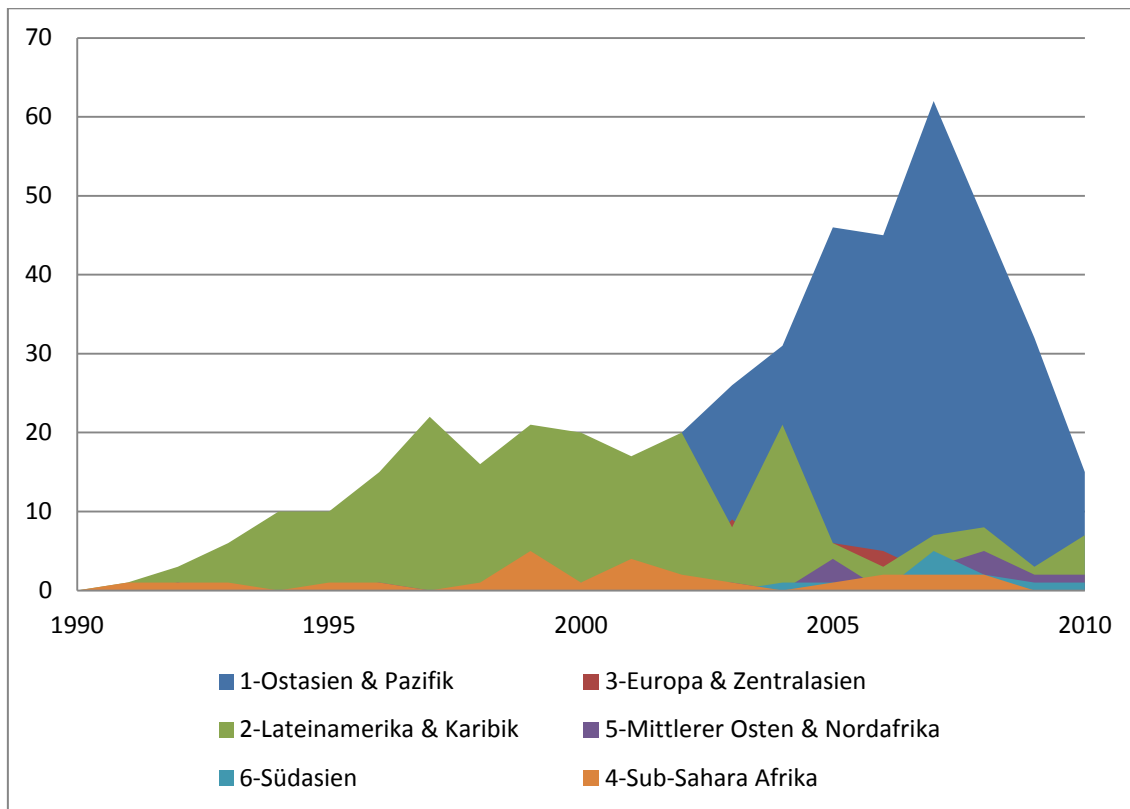
Generell scheint, dass die Annahme, durch private Unternehmen der Trinkwasserkrise Einhalt zu gebieten und mehr Menschen eine ausreichende Versorgung bereitzustellen, eine Fehlwahrnehmung war. Es handelte sich um eine Übertragung von Ideen der

Liberalisierung auf ein Feld, bei dem es hinten und vorne nicht passte. Dennoch sind klare Auswirkungen des in Dublin eingeleiteten Politikwandels zu erkennen: „Erstens hat die Forderung nach einer Privatisierung, die im Lichte der Weltwasserkrise verlangt wurde, den europäischen Markt nachhaltig geöffnet, wo heute ein Großteil der Profite der Wasserunternehmen erzielt wird. Zweitens sind der mit Hoffnungen verbundene Einzug von multinationalen Unternehmen in Entwicklungsländer und ihr Rückzug für die betroffenen Länder potenziell mit erheblichen finanziellen Einbußen verbunden. Drittens hat die Privatisierungsforderung den Markt für kleine Firmen geöffnet, deren Engagement jedoch statistisch kaum erfasst werden kann. [...] Viertens hat das Versprechen großer Gewinne in einem weltweiten Wasserdienstleistungssektor einen Markt für private Kapitalanlagen geschaffen, auf dem für renditestarke Aktien geworben wird. Schließlich hat die Privatisierungsdebatte der Kommodifizierung von Wasser Vorschub geleistet.“ (Dobner 2010: 167)

Bedeutet das nun, dass private Unternehmen zur Finanzierung von Entwicklung endgültig abgeschrieben sind?

Untersuchungen aktueller Geschäftspläne bzw. Jahresberichte von Investmentbanken und Finanzmedien zeigen, dass Trinkwasser noch immer ein interessantes Geschäftsfeld ist. (siehe u.a. Scherer 2012; Leonidas Associates 2012) Doch im Gegensatz zum Boom der letzten Jahrhundertwende werden kaum noch Konzessionen abgeschlossen und auch kaum mehr in den am wenigsten entwickelten Ländern des globalen Südens investiert, sondern eher andere Bereiche der Verwirtschaftlichung von Wasser in den sogenannten „Emerging Markets“ (zum Beispiel China) umgesetzt, wie auch Abbildung 5 zeigt. Dazu zählt das Geschäft mit Flaschenwasser, der Aufbereitung von Wasser und so weiter. (vgl. u.a. (Guijarro Ferrer 2012) Ob Wasser ein lukratives Geschäft für Unternehmen ist, „hängt von den eigenen Erwartungen (oder den Zielvorgaben der Kapitalgeber) sowie dem gewählten Zeithorizont ab [...] Insgesamt kann man sagen, dass Wasserversorgung und Abwasserentsorgung umso rentabler sind, je weniger entwickelt die Infrastruktur ist. Deshalb erwirtschaften private Wasserwiederverkäufer in Slums wahrscheinlich die weltweit höchsten Gewinnmargen der Wasserwirtschaft. Denn sie verkaufen von ihnen gekaufte Leitungswasser literweise (oft zu einem kaufkraftbereinigt höheren Preis als Mineralwasser in Westeuropa). [...] Grundlage für Investitionen ist in jedem Fall jedoch langfristige Rechtssicherheit.“ (Beros 2012)

Abbildung 5 - Neue Projekte nach Regionen (1990-2010)



Quelle: PPI Database, (The World Bank 2012)

Der Vergleich weltweiter Projekte mit privater Partizipation zeigt, dass es zwar einen Rückgang der Anzahl neuer Projekte gab (siehe auch Abbildung 5), jedoch die Zahl der von Privaten versorgten Bevölkerung nicht zurückgegangen, sondern im Gegenteil in gemäßigtem Rhythmus angestiegen, ist. Daher ist die Frage, die sich der Analyst der Weltbank, Philippe Marin, stellt durchaus legitim. Nämlich „*are a few trees hiding the forest?*“ (Marin 2010: 6) Doch seine Überlegung ist nicht ganz richtig. Der Rückgang der Projektanzahl bzw. des Investitionsvolumens einerseits und der Anstieg der von Privaten versorgten Bevölkerung haben einen Grund. Dies kann dadurch erklärt werden, dass die Unternehmen aufgrund der genannten Motive nicht mehr auf langfristige und mit Investitionen und Risiko verbundene Konzessionsverträge abzielen, sondern sich auf kurzfristigere und risikoärmere Varianten (e.g. Managementverträge) konzentrieren, welche weniger bis gar keine Investitionsverpflichtungen beinhalten. (Bakker Crisis 2010: 93f) Durch neue Unternehmenskonzepte, die sich eher aufs Management und nicht auf das Betreiben einer Wasserversorgung konzentrieren, floh man sozusagen vom Risiko, welches mit dem traditionellen Konzept einer „utility“ in Verbindung gebracht wird. Ein Wassermopol bringt automatisch politischen und sozialen Widerstand mit

