



BDE

Kreislauf. Wirtschaft. Zukunft.

10 Fragen an die privaten Dienstleister in der Wasserwirtschaft

**BDE Bundesverband der Deutschen
Entsorgungs-, Wasser- und Rohstoffwirtschaft e.V.**
Wirtschafts- und Arbeitgeberverband

Grußwort



Trinkwasser ist nicht nur das wichtigste, sondern auch das am strengsten regulierte Lebensmittel in Deutschland. Diese Anforderungen an die Qualität wurden in den vergangenen Jahren stetig erhöht. So wurden zum Beispiel mit der 2. Änderung der Trinkwasserverordnung (TWVO) im Jahr 2012 erstmals Grenzwerte für Uran und Coli-Bakterien eingeführt. Neben höchsten Anforderungen an die Qualität soll die Trinkwasserversorgung auch zum bestmöglichen Preis erfolgen.

Um die Wasserqualität zum bestmöglichen Preis anbieten zu können, haben sich zahlreiche Kommunen entschlossen, auf das Know-how privater Wasserdienstleister zurückzugreifen. Diese Unternehmen bieten Kommunen vielfältige Dienstleistungen an, um die Herausforderungen der Wasserversorgung zu bewältigen. Im Vordergrund steht dabei die Versorgung mit sicherem und sauberem Trinkwasser.

Wir sind davon überzeugt, dass die anstehenden Herausforderungen der Wasserwirtschaft zukünftig mehr privates Know-how verlangen. Denn die Herausforderungen an die Wasserversorgung werden weiter ansteigen. Hierzu zählen:

steigende Energiekosten und Entwicklung entsprechender Energieeffizienzkonzepte, Probleme wie Hormone im Trinkwasser und schließlich der steigende Investitionsbedarf in zunehmend überalterte Netze und dadurch bedingte hohe Wasserverluste. Gerade von kleineren Kommunen können diese im Alleingang kaum bewältigt werden können.

Immer wieder werden in den Medien grundsätzliche Bedenken gegen die Beteiligung privater Partner an der Wasserversorgung und Abwasserabereitung geäußert. Der Fachbereich Wasserwirtschaft im BDE hat sich hiermit argumentativ auseinandergesetzt und zehn von Kritikern häufig gestellte Fragen beantwortet. Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Peter Kurth'. The signature is stylized and written in a cursive script.

Peter Kurth
Präsident des BDE



3 600 000 000 Kubikmeter

Durchschnittlich verbraucht jeder Deutsche ca. 120 Liter Wasser pro Tag. Daraus ergibt sich ein Trinkwasserbedarf von jährlich 3,6 Milliarden Kubikmetern. In Waggonen gefüllt, entspräche dies einem 14-mal den Äquator umspannenden Güterzug.

Die Verantwortung für dieses wichtige Gut der Daseinsvorsorge liegt seit jeher bei den Kommunen. Die Aufgabe, jedem Bürger Wasser zur Verfügung zu stellen und das Abwasser wieder aufzubereiten, können sie jedoch auch privaten Dienstleistern übertragen. In über 6 200 kommunalen und privatwirtschaftlichen Unternehmen stellen insgesamt 60 000 Mitarbeiter die Versorgung mit Trinkwasser und die Beseitigung des Abwassers in Deutschland sicher.



Julia Behrendt, Vorsitzende des Fachbereiches Wasserwirtschaft im BDE

Die Frage, ob diese Leistung ausschließlich durch kommunale Unternehmen oder unter Einbeziehung privater Partner erbracht wird, ist von der Frage zu trennen, wem das Wasser gehört. In Deutschland ist Wasser ein öffentliches Gut. Private Unternehmen können also kein Eigentum an der Ressource Wasser erlangen. Dieser Grundsatz ist auch im Wasserhaushaltsgesetz festgeschrieben.

Werden private Partner an der Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung beteiligt, geht es vielmehr darum, die Trinkwassernetze, Kanalsysteme und Aufbereitungsanlagen optimal zu bewirtschaften.

Denn die in Deutschland flächendeckend hochwertige Trinkwasserqualität ist keine Selbstverständlichkeit. Der Erhalt des hohen Standards der Netzinfrastruktur und der hohen Qualität des Wassers erfordern fortlaufende Investitionen und Anpassung an die steigenden technischen Anforderungen.

Die Diskussion, ob die Beteiligung privater Partner zulässig ist, wird derzeit engagiert, aber nicht immer sachlich geführt. Insbesondere die Aktivitäten privater Unternehmen im Bereich der Wasserwirtschaft werden von vielen kritisch hinterfragt. Wir, die Unternehmen der Wasserwirtschaft, stellen uns gerne dieser Diskussion.

