

Die Rolle der Berater in der Privatisierungsoffensive der EU

OLIVIER HOEDEMAN

Im März 2004 rief das Europäische Parlament die EU-Kommission auf, sie möge »ihre Politik der Auslagerung von Kommissionsaktivitäten (Outsourcing) angesichts der hohen Kosten für Beraterverträge und der negativen Erfahrungen überdenken, die in der Vergangenheit mit der Vergabe von Verträgen an externe Firmen gemacht wurden.«¹ Die vom österreichischen Europaabgeordneten Herbert Bösch, einem Sozialdemokraten, entworfene Resolution stellt außerdem fest, »dass die Heranziehung externer Firmen durch die Kommission zur Erledigung von Kommissionsaufgaben nur in Ausnahmefällen erfolgen sollte«.

Trotz der eindrucksvollen Zahl von 17.000 Mitarbeitern im Dienste der Europäischen Kommission (EK) sind deren Aufgaben so weitgefasst, dass die Kommission normalerweise als personell deutlich unterbesetzte Institution gilt. Hier liegt einer von vielen Gründen dafür, warum die EK traditionell Forschungs- und Politikberatungsaufgaben nach außen verlagert und private Berater engagiert. Die »Privatisierung der Politikgestaltung«, wie ein Beobachter diese Verhältnisse genannt hat, wirft ernsthafte Fragen nach der demokratischen Rechenschaftspflicht der EU-Exekutive auf, denn diese ist eigentlich zur Verteidigung der öffentlichen Interessen verpflichtet.

In der EU-Politik spielen Berater eine außerordentlich wichtige

Rolle, doch der genaue Umfang dieses Phänomens ist nicht leicht zu quantifizieren. Das wichtigste Hindernis ist der weiterhin bestehende Mangel an Transparenz in der EK: Konkrete Zahlen dafür, wie viel die EK Jahr für Jahr für Berater ausgibt, liegen einfach nicht vor. Informationen über abgeschlossene Verträge sind nur selten zugänglich. Die genannte Resolution des Europäischen Parlaments enthüllt, dass die EK zwischen 1998 und Mitte 2003 insgesamt fast 115 Millionen Euro an die fünf wichtigsten Beraterfirmen ausgab; zwei dieser Firmen erhielten zusammen mehr als 77 Millionen Euro. Der Gesamtbetrag indes muss um ein Vielfaches höher sein, auch deshalb, weil diese Zahl nur die Finanzmittel enthält, die direkt von der Kommission verwaltet werden, nicht alle EU-Haushaltstitel.

Ein weiterer Indikator für das boomende EU-Beratungsgeschäft, das auf extensiver Auftragsvergabe durch die EK basiert, ist die Tatsache, dass Hunderte von Beraterfirmen in Brüssel eigene Büros eröffnet haben, die meisten davon im EU-Viertel, in bequemer Nähe zu den EU-Institutionen. Die Ausgabe 2004 des »European Public Affairs Directory« verzeichnet über 150 Beraterfirmen mit Sitz in Brüssel. Doch offenkundig vergibt die EU Beraterverträge auch an viele Firmen, die ihren Sitz anderswo in der EU haben.

Um die Implikationen aufzudecken, die sich aus einem oft symbiotisch erscheinenden Verhältnis zwischen EU-Beamten und privaten Beratern ergeben, sind viel genauere und umfangreichere Untersuchungen erforderlich. Der vorliegende Beitrag konzentriert sich auf die Rolle der Beraterfirmen beim Drängen der EU-Institutionen, speziell der EK, öffentliche Versorgungsunternehmen in Europa und in der ganzen Welt zu privatisieren.

DIE EU-KOMMISSION UND DIE PRIVATISIERUNG

Die EK spielt bei der Propagierung und Förderung neoliberaler Reformen, einschließlich der Privatisierung, innerhalb und außerhalb der EU eine Schlüsselrolle. Baron Daniel Janssen, Firmenchef der Solvay Corporation und prominentes Mitglied im European Roundtable of Industrialists (ERT), beschreibt eine »doppelte Revolution«, die sich derzeit in Europa abspiele: einerseits die um sich greifende neoli-

berale Neustrukturierung der Gesellschaften durch Privatisierung und Deregulierung, andererseits der Transfer von Entscheidungsprozessen »zu einer moderneren, stärker international ausgerichteten [lies: wirtschaftsfreundlicheren] Struktur auf europäischer Ebene«. ² Statt dass die großen Konzerne ihre Agenda auf direktem Wege durchdrücken, waren die beiden letzten Jahrzehnte eher dadurch geprägt, dass die EU-Schlüsselakteure mit der politischen und ökonomischen Szene eine Art symbiotische Beziehung entwickelten. Mitte der achtziger Jahre begann die EK strategische Allianzen mit der Industrie zu schmieden, und seither hat sie die Beteiligung der Großkonzerne und der gesamteuropäischen Industrieverbände am politischen Apparat in Brüssel gefördert.

