KONZERNE

Der neue Geldstrom

Großunternehmen aus aller Welt haben einen künftigen Milliardenmarkt entdeckt: das Geschäft mit dem Trinkwasser.

Klärwerk der Berliner Wasserbetriebe: *Einmalige Chance zum Aufbau profitabler Monopole*

P. LANGROCK / ZENIT

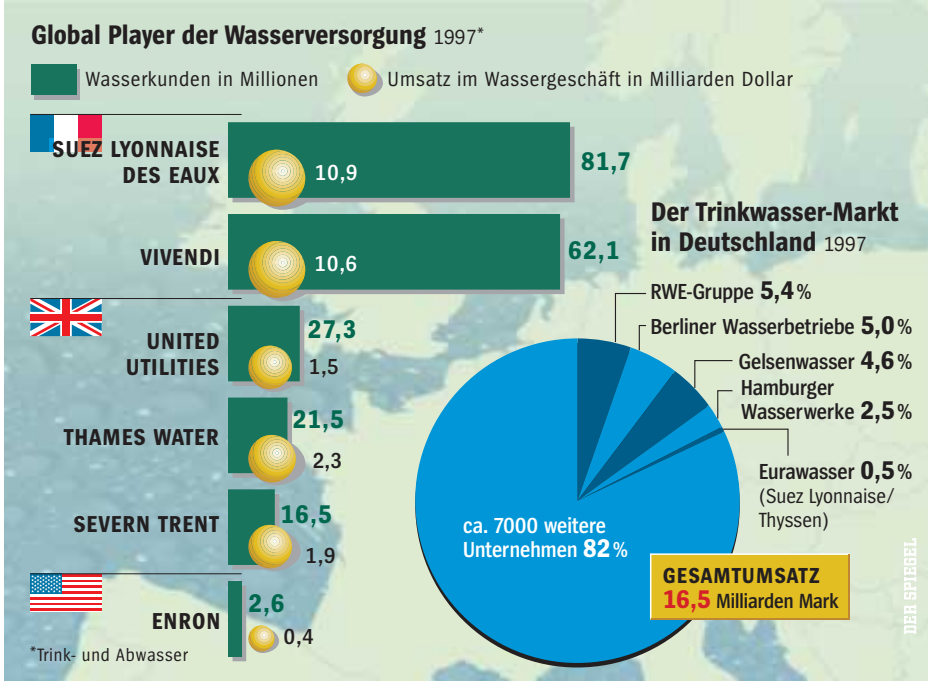
Das abgelegene Wasserwerk am Rande des Tegeler Sees ist weiträumig abgesperrt. Nur wenige Experten haben Zutritt zu den Gebäuden, in denen täglich Millionen Liter Trinkwasser für Berlins Bürger aufbereitet werden.

In den vergangenen Wochen jedoch war das kleine Werk der Berliner Wasserbetriebe magischer Anziehungspunkt für Wirtschaftsexperten und Ingenieure aus aller Welt. Jeden Morgen, pünktlich um acht Uhr, rückten sie in Gruppen von 20 bis 30 Leuten an, Mitarbeiter der Wasserbetriebe hatten meterhohe Aktenberge für die Besucher aufgetürmt.

Im Eilverfahren wurden Lagepläne, Verträge, Geschäftszahlen und Sitzungsprotokolle studiert. Selbst die Richtlinie über die Arbeits- und Pausenzeiten der Pförtner nahmen die Manager unter die Lupe.

Die Besucher in dem Berliner Wasserwerk sind Mitarbeiter weltweit tätiger Industriegiganten: Der amerikanische Energiekonzern Enron, die beiden französischen Mischkonzerne Vivendi und Suez Lyonnaise des Eaux, Thyssen-Krupp oder die deutschen Stromversorger RWE und Veba – sie alle treten in unterschiedlichen Partnerschaften an, die vom Berliner Senat feilgebotene 49,9prozentige Beteiligung an dem Wasserkonzern zu übernehmen.

Mindestens zwei Milliarden Mark will die SPD-Finanzsenatorin Annette Fugmann-Heesing mit dem Verkauf erzielen. Um die Beteiligung an dem unscheinbaren Wasserversorger ist ein Milliardenpoker entbrannt, wie ihn die Berliner Wirtschaft nur selten erlebt hat. Seit Monaten schon reisen die Chefs vieler Konzerne wie die Thyssen/Krupp-Doppelspitze Gerhard Cromme und Ekkehard Schulz persönlich in Berlin an, um bei Kommunalpolitikern für ihr Unternehmen zu werben. Fast täglich werden neue, höhere Kaufpreise genannt, ködern die Manager den Senat mit zusätzlichen Millioneninvestitionen am Standort Berlin.