Mit der vorliegenden Broschüre beziehen wir Stellung zu zehn aus unserer Sicht wichtigen Fragen und haben für Sie Antworten, Fakten und Argumente zusammengefasst, hinter denen ein wesentlicher Leitgedanke steht:

Das Ziel privater Dienstleister ist es, sich mit effizienten und nachhaltigen Dienstleistungen im Wettbewerb zu behaupten. Deshalb bieten sie höchste Qualität zum Wohle der Verbraucher und der Umwelt.

Der BDE ist der Verband der privaten Entsorgungs-, Wasser- und Rohstoffwirtschaft in Deutschland. Der Fachbereich Wasserwirtschaft vernetzt die privaten Wasserdienstleister und unterstützt in rechtlichen, technischen und politischen Fragen. Der BDE ist die Interessenvertretung der Mitglieder auf Europa-, Bundes- und Landesebene und ist Ansprechpartner für Gesellschaft, Verwaltung und Politik.

10 Fragen – 10 Antworten

- 1 Welche Vorteile hat eine Kooperation zwischen Kommunen und privaten Fachunternehmen? 6
 - 2 Ist bei einer Zusammenarbeit mit privaten Partnern der Einfluss der Kommunen gesichert? 7
 - 3 Wirkt sich die Beteiligung privater Dienstleister auf die Qualität aus? 8
 - 4 Wie wirkt sich die Einbeziehung privater Dienstleister auf Preise und Gebühren aus? 9
 - 5 Arbeiten private Unternehmen wirklich effizienter? 10
 - 6 Wie bringen sich private Partner in Bezug auf Gemeinwohl und soziale Verantwortung ein? 11
 - 7 Wie wirkt sich die Zusammenarbeit mit Privaten auf den Erhalt der kommunalen Infrastruktur aus? 12
 - 8 Sprechen die Erfahrungen in England oder Portugal gegen das Einbeziehen von Privaten? 13
 - 9 Zeigen Rekommunalisierungen, dass die Zusammenarbeit mit privaten Dienstleistern nicht funktioniert? 14
 - 10 Welche erfolgreichen Kooperationen gibt es in Deutschland? 15
- Impressum 16

1

Welche Vorteile hat eine Kooperation zwischen Kommunen und privaten Fachunternehmen?



Die Zusammenarbeit von Kommunen und privaten Dienstleistern bringt viele Vorteile. Vor allem ermöglicht das Know-how des privaten Partners der Kommune, die hohen Anforderungen an die Wasserqualität zu erfüllen, die Kosten zu reduzieren und die Dienstleistungsqualität für die Bürgerinnen und Bürger zu steigern. Welche Chancen sich durch eine öffentlich-private Kooperation ergeben, hängt stark von den Zielen der Kommune vor Ort ab.

Kooperationen können dazu beitragen, die Nachteile kleinteiliger kommunaler Strukturen auszugleichen. Gerade in kleinen Betrieben sind die erforderlichen wissenschaftlichen Innovationen, eine flexible und moderne Personalführung sowie schnelle Entscheidungsstrukturen nur schwer zu etablieren. Es sind jedoch Faktoren, die notwendig sind, um eine qualitätsgerechte Trinkwasserversorgung und Abwasserbeseitigung zu gewährleisten. Vor dem Hintergrund sinkenden Wasserverbrauchs, steigender Energiekosten und Belastungen durch Mikroverunreinigungen (u. a. Hormone und Medi-

kamentenrückstände) und schließlich des erhöhten Investitionsbedarfs in zunehmend überalterte Netze wird dies umso deutlicher.

Die privaten Dienstleister verfügen über das dafür nötige, umfangreiche Know-how. Sie ermöglichen es der Kommune, diese Herausforderungen zu meistern, und gewährleisten so eine qualitativ hochwertige Wasserversorgung und eine sichere und umweltgerechte Abwasserentsorgung bei stabilen Preisen und Gebühren.

Die Grundlage dieser Kooperationen bildet der freie Wettbewerb um die Dienstleistungen. Im Gegensatz zu rein kommunaler Versorgung, wo das Kostenumlageprinzip gilt, werden unter Wettbewerbsbedingungen die besten Preise erzielt. Dabei gelten feste Rahmenbedingungen, definiert durch die Kommune als Aufgabenträger.

Solche Partnerschaften sind ein anschauliches Beispiel dafür, wie kommunale Interessen auf der einen Seite mit unternehmerischem Handeln und Know-how auf der anderen Seite verknüpft werden können.