Die oft beinahe symbiotische Beziehung zwischen der EK und Beraterfirmen ist Teil dieser Realität. Kommissionsbeamte nutzen Beratungsfirmen, um eine scheinbar neutrale Seite dafür zu gewinnen, vorgegebene neoliberale politische Schlussfolgerungen zu propagieren. Das war etwa der Fall, als das in Großbritannien beheimatete Water Research Centre (WRC) vom EU-Generaldirektorat für Wettbewerbsfragen den Auftrag erhielt, zu untersuchen, wie weit sich EU-Wettbewerbsregeln und EU-Wettbewerbspolitik in den 25 Mitgliedsstaaten der EU auf den Wassersektor anwenden ließen. ³ Bislang lag dieser außerhalb der EU-Zugriffsmöglichkeiten. In den meisten EU-Ländern bleibt die Wasserversorgung in öffentlicher Hand; gewährleistet wird sie von örtlichen Versorgungsunternehmen, die sich über die Grenzen ihrer Bereiche hinaus keinen Wettbewerb liefern. Mit seinem Bericht vom Dezember 2002 enttäuschte das WRC seine Auftraggeber nicht und kam zu dem Schluss, dass das EU-Generaldirektorat für Wettbewerbsfragen berechtigt sei, sich für eine Liberalisierung (und Privatisierung) der öffentlichen Wasserversorgung in ganz Europa einzusetzen. David Hall von der Greenwich University hat diesen Bericht des WRC wegen seiner Voreingenommenheit zugunsten der Privatisierung und wegen fehlerhafter Schlussfolgerungen scharf kritisiert. ⁴

Während die Kommission Berichte von Beratern, die ihre Positionen bestätigen und stärken, gerne als Stimmen von außen benutzt, wird Kritik an der EU-Politik oder an EK-Aktivitäten generell nicht gern gesehen. In einigen Fällen wurden Berater, die nicht genehme

Schlussfolgerungen präsentierten, mit Zahlungsverweigerung bedroht. Als zum Beispiel die in London ansässigen Berater der Firma Development Strategies auf Unregelmäßigkeiten in den EU-Hilfsprogrammen für Albanien hinwiesen, erhielten sie von der Abteilung EuropeAid der EU die Anweisung, sich aus »Rechnungsprüfungs- und Haushaltsüberwachungs-Angelegenheiten« herauszuhalten. »Auftragnehmer, die sich nicht an diese Regeln halten«, hieß es, »werden nicht bezahlt.«⁵

ENTWICKLUNGSHILFE, BERATER UND PRIVATISIERUNG

Trotz einer 2002 getroffenen Entscheidung, »Entwicklungshilfe ohne Koppelung an Bedingungen« zu vergeben,⁶ wird Entwicklungshilfe der EU weiterhin zum großen Teil an die Bedingung neoliberaler Reformen in den Empfängerländern gekoppelt. Ein ActionAid-Bericht vom Juni 2004 erwähnt die Privatisierung der Wasserversorgung als ein Beispiel für solche Bedingungen, die dazu führen, dass in der EU ansässige Konzerne ihren Markt expandieren können – zulasten der Armen.⁷ Eine andere Form gekoppelter Hilfe, die unvermindert betrieben wird, sind die Unsummen, die für europäische Berater ausgegeben werden – eine Hilfe, die oft als technische Hilfe dargestellt wird. Wie der ActionAid-Bericht dokumentiert, gibt die britische Regierung jedes Jahr etliche Millionen Euro an Beratungsfirmen wie PricewaterhouseCoopers, Deloitte Touche, Adam Smith International und andere aus – für Untersuchungen, die den Weg zur Privatisierung öffentlicher Versorgungsunternehmen in Ländern wie Ghana, Indien und Tansania ebnen.

