

Was nun, Weltbank? Oder: Lessons learned?

Mehr Privatisierung und Großprojekte oder Förderung öffentlicher Unternehmen und dezentraler Lösungsansätze

Von Uwe Hoering, August 2003

Die Ankündigung globaler Wasserkonzerne wie Ondeo/Suez, Veolia/Vivendi und Thames Water/RWE, ihr Engagement in Ländern des Südens zurückzufahren, zwingt die Weltbank, ihre Privatisierungsstrategie für den Wassersektor zu überdenken. In der neuen Strategie für den Wassersektor (WRSS) wird eingeräumt: „Unter den gegenwärtigen (!!! - UH) Bedingungen wird der private Sektor nur eine marginale Rolle bei der Finanzierung von Infrastruktur spielen“¹. Diese Herausforderung besteht gleichermaßen für andere multilaterale Entwicklungsbanken wie etwa die Asiatische Entwicklungsbank ADB, für die EU-Wasserinitiative² wie für die bilaterale Entwicklungszusammenarbeit.³ Eröffnen sich damit möglicherweise Spielräume für nichtstaatliche und zivilgesellschaftliche Organisationen, um die Politik im Wassersektor zu beeinflussen?

Private Sector Participation, PSP

Der Investitionsbedarf im Wassersektor ist das zentrale Argument, mit dem die Weltbank oder bilaterale Entwicklungsfinanziers wie die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau, KfW, seit Anfang der neunziger Jahre eine Beteiligung privater Unternehmen (PSP) vorantreiben. Die transnationalen Versorgungskonzerne, so die Erwartung, würden Kapital und modernes Management bringen. Mehr Markt, mehr Wettbewerb und das unternehmerische Gewinnstreben würden helfen, die chronischen Probleme vieler öffentlicher Versorgungsunternehmen wie hohe Wasserverluste oder unzureichende Versorgung zu beseitigen. Nur so, so die ständig wiederholte Formel, könnten die in Johannesburg bekräftigten Millenniums-Ziele erreicht werden, bis 2015 die Zahl der Menschen ohne Zugang zu sicherem Trinkwasser und menschenwürdigen sanitären Einrichtungen zu halbieren.

Als Voraussetzung dafür wurden tiefgreifende institutionelle und politische Anpassungsprozesse durchgesetzt, um in den Entwicklungsländern die Investitionsbedingungen für die Versorgungskonzerne zu schaffen. Gegen die verbreitete Subventionierungspraxis wurde die Forderung nach „Kostendeckung“ gesetzt. Gefördert werden private Investoren zudem durch vielfältige Instrumente zur Risikoabsicherung und durch die Bereitstellung zinsgünstiger Kredite für „öffentlich-private Partnerschaften“ (Public-Private Partnership, PPP).

¹ Water Resources Sector Strategy: Strategic Directions for World Bank Engagement, Draft for Discussion of March 25, 2002, p38

² Die zunächst beim Weltgipfel nachhaltige Entwicklung, WSSD, in Johannesburg vorgestellt „Type II-Initiative“ will 1 Mrd. Euro für Investitionen im Wassersektor bereit stellen

³ Sie gilt tendenziell für den Infrastrukturbereich insgesamt: Kommerzielle Kredite für Energieprojekte sind rückläufig, die Anzahl privat finanzierter Verkehrsprojekte bleibt weit hinter den Erwartungen zurück.

Daraufhin wurde zunächst eine rasch wachsende Zahl von PPP- beziehungsweise PSP-Projekten abgeschlossen. Sie konzentrierten sich allerdings vorrangig auf die Millionenstädte wie Manila, Buenos Aires und Jakarta und auf die Trinkwasserversorgung, weil hier die Gewinnaussichten am günstigsten schienen. Etwa die Hälfte der größeren PSP-Vorhaben in Entwicklungsländern, die zwischen 1990 und 1997 zustande kamen, waren langfristige Konzessionsverträge.