2

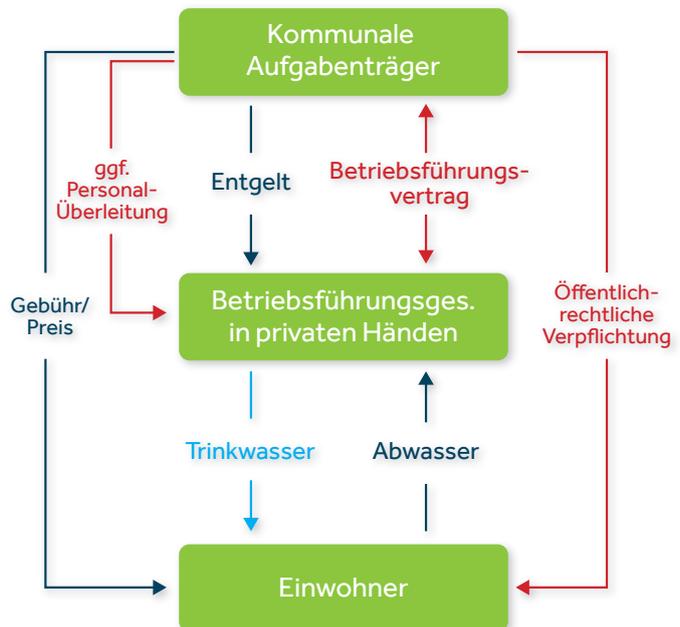
Ist bei einer Zusammenarbeit mit privaten Partnern der Einfluss der Kommunen gesichert?

Der Einfluss der Kommunen auf die Wasserversorgung bleibt bei der Zusammenarbeit mit einem privaten Dienstleister bestehen. Die kommunalen Auftraggeber – Städte, Gemeinden, Zweckverbände oder deren Tochtergesellschaften – vergeben meist Teilbereiche einer bislang öffentlich wahrgenommenen Aufgabe und ziehen private Dienstleister lediglich zur Ausführung hinzu. Allein die Kommune entscheidet, ob und wie sie private Dienstleister einbindet.

Grundsätzlich gibt es drei Vertragsmodelle für die Zusammenarbeit: das Betriebsführungsmodell, das Kooperationsmodell sowie das Betreiber- oder Konzessionsmodell. Entsprechend der spezifischen Anforderungen der Kommune werden diese Vertragsmodelle im Einzelfall angepasst. Exemplarisch werden die Einflussmöglichkeiten am Betriebsführungsmodell aufgezeigt.

Private Dienstleistung im Betriebsführungsmodell

In diesem Modell wird dem privaten Partner ausschließlich der operative Bereich übertragen. Dieser umfasst die technische Betriebsführung der Trinkwasserversorgungs- und/oder Abwasserbeseitigungssysteme sowie die kaufmännische Betriebsführung mit Buchhaltung und Kundenservice. Der Umfang der zu erbringenden Dienstleistungen wird in einem Betriebsführungsvertrag geregelt, der dem privaten Unternehmen das Betriebsrisiko überträgt und den kommunalen Auftraggeber zur Zahlung eines Entgelts verpflichtet, das im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens ermittelt wurde. Das Anlagevermögen verbleibt bei der Kommune. Sie behält die volle Kontrolle und Entscheidungshoheit über Sanierungen und Neuinvestitionen sowie über Preise und Gebühren für die Endverbraucher.



3

Wirkt sich die Beteiligung privater Dienstleister auf die **Qualität** aus?

Unabhängig davon, ob das Wasser von privaten, öffentlich-rechtlichen Unternehmen oder einer Mischform aus beiden erbracht wird, ist die Qualität des Trinkwassers in Deutschland sehr gut. Überwacht wird die Wasserqualität durch die Gesundheitsämter, die durch sorgfältige Prüfungen und Kontrollen die Einhaltung der Vorgaben jederzeit sicherstellen.

Den Beweis liefern zahlreiche Studien, unter anderem der gemeinsame Trinkwasserbericht des Bundesministeriums für Gesundheit (BMG) und des Umweltbundesamtes (UBA) aus dem Jahr 2012. Er bescheinigt dem Trinkwasser in Deutschland eine sehr gute Qualität.¹ Darüber hinaus dokumentiert der OECD-„Better Life Index“, dass 93 Prozent der deutschen Endverbraucher sehr zufrieden mit ihrem Wasser sind.² Diese Ergebnisse belegen, dass – unabhängig von der Organisa-