sich und das Konzept „Privatisierung“ wird durch seine negative Prägung gesellschaftlich abgelehnt. Daher bemühen sich viele Unternehmen heute, ihr öffentliches Image aufzubessern und sich auch gesellschaftspolitisch zu engagieren (etwa für die Erreichung der MDGs). So bedürfen ihrer Ansicht nach die MDGs nicht bloß finanzieller Mittel, sondern auch Know-How im technischen und administrativen Bereich, sowie institutionelle Stärkung, was Unternehmen mit langjähriger Erfahrung auf diesem Sektor liefern können. (Guijarro Ferrer 2012) Die Unternehmen wollen also nicht mehr länger als Finanziere angesehen werden, sondern sehen ihre Rolle eher im Beisteuern von Wissen und Erfahrung. *AgBar* setzt zum Beispiel auf ein neues Modell, genannt *Aqualogy*, das für jeden Schritt im Zyklus der Wasserbereitstellung und -entsorgung Lösungen bereitstellt, weil sie nicht möchten, dass man sie wie beim Boom der Konzessionen in Lateinamerika der 1990er sieht – nämlich als Finanzquelle, um das Loch der fehlenden Infrastruktur zu stopfen. Guijarro Ferrer sieht das Problem darin, dass den Regierungen von Entwicklungsländern die Kapazitäten fehlten, nötige Infrastruktur zu finanzieren und sie die Lösung in einer internationalen Utility sahen, die im Zuge einer Konzession diese Investitionen tätigen sollte. Dies sei laut Guijarro Ferrer auch legitim, jedoch sollte es nicht der entscheidende Beweggrund für die Vergabe einer Konzession sein, da man seiner Meinung nach Geldmittel auch über andere Wege lukrieren kann, zum Beispiel über Entwicklungsbanken, Infrastrukturfonds oder Pensionsfonds. Den Mehrwert, den ein internationaler Betreiber beisteuern sollte, seien sein Wissen und seine Erfahrung. (Guijarro Ferrer 2012)

Vor allem hat sich der geographische Fokus der privaten Unternehmen verlegt. Spricht man mit Leuten aus der Branche, so stellt sich heraus, dass es trotz der bekannten problembehafteten Beispiele viele erfolgreiche Beispiele privater Beteiligung gab und noch immer gibt (Guijarro Ferrer 2012), aber dass nicht mehr die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung als attraktive Investition gesehen wird, da zu langfristig, sondern dass eher auf technisches Know-How (Desalination, Dämme, Regenwasserauffangsysteme, Abwassermanagement und -recycling) und “sicherere” Märkte (reiche Ölstaaten, China (Suez Environnement 2012: 104)) gesetzt wird. (vgl. Heymann, Lizio und Siehlow 2010: 20ff) Im Falle von *Aguas de Barcelona* führte die Entwicklung weg von Märkten, die aufgrund kultureller und sprachlicher Affinität ausgewählt wurden, hin zu den oben genannten wirtschaftlich vielversprechenden und auch als sicher betrachteten Märkten. (Guijarro Ferrer 2012)

Ginge es nach den Unternehmen, so würde das Geld für Wasserprojekte in Entwicklungsländern also weiterhin aus öffentlicher Hand (über Kredite, Entwicklungsgelder und so weiter) kommen, und sie würden das technische Know-How liefern. Die Devise lautet: *„Interessant ist hier [in Entwicklungsländern; Anm. d. Verf.] ein Engagement dann noch, wenn große Entwicklungshilfegelder im Rahmen von Public-Private-Partnership-Projekten bereitgestellt werden. Nur dann rentiert sich die Beteiligung an Wasserbetrieben in armen Ländern der Welt für Konzerne“* (Kürschner-Pelkmann 2004: 9) Und scheinbar sind viele Geberorganisationen auf diesen Zug aufgesprungen. In der Entwicklungszusammenarbeit ist der Begriff PPP nicht mehr wegzudenken. Die großen Entwicklungsagenturen fördern Partnerschaften mit der Wirtschaft (u.a. ADA¹⁸, DANIDA¹⁹, DFID²⁰, GIZ²¹, SIDA²², USAID²³) zum Teil mit eingängigen Slogans wie *„Gemeinsam mehr zusammenbringen“* (vgl. ADA), oder *„Nachhaltige Entwicklung braucht unternehmerisches Engagement“* (siehe dazu develoPPP.de, eine Kooperation der DEG, GIZ und sequa (Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit o.J.)) Hypothese 3 kann also nicht eindeutig verifiziert werden. Zwar setzt man auf neue Begriffe, um das negativ geprägte Wort „Privatisierung“ zu vermeiden, und auch die Partizipation privater Unternehmen wird noch immer gefördert. Allerdings sollen diese nun nicht mehr die fehlenden Finanzen bereitstellen. Diese sollen überwiegend aus öffentlichen Geldern stammen und private Unternehmen sollen gegen diverse Risiken abgesichert werden.

Was bedeutet diese Risikoreduktion allerdings für die betroffene Bevölkerung? Uwe Hoering spricht von einer *„Entwicklungshilfe für transnationale Wasserkonzerne“* (Hoering, 2001). Denn die Kosten für die vielfältigen Maßnahmen, die private Unternehmen zur Reduzierung ihrer Risiken fordern, fallen im Endeffekt auf den öffentlichen Sektor und somit auf die Steuerzahler zurück. Inwiefern angesichts dieser Entwicklungen also noch von einer Strategie zur Finanzierung der Wasserversorgung für die arme Bevölkerung gesprochen werden kann, oder man eher von einer Strategie zur Ermittlung neuer Profitmöglichkeiten für private Wasserunternehmen sprechen kann, bleibt dahingestellt.

¹⁸ (Österreichische Entwicklungszusammenarbeit o.J.)

¹⁹ (Ministry of Foreign Affairs of Denmark o.J.)

²⁰ (Department for International Development 2012)

²¹ (Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit o.J.)

²² (Swedish International Development Cooperation Agency 2012)

²³ (United States Agency for International Development o.J.)

Literaturverzeichnis

Achbar, Mark/Abbott, Jennifer. 2003. *The Corporation.*

ADB. 2007. *Report and Recommendation of the President to the Board of Directors. Proposed Loan Republic of Indonesia: West Jakarta Water Supply Development Project.* [o.O.], Asian Development Bank

Araral, Eduardo. 2008. *The Failure of Water Utilities Privatization. Synthesis of Evidence, Analysis and Implications.* In: Policy and Society, Vol. 27, Issue 3, S. 221-228

Ardhianie, Nila/Zamzami, Irfan. 2010. *No Pro-poor Agenda in Jakarta Water Concession.* [o.O.], Amrta Institute for Water Literacy and KRuHA - People's coalition for the rights to water

Attac Deutschland. o.J.. *Wasserprivatisierung - ein Überblick von Uwe Höring.*
Online unter: <http://www.attac-netzwerk.de/wasser> [Zugriff am: 20.07.2012]

Bakker, Karen, et al. 2006. *Disconnected: Poverty, Water Supply and Development in Jakarta, Indonesia. Human Development Report Office Occasional Paper.* [o.O.], [o.V.]

Bakker, Karen. 2007. *The “Commons” Versus the “Commodity”. Alter-globalization, Anti-privatization and the Human Right to Water in the Global South.* In: Antipode, Volume 39, Issue 3, S. 430–455

Bakker, Karen. 2010. *Privatizing Water. Governance Failure and the World's Urban Water Crisis.* New York, Cornell University Press

BBC. 2000. *Violence erupts in Bolivia.* BBC News 08.04.2000

Beros, Marco. 2012. Schriftliches Interview, geführt von der Verfasserin. Luxemburg, 10. 10 2012.