Erwartungen nicht erfüllt

Inzwischen zeigen die Erfahrungen, dass der Beitrag dieser Vorhaben zur Verbesserung der Versorgung einkommensschwacher Bevölkerungsgruppen mit Trinkwasser und zum Ausbau sanitärer Einrichtungen meist hinter den Erwartungen und Versprechungen zurück bleibt⁴. Das bestätigte kürzlich auch ein Weltbank-Bericht⁵. Danach bringt Privatisierung zwar in manchen Fällen eine bessere Versorgung, die Probleme öffentlicher Versorgungsunternehmen bestehen aber fort: Korruption nimmt lediglich neue Formen an, die Rechenschaftspflicht gegenüber der Öffentlichkeit wird weiter reduziert. Vor allem hat die Privatisierung in vielen Fällen negative Auswirkungen auf die Armen, da die Preise teils drastisch ansteigen.

Trotz solcher Preissteigerungen mußten die Konzerne feststellen, dass im Wassersektor die erwarteten schnellen Profite nicht zu machen sind. Der wichtigste Grund dafür ist, dass Kosten und Ertrag in diesen Bereichen meist diametral entgegengesetzt sind. Ausdrücklich betont denn auch J.F.Talbot, Vorstandsvorsitzender von SAUR International, dass die Vorstellung der Kostendeckung insbesondere für ärmere Einkommensgruppen unhaltbar ist: „Dass der Ausbau der Wasserversorgung mit dem Verkauf von Wasser bezahlt werden kann, ist in Entwicklungsländern nicht länger realistisch. (...) Verbraucher können nicht so viel bezahlen, wie für Investitionen notwendig wäre, insbesondere nicht für soziale Projekte“.⁶

In vielen Projekten blieben auch die privaten Investitionen weit geringer als erhofft oder bei Vertragsverhandlungen zugesagt. Ein aktuelles Beispiel ist Manila, wo Suez/Ondeo bislang mit lediglich 82 Mio. US-Dollar nur ein Viertel der versprochenen Mittel in eine effizientere Versorgung investierte.

Anstatt durch zusätzliches privates Kapital werden die Investitionen vielfach nach wie vor vorrangig durch öffentliche Mittel finanziert: durch zinsgünstige multi- und bilaterale Entwicklungskredite an die Regierungen, die dann an die privaten Projektträger weitergereicht werden.

Damit fördert die Privatisierungspolitik eine Zweiteilung im Wassersektor: Lukrative Bereiche wie die städtische Trinkwasserversorgung für wohlhabende Bevölkerungsgruppen werden privaten Betreibern übertragen, weniger attraktive Bereiche wie Squatter-Siedlungen, städtische Randgebiete oder die ländlichen Regionen bleiben in öffentlicher Hand. Dieser Zweiteilung entspricht auch eine Zweiteilung der öffentlichen Mittel für die Entwicklung des Wassersektors: auf Privatwirtschaftsförderung und Risikominimierung für globale Konzerne einerseits, auf die nicht privatisierbaren Alternativen andererseits, wobei zunehmend die Selbsthilfe der Armen die Finanzknappheit öffentlicher Kassen ausgleichen muss.

⁴ Siehe z.B. das BfdW-Hintergrundpapier zu Manila: www.menschen-recht-wasser.de

⁵ Clive Harris, Private Participation in Infrastructure in Developing Countries, World Bank Working Paper No.5, Washington D.C. April 2003

⁶ Rede bei der Weltbank im Januar 2002, www.worldbank.org/wbi/B-SPAN/docs/SAUR.pdf

Rückzug der Konzerne

Als grundsätzliches Problem für die Privatisierungsstrategie erweisen sich aber die vielfältigen politischen, wirtschaftlichen und finanziellen Probleme, mit denen die beteiligten Unternehmen konfrontiert sind:

- In vielen Ländern (Bolivien, Südafrika, Indonesien, Philippinen) gab oder gibt es heftigen Widerstand gegen die Wasserkonzerne, die wie in Cochabamba zur Auflösung von Verträgen führten,
- Die Finanzkrise in Asien und die Wirtschaftskrise in Argentinien haben insbesondere der Nr. 2 der Global Player, Suez/Ondeo, erhebliche Verluste gebracht. So führten die Abwertung des philippinischen Peso und gravierende Managementfehler dazu, dass der Vertrag für das einstige Vorzeigeprojekt in der philippinischen Hauptstadt Manila gekündigt wurde.
- Alle drei Marktführer (Suez, Vivendi und RWE) haben als Folge rascher Expansion in den vergangenen Jahren hohe Schulden, die den Börsenkurs (Shareholder Value) belasten, Veolia/Vivendi steht nach dem Kollaps des Mutterkonzerns zum Verkauf.
- Aber auch kleinere Unternehmen haben Probleme: So hat die deutsche Aqua-Mundo ihre Pläne, in Lateinamerika Fuß zu fassen, aufgegeben, SAUR International zog sich aus Mosambik zurück.