Bei den Entwicklungshilfeausgaben der EU-Kommission ergibt sich ein ganz ähnliches Bild. Ein Extrembeispiel ist die Art und Weise, wie die EU ihre Hilfsprogramme PHARE und TACIS für mittel- und osteuropäische Länder in den neunziger Jahren anlegte. Bis zu zwei Drittel dieser Budgets gingen an westliche Beratungsfirmen. Deren Berater erhielten Tageshonorare von mehr als 1000 Euro für die Beratung der Regierungen bei der Transformation weiter Bereiche der Gesellschaft – für Ratschläge, die meistens auf ein einziges Wort hinausliefen: Privatisierung.⁸

SUBVENTIONIERTE PRIVATISIERUNGSBEMÜHUNGEN FÜR DIE WASSERVERSORGUNG

Die Wasser-Initiative der EU (EUWI) liefert ein bemerkenswertes Beispiel dafür, wie Berater angeheuert werden, um im Voraus festgelegte politische Schlussfolgerungen abzuliefern. Die Wasser-Initiative versucht, die EU-Entwicklungshilfeströme für die Wasserversorgung zu koordinieren, besonders in Afrika, Lateinamerika und der früheren Sowjetunion. Seit ihrer Gründung im August 2002 legt die EUWI ein besonderes Schwergewicht auf die Ausweitung der Rolle privatwirtschaftlicher Wasserversorgung, hauptsächlich durch so genannte Public Private Partnerships (PPP).

Die Finanzstrategie für das EUWI wird vom britischen Entwicklungshilfeministerium koordiniert, dem Department for International Development (DFID), das für seine Unterstützung der Privatisierung der Wasserversorgung bekannt ist. Es wurde ein so genannter Multi-Stakeholder Dialogue (etwa: Dialog der Mehrfach-Treuhänder) ins Leben gerufen, um Finanzierungsoptionen für die Wasserversorgung zu erörtern, doch das Spektrum der beteiligten »Treuhänder« war in der Tat sehr schmal. Die einzige Nichtregierungsorganisation, die teilnahm, war die in Großbritannien ansässige WaterAid, die für eine Vergrößerung des Privatsektors bei der Wasserversorgung eintritt. Public Services International nahm an den ersten Treffen der Arbeitsgruppe teil, zog sich jedoch zurück, als klar wurde, dass das Pro-Privatisierungs-Ergebnis bereits im Voraus feststand. Der Rest der Arbeitsgruppe bestand aus Regierungsbeamten, Vertretern der privaten Wasserwirtschaft und einem Privatisierungsexperten von PricewaterhouseCoopers.⁹

Der Auftrag zur Abfassung des Schlussberichts über die Finanzstrategie für die EUWI ging an die in Großbritannien ansässige Beraterfirma Environmental Resources Management (ERM), die sich selbst als »einen der weltweit führenden Anbieter von Umwelt-Beratungsleistungen« bezeichnet.¹⁰ Der 228-seitige Abschlussbericht über Finanzierungsgesichtspunkte, »Final Report of the Financial Component«,¹¹ ist zwar taktisch formuliert, aber er knüpft massiv an den umstrittenen Bericht »Financing Water for All« an, den eine Arbeitsgruppe unter Leitung des IMF(IWF)-Direktors Michel Camdessus für

das Welt-Wasserforum in Kyoto im März 2003 geschrieben hatte.¹² ERM steht voll hinter der zentralen Empfehlung des Camdessus-Berichts, man solle die Entwicklungshilfe dafür nutzen, die Privatisierung der Wasserversorgung zu subventionieren. Es werden Vorschläge gemacht, wie EU-Hilfen diesem Ziel nutzbar gemacht werden können.¹³ Überdies übergeht der Bericht die vielen gescheiterten Privatisierungen der Wasserversorgung, die armen Kommunen in der ganzen Welt zu schaffen machen.¹⁴

