

Buchbesprechungen

Sebastian Bolay, Einführung von Energiemanagement und erneuerbaren Energien. Eine Untersuchung von Erfolgsfaktoren in deutschen Kommunen. Peter Lang, Frankfurt am Main u. a. 2009.

Energiemanagement und erneuerbare Energien – diese beiden in der Wissenschaft bislang kaum thematisierten kommunalen Handlungsfelder stehen im Mittelpunkt der Arbeit von Sebastian Bolay, die 2009 von der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität Potsdam als Dissertation angenommen wurde. Unter Energiemanagement versteht der Verfasser – etwas vereinfacht formuliert – Energiesparmaßnahmen in kommunalen Liegenschaften, während unter erneuerbare Energien alle den Kommunen zur Verfügung stehenden Instrumente zur Förderung der Energieproduktion aus nachhaltigen Quellen subsumiert werden; dazu gehören der Betrieb von Anlagen, bspw. Solaranlagen, die Öffentlichkeitsarbeit, die finanzielle Förderung des Einsatzes erneuerbarer Energien durch Unternehmen und Bürger sowie die Nutzung rechtlicher Instrumente, etwa bei der Aufstellung der Bauleitplanung.

Obwohl es sich bei den beiden Gegenstandsbereichen der Arbeit auf den ersten Blick um eng verwandte Themen zu handeln scheint, wird bei näherer Betrachtung doch ein gravierender Unterschied deutlich: Während Energiemanagement „mittlerweile ein ‚altes‘ Thema“ (S. 226) ist, das von vielen Kommunen bereits vor deutlich mehr als einem Jahrzehnt aufgegriffen wurde, sind „erneuerbare Energien .. in den untersuchten Kommunen deutlich später eingeführt worden“ (S. 228). Die letztlich doch erheblichen Unterschiede zwischen Energiemanagement und erneuerbaren Energien werden auch daran deutlich, dass im weiteren Verlauf der Arbeit die Ausführungen zu beiden Themenbereichen weitgehend unverbunden nebeneinander stehen und eine Verzahnung nur punktuell stattfindet. Ungeachtet der letztlich geringer als zunächst erwartet ausfallenden Gemeinsamkeiten zwischen beiden Themenfeldern steht außer Frage, dass Sebas-

tian Bolay eine höchst aktuelle und zunehmend an Relevanz gewinnende Problemstellung aufgegriffen hat; mehr und mehr Kommunen setzen aus ökonomischen oder umweltpolitischen Gründen auf die Realisierung von Energieeinsparpotentialen und erneuerbare Energien.

Dem Untertitel der Arbeit entsprechend ist es das Ziel des Verfassers, Erfolgsfaktoren des Energiemanagements und der Förderung erneuerbarer Energien auf kommunaler Ebene zu identifizieren. Oder anders formuliert: Welche organisatorischen Rahmenbedingungen und Akteurskonstellationen begünstigen das Engagement von Kommunen in beiden Handlungsbereichen? Zur Beantwortung dieser Frage entwickelt Sebastian Bolay zunächst unter Rückgriff auf die Erfolgsfaktoren-, die Innovations- und die Implementierungsforschung sowie die Public Choice-Theorie „Faktorenmodelle“, die aus der Theorie ableitbare, potentielle Erfolgsfaktoren der Einführung von Energiemanagement und der Förderung erneuerbarer Energien in Kommunen zusammenfassen (Kapitel 4). Auf der Grundlage der konzeptionellen Arbeiten hat der Verfasser zwei empirische Studien durchgeführt. Zunächst wurde das erarbeitete Konzept in acht, auf halb-standardisierten Interviews beruhenden Fallstudien zum Energiemanagement und zu erneuerbaren Energien, die in sieben verschiedenen mittelgroßen Kommunen durchgeführt wurden, einer ersten Überprüfung unterzogen (Kapitel 5). Sodann wurde eine Online-Befragung konzipiert, die sich an Verwaltungsmitarbeiter in 157 deutschen Kommunen mit 50.000 bis 250.000 Einwohnern richtete. Größere Kommunen wurden aufgrund ihrer oftmals deutlich umfangreicheren Ressourcenausstattung im Interesse der Vergleichbarkeit der Untersuchungsergebnisse aus der Betrachtung ausgeklammert (Kapitel 6).