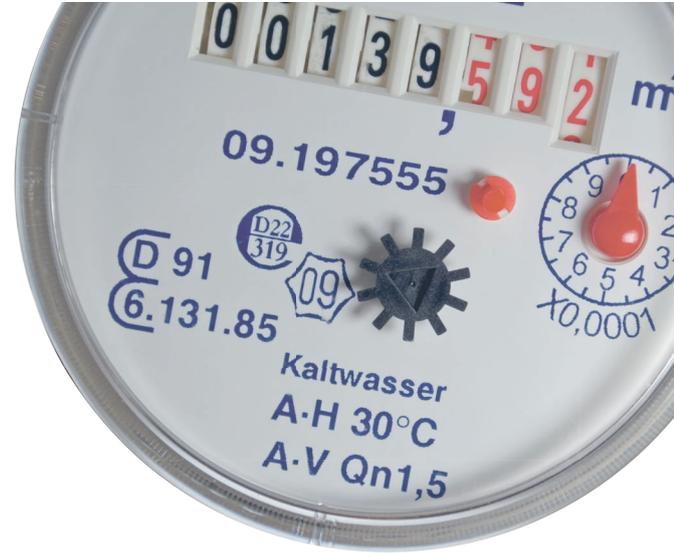
tion der Wasserversorgung und dem Grad der Einbindung privater Partner – die Qualität der Wasserversorgung sehr gut ist.

Auch die Abwasserreinigung in Deutschland unterliegt strikten Vorschriften und genügt höchsten Umweltstandards, unabhängig von der Organisationsform.

Über ihr Know-how und ihre Erfahrungen an anderen Standorten können die Fachunternehmen häufig Verbesserungen in Qualität und Umweltschutz anstoßen, etwa bei der energetischen Optimierung und der Verringerung des ökologischen „Fußabdrucks“ der Wasserversorgung und Abwasserentsorgung.

1 | Umweltbundesamt, Trinkwasserbericht 2012, <http://www.umweltbundesamt.de/uba-info-medien/4238.html>, abgerufen am 06.09.2013.

2 | OECD-„Better Life Index“, <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>, abgerufen am 06.09.2013.



4

Wie wirkt sich die Einbeziehung privater Dienstleister auf Preise und **Gebühren** aus?

Das häufig verwendete Argument, dass Trinkwasser bei der Beteiligung privater Unternehmen teurer wird, ist nicht nachvollziehbar. Private Dienstleister erhalten ihren Auftrag, sei es in Form einer Betriebsführung oder einer Konzession, durch ein formelles und transparentes Vergabeverfahren. Dabei entscheidet der kommunale Auftraggeber, wer die zu vergebende Leistung zum besten Preis innerhalb der von der Kommune definierten Parameter und Qualitätskriterien erbringen kann.

Regelmäßig wird in einem Vergabeverfahren auch eine Preis- oder Gebührenprognose über die gesamte Vertragslaufzeit von den Bietern gefordert, die gleichermaßen Transparenz für alle schafft.

Steigende Preise oder Gebühren sind sowohl inflationsbedingt als auch häufig auf zwingend erforderliche Investitionsmaßnahmen zurückzuführen

oder ergeben sich als Folge des demografischen Wandels. Fixkosten von mehr als 80 Prozent sind der Grund dafür, dass bei geringerem Wasserverbrauch die Kosten der Ver- und Entsorgung nicht im gleichen Maß sinken und auf weniger Kubikmeter umgelegt werden müssen. Darüber hinaus entstehen bei einem niedrigeren Wasserverbrauch zusätzliche Folgekosten, unter anderem weil mehr Netzspülungen und damit auch angepasste Betriebsabläufe erforderlich werden.

Der private Partner ist durch sein Know-how in der Lage, Kostensteigerungen entgegenzuwirken und diese abzumildern. Treten in einigen Fällen dennoch über dem regionalen Durchschnitt liegende Preis- bzw. Gebührensteigerungen auf, ist dies oft darauf zurückzuführen, dass private Partner vor allem erst dann einbezogen werden, wenn schwerwiegende Betriebsprobleme auftreten, erhebliche Investitionen in neue Wasserwerke und Kläranlagen anstehen oder die Sanierung überalterter Netzinfrastruktur notwendig ist.



Arbeiten private Unternehmen wirklich effizienter?

Effizienz ist die Daseinsberechtigung für den privaten Partner. Das private Unternehmen nutzt seine Innovationskraft, seine Flexibilität und seine Einbindung in größere Netzwerke dazu, Betriebsprozesse ganzheitlich zu optimieren, Geschäftsbeziehungen zu hinterfragen, Einkaufsvorteile zu generieren und Zusatzgeschäfte als Dienstleistungen für Dritte zu entwickeln. Besonders profitiert der kommunale Aufgabenträger von der privatwirtschaftlichen Ausrichtung, wenn der private Dienstleister aus einem intensiven Bieterwettbewerb hervorgegangen ist und in einem verbindlichen Angebot bereits seine Herangehensweise dargestellt und den Nachweis der Effizienz erbracht hat.