Die Schlüsse, zu denen ERM kommt, sind keine Überraschung, wenn man die Beratungstätigkeit der Firma infragen der Privatisierung der Wasserversorgung in Nepal, Honduras und zahlreichen anderen Ländern weltweit betrachtet – immer im Auftrag der Weltbank und des britischen Department for International Development (DFID). Die ERM-Beraterin Sophie Tremolet, Mitverfasserin des Berichts, kam sogar auf direktem Weg von der auf Privatisierungen versessenen Weltbank zu ERM. Bislang konnte ERM nachdrücklicher Kritik wegen seiner Rolle bei der Propagierung privatwirtschaftlicher Wasserversorgung entgehen, doch neuerdings ist die Firma wegen ihrer Arbeit für British Petroleum (BP) im Zusammenhang mit der kontroversen Ölpipeline von Baku über Tiflis nach Ceyhan zur Zielscheibe der Kritik von Umweltaktivisten geworden.¹⁵ Nach Meinung der Aktivisten weisen die Einschätzungen der Umweltauswirkungen und der sozialen Folgen des Projekts durch ERM gravierende Fehler auf. Statt die Folgen abwägend zu werten, scheint die Firma hart daran gearbeitet zu haben, sich bei den Kommunen vor Ort für dieses Projekt einzusetzen.¹⁶ Solche ernsthaften Fehler sollten eigentlich für die Möglichkeiten der Firma, weitere Regierungsaufträge an Land zu ziehen, Folgen haben, doch ERM ist weiterhin Großauftragnehmer sowohl der britischen Regierung als auch der EU-Kommission.

WIDERSPRÜCHLICHE ROLLEN: DER FALL PRICEWATERHOUSECOOPERS

Nach dem Enron-Debakel und vielen anderen Betrugsskandalen in der Welt der Konzerne ist viel über gefährliche Interessenkonflikte geschrieben worden, die sich aus Rollenüberschneidungen der ›Großen Fünf‹ ergeben, wenn diese zugleich als Beratungsdienstleister und

Wirtschaftsprüfer für Großfirmen auftreten.¹⁷ Als Resultat dieser Debatte und des Drucks seitens der US-Regulierungsbehörden begannen die ›Großen Fünf‹ vor einigen Jahren, sich von ihren Beratungsabteilungen zu trennen.¹⁸ PricewaterhouseCoopers etwa verkaufte PwC Consulting an IBM. Doch sind alte Gewohnheiten offenbar nur schwer zu brechen. Zwar hat sich seither einiges verändert, aber PricewaterhouseCoopers ist immer noch weit davon entfernt, sich ganz aus dem Beratungsgeschäft herauszuhalten.

In der ›Brüsseler Blase‹ (›Käseglocke‹) haben die großen Beratungskonzerne ihre Lobbyisten- und Beratungsdienste (Public Affairs Services) für Konzerne, die Einfluss auf EU-Entscheidungsprozesse nehmen wollen, verkauft oder auf andere Weise abgestoßen. Ernst & Young und PwC waren bis vor kurzem noch massiv an Lobby-Dienstleistungen beteiligt. Ernst & Young verkaufte seine Abteilung für europäische Angelegenheiten erst im Juli 2004. Die auf »Association Management« (sprich: Effizienzverbesserung für Firmen- und Verbands-Lobbygruppen) spezialisierte Einheit wurde von der Kellen Group übernommen, die auch in Washington, D.C. ein ähnliches Büro betreibt.¹⁹ PwC betreibt weiterhin eine Abteilung für EU-Öffentlichkeitsarbeit an der Avenue Cortenbergh, der Lobbyisten-Hauptstraße inmitten des Brüsseler EU-Viertels. Doch laut Helga D'heygere, ›Knowledge Officer‹ bei PwC, führt diese Abteilung »keine EU-Öffentlichkeitsarbeiten *für Klienten* mehr durch«.²⁰ »Damit haben wir 2001 aufgehört, weil wir unser Team verkleinert haben und danach nicht mehr die Möglichkeiten hatten, sowohl unseren eigenen internen Aufgaben als auch den Wünschen externer Klienten nachzukommen«, führt D'heygere aus. Das European Affairs Team von PwC beobachtet die Entwicklungen der EU-Politik in einem sehr breiten Themenspektrum und »erleichtert die zweiseitige Kommunikation zwischen Regierungen, Gesetzgebern und Regierungsbeamten und PricewaterhouseCoopers«. Mit anderen Worten, dieses Team leitet die Lobbyarbeit von PwC in Brüssel.²¹

In den Vereinigten Staaten wie in Europa ist PwC in der Lobbyarbeit für Privatisierungen und andere neoliberale Politiken massiv engagiert.²² In den USA ist die Firma einschlägig dafür bekannt, dass sie Wahlkampfspendengelder für den Kauf von politischem Einfluss verwendet, etwa zur Vermeidung von Regelungen, die ihre Aktivitäten

begrenzen könnten.²³ Im Wahljahr 2000 spendete PwC den beiden großen Parteien 1.678.811 US-Dollar; davon gingen 75 Prozent an die Republikanische Partei.²⁴ Die Firma beteiligt sich mit großzügigen Spenden an George W. Bushs Präsidentschaftswahlkampf 2004.²⁵