Außerdem räumen Unternehmensvertreter ein, dass die „niedrig hängenden Früchte“, also Projekte mit geringem Risiko und wenig eigenen Investitionen, bereits weitgehend „gepflückt“ sind.

Einige Konzerne haben daher eine „Konsolidierungsphase“ eingeläutet. Durch Umstrukturierungen, den Verkauf von Beteiligungen, die nicht zum Kerngeschäft gehören, und die Konzentration auf Unternehmungen, die sich durch ihre Einnahmen selbst tragen, versuchen sie, ihre Schulden abzubauen und die Gewinne zu erhöhen.

Ein zentraler Bestandteil dieser Konsolidierung ist der Rückzug auf - vermeintlich - sichere Märkte wie die USA, europäische Länder mit einem geringen Privatisierungsgrad wie Deutschland, die EU-Beitrittsländer in Osteuropa oder China.

Kasten: Wechselkursschwankungen - Wer trägt das Risiko?

Das Wechselkursrisiko wurde den Konzernen schlagartig klar gemacht, als die internationale Spekulationsblase 1997 mit der Asienkrise platzte und Währungen wie der philippinische Peso in kurzer Zeit die Hälfte ihres Wertes verloren. Damit, so klagte Ondeos Tochterunternehmen Maynilad in Manila, wurden die auf Dollar basierenden Kalkulationen von Kosten und Gewinn hinfällig. Gegen den heftigen Widerstand der Regulierungsbehörde setzte Maynilad gemeinsam mit der Bechtel-Tochter Manila Water durch, dass sie nicht nur für den Wertverfall durch höhere Tarife entschädigt wurden, sondern zukünftig auch eine regelmäßige Tarifierpassung an Abwertungen erfolgt. Damit wälzen sie das Risiko ab auf die Verbraucher - die die Folgen der Globalisierung automatisch in Form höherer Wasserpreise zu spüren bekommen.

Dagegen sehen sie in den meisten Entwicklungsländer zu viele Risiken, unter anderem durch Abwertungen (siehe Kasten) und geringe Zahlungsfähigkeit von Verbrauchern. Ohne erhebliche Zuschüsse und zinsgünstige Kredite könnten die Investitio-

nen, die notwendig wären, um die Millenniumsziele zu erreichen, von ihnen nicht aufgebracht werden. Dementsprechend fordern sie ein stärkeres Engagement der Entwicklungsbanken. Von der Weltbankgruppe erwarten sie dabei eine „Schlüsselrolle“ (J.F.Talbot), und zwar

- als Finanzier und Koordinator internationaler Finanzierungsinstitutionen,
- als „Politikberater“ für den Wassersektor in Entwicklungsländern und in hoch verschuldeten Ländern, und schließlich
- als Partner für die Interessen des privaten Sektors, „nicht als Gegengewicht“.

Neue Nachdenklichkeit

Inzwischen ist auch die Weltbank zurückhaltender geworden in ihren Prognosen über eine Beteiligung des privaten Sektors in den Ländern des Südens: „Wir waren zu optimistisch, was die Bereitschaft betrifft, in diesen Ländern zu investieren“, räumt Nemat Safik, Vizepräsidentin für Infrastruktur ein, „trotz weitreichender Reformen finden viele Länder keine Investoren“.

Auch bei einigen Regierungen zeigen die bisherigen Erfahrungen mit der Privatisierung und das gesunkene Interesse der Wasserkonzerne ihre Spuren: „Die Privatisierung hat die Wasserprobleme für die Mehrheit der Bevölkerung nicht gelöst“, sagt zum Beispiel Olivio Dutra, in der neuen brasilianischen Regierung von ‚Lula‘ da Silva zuständig für Stadtentwicklung.

Beim 3. Weltwasserforum in Kyoto waren die Privatisierungsverfechter denn auch erkennbar kleinlauter als noch drei Jahre vorher beim 2. WWF in Den Haag. „Irgendjemand übertreibt die Idee der Wasserprivatisierung als ein Beitrag zur Armutsminderung“, erklärte etwa Richard Aylard, Direktor von Thames Water.