Zwei Beispiele für eine erfolgreiche Effizienzsteigerung:

Beispiel 1: Warnow-Wasser- und Abwasserverband (EURAWASSER Nord GmbH)

Im Auftrag des Warnow-Wasser- und Abwasserverbandes betreibt die EURAWASSER Nord GmbH die Verbandsanlagen und führt Investitionen zur Umsetzung des Trinkwasserversorgungs- und des Abwasserbeseitigungskonzeptes durch. Trotz Refinanzierung der erheblichen Investitionskosten über die Preise und Gebühren konnten diese weitgehend stabil gehalten werden und 2013 der

Trinkwasserpreis um 12 Cent von 1,98 €/m³ auf 1,86 €/m³ gesenkt werden.

Ermöglicht hat diese Preissenkung neben der anhaltend positiven Entwicklung des Wasserverkaufes in Rostock und im Rostocker Umland auch die Optimierung der Betriebsabläufe durch den privaten Dienstleister. Hinzu kamen eine Reihe von Maßnahmen, wie die Verbesserung von Verfahrensabläufen und der Ausgleich der erheblich gestiegenen Energiekosten durch eine effiziente Betriebsführung.

Beispiel 2: Zweckverband Wasser/Abwasser Mittleres Elstertal (OTWA Ostthüringer Wasser und Abwasser GmbH)

Die OTWA Ostthüringer Wasser und Abwasser GmbH verantwortet im Auftrag des zuständigen Zweckverbandes Wasser/Abwasser Mittleres Elstertal seit 2003 die komplette kaufmännische und technische Betriebsführung in Gera und Umgebung. Durch eine umfassende Analyse der Situation vor Ort konnte die OTWA die vorhandenen Strukturen und Betriebsabläufe in vieler Hinsicht optimieren und darüber hinaus über den Verbund der Veolia-Gruppe günstigere Beschaffungskonditionen erreichen.

Innerhalb von wenigen Jahren war es deshalb möglich, die Trinkwasserpreise- und Abwassergebühren im östlichen Thüringen deutlich zu reduzieren. Die Ergebnisse zeigen: Sowohl die Endverbraucher als auch die Kommune profitieren von den Kostensenkungen.

Wie bringen sich private Partner in Bezug auf **Gemeinwohl und soziale Verantwortung** ein?

Die privaten Dienstleistungsunternehmen übernehmen in den Kommunen, in denen sie wirtschaftlich tätig sind, aktiv gesellschaftliche Verantwortung. Die Unternehmen fördern zahlreiche kulturelle, ökologische und soziale Projekte, aber auch Forschung und Lehre. Ohne ihre organisatorische und finanzielle Unterstützung wären viele Projekte nicht realisierbar. Mit den entrichteten Gewerbesteuern, Konzessionsabgaben und Wasserentnahmeentgelten leisten die Unternehmen einen signifikanten Beitrag zur finanziellen Handlungsfähigkeit der Kommunen.

Private Unternehmen sind gemeinwohlorientiert. Sie schaffen und sichern qualifizierte Arbeits- und Ausbildungsplätze und investieren in die Mitarbeiterqualifikation. Private Dienstleistung und Beschäftigungssicherheit sind ohne Weiteres miteinander vereinbar.

Die Zusammenarbeit mit privaten Partnern macht auch unter ökologischen Gesichtspunkten Sinn. So verfügt die private Wasserwirtschaft über die Erfahrungen und das technische Know-how, die im Abwasser enthaltenen Ressourcen zu nutzen, etwa durch die Gewinnung von Energie oder das Recycling von Wertstoffen, die in den Wirtschaftskreislauf zurückgeführt werden.

Kläranlagen, deren Energiebedarf heute noch mehr als drei Prozent des deutschen Stromkonsums ausmacht, entwickeln sich zunehmend von reinen Abwasserbeseitigungsanlagen zu Energie- und Wärmeproduzenten. Moderne Anlagen können inzwischen ihren Strombedarf weitgehend und ihren Wärmebedarf zur Gänze selbst decken. Die private Wirtschaft kann diese Entwicklung mit innovativen Konzepten und dem erworbenen Know-how gezielt unterstützen.



EURAWASSER: Unterstützer des Warnowschwimmens in Rostock



Veolia übergibt einen Scheck an die Ökostation Naundorf



Wie wirkt sich die Zusammenarbeit mit Privaten auf den Erhalt der kommunalen Infrastruktur aus?

Eine Kernaufgabe in der Wasserwirtschaft ist es, leistungsfähige Infrastrukturen zu bewahren. Private Fachunternehmen haben große Erfahrung darin, für Netze und Anlagen ökologisch und ökonomisch optimale Investitionsstrategien zu entwickeln und umzusetzen. Über den gesamten Lebenszyklus hinweg sorgen fortlaufend durchgeführte Investitionen und eine zielgerichtete Instandhaltung für nachhaltigen Werterhalt und geringere Kosten im laufenden Betrieb.