Solche Spenden sind in der EU nicht erlaubt, doch hält das PwC nicht vom Schritt in die politische Arena ab. Während seiner Amtszeit als CEO von PricewaterhouseCoopers (1997-2001) war James J. Schiro auch stellvertretender Vorsitzender des Transatlantic Business Dialogue (TABD).²⁶ Die im TABD vertretenen EU- und US-Konzerne betreiben Lobbyarbeit für den Abbau von »transatlantischen Handelsbarrieren«. Dabei sind aus Sicht des TABD alle sozialen oder umweltpolitischen Regulierungen oder Politikvorschläge, die den Firmen auf beiden Seiten des Atlantiks nicht ins Konzept passen, »Barrieren«. Auch nachdem Schiro die Firma verlassen hatte, blieb PwC ein aktiver Mitspieler im TABD.²⁷

Die Liste der Konzern-Lobbyaktivitäten von PwC ist lang. Massiv involviert ist die Firma auch in die Lobbykampagne von in Großbritannien ansässigen Finanzdienstleistergruppen wie IFSL und LOTIS, mit dem Ziel, die Standpunkte Großbritanniens und der EU bei den GATS-Verhandlungen der Welthandelsorganisation (WTO) zu beeinflussen.²⁸ Verhandlungsführer der Wirtschaft und der EU arbeiten eng zusammen, um in der EU ansässigen Firmen mithilfe der GATS-Gespräche neue Märkte zu sichern – durch Öffnung der Märkte für öffentliche Dienstleistungen in vielen Ländern der ganzen Welt. Die EU etwa fordert Zugang zu den Wasserversorgungsmärkten in über 70 Ländern, darunter etlichen Entwicklungsländern, in denen sich die Wasserversorgung noch in öffentlicher Hand befindet.

PwC ist auch ein aktiver Mitspieler im European Services Forum (ESF), einer Lobbygruppe auf EU-Ebene, die privilegierten Zugang zu den Unterhändlern der EK hat.²⁹ Wenn PwC Lobbyarbeit zugunsten von Liberalisierung und Privatisierung betreibt, so treibt die Firma eine Politik voran, die ihr – dessen kann sie sicher sein – viele Aufträge und reichen Gewinn bescheren wird. Die Firma erzielt mit ihren Beratungsdiensten für die administrativen Privatisierungsvorbereitungen (neuerdings oft in Form von Public Private Partnerships) enorme Einnahmen, ebenso wie bei ihrer Arbeit an konkreten Privatisierungsdeals. Hinzurechnen kann man die Profite, die die Firma

erzielen wird, wenn es zum Beispiel noch mehr und noch größere private Versorgungsunternehmen geben wird, die PwC dann beraten und für die PwC als Buch- und Wirtschaftsprüfer arbeiten kann.

Obwohl PricewaterhouseCoopers in äußerst voreingenommenen, eigenen Zwecken dienlichen politischen Kampagnen engagiert ist, tritt die Firma weiterhin gleichzeitig in der Rolle des vertrauenswürdigen, verlässlichen und neutralen Experten auf. 2002 wurde PwC zum Beispiel ausgewählt, bei verschiedenen Handelsliberalisierungsverhandlungen, an denen die EU beteiligt ist, so genannte *Sustainability Impact Assessments* (SIA, Nachhaltigkeitsprüfungen) durchzuführen. Das EU-Generaldirektorat für Handelsbeziehungen beschloss die Einführung derartiger Nachhaltigkeitsprüfungen als Bestandteil ihrer Schadensbegrenzungsstrategie, nachdem im Gefolge der WTO-Ministerkonferenz in Seattle die Gegen- und Protestbewegungen gegen neoliberale Handelsregeln ihren Protest immer vernehmbarer artikulierten und die Bewegung für globale Gerechtigkeit ihren Ausgang nahm. Nicht weniger als 10 Prozent der Haushaltsmittel des EU-Generaldirektorats für Handelsbeziehungen gehen inzwischen in SIA-Programme.