Blanc-Brude, Frederic. 2005. *Biwater's Tanzanian blindfold.* [o.O.], Global Water Intelligence

Brown, Julia. 2005. *Water Service Subsidies and the Poor. A Case Study of Greater Nelspruit Utility Company. Mbombela Municipality. South Africa.* [o.O.], [o.V.]

- Budäus, Dietrich/Grüb, Birgit. 2007.** *Public Private Partnership: Theoretische Bezüge und praktische Strukturierung.* In: Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, Nr. 30, S. 245-272
- Budds, Jessica/McGranahan, Gordon. 2003.** *Privatization and the Provision of Urban Water and Sanitation in Africa, Asia and Latin America.* London, International Institute for Environment and Development (IIED)
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). 2011.** *Kooperation mit dem Privatsektor im Kontext der Entwicklungszusammenarbeit - Kooperationsformen.* In: BMZ-Strategiepapier Nr. 5/2011
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ). o.J..** *develoPPP.de.* Online unter <http://develoPPP.de/de/index.html>. [Zugriff am: 05. 11 2012.]
- Buresch, Matthew. 2003.** *The Declining Role of Foreign Private Investment.* Online unter: <http://siteresources.worldbank.org/EXTENERGY2/Resources/4114199-1243609360430/BureschWBForumpresentation.pdf> [Zugriff am: 02. 10 2012]
- Castro, José Esteban. 2007.** *Poverty and citizenship. Sociological perspectives on water services and public-private participation.* In: Geoforum, Nr. 38, S. 756-771
- Chandra, Marcia/Girard, Richard. 2005.** *Corporate Profile.* RWE. [o.O.], Polaris Institute
- Chaussade, Jean-Louis. 2004.** *Address to the Staff of Suez Environment.* In: W2 News: The Power of Waste and Water. Suez Environment Newsletter. Special Issue, Nr.10
- Cipollina, Andrea/Micale, Giorgio/Rizzuti, Lucio. 2009.** *Seawater Desalination. Conventional and Renewable Energy Processes.* [o.O.], Springer
- CNNMoney. 2012.** *Global 500 - The World's Biggest Companies - Fortune.* Online unter: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/> [Zugriff am: 20. 10 2012.]
- Cooper, Anne. 2002.** *Contending Environmental Discourse: Multilateral Agencies, Social Movements and Water.* London, University of London

Cosgrove, William/Rijsberman, Frank 2000. *World Water Vision. Making Water Everybody's Business.* London, Earthscan Publications

Csizi, Veronika. 2009. *Rohstoff Wasser. Blaues Gold.*, In: Der Tagesspiegel.
06.08.2009

Daily News. 22.03.2004. *Let's give City Water a chance, says Mkapu.* Dar es Salaam,
Daily News

Davidson-Harden, Adam/Naidoo, Anil/Harden, Andi. 2007. *The Geopolitics of the Water Justice Movement.* In: Peace Conflict & Development, Issue 11

de Waal, Dominick. 2003. *Prospects for the poor. Water reforms and private sector participation in Dar es Salaam, Tanzania.* [o.O.], WaterAid Tanzania

Deckwirth, Christina. 2004. *Sprudelnde Gewinne. Transnationale Konzerne im Wassersektor und die Rolle des GATS.* In: WEED Arbeitspapiere, Nr. 04/2004.

Deloitte. 2009. *PPPs and the water sector. Plugging the infrastructure hole.* 2009.
Online unter: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Deloitte_PPPs_getting%20the%20best%20public%20policy%20outcomes%281%29.pdf [Zugriff am: 15.08.2012]

Department for International Development (DFID). 2012. *Business.* Online unter:
<http://www.dfid.gov.uk/work-with-us/funding-opportunities/business/> [Zugriff am: 10.02.2012]

Deutsche Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ). o.J..
Entwicklungspartnerschaften mit der Wirtschaft (PPP). Online unter:
<http://www.giz.de/Themen/de/SID-E83239C1-09EA36DE/2362.htm> [Zugriff am: 10.02.2012]

Dickhaus, Barbara/Dietz, Kristina. 2004. *Öffentliche Dienstleistungen unter Privatisierungsdruck. Folgen von Privatisierung und Liberalisierung öffentlicher Dienstleistungen in Europa.* In: Weed Arbeitspapiere. November 2004

Dobner, Petra. 2008. *Verkauftes Wasser, verschenkte Zeit.* In: Verfassung und Recht in Übersee 2008, S. 355-374.

- Dobner, Petra. 2010.** *Wasserpolitik. Zur politischen Theorie, Praxis und Kritik globaler Governance.* Berlin, Suhrkamp Verlag
- Dodge, Robert. 2012.** *Schelling's Game Theory. How to Make Decisions.* Oxford, Oxford University Press
- Dumol, Mark. 2000.** *The Manila Water Concession. A Key Government Officials Diary of the World's Largest Water Privatization.* Washington D.C., The World Bank
- Estache, Antonio. 2005.** *PPI partnerships versus PPI divorces in LDCs. Or are we switching from PPPI to PPDI?* In: World Bank Policy Research Working Paper 3470, January 2005
- Estache, Antonio/Goicoechea, Ana. 2004.** *How widespread were private investment and regulatory reform in infrastructure policy utilities during the 1990s?* In: World Bank Policy Research Working Paper 3595. May 2004
- FAO. 1996.** *Control of water pollution from agriculture.* In: FAO irrigation and drainage paper 55/1996
- Fernández, Omar. 2005.** Interview geführt von Andreas Hetzer, Bonn, April 2005. *Wieder Ärger ums Wasser. Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit als Vorhut der Privatisierung in Bolivien.* In: *ila*, Nr. 285, Mai 2005
- Financial Times. 06.02.1997.** *Manila contract challenges criticised.*
- Forsyth, Tim. 2001.** *Environmental social movements in Thailand. How important is class?* In: *Asian Journal of Social Science*, 29 (1), S. 35-51
- Franceys, Richard. 1997.** *Private Sector Participation In The Water And Sanitation Sector. Private Waters? – A Bias Towards The Poor.* In: *Occasional Paper*, No 3., Delft, Loughborough University
- Fröhlich, Christiane. 2006.** *Zur Rolle der Ressourcen Wasser in Konflikten.* In: *Aus Politik und Zeitgeschichte*, Nr. 25/2006, S. S. 32-37
- Gabler Verlag (Hg.). o.J..** *Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Handelsliberalisierung.* Online unter :

<http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/3656/handelsliberalisierung-v6.html> [Zugriff am: 20. 08 2012]

García Linera, Álvaro. 2004. *The Multitude*. In: Olivera, Oscar/Lewis, Tom Lewis (Hg.). 2004. *Cochabamba! Water War in Bolivia*. Cambridge, South End Press, S. 65-86

Gerlach, Esther/Anwar, Alizar. 2008. *Case Study 5: Jakarta, Indonesia*. In: Franceys, Richard/Gerlach, Esther (Hg.). 2008. *Regulating Water and Sanitation for the Poor. Economic Regulation for Public and Private Partnerships*. London, Earthscan Publications, S. 110-121

Gistau, Roque. 2012. Persönliches Interview, geführt von der Verfasserin. Madrid, 07.03.2012.