Die Beteiligung an dem Berliner Wasserversorger hat für die Konzerne hohen strategischen Wert. Sie gilt als Eintrittskarte in den internationalen Wassermarkt, als Chance zum Aufbau hochprofitabler Monopole.

Der Kampf um das Wasser ist so alt wie die Menschheit. In vielen Regionen wurden erbitterte Kriege darum geführt. Als Quell des Lebens hat das blaue Gold in allen Kulturen einen besonderen Stellenwert. „Alles ist aus dem Wasser entsprungen, alles wird durch das Wasser erhalten“, wußte schon Johann Wolfgang von Goethe.

Doch das sensibelste aller Grundnahrungsmittel wird weltweit knapp und teuer. Zwar besteht die Erdoberfläche zu 71 Prozent aus Wasser. Doch weniger als ein Prozent ist für Menschen zugängliches Süßwasser. Rapides Bevölkerungswachstum, Verschmutzung und Verschwendung lassen die Reserven schmelzen. Der Staat, der sich in vielen Ländern für die Wasserversorgung zuständig fühlt, ist teilweise überfordert.

Internationale Konzerne wittern das große Geschäft mit dem lebensnotwendigen Rohstoff. Für die Industrie, prophezeit Suez-Lyonnaise-Aufsichtsratschef Jérôme Monod, wird „Wasser in Zukunft wichtiger als Energie werden“.

Anders als in Frankreich, den USA oder England, wo große Konzerne seit Jahren hohe Umsätze und Gewinne mit dem Wasserverkauf erzielen, ist der deutsche Wassermarkt fest in der Hand von rund 6600 kommunalen Unternehmen. Mit dem Aufkauf dieser Werke will die deutsche Industrie jene Referenzen erlangen, die beim Kauf und Betreiben ausländischer Anlagen immer wieder verlangt werden. Privatisierungserfolge in der Bundesrepublik, davon sind die Wassermanager überzeugt, hätten eine wichtige Signalfunktion besonders für die Eroberung der gewaltigen osteuropäischen Wassermärkte.

Die Ausgangslage für die begierigen Aufkäufer ist günstig wie nie. Überall in der Republik sind die Kommunen klamm, sie haben Mühe, dringend anstehende Reparaturarbeiten an ihren Kanalsystemen zu bezahlen. In dem rund 400 000 Kilometer langen deutschen Röhrengeflecht, warnt der Bochumer Abwasser-Experte Dietrich Stein, „tickt eine ökologische Zeitbombe“.

Große Teile des Leitungsnetzes stammen noch aus dem Kaiserreich. Um nur die schlimmsten Schäden zu beseitigen, müßten die Kommunen nach Schätzungen der Deutschen Bank Research in den nächsten Jahren die gewaltige Summe von 300 Milliarden Mark investieren. Dazu kommen weitere Milliardenbeträge für Kläranlagen und Reinigungssysteme, die durch immer höhere Umweltschutzauflagen nötig werden.

Die Gebühren zur Finanzierung weiter anzuheben ist kaum möglich. Mit teilweise über acht Mark pro Kubikmeter liegen Wasser- und Abwasserpreise in Deutschland bereits doppelt so hoch wie in England und den USA. Immer öfter klagen Bürger und Unternehmen erfolgreich gegen kommunale Wucherpreise, die von den Stadtvätern nicht selten ohne notwendige Sachkenntnis festgelegt werden.

„Ohne externe Hilfe“, glaubt RWE-Entsorgungsvorstand Richard Klein, in dessen Zuständigkeit das Wassergeschäft des Konzerns fällt, „dürften viele Kämmerer mit ihren Wasserwerken demnächst in arge Bedrängnis geraten.“

Und diese Hilfe bieten Großkonzerne wie Thyssen-Krupp, RWE oder Veba den Kommunen neuerdings an – nicht ganz uneigennützig. Ihr Geschäftsmodell ist simpel: Für hohe Summen erwerben sie Beteiligungen an kommunalen Wasserwerken, sanieren die Kanäle, bauen Kläranlagen und wickeln das gesamte Geschäft bis hin zur Versendung der Wasserrechnungen ab. Dafür erhalten sie im Gegenzug einen vorher vereinbarten Teil der jährlich eingehenden Wassergebühren.