In den letzten Jahren hat PwC auch an Bewertungen und Prüfungen der so genannten Economic Partnership Agreements (Abkommen für Wirtschaftspartnerschaften) gearbeitet, welche die EU mit der Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten (ACP) und mit dem Rat der Golf-Staaten aushandelt.³⁰ Ein zentrales Ziel dieser Nachhaltigkeitsprüfungen (SIA) ist es, »die Mechanismen zu analysieren, durch die die zur Verhandlung stehenden Maßnahmen die Aspekte ökonomischer, umweltverträglicher und entwicklungspolitischer Nachhaltigkeit beeinflussen könnten«.³¹ Die Annahme, PwC könnte in der Lage sein, eine derartige Prüfung objektiv und sinnvoll vorzunehmen, erscheint absurd. In einer gemeinsamen Stellungnahme vom Juli 2002 kritisierten die Nichtregierungsorganisationen »die bislang eher matte Durchführung von SIAs« und verwiesen dabei auch auf die Tatsache, dass die Zivilgesellschaft ebenso wie die Regierungen von Nicht-EU-Staaten von dem Prozess weitgehend ausgeschlossen seien.

DEN BOCK ZUM GÄRTNER GEMACHT?

Das EU-Generaldirektorat für Handelsbeziehungen hat eindeutig die schlechte Angewohnheit, für Nachhaltigkeitsprüfungen (SIA) Experten heranzuziehen, die äußerst voreingenommen sind. Der britische Berater Julian Arkell³² etwa arbeitet seit den neunziger Jahren für das EU-Generaldirektorat für Handelsbeziehungen, kürzlich an verschiedenen Nachhaltigkeitsgutachten (SIA) – unabhängig oder in Zusammenarbeit mit PwC und anderen Beratungsfirmen. Für die in Luxemburg ansässige Beratungsfirma Planistat arbeitete Arkell im Zusammenhang mit den Verhandlungen über die Assoziierungsabkommen zwischen der EU und Mercosur sowie zwischen der EU und Chile an Nachhaltigkeitsprüfungen (SIA). Arkells Beitrag ist dabei meistens die Bewertung der Implikationen jener Verhandlungskomponenten, die mit der Liberalisierung von Dienstleistungen zu tun haben.³³ Doch Arkell ist beileibe kein neutraler Experte. Er arbeitet schon seit langem als Firmenlobbyist für eine umfassende globale Liberalisierung von Dienstleistungen. In den letzten Jahrzehnten war er bei UNICE, Institute of Directors, LOTIS, International Chamber of Commerce, Geneva Association und vielen anderen Konzernlobbygruppen engagiert, und sein Verantwortungsbereich waren jedes Mal GATS und andere Maßnahmen zur Liberalisierung von Dienstleistungen. 2001 gehörte er zu den Gründern von Global Services Network, einer Organisation, die Schlüsselfiguren von Lobbygruppen der Dienstleistungsindustrie mit neoliberalen Akademikern und Regierungsbeamten aus Industriestaaten zusammenführt. Wenn man nun einem Firmenlobbyisten wie Arkell die Aufgabe überträgt, die voraussichtlichen Folgen einer Dienstleistungsliberalisierung kritisch abzuwägen und zu bewerten, dann ist das so, als würde man den Fuchs beauftragen, ein Gutachten darüber zu erstellen, ob es unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit vertretbar sei, den Schutzzaun um das Hühnerhaus zu entfernen. Hier hat man wahrhaft den Bock zu Gärtner gemacht!

Die Luxemburger Filiale von Planistat ist jene Beratungsfirma, die die meisten SIA-Aufträge vom EU-Generaldirektorat für Handelsbeziehungen erhielt. Im Juli 2003 stellte sich jedoch heraus, dass die Muttergesellschaft in den betrügerischen Umgang mit EU-Geldern

verwickelt war.³⁴ Daraufhin wurden alle Verträge mit Planistat storniert, und im Oktober 2003 ging die Firma in den Bankrott.

RESÜMEE

In diesem Beitrag wurde nur eine kleine Spitze des Eisbergs sichtbar, eines Problems, das sträflich unterschätzt wird: die teure und undemokratische Angewohnheit der EU-Kommission, für Aufgaben der Politikgestaltung profitorientierte Beraterfirmen zu engagieren. Zu diesen Aufgabenbereichen gehört auch die Privatisierungsförderung. Abgesehen von der offenkundigen Notwendigkeit weiterer Untersuchungen sollten demokratische Aktivisten in den kommenden Jahren bei ihrem Einsatz für die Demokratie Prioritäten so setzen, dass die dargestellten Praktiken kritisiert und auf politischem Wege Veränderungen verlangt werden.