Greenhill, Romilly/Wekiya, Irene. 2004. *Turning off the taps. Donor conditionality and water privatisation in Dar es Salaam, Tanzania*. London, ActionAid International

Guasch, Jose Luis. 2004. *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions*. In: WBI Development Studies Nr. 28816

Guasch, Jose Luis/Laffont, Jean-Jacques/Straub, Stephane. 2003. *Renegotiation of Concession Contracts in Latin America*. In: World Bank Policy Research Working Paper No. 3011. Washington, D.C., The World Bank

Guijarro Ferrer, Juan Antonio. 2012. Telefonisches Interview, geführt von der Verfasserin. Madrid/Barcelona, 06.06.2012

Habermas, Jürgen. 1981. *New Social Movements*. In: Telos, Nr. 49, S. 33-37

Harmeling, Sven/Bals, Christoph. 2007. *Die MDGs und der globale Klimawandel*. Bonn, Germanwatch

Hall, David. 2003. *Water multinationals in retreat. Suez withdraws investment*. In: PSIRU-Report 2003. London, PSIRU

Hall, David/ Lobina, Emanuele. 2003. *Problems with private water concessions. A review of experience*. London, PSIRU

Hall, David/Lobina, Emanuele. 2006. *Water as a public service*. London, PSIRU

- Hall, David/Lobina, Emanuele. 2007.** *Profitability and the poor. Corporate strategies, innovation and sustainability.* In: Geoforum 2007, S. 772–785
- Hall, David/Lobina, Emanuele/de la Motte, Robin. 2005.** *Public resistance to privatisation in water and energy.* In: Development in Practice, Nr.06/2005, Volume 15, S. 286-301.
- Harmeling, Sven/Bals, Christoph. 2007.** *Die Millennium-Entwicklungsziele und der globale Klimawandel.* Bonn, Germanwatch
- Harris, Clive. 2003.** *Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts, and Policy Lessons.* In: World Bank Working Paper No 5. 2003, Washington, D.C., The World Bank
- Harris, Clive et al. 2003.** *Infrastructure Projects. A Review of Canceled Private Projects.* In: Viewpoint Series, Nr. 252, Private Sector and Infrastructure Network, Washington D.C., The World Bank
- Harris, Clive/Pratap, Kumar. 2009.** *What drives private sector exit from infrastructure? Economic crises and other factors in the cancellation of private infrastructure projects in developing countries.* In: Gridlines, Nr. 03/2009
- Harvey, David. 2003.** *The New Imperialism.* Oxford, Oxford University Press
- Heit, Paul. 2007.** *Public Private Partnership.* Speyer, Deutsche Hochschule für Verwaltungswissenschaften
- Herkenrath, Mark. 2011.** *Die Globalisierung der sozialen Bewegungen: Transnationale Zivilgesellschaft und die Suche nach einer gerechten Weltordnung.* Wiesbaden, Springer
- Heymann, Eric/Lizio, Deirdre/Siehlw, Markus. 2010.** *World Water Markets.* In: Deutsche Bank Research. Nr. 06/2010.
- Hoering, Uwe. 2001.** *Privatisierung im Wassersektor. Entwicklungshilfe für transnationale Wasserkonzerne – Lösung der globalen Wasserkrise?.* In: WEED Arbeitspapiere. Nr. 11/2001

Hoering, Uwe. 2009. *Wasserprivatisierung in Manila. Ein Globalisierungslehrstück.*
In: Uwe Hoering, et al. 2009. *Globalisierung bringt Bewegung. Lokale Kämpfe und transnationale Vernetzungen in Asien.* Münster, Westfälisches Dampfboot, S. 104 - 119

Höftmann, Björn. 2001. *Public Private Partnership als Instrument der kooperativen und sektorübergreifenden Leistungsbereitstellung – dargestellt an der neu strukturierten kommunalen Abfallwirtschaft.* Lütjensee, Paul Albrechts Verlag

Höpner, Martin et al. 2009. *Liberalisierungspolitik. Eine Bestandsaufnahme von zweieinhalb Dekaden marktschaffender Politik in entwickelten Industrieländern.* In: MPIfG Discussion Paper, 07/2009

ILO. o.J.. *Indigenous and Tribal Peoples. Latin America. Bolivia.* Online unter:
<http://www.ilo.org/indigenous/Activitiesbyregion/LatinAmerica/Bolivia/lang--en/index.htm> [Zugriff am: 12.11.2012.]

International Fund for Agricultural Development (IFAD). 2010. *Rural Poverty Report 2011.* Rom, Quintily

Izaguirre, Ada Karina. 2005. *Private Infrastructure. Emerging Market Sponsors Dominate Private Flows.* In: Public Policy Journal, No.299, 10/2005

Jakarta Water Supply Regulatory Body. o.J.. *Concession Agreement.* Online unter:
http://www.jakartawater.org/index.php?option=com_content&view=article&id=71&Itemid=204&lang=in&limitstart=2 [Zugriff am: 05.10.2012.]

Kessler, Tim. 2004. *Who's Taking Risks. How the World Bank pushes private infrastructure and finds resistance in some surprising places.* [o.O.], Citizens Network on Essential Services

Kjellén, Marianne. 2006. *From Public Pipes to Private Hands. Water Access and Distribution in Dar es Salaam, Tanzania.* Stockholm, Department of Human Geography, Stockholm University

Klarner, Günter, et al. 2009. *Dokumentation der Fachtagung „Wasser – Bildung – Zukunft: Das Thema Wasser in der Bildung für nachhaltige Entwicklung“.* Bonn, Deutsche UNESCO-Kommission

- Köhler, Anne-Barbara. 2002.** *Wasser wird das Öl des 21. Jahrhunderts.* In: Handelsblatt. 19.06.2002
- Kühn, Michael. 2011.** *Wasser - reichlich vorhanden und doch so knapp. Wie Wasserknappheit die Ernährungssicherheit bedroht.* In: Brennpunkt Nr. 21, 06/2011
- Kürschner-Pelkmann, Frank. 2004.** *Internationale Wasserunternehmen.* In: Brot für die Welt (Hg.) 2004. *MenschenRechtWasser. Hintergrund-Materialien 4*, 10/2004
- Lanti, Achmad, et al. 2009.** *The First Ten Years of Implementation of the Jakarta Water Supply 25-Year Concession Agreement (1998-2008).* Jakarta, Jakarta Water Supply Regulatory Body
- Larbi Bouguerra, Mohamed. 2005.** *Las batallas del agua. Por un bien común de la humanidad.* Madrid, Editorial Popular
- Leonidas Associates. 2012.** *Wasserfonds Leonidas IX H2O - Scope.* Kalchreuth, [o.V.]
- Lobina, Emanuele/Hall, David. 2003.** *Problems with private water concessions: a review of experience.* In: PSIRU Reports 06/2003. London, PSIRU
- Lobina, Emanuele/Hall, David. 2009.** *Wasserprivatisierung und Umstrukturierung in Lateinamerika.* In: Rilling, Rainer/ Weise, Katharina/Candeias, Mario (Hg.). 2009. *Krise der Privatisierung. Rückkehr des Öffentlichen.* Berlin, Karl Dietz Verlag, S. 53-86.
- Marin, Philippe. 2009.** *Public-Private Partnerships for Urban Water Utilities. A Review of Experiences in Developing Countries.* Washington D.C., The World Bank
- Marin, Philippe. 2010.** *Public-Private partnerships for Urban Water Utilities. A Review of Experiences in Developing Countries.* Regional Meeting on Private Sector Participation in Water and Sanitation in Eastern Europe, Caucasus and Central Asia (EECCA), Moscow, The World Bank
- Marwell, Gerald/Oliver, Pamela/Prahl, Ralph. 1988.** *Social Networks and Collective Action: A Theory of Critical Mass. III.* In: The American Journal of Sociology, Vol.94 Nr.3, S. 502-534

Ministry of Foreign Affairs of Denmark. o.J.. *Danida Business Partnerships*. Online unter: <http://um.dk/en/danidaen/activities/business/partnerships> [Zugriff am: 10.02.2012]

Myrdal, Gunnar. 1974. *What is development?* In: *Journal of Economic Issues*, Vol. VIII. 12, S. 729-736.