Aufgrund der begrenzten Nutzungsdauer technischer Anlagen sind kontinuierliche Reinvestitionen in Netze und Reinigungsanlagen zwingend erforderlich. Dieser Aufgabe müssen sich kommunale und private Betreiber wasserwirtschaftlicher Anlagen gleichermaßen stellen. Der private Dienstleister ist hierzu in der Regel vertraglich verpflichtet und trifft konkrete Vereinbarungen mit dem Auftraggeber, in welchem Zustand eine Anlage bei Vertragsende an die Kommune zu übergeben ist. Es besteht daher ein besonderes Interesse des privaten Dienstleisters, die Anlagen nachweisbar in einem guten Zustand zu halten und zusätzlich von dem dadurch bedingten geringeren Betriebsaufwand zu profitieren.



8

Sprechen die **Erfahrungen in England oder Portugal** gegen das Einbeziehen von Privaten?

Wird in Deutschland über Wasserprivatisierungen gesprochen, verweisen Kritiker häufig auf die Privatisierungen in England und Portugal. Doch halten die Beispiele einem Faktencheck stand? Die Wasserprivatisierung in England und Wales ist das weltweit einzige Beispiel einer flächendeckenden Privatisierung von Wasserunternehmen und -infrastruktur und steht damit für einen ganz anderen Weg als in Deutschland übliche Modelle etwa der privaten Betriebsführung kommunaler Anlagen. Sie eignet sich aber auch deshalb nicht als Argument gegen die Arbeit privater Wasserunternehmen, weil sie nachweislich zu erheblichen Verbesserungen geführt hat.

Die Entscheidung für diesen Weg fiel 1989 vor allem vor dem Hintergrund eines erheblichen Investitionsstaus: Das Wassernetz stammte weitgehend noch aus viktorianischer Zeit und war in einem sehr schlechten Zustand. Es war in den vorhergehenden Jahrzehnten unter kommunaler Regie nicht ausreichend erneuert worden, unter anderem mit der Folge extrem hoher Wasserverluste.

Nachdem die Anlagen 1990 auf private Anteilseigner übertragen wurden, haben sich die Investitionen im Wassersektor nahezu verdoppelt³, die Leckagen und damit verbundenen hohen Wasserverluste gehören der Vergangenheit an.

Die Wasserpreise in Großbritannien werden von einer staatlichen Regulierungsbehörde berechnet und unterliegen damit, anders als in Deutschland, einer flächendeckenden neutralen Aufsicht. Die

Berücksichtigung der Verbraucherinteressen stellt ein Verbraucherrat (Customer Council for Water) sicher, die Einhaltung der Qualität überprüfen staatliche Behörden ebenfalls permanent. 97 Prozent der Bevölkerung sind mit der Trinkwasserversorgung in Großbritannien zufrieden, das liegt sogar über den Werten von Deutschland (96 Prozent), Österreich (94 Prozent) und den Niederlanden (95 Prozent) – drei Länder mit rein oder überwiegend öffentlich-rechtlich strukturierter Wasserversorgung.⁴

Obwohl die Wasserversorgung in Portugal zu über 84 Prozent in öffentlicher Hand ist, sehen Kritiker das Land von einer Privatisierungswelle überrollt. Die Einbindung privater Unternehmen in die Wasserversorgung und Abwasserentsorgung geht auf eine Initiative der konservativen Partei PSD zurück. Sie forderte diesen Schritt in ihrem Wahlprogramm vom Juni 2011 mit dem Ziel, die Kosten im öffentlichen Sektor zu senken. Die durchschnittlichen Kosten für Wasserversorgung und Abwasserentsorgung in Portugal betragen beim Trinkwasser rund die Hälfte und beim Abwasser rund ein Drittel im Vergleich zu Deutschland und können damit als angemessen zum Einkommen betrachtet werden. In einigen Gebieten gab es einen Preisanstieg durch die Umsetzung einer EU-Richtlinie zur Wasserqualität, die Investitionen in das Leitungsnetz erforderte. Zu flächendeckenden oder nennenswerten Preiserhöhungen kam es indes nicht.

³ | <http://www.water.org.uk/home/policy/positions/finance-and-investment/briefing-2-2009.pdf>

⁴ | <http://www.oecdbetterlifeindex.org/topics/environment/>



Zeigen **Rekommunalisierungen**, dass die **Zusammenarbeit mit privaten Dienstleistern** nicht funktioniert?