Chancen für den öffentlichen Sektor...?

Die naheliegende Konsequenz wäre, die gegenwärtige Prioritätensetzung auf eine Beteiligung des privaten Sektors und die dafür notwendigen attraktiven Investitionsbedingungen aufzugeben. Die Mittel der Entwicklungszusammenarbeit könnten zum einen auf öffentliche Unternehmen, u.a. für den Ausbau der Kanalisation, zum anderen auf dezentrale low-cost, low-technology-Alternativen für Wasserver- und Abwasserentsorgung in einkommensschwachen Stadtvierteln oder ländlichen Regionen konzentriert werden.

Beide Optionen wurden in den vergangenen Jahre von Weltbank und Co. vernachlässigt. Öffentliche Unternehmen wurden gegenüber PSP-Optionen systematisch benachteiligt. Wo Reformen öffentlicher Versorgungsunternehmen im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit gefördert wurden, dienten sie oft lediglich als Vorbereitung auf eine Privatisierung, etwa in La Paz und El Alto in Peru. Ein Mitarbeiter der deutschen Kreditanstalt für Wiederaufbau nannte diese Rolle der Entwicklungszusammenarbeit einmal treffend „das Schmücken der Braut“.

Ansätze zur Lösung der Versorgungsprobleme im ländlichen Bereich spielen bei der Weltbank sogar nur eine marginale Rolle, obwohl hier die übergroße Mehrheit der Menschen, die keinen ausreichenden Zugang zu Trinkwasser und sanitären Einrichtungen haben, lebt. So flossen bislang nur etwa fünf Prozent der Mittel des Wasser-

Portfolios der Weltbank (1993 bis 2002) in ländliche Programme zur Wasserversorgung und zur Verbesserung sanitärer Einrichtungen.

„Pro-Poor-Initiativen“ und eine Untersuchung von erfolgreichen öffentlichen Unternehmen wie in Sao Paulo, Lilongwe (Malawi), Tegucigalpa (Honduras) oder Porto Alegre sind Anzeichen, dass bei der Weltbank Konsequenzen daraus gezogen werden, dass globale Versorgungskonzerne kaum einen Beitrag zur Einlösung der Millenniumsziele leisten werden. Im Entwurf des Weltentwicklungsberichts 2004 mit dem Themenschwerpunkt öffentliche Dienste streicht sie zudem die Bedeutung von Partizipation bei der Lösung der Probleme heraus: „Einige Länder versuchen das Problem anzugehen, indem sie die Armen an der Bereitstellung von Dienstleistungen beteiligen. Die Ergebnisse sind beeindruckend. Wenn Eltern bei der Schulbildung für ihre Kinder und Patienten bei der Verwaltung von Krankenhäusern mitreden können und Kostenpläne transparent gemacht werden, dann trägt das zu besseren Ergebnissen bei der menschlichen Entwicklung bei“. Also „People's Participation“ an Stelle von „Private Sector Participation“?

... oder mehr von der gleichen Medizin?

Viele Anzeichen sprechen allerdings dafür, dass die Weltbank an ihrer Privatisierungsstrategie festhält und nach Wegen sucht, sie an die veränderten Bedingungen und bisherigen Erfahrungen anzupassen.

Das zeigt sich zum Beispiel an mehreren neuen Strategiepapieren und Aktionsplänen, die sich direkt oder indirekt auf den Wassersektor beziehen.:

- die bereits erwähnte *Water Resources Sector Strategy*, WRSS, die im Februar 2003 verabschiedet wurde,
- die *Private Sector Development Strategy*, PSDS, von Anfang 2002, die besonders auf die Bereiche Infrastruktur und Dienstleistungen abhebt,
- der *Aktionsplan Infrastruktur*, der im Juli 2003 verabschiedet wurde und explizit Wasser als Triebkraft wirtschaftlichen Wachstums in den Mittelpunkt stellt,
- der *Irrigation and Drainage Business Plan* (IDBP) der Strategie für Landwirtschaft und Ernährungssicherheit,

Durch alle Papiere ziehen sich zwei rote Fäden: 1. eine breitere Beteiligung des privaten Sektors im gesamten Wassersektor. So soll der Aktionsplan Infrastruktur „neue und/oder bestehende Instrumente effizienter anwenden, einschließlich eines Spektrums von öffentlich-privaten Partnerschaften“. 2. eine Dominanz großer Infrastrukturprojekte⁷. Ähnliche Strategiepapiere und Politik-Ansätze finden sich auch bei der Asiatischen Entwicklungsbank, etwa mit ihren Agricultural Sector Programmes. Und auch die deutsche Entwicklungszusammenarbeit betrachtet ihre PPP-Programme als „wegweisende Modelle“ für die internationale Ebene - trotz erheblicher Probleme und enttäuschender Ergebnisse⁸.