Nohlen, Dieter. 2002. *Lexikon Dritte Welt. Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen*. Hamburg, Rowohlt

Oliver, Pamela/Marwell, Gerald/Teixeira, Ruy. 1985. *A Theory of the Critical Mass. I. Interdependence, Group Heterogeneity, and the Production of Collective Action*. In: *The American Journal of Sociology*, Vol.91 Nr.3, S. 522-556

Österreichische Entwicklungszusammenarbeit. o.J. *Wirtschaft und Entwicklung*. Online unter: <http://www.entwicklung.at/aktivitaeten/wirtschaft-und-entwicklung/> [Zugriff am: 02.03.2012]

Partzsch, Lena. 2007. *Öko-faire Preise im Welthandelsregime: Wasser - natürliche Ressource, Handelsware und Menschenrecht*. In: *Wuppertal Papers*. November 2007

Peredo Beltrán, Elizabeth. 2003. *Mujeres del Valle de Cochabama. Agua, privatización y conflicto*. In: *Global Issue Papers*, Nr. 4

Philippine Daily Inquirer. 28.05.2003. *Terrorists in robes?*. [o.O], Philippine Daily Inquirer

Pinsent Masons. 2010. *Pinsent Masons Water Yearbook 2010-2011. Acuatico*. Online unter: <http://www.globalwaterintel.com/pinsent-masons-yearbook/2010-2011/part3/ii/indonesia/1/> [Zugriff am: 07.09.2012.]

Pinsent Masons. 2011. *Pinsent Masons Water Yearbook 2011-2012*. London, Pinsent Masons

Pinsent Masons. 2012. *Pinsent Masons Water Yearbook 2012-2013*. London, Pinsent Masons

Phongpaichit, Pasuk. 1999. *Theories of Social Movements and their relevance for Thailand*. [o.O.], [o.V.]

Public Citizen. 2003. *Water Privatization Fiascos*. Washington, D.C., Public Citizen

Rettberg, Udo. 2010. *Mangelware Wasser. Das „blaue Gold“ wird immer wertvoller.*

In: Handelsblatt 11.08.2010

RWE. 16.10.2006. *Pressemitteilungen. RWE verkauft Thames Water Holdings plc an Kemble Water Limited für 4,8 Mrd. GBP (7,2 Mrd. €).* Online unter:

<http://www.rwe.com/web/cms/de/37110/rwe/presse-news/pressemitteilungen/pressemitteilungen/?pmid=4001361> [Zugriff am: 12.11.2012]

Sánchez Gómez, Luis/Terhorst, Philipp. 2005. *Cochabamba, Bolivia. Public-Collective partnership after the Water War*. In: Belén Balanyá et al. (Hg.). *Reclaiming public water: Achievements, struggles, and visions*. Amsterdam, Mittelmeijer, S. 121-130.

Schenner, Elisa. 2006. *EU und Wasserliberalisierung. Eine Analyse auf internationaler und europäischer Ebene*. In: Bundeskammer für Arbeiter und Angestellte (Hg.).

Informationen zur Umweltpolitik Nr. 167. 2006

Scherer, Katja. 2012. *Wasseraktien. Kühles Geschäft*. In: Die Zeit. 12.04.2012

Schiffler, Manuel. 2012. Persönliches Gespräch, geführt mit der Verfasserin. Madrid, 24.09.2012.

Schmidt, Christiane. 2010. *Analyse von Leitfadeninterviews*. In: Flick, Uwe/von Kardorff, Ernst/Steinke, Ines (Hg.). 2010. *Qualitative Forschung. Ein Handbuch*. Hamburg, Rowohlt, S. 447-456

Schuppert, Gunnar Folke. 2008. *Die neue Verantwortungsteilung zwischen Staat und Gesellschaft – oder: Wessen Wohl ist das Gemeinwohl?*. In: vhw Forum Wohneigentum, 04/2008, S. 189-193

Schwarz, Franca. 2009. *Bildung, Gesundheit, Wasser und Sanitärversorgung. Wechselwirkungen erkennen und stärker nutzen*. In: Klarner, Günter et al. 2009. *Dokumentation der Fachtagung „Wasser – Bildung – Zukunft: Das Thema Wasser in der Bildung für nachhaltige Entwicklung“*. Bonn, Deutsche UNESCO Kommission, S. 15-17

Scott, James C. 1985. *Weapons of the weak. Everyday forms of peasant resistance.* New Haven, Yale University Press

Simonis, Udo E. 2011. *Ansatzpunkte zur Vermeidung von Wasserkonflikten.* In: José L. Lozán, et al. 2011. *Warnsignal Klima. Genug Wasser für alle?*. S. 533-538.

Smith, Adam. 2004. *Reichtum der Nationen.* Paderborn, Voltmedia

Spronk, Susan. 2006. *Roots of Resistance to Urban Water Privatization in Bolivia. The "New Working Class," the Crisis of Neoliberalism, and Public Services.* Toronto, York University

Spronk, Susan. 2008. *After the Water Wars in Bolivia. The struggle for a "social-public".* In: Alternative 29, Upsidedownworld

Spronk, Susan und Terhorst, Philipp. 2012. *Social movement struggles for public services.* In: McDonald, David/Ruiters, Greg (Hg.). 2012. *Alternatives to Privatisation. Public options for essential services in the Global South.* South Africa, HSRC Press, S. 133-156.

Stark, Christian. 19.06.2009. *Meerwasserentsalzungsanlage in Arabien. Vom großen Durst in der Wüste.* Online unter:
<http://www.chemietechnik.de/texte/anzeigen/106829/Meerwasserentsalzungsanlage-in-Arabien> [Zugriff am: 10.11.2012]

Suez. 1998. *Gerard Mestrallet CCF – Valeurs Françaises, Presentation to shareholders.* [o.O.], [o.V.]

Suez. 1998. *Suez lyonnaise des Eaux, Annual report 1997.* [o.O.], [o.V.]

Suez. 2002. *Recommended social engineering practice in low income districts.* [o.O.], Ondeo Service

Suez Environnement. 2012. *Annual Report 2011. Making the planet sustainable is the best job in the world.* [o.O.], Sira Imprimeur

Suez Environnement. o.J.. *Suez Environnement. History.* Online unter:
<http://www.suez-environnement.com/group/history/> [Zugriff am: 20.05.2012]

Sullivan, Caroline et al. 2003. *The Water Poverty Index. Development and application at the community scale.* In: Natural Resources Forum Nr. 27, S. 189-199

Swanson, Peter. 2001. *Water: The Drop of Life.* [o.O.], Northword Press

Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA). 2012.

Collaboration opportunities. Public Private Partnerships (PPP). Online unter:

<http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Collaboration-opportunities/Public-Private-Partnerships-PPP/> [Zugriff am: 05.11.2012]

Swyngedouw, Erik. 2009. *Städtische Wasserflüsse und Kapitalakkumulation. Die Widersprüche der Urbanisierung des Wassers unter dem Neoliberalismus.* In: Rilling, Rainer/Weise, Katharina/Candeias, Mario. *Krise der Privatisierung. Rückkehr des Öffentlichen.* Texte / Rosa-Luxemburg-Stiftung. Berlin, Karl Dietz Verlag, S. 99-122

Talbot, Jean-Francois. 2002. *Is The Water Business Really a Business?* In: Water and Sanitation Lecture Series, 13. February 2002, Washington D.C., The World Bank

The Economist. 2000. *Water war in Bolivia.* In: The Economist. 10.02.2000

The Express Online. (26.05.2005). *City Water contract termination a positive move.* Dar es Salaam, The Express Online.