Es ist richtig, dass sich einige Kommunen entschieden haben, die Wasserversorgung wieder in Eigenregie vorzunehmen. In diesen wenigen Fällen ist die vorzeitige Beendigung der Zusammenarbeit vor allem auf politische Zielsetzungen zurückzuführen und nicht darauf, dass die privaten Partner ihren Verpflichtungen nicht nachgekommen wären.

Das prominente Beispiel in Berlin lässt sich insofern nicht verallgemeinern, als dass die dortige Teilprivatisierung ein sehr besonderes und komplexes Projekt war und mit üblichen Kooperations- oder Betriebsführungsmodellen in kleineren Gemeinden kaum zu vergleichen. Aber auch dort gilt, dass das Ende der Partnerschaft nichts mit mangelnder Leistung oder Vertragstreue der privaten Partner zu tun hatte.

Seit 1999 waren die beiden Unternehmen RWE und Veolia als Minderheitsgesellschafter an den Berliner Wasserbetrieben beteiligt, das Land Berlin behielt mit 50,1 Prozent die Mehrheit. Nach einem Volksentscheid zur Transparenz der Verträge im Jahr 2011 forcierte der Berliner Senat den Rückkauf der Geschäftsanteile und einigte sich darüber 2012 mit RWE und 2013 mit dem verbliebenen Partner Veolia.

Während der Partnerschaft wurden die Berliner Wasserbetriebe konsequent modernisiert. Die vorab vereinbarten Investitionssummen wurden nicht

nur erfüllt, sondern überschritten – Jahr für Jahr investierten die BWB rund ein Viertel ihres Umsatzes in die Infrastruktur, insgesamt 4,1 Mrd. € seit 1999. Die technischen und Umweltkennziffern sind heute hervorragend, der CO₂-Fußabdruck der Ver- und Entsorgung wurde konsequent verringert. Während der gesamten Zeit gab es keine betriebsbedingten Kündigungen und es wurde eine Ausbildungsquote von über sechs Prozent erreicht.

Häufigster Kritikpunkt war das vertraglich vereinbarte Recht der privaten Minderheitsgesellschaft auf eine bestimmte Verzinsung des betriebsnotwendigen Kapitals. Dabei ist zu beachten, dass dies direkte Folge des 1999 vom Land gewählten Teilprivatisierungsmodells war: Weil ein möglichst hoher Kaufpreis erzielt werden sollte, mussten die Unternehmen ungewöhnlich viel Kapital einsetzen.

Die Kosten der Wasserkunden stiegen während der 14 Jahre der Zusammenarbeit in Berlin erheblich langsamer als in den Jahren zuvor, die Entwicklung lag weitgehend im Rahmen der allgemeinen Preisentwicklung (Inflation). Die Trinkwasserkosten lagen in dieser Zeit im deutschen Mittelfeld, die Abwasserkosten, wie in vielen ostdeutschen Städten, aufgrund der hohen notwendigen Investitionen nach der Wiedervereinigung im oberen Bereich. Ohne die deutliche Effizienzsteigerung der Berliner Wasserbetriebe in der Zeit der Teilprivatisierung hätten die Preise erheblich stärker erhöht werden müssen.

10

Welche erfolgreichen Kooperationen gibt es in Deutschland?

Kommunen haben die Möglichkeit, die Wasserversorgung und Abwasseraufbereitung an private Dienstleister zu übertragen. Julia Behrendt (Remondis Aqua / EURAWASSER) und Matthias Kolbeck (Veolia Deutschland) erklären an zwei prägnanten Beispielen, wie solche Kooperationen ausgestaltet werden können.



Julia Behrendt, Geschäftsführerin EURAWASSER

Frau Behrendt, besonders in den ländlichen Gegenden ist seit Jahren ein Bevölkerungsschwund erkennbar. Meist junge Leute ziehen in die Städte. Dieser demografische Wandel hat Auswirkungen auf den Verbrauch und damit auch auf die Gebühren. Wieso hat die Kommune sie unter diesen Bedingungen an Bord geholt?

Der Wasserverband Lausitz (WAL) entschloss sich 2003 für eine europaweite Ausschreibung der technischen und kaufmännischen Betriebsführung, des Engineerings und der Geschäftsbesorgung für den Verband. Ziel war es, die Gebühren weiterhin stabil zu halten. Dies war eine Herausforderung, weil die Region Lausitz auch heute noch mit einem jährlichen Bevölkerungsschwund von rund zwei Prozent zu kämpfen hat. Dieser Herausforderung stellen wir uns bis heute mit Erfolg.

Welche Kriterien waren für die Kooperation ausschlaggebend?