⁷ Ausführlich dazu u.a.: Growing Dangers of Service Apartheid: How the World Bank Group's Private Sector (PSD) Strategy Threatens Infrastructure and Basic Service Provision, www.challengeglobalization.org/html/news_notices/fall2001/fall01PSIRU.pdf; Patrick McCully, Avoiding Solutions, Worsening Problems, A Critique of „World Bank Water Resources Sector Strategy“, 27 May 2002; Kate Bayliss, David Hall, A PSIRU response to the World Bank's „Private Sector Development Strategy: Issues and Options“, PSIRU Reports, October 2001

Die Öffnung der Landwirtschaft

Einerseits nimmt die Weltbank dabei mit einer stärkeren Betonung der Bedeutung der Bereiche Wasserversorgung, Wassermanagement und Bewässerung die Einsicht auf, dass die Wurzel der Probleme im Wassersektor nicht primär Ressourcenknappheit ist, sondern Missmanagement von begrenzten Ressourcen, Kapazitäten und Finanzmitteln. Ebenso richtig ist es, die Landwirtschaft als größten Verbraucher und Verschwender ins Visier zu nehmen.

Kern ist allerdings auch hier eine Lösungsstrategie, die vorrangig auf eine Beteiligung privater Unternehmen und auf kostendeckende Preise für Wasser und Dienstleistungen setzt. Verteilung und Nutzung sollen über die Einführung von „Wassermärkten“ geregelt werden. Damit zeichnen sich bereits jetzt schwerwiegende Konsequenzen ab, unter anderem:

- eine weitere Ausrichtung der Landwirtschaft auf Exportproduktion und Cash Crops („high value uses“),
- eine „Verlagerung von der Bewässerung auf die Städte“ durch die höhere Kaufkraft in den Städten mit ihrer steigenden Nachfrage.

Dagegen spielen Alternativen wie die „Regenernte“ (rainwater harvesting), die längst in vielen Ländern erfolgreich umgesetzt werden, oder Maßnahmen zur Senkung des Wasserverbrauchs (Demand Side Management) kaum eine Rolle. Sie sind für eine Beteiligung privater Unternehmen in der Regel auch wenig attraktiv.

Neue Staudämme

Angesichts des Widerstandes und der negativen Auswirkungen hatte sich die Weltbank in den vergangenen Jahren weitgehend aus der Finanzierung neuer Staudammprojekte zurückgezogen. Argumentativ wird allerdings eine Kehrtwende vorbereitet. Dabei beruft sich die Weltbank unter anderem auf die Weltstaudammkommission, WCD, und den Johannesburg-Gipfel vom vergangenen Jahr, deren Ergebnisse, Empfehlungen und Beschlüsse teilweise verfälscht werden, um die eigene Position zu stützen⁹:

- Staudämme würden zwar ein „hohes Risiko“ darstellen, aber auch „hohen Nutzen“ bringen;
- Der Investitionsbedarf „wird voraussichtlich in den meisten Entwicklungsländern öffentlich-private Partnerschaften erzwingen“¹⁰;
- Wasserkraft sei in vielen Ländern unternutzt: So würden in Afrika lediglich drei Prozent der Potenzials genutzt, gegenüber 70 Prozent in den Industrieländern;
- Als erneuerbare und klimafreundliche Energiequelle müsse die Option Wasserkraft gestärkt und auch in den Clean Development Mechanismus des Kyoto-Protokolls einbezogen werden.