The World Bank. 2003. *World Development Report 2004. Making Services Work for Poor People.* Washington D.C., The World Bank

The World Bank. 2010. *World Development Indicators.* Washington, D.C., The World Bank

The Worldbank. 2012. *Private Participation in Infrastructure Projects Database.* Online unter: <http://ppi.worldbank.org/> [Zugriff am: 30.03.2012]

Tilly, Charles. 1984. *Social Movements and National Politics.* In: Bright, Charles/Harding, Susan (Hg.). 1984. *Statemaking and Social Movements. Essays in History and Theory.* Ann Arbor, University of Michigan Press, S. 297-317

Tully, Shawn. 2000. *Water, Water Everywhere.* In: Fortune Magazine. 15.05.2000,

UNESCO. 2003a. *Water for People. Water for Life. The United Nations World Water Development Report.* Barcelona, UNESCO

UNESCO. 2003b. *Water for People. Water for Life. Executive Summary.* Paris, UNESCO

UNICEF. 2012. *UNICEF. Wasser ist Schlüssel zu nachhaltiger Entwicklung. UNICEF-Report 2012 / UN-Konferenz für nachhaltige Entwicklung in Rio.* Online unter: <http://www.unicef.de/presse/2012/unicef-report-wasser-2012/> [Zugriff am: 20.11.2012.]

United Nations. 1992. *Agenda 21.* Rio de Janeiro, Online unter: http://www.un.org/depts/german/conf/agenda21/agenda_21.pdf [Zugriff am: 15. 06 2012]

United Nations. 2010. *United Nations Millennium Development Goals.* Online unter: <http://www.un.org/millenniumgoals/> [Zugriff am: 17.02.2012.]

United Nations. 2012. *Resolution 64/292.* [o.O], United Nations

United Nations. o.J.. *International Decade for Action "Water for life" 2005-2015. About the Decade.* Online unter: <http://www.un.org/waterforlifedecade/background.shtml> [Zugriff am: 11.05.2012]

United Nations. o.J.. *International Decade for Action "Water for life" 2005-2015. Water scarcity.* Online unter: <http://www.un.org/waterforlifedecade/scarcity.shtml> [Zugriff am: 11.05.2012]

United States Agency for International Development (USAID). o.J.. *IDEA.* Online unter: <http://idea.usaid.gov/> [Zugriff am: 10.02.2012.]

United Nations Division for the Advancement of Women. 2005. *Women and Water.* In: *Women2000 and Beyond*

United Nations World Water Assessment Programme. o.J.. *Water for the Millennium Development Goals.* [o.O], UNESCO

US Department of State Office of the Historian. o.J.. *Milestones 1954-1952. The Truman Doctrine, 1947.* Online unter: <http://history.state.gov/milestones/1945-1952/TrumanDoctrine> [Zugriff am: 10. 11 2012.]

van Gilst, Thomas. 2012. Telefonisches Interview, geführt von der Verfasserin. Madrid/Luxemburg, 22. 06 2012

Villiers, Marq de. 2001. *Water. The Fate of Our Most Precious Resource.* New York, Houghton Mifflin Harcourt

World Meteorological Organization. o.J.. *The Dublin Statement on Water and Sustainable Development.* Online unter:
<http://www.wmo.int/pages/prog/hwarp/documents/english/icwedece.html> [Zugriff am: 02.03.2012]

Wu, Xun/Malaluan, Nepomuceno. 2008. *A Tale of Two Concessionaires. A Natural Experiment of Water Privatisation in Metro Manila.* In: Urban Studies Journal Limited, 01/2008, S. 207 - 229

Zamzani, Irfan. 2012. *Jakarta Water Privatization Today. Dried Water Tap, or Change.* [o.O.], Water Justice

Zandamela, Horácio. o.J. *Lessons from Mozambique. The Maputo Water Concession.* [o.O.], [o.V.]

Zimbabwe Independent. 1999. 10. 12 1999

Abkürzungsverzeichnis

ADA – Austrian Development Agency

ADB – Asian Development Bank

AEAS – Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento

AfDB – African Development Bank

DANIDA – Danish International Development Agency

DAWASA – Dar es Salaam Water Supply and Sewerage Authority

DAWASCO – Dar es Salaam Water and Sewerage Corporation

DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft

DFID – UK Department for International Development

EIB – Europäische Investitionsbank

FEDECOR – Federación Departamental Cochabambina de Organizaciones de Regantes

GIZ – Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit

GWOPA – Global Water Operators Partnership Alliance

GWP – Global Water Partnership

ICSID – International Centre for Settlement of Investment Disputes

IFAD – International Fund for Agricultural Development

IFC – International Finance Corporation

IMF – International Monetary Fund

LDC – Least Developed Countries

MDGs – Millennium Development Goals

MWSS – Metropolitan Waterworks and Sewerage System

NGO – Non Governmental Organization

NSM – New Social Movement

PPI – Private Infrastructure Projects

PPIAF – Public-Private Infrastructure Advisory Facility

PPP – Public-Private Partnership

PSP – Private Sector Participation

PSRC – Presidential Parastatal Sector Reform Commission

PUMA – Pueblo en Marcha (bolivianische Widerstandsorganisation)

PuP – Public-Public Partnership

SEMAPA – Servicio de Agua Potable y Alcantarillado de Cochabamba

SIDA – Swedish International Development Cooperation Agency

UNO – United Nations Organization

USAID – United States Agency for International Development

WDI – World Development Indicators

WPN – Water for the People Network

WWC – World Water Council

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 - Trinkwasserverfügbarkeit weltweit 2007 (m3/Person/Jahr)	18
Abbildung 2 - Trinkwasservorkommen im Vergleich zum Anteil an der Weltbevölkerung 2003	19
Abbildung 3 - Anzahl neuer Projekte in water and sanitation with private participation (1990-2010)	41
Abbildung 4 - Privates Investitionsvolumen in Wasser- und Abwasserprojekten (1990- 2010).....	41
Abbildung 5 - Neue Projekte nach Regionen (1990-2010)	90

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 - Abdeckung der Wasserunternehmen (in Millionen Menschen).....	33
Tabelle 2 - Größte Wasserunternehmen 2012	34
Tabelle 3 - Formen der PSP und ihre jeweiligen Verantwortungsträger.....	38
Tabelle 4 - Wasser PPP-Projekte nach Region und Typ (1991-2007)	43
Tabelle 5 - Private Kapitalbeteiligung bei Wasser- und Sanitärdienstleistungen nach Ländereinkommen	84

Appendices

Appendix I – Interviewleitfäden und Kurzbeschreibung der Befragten

1. Roque Gistau

(persönliches Interview geführt am 07.03.2012 um 11 Uhr, Dauer: 47 min)

Der 1946 in Bielsa, Spanien, geborene Roque Gistau studierte Bauingenieurwesen im Bereich der Hydraulik und Ökonomie und hat beruflich seit mehr als 25 Jahren mit dem Thema Wasser zu tun. Er war u.a. von 1988 bis 1995 Geschäftsführer von Canal de Isabel II, dem öffentlichen Betreiber, der für die Verwaltung des gesamten Wasserkreislaufes in der Autonomen Gemeinschaft Madrid zuständig ist, und 2002 bis 2004 Präsident von *Aguas Andinas* sowie Vorstandsvorsitzender von *AgBar* in Madrid. Außerdem war er Präsident der dem Thema Wasser gewidmeten EXPO 2008 in Zaragoza. Seit 2009 ist er Präsident des Spanischen Verbands für Wasserversorgung und Abwasser AEAS (*Asociación Española de Abastecimiento de Agua y Saneamiento*) in Madrid und unterrichtet zum Thema Management von Infrastruktur, Ausstattung und Dienstleistungen an der Universität Politécnica de Madrid. (Quellen: www.aeas.es, www.csg-master.com)

Interviewleitfaden:

- En los años 90 hubo un auge significativo de liberalización, respectivamente privatización, en el sector de agua potable. A partir de 2000, sobre todo por el famoso ejemplo de Cochabamba, se inició un cambio de esto. ¿Por qué razones pasó ese cambio?
- ¿Qué papel jugaron unas organizaciones internacionales como el Banco Mundial en la onda de liberalizaciones?
- ¿Qué papel jugaron las reacciones civiles, digamos, la resistencia civil?
- ¿Qué es lo que no funcionaba en el abastecimiento público en los países en vía de desarrollo? ¿Hasta qué punto puede un gobierno llevar a cabo una gestión eficiente del agua?