„Spitzenrenditen wie in einigen High-Tech-Branchen“, dämpft RWE-Vorstand Klein überzogene Prognosen, seien beim Wasser nicht zu erzielen. Zumal Erhöhungen der Wasserpreise bei Vertragsabschluß nicht selten für einen längeren Zeitraum begrenzt werden. Zwischen fünf und zehn Prozent Rendite gelten unter Experten – je nach Projekt und Rationalisierungspotential – als realistisch.

Dafür winkt ein langfristiges Geschäft ohne lästige Konkurrenten. Denn die Wasserversorgung bleibt auch unter privater Regie ein natürliches Monopol.

Vom Gesetzgeber droht ausnahmsweise wenig Gefahr. Weder in Bonn noch in Brüssel steht eine Deregulierung der Gebietsmonopole zur Zeit auf der Agenda. Besonders die beiden Stromgiganten RWE und Veba, die sich auf dem Energiemarkt zunehmend mit lästigen Konkurrenten herumschlagen müssen, wittern deshalb die Chance, in ein sorgenfreies Monopolgeschäft zurückzukehren.

Offiziell geben sie sich noch zurückhaltend. Ob das Wasser zu einem Kernbereich ausgebaut werde, heißt es beispielsweise bei der Veba, sei „noch nicht entschieden“.

In Wahrheit sind die Manager längst dabei, Fakten zu schaffen. In Bremen beispielsweise erhielt die Veba über ihre Tochter Gelsenwasser vor wenigen Wochen für einen Preis von über 200 Millionen Mark den Zuschlag für eine 49prozentige Beteiligung an dem hanseatischen Wasserbetrieb. Vorausgegangen war ein wochenlanger Poker, hochkarätige RWE- und Veba-Manager reisten persönlich bei SPD-Oberbürgermeister Henning Scherf an, um großzügige Hilfe beim Bau oder der Sanierung städtischer Einrichtungen wie Kraftwerken oder der Müllentsorgung zu offerieren.

K. KURITA / GAMMA / STUDIO X

Freizeitpark Ocean Dome*: *Geld spielt keine Rolle*

In der nordrhein-westfälischen Eifel beackern RWE-Manager seit Monaten Kommunalpolitiker, um durch den Bau eines kilometerlangen Tunnels drei riesige Talsperren miteinander zu verbinden. Mit dem Projekt, kritisieren Grünen-Politiker, würde der Stromgigant eines der größten Trinkwassergebiete Deutschlands mit einem Schlag unter Kontrolle bekommen.

Im Ruhrgebiet hat sich die Veba über alte Geschäftsverbindungen im Kohlehandel bereits den Zugriff auf zahlreiche Städte wie Gelsenkirchen oder Recklinghau-

* Auf der japanischen Insel Kyushu.

sen gesichert. Über die bei der Preussen-Elektra angesiedelte Tochter Gelsenwasser versorgt das Energieunternehmen im Ruhrgebiet bereits jetzt mehr als drei Millionen Menschen mit Trinkwasser.

Suez-Lyonnaise war mit seinem deutschen Partner Thyssen/Krupp dagegen vorwiegend im Osten aktiv. Das deutsch-französische Gemeinschaftsunternehmen Eurawasser kaufte Beteiligungen unter anderem in Rostock, Potsdam und Goslar.

Im Wettstreit um die besten Ausgangspositionen scheint Geld kaum eine Rolle zu spielen. Teilweise werden Preise bezahlt, sagt Lyonnaise-Deutschland-Chef Guillaume Henry, die mit dem tatsächlichen Wert der Werke nur wenig zu tun haben. Das Rohrleitungssystem in Berlin beispielsweise ist auf weiten Strecken marode. Um nur die notwendigsten Reparaturen durchzuführen, schätzt einer der Bewerber, müssen in den nächsten Jahren rund zwei Milliarden Mark investiert werden.

F. ROGNER / NETZHAUT

W. v. BRAUCHITSCH

A. CLOPET / SAOLA

Manager Cromme, Hartmann, Messier: *Hoher strategischer Wert*

Das schreckt die Bewerber offenbar wenig. Zwar zog Thyssen/Krupp sein Angebot vorläufig zurück. Dafür gesellte sich mit der Münchner Allianz Versicherungsgruppe vor wenigen Tagen ein mächtiger Finanzpartner zu dem Kreis der Bieter. Auch Banken wollen Anteile kaufen, um sie später gewinnbringend an Industrievertreter abzugeben.

In welchen Konsortien und Partnerschaften das Berliner Paket dann letztlich übernommen wird, ist noch offen. Selbst für Thyssen/Krupp scheint das letzte Wort noch nicht gesprochen. Durchaus möglich, daß wir über den Kauf eines Bankanteils wieder in das Berliner Wassergeschäft zurückkehren, sagt ein Thyssen-Vorstand.