⁸ siehe Uwe Hoering, "Entwicklungspartnerschaften" - Eine wunderbare Freundschaft? Weed--Arbeitspapier, Bonn 2003

⁹ Vgl. Patrick McCully, Avoiding Solutions, Worsening Problems, A Critique of „World Bank Water Resources Sector Strategy“, 27 May, 2002

¹⁰ Aktionsplan Infrastruktur, p16

Die ADB ist bereits einen Schritt weiter: In einem Bericht, den sie im Juli vorlegte, wird der Bau von zwölf neuen Staudämmen in Burma, Laos und China empfohlen.

Neue Anreize

Durch den Ausbau bestehender Instrumente (Garantien, Kredite, usw) und die Entwicklung neuer Unterstützungsmaßnahmen versuchen die Weltbank und andere Entwicklungsbanken zudem, Hürden für eine Beteiligung der Konzerne in Entwicklungsländern weiter zu verringern und die Investitionsbedingungen attraktiver zu machen:

- *Einstieg erleichtern*: Anstelle langfristiger Konzessionen werden verstärkt Management-Verträge angestrebt, die leichter auszuhandeln sind, kein Eigenkapital erfordern und kein langfristiges Risiko darstellen. Entwicklungsbanken erhoffen sich davon einen einfacheren Einstieg durch private Versorger und eine spätere Umwandlung in weitergehende Beteiligungsformen wie Pachtverträge oder Konzessionen,
- *Risiken absichern*: Sowohl im Camdessus-Bericht¹¹ als auch bei der International Finance Corporation, IFC, in der Weltbankgruppe zuständig für die Finanzierung privater Unternehmen, wird über Instrumente nachgedacht, wie die Wechselkursrisiken durch die Weltbank oder ihre Töchter übernommen und über den Kapitalmarkt abgesichert werden können. Zudem werden Mechanismen wie MIGA, die Multilaterale Investitions-Garantie-Agentur in der Weltbankgruppe, stetig weiter ausgebaut, um politische Risiken oder die Folgen „ungerechtfertigter Vertragsauflösungen“ (wrongful call) abzusichern. Zunehmend finden außerdem "take-or-pay"-Abkommen Anwendung, die eine Abnahme- und Gewinngarantie darstellen.
- *Subventionen*: Nachdem die Mythos, dass im Wassersektor eine Kostendeckung ohne Subventionen möglich sei, geplatzt ist, suchen Weltbank und Co nach neuen Möglichkeiten zur Subventionierung. Dazu gehört u.a. „output-based-aid“ (OBA), durch die einkommensschwache Kunden privater Konzessionäre subventioniert werden, um übermäßige Tarifierhöhungen abzufedern. Im Klartext bedeutet das, dass öffentliche Gelder auf dem Umweg über die Endverbraucher eingesetzt werden, um private Unternehmungen profitabel zu machen.
- *Aufweichung von Richtlinien*: Einige Regierungen, aber auch Unternehmen halten die Richtlinien für Weltbankprojekte (safeguard policies), die Schäden für Umwelt und Menschen verhindern sollen, für übertrieben. Dementsprechend ist es nicht weiter verwunderlich, dass sich die Weltbank weigert, die noch erheblich weitergehenden Empfehlungen der World Commission on Dams, WCD, zu übernehmen. Stattdessen besteht eine Tendenz zur „Harmonisierung“ der Richtlinien der Mittelvergabe mit der Praxis anderer Institutionen wie der IFC, der MIGA, der ADB oder der OECD, die niedrigere Anforderungen an soziale oder ökologische Standards stellen. (siehe auch Kasten: Regulierung)

¹¹ Financing Water For All, Report of the World Panel on Financing Water Infrastructure, chaired by Michel Camdessus, March 2003

Schwache Regulierung

John Briscoe, Wasserexperte der Weltbank, bezeichnet Regulierungsbehörden als das zweite Standbein neben einer Beteiligung privater Konzerne. Sie sind notwendig, um für beteiligte Unternehmen verlässliche Orientierungsdaten, etwa Tarife, festzulegen. Darüber hinaus sollen sie aber auch verhindern, dass die Konzerne ihre Monopolsituation ausnutzen, und sicherstellen, dass Verträge und ökologische und soziale Standards eingehalten werden.