- ¿Cómo puede una empresa asegurar el acceso del servicio a toda la población? ¿Cómo se puede garantizar una responsabilidad social? ¿Qué beneficio tiene una empresa privada de meterse en el negocio del suministro de agua?
- ¿Cuales, según usted, son las ventajas y desventajas respectivamente de alianzas publicas-privadas?
- En una entrevista en 2010 usted dijo que antes que el problema del reparto del agua había que resolver el problema de los pobres. ¿Cómo va esto de la mano con la privatización del abastecimiento?
- Hablando de la privatización: en el caso de Santiago con la concesión de Aguas Andinas, ¿cuales fueron las motivaciones de incluir una empresa privada?
- En Chile, la gran mayoría de la población vive en zonas urbanas. En muchos otros países el problema está en el suministro de agua potable de zonas rurales. ¿Cómo puede la integración de una empresa privada solucionar este problema?
- En julio 2010, las Naciones Unidas reconocieron el agua y saneamiento como derecho humano. ¿Qué significa esto, en su opinión, para la participación de entidades privadas en el abastecimiento?

2. **Juan Antonio Guijarro**

(telefonisches Interview geführt am 06.06.2012 um 17 Uhr, Dauer: 54 min)

Der 1964 in Alicante geborene Juan Antonio Guijarro absolvierte ein Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Alicante, und absolvierte einen Master in Wirtschafts- und Finanzmanagement sowie ein Diplom in Senior Business Administration an der Universität ICADE, Madrid. 1989 trat er der *AgBar* Gruppe bei und war verantwortlich für Preise, Bilanzen und Controlling sowie Leiter der Dirección Regional Levante (South-East Coast Regional Management Division) von *AgBars Aquagest*. Ab 1996 hielt er Positionen in Kolumbien, Mexiko und in Kuba als General Manager von *AgBar* in diesen Ländern inne. Im Jahr 2002 kehrte er nach Spanien als Territorial-Manager der Unternehmensgruppe für die Süd-Ost-Küste zurück. Seit 2005 ist er Geschäftsführer des Wasser-und Abwasserbereichs der *AgBar* Gruppe. (Quelle: <http://fundacioagbar.org>)

Interviewleitfaden:

- ¿En qué países está trabajando AgBar? Suele trabajar con partners locales en países en vía de desarrollo?
- ¿Cuándo empezó AgBar de trabajar e invertir en países en vía de desarrollo?
- ¿Qué tipos de cooperación se suelen hacer (concesiones, contratos de gestión, etc.)?
- AgBar trabaja más en zonas urbanas, rurales o las dos? Quién decide sobre esto?
- ¿Qué opina usted sobre el papel de las empresas de financiar el “gap” financiero que había?
- ¿Qué papel tiene resistencia civil? Le doy el ejemplo de Cochabamba, Bolivia. ¿Cree usted que lo que pasó ahí se repitió en otras ocasiones? ¿Qué problemas surgen para un gobierno si hay contracampañas de grupos sociales?
- ¿Cómo influyeron algunos ejemplos de fracasos conocidos en que varias empresas se retiraron del negocio?
- ¿Cómo se establecen nuevos países o mercados donde invertir?

3. **Thomas van Gilst**

(telefonisches Interview geführt am 22.06.2112 um 15 Uhr, Dauer: 37min)

Der Niederländer, Thomas van Gilst, ist Senior Water Sector Economist an der *EIB*.
(Quelle: www.eib.org)

Interviewleitfaden:

- Since when does the EIB support PSPs/PPP? Since when in developing countries? Why?
- How many percent of the projects funded by the EIB have private participation and how many are with public investors as partners?
- Which forms of contracts are awarded?
- Does the EIB funds projects in urban or rural areas in developing countries or both of them?
- What are apparent trends in the funding of water projects since the 80s, 90s and today? What significant changes happened?
- What do you think happened around 2000? Why did private companies and investors draw back from the business with water concessions? Why was there an ideological turn from „private investors are the only solution for a malfunctioning

water supply system” in the 1990s to “privatization only benefits the water companies”? Which countries were affected by this „retreat“ and why them?

- Is the water business a “good” business and a profitable investment? Why? Why not?
- Which impact did European financial crisis have in the funding of water projects in developing countries?

4. Marco Beros

(schriftliches Interview geführt am 10.10.2012)

Der Deutsche, Marco Beros, ist Senior Engineer bei der *EIB* in der Abteilung für Wasser- und Abfallwirtschaft. (Quelle: www.eib.org)

Fragebogen: (schriftliches Interview geführt am 10.10.2012)

- Seit wann fördert die EIB PSP- und PPP-Projekte am Wassersektor? Seit wann in Entwicklungs- bzw. Schwellenländern? Warum?
- Welchen prozentualen Anteil an allen von der EIB geförderten Projekten am Wassersektor haben umfassen private Investoren (PSP)? Welchen öffentliche? Welchen öffentlich-private Partnerschaften?
- Welche Art von Finanzierung von Wasser förderte bzw. fördert die EIB besonders (Konzessionen, etc.)?
- Fördert die EIB Projekte in urbanen oder ruralen Gegenden? Warum?
- Welche Trends in diesem Bereich zeichnen sich seit Anfang der 1980er bis heute ab?
- Was passierte Ihrer Meinung nach Mitte 2000? Warum zogen sich viele private Unternehmen und Investoren aus dem Geschäft mit Wasserkonzessionen zurück? Warum gab es diesen ideologischen Wandel von „private Investition als einziger Ausweg aus nicht funktionierender öffentlicher Versorgung“ in den 1990er Jahren hin zu „Privatisierung nützt einzig und allein den Wasserkonzernen“? Auf welche Länder traf dieser „Rückzug“ vor allem zu und warum gerade dort?
- Welche Rolle spielte der zivile Widerstand in einigen Fällen (Stichwort: Wasserkrieg in Cochabamba und darauffolgender Abzug der Firma Bechtel)?

- Ist es Ihrer Meinung bzw. Erfahrung nach schwieriger für eine Regierung, private Projektteilnahmen zu rechtfertigen, wenn von Seiten ziviler Gruppen Anti-Privatisierungskampagnen veranstaltet werden?
- Wie plant die EIB die Zukunft des Geschäfts mit Wasser?
- Ist das Gut „Wasser“ eine rentable Investition? Warum? Warum nicht? In Industrieländern, Entwicklungsländern oder in beiden?
- Welchen Einfluss hat die Finanzkrise auf Investitionen dieser Art in Entwicklungsländern? Würden Sie sagen, dass sie eher Investitionen am Wassersektor fördert oder bremst?
- Laut Ihrer Homepage ist die EIB den Millennium-Entwicklungszielen verpflichtet. Inwieweit können private Investoren zur Erfüllung dieser Ziele beitragen?