Der Wirbel um den Verkauf in Berlin und die Aussicht, ähnlich hohe Erlöse zu erzielen, zeigt erste Wirkung. Großstädte wie Frankfurt und Hamburg haben beispielsweise bei Eurawasser bereits Interesse an privaten Investoren signalisiert.

Mit nationalen Referenzen ausgestattet, wollen die deutschen Konzerne in den nächsten Jahren sogar den Sprung in den internationalen Wassermarkt wagen. Gewaltige Aufgaben und Milliarden-Umsätze winken auch dort.

Schon jetzt haben rund um den Globus etwa zwei Milliarden Menschen keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Jährlich sterben fünf Millionen Menschen an den Folgen von Infektionskrankheiten, die durch verschmutztes Wasser übertragen werden. Besonders in den arabischen und afrikanischen Staaten wird das Grundnahrungsmittel Wasser zur Mangelware.

Doch nur ein 20stel des globalen Abwassers wird gereinigt und aufbereitet. Millionen Kubikmeter Trinkwasser versickern täglich in maroden Leitungen.

Um den weltweiten Wasserbedarf auch nur annähernd zu decken, schätzt die Weltbank, müßten in den nächsten zehn Jahren in Kanalisation, Reinigung und Verteilung rund 600 Milliarden Dollar investiert werden.

Von den öffentlichen Haushalten kann diese Summe kaum aufgebracht werden. Immer mehr Metropolen wie Buenos Aires und Sydney gehen deshalb dazu über, ihre Wasserversorgung privaten Firmen zu übertragen.

Mindestens zehn internationale Großstädte, schätzt Lyonnaise-Manager Henry, stehen in den nächsten Monaten zur Ausschreibung an. Nur wenige Unternehmen bieten bisher ihre Dienste an. Der gesamte Markt wird von zwei französischen Giganten beherrscht, dem Mischkonzern Générale des Eaux, der sich vergangenes Jahr in Vivendi umbenannt hat, und Lyonnaise des Eaux, die Mitte 1997 mit der französischen Finanzholding Suez fusionierte.

Allein die französische Lyonnaise versorgt als bisheriger Marktführer über 80 Millionen Menschen auf insgesamt fünf Kontinenten mit Trinkwasser. In den Referenzlisten des Unternehmens finden sich Millionenstädte wie Ho-Tschi-minh-Stadt oder Jakarta.

Die bisherige Spitzenstellung könnte das Unternehmen bald verlieren. Vergangene Woche holte Vivendi-Chef Jean-Marie Messier zum Gegenschlag aus und übernahm für den Preis von über elf Milliarden Mark mit United States Filter einen der führenden Wasserversorger der USA. Sollten die Behörden dem Kauf zustimmen, hätte Vivendi dem Erzkonkurrenten die Spitzenstellung streitig gemacht.

Angesichts solcher Mega-Deals machen sich die Erfolge deutscher Konzerne im Ausland eher bescheiden aus. So sicherte sich RWE zwar 1997 die Wasserversorgung in Budapest. Allerdings sind die Essener in dem Gewinnerkonsortium nur Juniorpartner von Lyonnaise, weil sie den bei internationalen Verkäufen geforderten Nachweis über die eigenständige Versorgung einer Millionenmetropole nicht erbringen konnten.

Mit der gewonnenen Ausschreibung in Berlin sollen solche Schlappen nicht mehr vorkommen. Besonders in Osteuropa, wo Privatisierungen in Prag, Bukarest oder Sofia anstehen, schwärmen die Konzern-Manager, könnte der Nachweis über die Trinkwasserversorgung der deutschen Bundeshauptstadt ein wichtiger Türöffner sein.

Ganz so weit ist es noch nicht. Seit kurzem nämlich tun sich in der Bundeshauptstadt unerwartete Schwierigkeiten auf.

Ein mächtiges Bündnis aus Mietervereinen, Hausbesitzern und Wohnungswirtschaft will den für Ende April geplanten Verkauf aus Furcht vor steigenden Wasserpreisen in letzter Minute stoppen – notfalls mit einer Klage vor dem Verfassungsgericht. „Monopole wie das Wasser“, heißt ihre Kampfansage, „privatisiert man nicht.“

Frank Dohmen

Y. GELLIE / P. MAITRE / AGENTUR FOCUS

Leitungsbau in der Sahara: *Zwei Milliarden Menschen ohne Zugang zu Trinkwasser*