

## Weißes Gold zwischen Nutzung und Schutz: **Perspektiven der Europäischen Wasserwirtschaft im Spannungsfeld von Ökonomie und Ökologie**

Auszug aus dem Resümee  
Politikberatung Europapolitik

Freitag, 28. November 2008  
Diplomatische Akademie Wien

**CHRISTIAN HASENLEITHNER** (Geschäftsführer der Energie AG Oberösterreich Wasser, Linz) gab unter dem Titel „Wasser ist unser Job“ die Sicht seines Unternehmens auf den Stand und die Zukunft der Wasserwirtschaft wieder. Die Energie AG sei auch im Bereich Wasser als Betreiber tätig, sowohl im föderalen System als auch im internationalen Wettbewerb. Sein Unternehmen sei ein Full Service Provider, der auch im Abwasserbereich und der Wasseraufbereitung arbeite. Es erwirtschaftete rund 100 Millionen Euro Umsatz, betreibe 130 Aufbereitungs- und 230 Kläranlagen, verfüge über 1300 km Leitungsnetz und sei abgesehen von Österreich in Tschechien, der Slowakei, Ungarn, der Ukraine und Rumänien aktiv.

Anhand einer Studie der Arbeiterkammer aus dem Jahre 2004<sup>3</sup> versuchte HASENLEITHNER darzulegen, dass eine Privatisierung der Wasserwirtschaft nicht unbedingt für höhere Preise sorgen müsse. Vielmehr führten die Marktfragmentierung und der Re-Investitionsbedarf gerade in Österreich zu starken Preiserhöhungen und hohen Subventionen. In Österreich, wo die Produktionskosten im Vergleich zu Frankreich, England und Tschechien am höchsten seien, seien auch die Wasser- und Abwassergebühren mit 150 Euro pro Einwohner und Jahr beachtlich. In Frankreich mit seinen vielen privaten Anbietern lägen sie darunter, in England, wo sehr viel privatisiert worden sei, allerdings darüber. In Deutschland betrügen die Kosten sogar 200 Euro. Die Subventionen seien wiederum in Österreich im Vergleich zu Frankreich, England und Tschechien am höchsten.

Daraus, so HASENLEITHNER weiterhin die betreffende AK-Studie zitierend, ergäben sich folgende Stärken und Schwächen der österreichischen Wasserwirtschaft: Zu den positiven Merkmalen zählten der hohe Gewässerschutzstandard, die gute Wasserqualität und die Abwasserreinigung. Nur mittelmäßig hingegen sehe die Leistungsqualität bei Wasser und Kanal aus. Schwächen in ökonomischer und organisatorischer Hinsicht gebe es einige, nämlich die hohen Produktionskosten, den niedrigen Kostendeckungsgrad aufgrund hoher Investitionsförderungen, geringe Anreize zu Kosteneffizienz, mangelnde Kostentransparenz, geringe wirtschaftliche Dynamik und ungenügende Kundenorientierung. Zudem behinderten der mangelnde Wettbewerb und starke Arbeitnehmervertretungen durchaus mögliche Rationalisierungsschritte nicht zuletzt zum Wohle der Kunden.

Allerdings sei im benachbarten Ausland die Situation durchaus ähnlich einzustufen. Die Herausforderungen seien auf den internationalen Märkten, auf denen die Energie AG Oberösterreich Wasser vertreten sei, ebenfalls sehr hoch. Die EU-Standards müssten

<sup>3</sup> In den Jahren 2003 bzw. 2004 ist eine sechsbändige Studie zum Thema „Internationaler Vergleich der Siedlungswasserwirtschaft“ erschienen. Siehe <http://www.ecologic.de/modules.php?name=News&file=article&sid=1328>.

durch gewaltige Investitionen erreicht werden, und die Betreiberunternehmen gelte es zu modernisieren. Andererseits seien auf diesen Märkten gute gesetzliche und organisatorische Grundvoraussetzungen gegeben. Zudem hätten sich zum Beispiel in Tschechien intelligente Public-Private-Partnership – Modelle entwickelt, dank derer ausländisches Know-how ins Land komme. Teilweise würden also die Wasserunternehmen privatisiert, d.h. dass zwar die Infrastruktur in öffentlicher Hand - in der Regel sind es die Kommunen - bleibe, aber der Betrieb ausgelagert werde. Dies bringe aus der Sicht HASENLEITHNERS einige Vorteile mit sich: Der Verkaufspreis könne zur Verbesserung der Infrastruktur verwendet werden, und das Wasserunternehmen könne effektiver modernisiert und optimiert werden. Zudem sei die Einführung moderner Betriebsstandards einfacher möglich, und schließlich werde eine nachhaltige Unternehmensentwicklung sichergestellt.

Um den massiven Investitionsbedarf in Ost- und Mitteleuropa zu bewältigen, so HASENLEITHNER, seien Förderungen der öffentlichen Hand, aber auch privates Kapital unabdingbar. Die Finanzierungsstruktur jener Investitionsprojekte, an denen die Energie AG beteiligt sei, zeige, dass durchschnittlich beinahe die Hälfte (in Einzelfällen bis zu 70% oder 80%) der Gelder von der EU stammten. Weitere ungefähr gleich gewichtige Finanzierungsanteile seien staatliche Förderungen, der im Rahmen einer Privatisierung des Betriebs erzielte Privatisierungserlös sowie vorab gegebene Darlehen oder Kredite des privaten Partners. Beispiele für derartige Projektstrukturen existieren in CEE in großer Zahl. Als ein Beispiel für die riesigen Probleme und den daraus resultierenden Investitionsbedarf führte HASENLEITHNER den Zustand der Trinkwasserversorgung der ukrainischen Stadt Lvov (dt.: Lemberg, 700.000 EinwohnerInnen) an, wo eine geordnete Wasserversorgung nur an 6 Stunden pro Tag gegeben ist. Insbesondere die Installationen in den Häusern seien dort derart mangelhaft, dass diese neben dem Leitungsnetz der Stadt praktisch erneuert werden müssen. Privatisierungsmodelle wie diese, die auch von der *Energie AG Wasser* angeboten werden, sind nicht das einzig gültige Modell, um derartige Herausforderungen zu meistern. Sie sind jedoch international erprobt und bedingen keinesfalls den Ausverkauf von Wasser und Infrastruktur, wie das oft undifferenziert behauptet wird.