5. Manuel Schiffler

(persönliches Gespräch geführt am 24.09.2012)

Der Deutsche, Manuel Schiffler, ist Senior Sector Economist in der Sector and Policy Division Water der *KfW Entwicklungsbank*. Da mit ihm am 24.09.2012 ein persönliches Gespräch (im Gegensatz zu einem leitfadenbasierten Interview) geführt wurde – wobei Herr Schiffler darauf bestand, dieses telefonische Gespräch nicht aufzuzeichnen – steht hierfür auch kein Leitfaden zur Verfügung.

Appendix II – Zusammenfassung

Diese Arbeit widmet sich dem Thema der privaten Unternehmen in Trinkwasserversorgungsprojekten in Entwicklungsländern. Ziel dieser Arbeit ist es, deren rückläufige Partizipation in Privatisierungsprojekten im globalen Süden zu analysieren. Die Fragestellung nach den Motiven dieses Rückzugs steht im Zentrum dieser Analyse.

In einem ersten theoretischen Teil werden sowohl Begriffe definiert als auch der Zusammenhang zwischen Wasser und Entwicklung verdeutlicht. Darauf folgt ein Abriss über die Entstehung der Strategie zur Finanzierung von Trinkwasserversorgung für die ärmsten der Armen durch private Unternehmen, die Argumente, welche für diese Strategie sprachen, und wer sie förderte. Nach anfänglichem hohem Interesse privater Unternehmen an Trinkwasserprojekten in Entwicklungsländern wird anhand internationaler Zahlen und Statistiken ein Rückgang dieses Interesses festgestellt. Durch literaturbasierte Recherche und leitfadengestützte Interviews mit Fachleuten ergibt sich eine Bandbreite an Motiven, wobei der Widerstand sozialer Bewegungen einerseits und wirtschaftliche Überlegungen der Unternehmen andererseits als zentrale Faktoren ausgemacht wurden. Anhand mehrerer Fallbeispiele werden im zentralen Teil der Arbeit die unterschiedlichen Motive erst aufgezeigt und in einem anschließenden Vergleich nach ihrer Bedeutung gewichtet.

Das Ergebnis der Analyse, das in einem abschließenden Kapitel behandelt wird, ist, dass die Investitionsbereitschaft privater Investoren sowohl von Privatisierungsbefürwortern als auch von Gegnern überschätzt wurde. Durch diverse Risiken in Entwicklungsländern, kam es zu einem Interessensrückgang großer internationaler Konzerne. Zu diesen Risiken zählen das zum einen das politisch-soziale Umfeld, wie der Widerstand sozialer Bewegungen und deren Einfluss auf Politiker und die Formierung einer internationalen Anti-Privatisierungskampagne, durch deren Forderung nach einem Menschenrecht auf Wasser und Abwasserversorgung den Unternehmen ein Geschäftsfeld wegbrach. Auch das Risiko einer drohenden Rufschädigung war ausschlaggebend für manche Unternehmen, sich aus dem Geschäft mit den „Armen“ zurückzuziehen. Andererseits gab es wirtschaftliche Risiken (vor allem bei längerfristigen und größeren Investitionen, wie es bei Konzessionen der Fall ist), die sowohl von unternehmensinterner als auch externer Natur waren. Das reichte von einer Überschuldung des Unternehmens bis hin zu Währungs- oder

Wirtschaftskrisen in einem Projektland. Da der Sektor als einer der gewinnbringendsten des 21. Jahrhunderts angepriesen wurde, stiegen zudem Unternehmen in das Geschäft ein, die aus anderen Branchen kamen. Deren Unerfahrenheit brachte ihnen Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Privatisierungsprojekte und führte ebenfalls zu einem Rückgang des Interesses am Geschäft mit Trinkwasser. Letztendlich waren die Motive eines Rückzuges in ihrer Essenz wirtschaftlicher Natur, sei es verursacht durch sozio-politische Probleme oder durch betriebswirtschaftliche Überlegungen.

Appendix III – Summary

The aim of this thesis is to analyze the decline in participation in privatization projects of international companies in developing countries. The question about the motives of this retreat forms the center of the analysis.

In a first theoretical part, both terms are defined and the relationship between water and development is depicted. This is followed by an outline of the origin of the strategy for financing water supply for the global poor through private companies, the arguments that have backed up this strategy, and who promoted it. After the initial peak of interest of private companies in drinking water projects in developing countries, international statistics show that there was a decline of this interest at the beginning of this century. Through literature-based research and semi-structured interviews with experts from the business, the paper lists a variety of reasons for this decline. The public resistance through social movements on the one hand and the companies' economic considerations on the other hand were identified as key factors. With reference to several case studies in the main part of the thesis, those reasons are clarified and weighted of importance in a subsequent comparison.

The result of the analysis, which is discussed in the last chapter, is that the private companies' willingness to invest was overestimated and further reduced by various risks inherent in developing countries. These risks include the political and social environment, such as the resistance of social movements and their influence on politicians and the formation of an international anti-privatization campaign, whose demand for a human right to water and sanitation caused the loss of a business branch for some companies. Furthermore, the risk of potential damage to reputation was crucial for some companies to withdraw their intentions of doing business with the "poor". On the other hand, there are economic risks, especially for long-term and large-scale investments, as it is the case with concessions. They are of both of company-internal and external nature and can range from debt issues of the company to or economic crises in the partner countries. As the sector was touted as one of the most profitable of the 21st century, companies originally from other business branches stepped in. Their inexperience brought them difficulties in the implementation of the privatization projects and led to a further decline of interest in the business with drinking water. In summary, the analysis shows that the reasons for a retreat were always of an economic

nature, regardless of whether they were caused by socio-political problems or business calculations.

Appendix IV – Lebenslauf

STEFANIE ZAUNER

geboren am 20.07.1987 in Wien

Ausbildung

<i>seit September 2005</i>	Universität Wien, Diplomstudium Internationale Entwicklung Universität Wien, Spanisch (im Rahmen der Freien Wahlfächer) Wirtschaftsuniversität Wien, Internationale Betriebswirtschaft (im Rahmen der Freien Wahlfächer)
<i>Sep 1997 – Jun 2005</i>	Neusprachliches Gymnasium der Armen Schulschwestern von unserer Lieben Frau, Friesgasse 4, 1150 Wien; Abschluss: Matura mit Gutem Erfolg

Auslandsaufenthalte zu Studien-/Weiterbildungszwecken

<i>Jul 2012</i>	Vorsitz der General Assembly bei TEIMUN in Den Haag, NL
<i>Jul 2011</i>	Vorsitz des Human Rights Council bei TEIMUN in Den Haag, NL
<i>Okt 2010</i>	Teilnahme an OXIMUN in Oxford, UK
<i>Juli 2010</i>	Teilnahme an TEIMUN in Den Haag, NL
<i>Sep 2009 – Jun 2010</i>	Katholieke Universiteit Leuven, Akademischer Austausch im Rahmen des ERASMUS Programms (Unterricht auf Englisch und Spanisch)

Relevante Berufserfahrung

<i>Sep 2011 – Okt 2012</i>	Koordinatorin für Internationale Beziehungen an der Universidad Camilo José Cela, Madrid
<i>Nov – Dez 2011</i>	Volontariat an der Österreichischen Botschaft und Österreichisches Kulturforum, Madrid
<i>Nov 2010 – Aug 2011</i>	Praktikum am Ludwig Boltzmann Institut für Menschenrechte (Abteilung EZA und Menschenrechte), Wien

Fremdsprachenkenntnisse

Englisch – Fließend in Wort und Schrift

Spanisch – Fließend in Wort und Schrift

Französisch – fortgeschritten

Niederländisch – fortgeschritten

Italienisch – Grundkenntnisse