Die Firma REMONDIS konnte dem kommunalen Partner im Zuge der Ausschreibung einen erheblichen Gewinn an Effizienz und Gebührenstabilität durch vereinbarte Festpreise anbieten und vertraglich garantieren. Im Jahr 2006 übernahm deshalb eine Tochtergesellschaft der REMONDIS Aqua-Gruppe – die Wasserverband Lausitz Betriebsführungs GmbH – die Betriebsführung der Anlagen des WAL. Der Betriebsführungsvertrag sichert den Endverbrauchern vor Ort seit Jahren nicht nur stabile Preise und Gebühren, sondern auch hohe Qualitätsstandards für die Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung. Das Rohwasser wird beispielsweise mit neuester Technik aufbereitet und für das Instandhaltungsmanagement wird ein von REMONDIS Aqua entwickeltes modernes Softwaresystem genutzt, das dazu beiträgt, Prozesse und Kosten von Wartung und Instandhaltung zu optimieren.



Matthias Kolbeck, Leiter Kommunikation Veolia Deutschland

Herr Kolbeck, in den neuen Bundesländern gab es in puncto Wasserqualität Nachholbedarf. Wie hat Veolia sich dieser Herausforderung angenommen?

Schon seit 20 Jahren sorgt mit der OEWA Wasser und Abwasser GmbH ein Unternehmen der Veolia-Gruppe dafür, dass die Einwohner von Döbeln und 17 weiteren Gemeinden des Umlandes Trinkwasser in einwandfreier Qualität und zu sozialverträglichen Preisen genießen können. Die rechtliche Grundlage bildet ein Kooperationsmodell, das der Wasserverband Döbeln-Oschatz 1993

nach einer europaweiten Ausschreibung mit der Veolia-Tochter umsetzte. Erfolgreich und zügig gelang es der OEWA, die zahlreichen Leckagen im Versorgungsnetz aufzuspüren, zu beseitigen und damit die Trinkwasserverluste um rund zwei Drittel zu senken.

Wie bewerten Sie die Kooperation zwischen Veolia und der Stadt Döbeln?

Die Kompetenz der Spezialisten überzeugte gleichermaßen den Abwasserzweckverband Döbeln-Jahnatal. Die OEWA erhielt 1999 den Zuschlag für die Betriebsführung der Abwasseranlagen und sorgt seither verlässlich dafür, dass die anfallenden Abwässer ordnungsgemäß abgeleitet und umweltgerecht behandelt werden. Eine verantwortungsvolle Tätigkeit im Dienst der Allgemeinheit – profitiert letztlich doch die Umwelt vom Engagement der OEWA in der Region Döbeln-Oschatz. Inzwischen ist aus dem Zweckbündnis eine echte Partnerschaft entstanden, in der beide Seiten ihre Stärken entfalten können. Mit dem Neubau der Kläranlage in Döbeln-Masten und der kontinuierlichen Sanierung und Erneuerung des Abwassersystems ist es zudem gelungen, eine moderne und leistungsfähige Infrastruktur zu schaffen. Während des „Jahrhunderthochwassers“ 2002 und der neuerlichen Überflutung von Teilen des Verbandsgebietes im Sommer 2013 hat diese Partnerschaft gezeigt, dass sie auch unter Extrembedingungen Bestand hat.

Impressum

Herausgeber:

Peter Kurth, Geschäftsführender Präsident
BDE Bundesverband der Deutschen Entsorgungs-, Wasser- und Rohstoffwirtschaft e. V.
Tel.: +49 30 590 03 35-0, Fax: +49 30 590 03 35-99, www.bde.de, info@bde.de

Redaktion:

Hans-Martin Helbig, Julia Behrendt, Matthias Kolbeck

Bildnachweis:

Foto Titel: © Fotolia/Juri Samsonov, S. 1 Die Hoffotografen GmbH, S. 2 © REMONDIS, S. 3 © Fotolia/Eisenhans, S. 6 © Fotolia/RFsole, S. 7 © Veolia Wasser GmbH, S. 8 © Fotolia/Vasily Merkushev, S. 9 © Fotolia/M. Schuppich, S. 10 © Fotos: U. Mertens, Atelier für Kunst und Fotografie, S. 11, oben: © REMONDIS; unten: © Veolia Wasser GmbH, S. 12, oben: © REMONDIS; unten: © Veolia Wasser GmbH, S. 14 © Fotolia/max_776, S. 15 © REMONDIS, S. 16 © Veolia Wasser GmbH

**BDE Bundesverband der Deutschen
Entsorgungs-, Wasser- und Rohstoffwirtschaft e.V.**

Behrenstraße 29
10117 Berlin

Tel.: +49 30 590 03 35-0
Fax: +49 30 590 03 35-99

www.bde.de
info@bde.de