Ihr Aufbau, für den die Länder des Südens vielfach auf Unterstützung durch internationale Entwicklungsinstitutionen angewiesen sind, hinkt allerdings oft hinter der forcierten Beteiligung privater Unternehmen erheblich hinterher. So befindet der jüngste UNDP-Bericht Menschliche Entwicklung:

„Die Regulierung von Dienstleistungen im Bildungs- oder Wasserbereich ist oft schwach. (...) Die internationale Unterstützung für diese und andere Infrastrukturbereiche muss erheblich verstärkt werden, wenn der private Sektor einen größeren Beitrag dazu leisten soll, dass die Millenniumsziele erreicht werden.“(UNDP 2003, 119)

Andererseits warnte J.F.Talbot, Hauptgeschäftsführer von SAUR International, davor, Regulierungsbehörden zu stark zu machen: „Unangemessene Befugnisse und Einflussmöglichkeiten von Regierungsinstanzen“ würde die Standortattraktivität für Unternehmen noch weiter verringern.

- *Frisches Geld:* Zudem will die Weltbank ihre Kredite für den Wassersektor erhöhen, um den Rückgang von privaten Investitionen auszugleichen. Ende Januar kündigte John Briscoe, Wasserexperte der Weltbank, an, dass der Anteil der Wasserprojekte am Weltbank-Portfolio von gegenwärtig 16 Prozent (3,2 Mrd. US-Dollar) innerhalb von drei bis vier Jahren auf 24 Prozent steigen soll: „Für uns ist das ein großes Geschäft“. Diese Kredite an die Regierungen dienen vielfach zur Finanzierung von PSP-Projekten und entheben die beteiligten Wasserkonzerne der Notwendigkeit, größere Investitionsmittel selbst beizusteuern bzw. am Kapitalmarkt aufzunehmen. Entsprechend sind eine ganze Reihe neuer PSP-Projekte in der Pipeline, unter anderem in Guinea-Bissau, Angola, Nigeria und Mexiko.

Mehr Markt, mehr Großprojekte, mehr Gewinnchancen

Nach einem Jahrzehnt Privatisierungspolitik im Wassersektor der Länder des Südens befinden sich internationale Entwicklungsorganisationen wie die Weltbank offensichtlich in einem doppelten Dilemma: Die Kritik der Privatisierungsgegner wird durch Erfahrungen in Buenos Aires, Manila, Jakarta oder im südafrikanischen Nelspruit mehr und mehr bestätigt. Parallel damit wächst der Widerstand weltweit, übrigens auch in den scheinbar „sicheren Märkten“ wie Europa und Nordamerika. Zum zweiten bricht eine wesentliche Säule des Konzepts weg, weil die Wunschartner, die globalen Wasserkonzerne, die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen. Damit könnten sich Spielräume eröffnen, um eine stärkere Berücksichtigung von Alternativen zur Privatisierung einzufordern, die besser geeignet sind, die Probleme im Wassersektor zu lösen.

Statt einer grundlegenden Reflexion der bisherigen Erfahrungen und einer daraus resultierenden Neuorientierung versuchen Weltbank und Co. allerdings eher, die Strategie den veränderten Bedingungen anzupassen und auf weitere Bereiche des Wassersektors wie Bewässerungslandwirtschaft und Staudämme auszuweiten. Das kommt einerseits den Multi-Utility-Konzernen mit ihrer großen Spannweite von Aktivitäten in verschiedenen Dienstleistungsbereichen, aber auch im Bausektor und An-

lagenbau, entgegen. Darüber hinaus eröffnet es weiteren privaten Akteuren den Zugang zum Infrastruktur- und Versorgungsbereich.

Damit würde die Zerteilung im Wassersektor in profitable, risikominimierte privatwirtschaftlich betriebene Segmente und einen weitaus größeren Bereich, der wie bislang schon staatlich-öffentlich oder in Selbsthilfe betrieben wird, ausgeweitet. Das System öffentlicher Verantwortung und Verpflichtung, Wasser für alle zu gewährleisten und ein umfassendes nachhaltiges Management der lebenswichtigen Ressource umzusetzen, würde Schritt für Schritt ausgehöhlt, indem durch die Privatisierung die Möglichkeiten der öffentlichen Hand, diesen Verpflichtungen nachzukommen, enteignet werden.

Dieser Text ist auch auf englisch erschienen in: Global Issues Papers, No 5: Grab for Water? Different Strategies to solve the global water crisis, published by the Heinrich Böll Foundation, 2003, on occasion of the WTO-Conference in Cancun