Der erste Schritt müsste darin bestehen, dass die EU-Kommission radikale Verbesserungen bei den Transparenzregeln für Beraterverträge einführt – Regeln, die eine kritische Überprüfung und demokratische Verantwortlichkeiten ermöglichen, einschließlich der Rechenschaftspflicht. Auf keinen Fall sollte die EU Forschungs- und Gutachteraufträge für Nachhaltigkeitsprüfungen an Firmen vergeben, deren Unparteilichkeit nicht gewährleistet ist, weil sie in gleicher Angelegenheit auch als Firmenlobbyisten tätig sind. Es sollte zumindest eine Karenzzeit von mehreren Jahren für Berater eingeführt werden, die als Lobbyisten tätig waren, bevor sie sich um EU-Kontrakte bewerben können.

Die Beendigung dieser gefährlichen Liaison zwischen EU-Kommission und Beratungsfirmen ist ein zentraler Schritt für die Demokratisierung der EU-Entscheidungsprozesse. Und diese Demokratisierung ist wiederum Vorbedingung für die Durchsetzung einer Abwendung vom bedingungslosen Neoliberalismus.

Aus dem Englischen übersetzt von Henning Thies

ANMERKUNGEN

- 1 Vgl. Report on the protection of financial interests of the Communities and the fight against fraud – Annual Report 2002, Committee of Budgetary Control, A5-0135/2004
- 2 Das Zitat von Baron Daniel Janssen stammt aus seiner Rede bei einer Sitzung der Trilateralen Kommission im April 2000 in Tokio (»The Pace of Economic Change in Europe«).
- 3 Vgl. The Application of the Competition Rules to the Water Sector in the European Community, http://europa.eu.int/comm/competition/publications/studies/water_sector_report.pdf
- 4 Vgl. David Hall, Public Services International Research Unit (PSIRU), University of Greenwich: »Water and DG Competition«, Mai 2003
- 5 Vgl. Aid analysts rap Commissioin, in: European Voice 8:11, 21.3.2002
- 6 Traditionellerweise war ein Großteil der Entwicklungshilfe-Budgets der EU-Länder mit Zweckbindungen versehen, d.h. die Hilfe wurde nur unter der Bedingung gewährt, dass das Geld dafür verwendet wurde, Güter und Dienstleistungen in den Geberländern zu kaufen. Dadurch wurde der Wert der Hilfe für die Empfängerländer ernsthaft infrage gestellt, weil sie die Hilfs-gelder für teure Produkte und Beraterleistungen aus den reichen Geberländern verwenden mussten, statt das Geld vor Ort investieren zu können.
- 7 Vgl. Money Talks – How Aid Conditions Continue to Drive Utility Privatisation in Poor Countries, ActionAid, Juni 2004
- 8 Vgl. Jo Brew: EU Aid or Asset Stripping, in: Europe, Inc. – Dangerous Liaisons between EU Institutions and Industry, Corporate Europe Observatory (CEO), 1997
- 9 Dies wird im Abschlussbericht der Beraterfirma Environmental Resources Management (ERM) allerdings nicht zugegeben. Dort wird die anfängliche Teilnahme der Public Services International als Beleg dafür herangezogen, dass auch der öffentliche Sektor an den Diskussionen des Multi-Stakeholder Dialogue beteiligt war.
- 10 Zu den von ERM angebotenen Dienstleistungen gehören »integriertes Risikomanagement, Umwelt-Buchprüfung, Manage-

mentbewertung, Kontrolle von Umweltverschmutzung, Altlastenuntersuchung und -beseitigung auf Grundstücken, Finanzlösungen, CSR, Aktienemissionsmanagement, Kosten-Nutzen-Analysen und die Beschaffung von Genehmigungen für Bau und Betrieb von Anlagen«. Nach eigenen Angaben hat die Firma über 100 Büros in 37 Ländern und mehr als 2400 Mitarbeiter. Vgl. <http://www.erm.com>

- 11 Vgl. http://www.euwi.net/download/euwi_final_report.pdf
- 12 Vgl. Evian: Corporate Welfare or Water for All?, Info-Brief, Corporate Europe Observatory (CEO), Mai 2003
- 13 Kritisiert wird dieser Bericht in einem unveröffentlichten Arbeitspapier der Public Services International Research Unit (PSIRU): Investing in the bureaucracy of privatization – a critique of the EU water initiative papers.
- 14 Zahlreiche Beispiele aus dem ganzen Süden der Erde verweisen auf ein Muster aus grober Fahrlässigkeit, gescheiterten Erwartungen und gebrochenen Versprechen seitens der globalen Wassergiganten. Vgl. dazu etwa: »The Water Barons«, The Center for Public Integrity, Februar 2003.
- 15 Gegen die 1600 Kilometer lange Pipeline, die Aserbaidshans am Kaspischen Meer mit der türkischen Mittelmeerküste verbinden soll, wehrt sich eine breite internationale Koalition von Nichtregierungsorganisationen wegen der zu erwartenden Umweltschäden und der negativen Auswirkungen auf die Menschenrechtssituation in den betreffenden Ländern. Vgl. <http://www.bakuceyhan.org.uk>
- 16 ERM stellte Suggestivfragen, um positives Feedback zu bekommen, und führte unter der Rubrik »telefonisch konsultiert« wenigstens ein verlassenes Dorf auf. Vgl. <http://www.erm-consultants.com/>
- 17 Vgl. etwa Andrew Simms/Julian Oram: The Five Brothers – The rise and nemesis of the big bean counters, New Economics Foundation, 2002
- 18 So verkaufte zum Beispiel 2002 DeloitteToucheTohmatsu seine Tochter Deloitte Consulting (später unter neuem Namen als Braxton Associates), KPMG spaltete KPMG Consulting ab etc.

- 19 E-Mail-Korrespondenz mit Bruno Alves, Manager bei Kellen Europe, vom 17. August 2004
- 20 E-Mail-Korrespondenz mit Helga D'heygere, Knowledge Officer PwC European Affairs Team, vom 18., 19. und 20. August 2004
- 21 Vgl. <http://www.pwcglobal.com/Extweb/service.nsf/docid/0415E329E253C75A85256B73004E3642>
- 22 Ein Überblick über die Pro-Privatisierungs-Lobbyarbeit von PwC and KPMG in Großbritannien findet sich in: A Web of Private Interest, UNISON, Juni 2002. <http://www.unison.org.uk/acrobat/B362.pdf>
- 23 Vgl. Andrew Simms/Julian Oram, a.a.O.
- 24 Vgl. ebd.
- 25 Mit 494.100 US-Dollar ist PwC der drittgrößte Firmenspender für Bushs Wiederwahlkampagne. Vgl. <http://www.opensecrets.org/presidential/contrib.asp?id=N00008072&cycle=2004>
- 26 Vgl. TABD in Troubled Water, Corporate Europe Observatory (CEO) Issue Briefing, Oktober 2001
- 27 Vgl. <http://www.tabd.com/TABDLeadership>
- 28 GATS = General Agreement on Trade in Services (Allgemeines Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen). Zu den Einzelheiten von PwCs Engagement bei LOTIS vgl. Steven Kelk: A Case Against PricewaterhouseCoopers, Februar-März 2002; <http://www.dcs.warwick.ac.uk/~skelk/GATS/PwC.pdf>
- 29 Außer PricewaterhouseCoopers sind auch Firmen wie Accenture, Arup Group, Ernst & Young und KPMG Mitglied im ESF. Vgl. die Aufstellung vom Januar 2004 in http://www.esf.be/pdfs/members_bio.pdf. Vgl. zu Einzelheiten auch Erik Wesselius: Behind GATS 2000 – Corporate Power at Work, TNI Briefing Series 6, Mai 2002, <http://www.tni.org/reports/wto/gatsbrief.pdf>
- 30 Vgl. <http://www.sia-gcc.org/index.html>
- 31 Vgl. <http://www.sia-gcc.org/gcc/uk/index02.php>
- 32 Vgl. <http://www.arkell.info.projects.html> (besucht am 9. August 2004)
- 33 Arkell ist auch Verfasser der Broschüre »The General Agreement on Trade in Services – A guide for business«, die in neun Sprachen beim EU Publications Office in Luxemburg erhältlich ist.

- 34 Planistat verkaufte Informationen der EU-Statistikbehörde Eurostat an Firmen und andere Privatkunden, aber nur 40 Prozent der Einnahmen wurden korrekt an den EU-Haushalt abgeführt. Planistat behielt für sich selbst 10 Prozent ein, und 50 Prozent flossen in schwarze Eurostat-Kassen auf Bankkonten in Luxemburg, Brüssel und Madrid. Überdies fanden sich in verdächtig großer Anzahl Ehefrauen und Partner von Eurostat-Angestellten in den Gehaltslisten von Planistat. Über einen Zeitraum von zehn Jahren hatte Planistat von Eurostat 41 Millionen Euro und von verschiedenen Abteilungen der EU-Kommission fast 8 Millionen Euro erhalten.