Die jeweils auf zwei bis drei Seiten kurz dargestellten Fallstudien vermitteln interessante erste Einblicke in die Erfolgsfaktoren, wie sie von den Gesprächspartnern vor Ort wahrgenommen werden. Sie verdeutlichen zugleich exemplarisch, wie verschieden die Vorgehensweisen in den Kommunen sind und wie unter-

schiedlich die Erfolgsfaktoren sowohl im Hinblick auf die Implementierung eines Energiemanagements als auch die Förderung erneuerbarer Energien im Einzelfall ausgeprägt sein können. Weniger die Identifizierung einiger weniger, prägnant formulierter Erfolgsfaktoren als vielmehr die Vermittlung eines Verständnisses für die Vielfalt der Ziele, die kommunales Handeln bestimmen, und der Wege, die Kommunen beschreiten können, ist der wesentliche Nutzen, den die Lektüre dieses Kapitels verspricht.

Die Online-Befragung dient der Überprüfung der auf der Grundlage der herangezogenen Theorien identifizierten sowie mittels Experteninterviews und Fallstudien bestätigten Erfolgsfaktoren. 57 Kommunen haben sich zum Energiemanagement geäußert; 50 Kommunen gewährten Einblick in ihr Engagement im Bereich erneuerbarer Energien. Ob die Studie damit tatsächlich – wie vom Verfasser mehrfach betont – repräsentativ ist, sei angesichts des für Online-Befragungen typischen Problems der Selbstselektion der Befragten dahingestellt, ist für die Würdigung der Ergebnisse aber auch ohne größere Bedeutung. Methodisch geht Sebastian Bolay so vor, dass er zunächst jeweils eine – gemessen an der Einführung von Energiemanagement und der Förderung erneuerbarer Energien – erfolgreichere Hauptgruppe und eine weniger erfolgreiche Vergleichsgruppe bildet. Die umfangreichen Darstellungen der Ergebnisse univariater Datenanalysen deuten dann tatsächlich auf interessante Unterschiede zwischen Haupt- und Vergleichsgruppen sowohl im Bereich des Energiemanagements als auch der Förderung erneuerbarer Energien hin. Inwieweit allerdings Mittelwertunterschiede zwischen den Teilstichproben statistisch signifikant sind, bleibt offen. Ungeachtet der begrenzten Aussagekraft und nicht allzu anspruchsvollen Auswertung der Online-Befragung nimmt der Verfasser die empirischen Ergebnisse zum Anlass, die zunächst unter Rückgriff auf verschiedene Theorien identifizierten Erfolgsfaktoren zu präzisieren und die ihrer übersichtlichen Darstellung dienenden „Faktorenmodelle“ anzupassen. Abschließend werden auf dieser Grundlage in Kapitel 7 stichpunktartig einige Handlungsempfehlungen für Kommunen in den Bereichen Energiemanagement und erneuerbare Energien abgeleitet.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Sebastian Bolay eine innovative und für den interessierten Leser dank guter Strukturierung des Textes und zahlreicher Abbildungen leicht zugängliche Darstellung gelungen ist. Als nachteilig für die Interpretation der empirischen Ergebnisse erweist es sich allerdings gelegentlich, dass die gesamte Arbeit von der Idee durchdrungen ist, einen Beitrag zur Förderung beider kommunaler Aufgabenfelder leisten zu wollen. Nicht durchgeführte Projekte im Bereich des Energiemanagements werden in der Folge etwas vorschnell als Indizien für einen noch nicht abgeschlossenen Ausbau dieser kommunalen Aufgabe und nicht ausgeschöpfte Potentiale gedeutet (S. 141). Verkannt wird dabei, dass nicht alles technisch Machbare auch ökonomisch sinnvoll ist. Energiesparmaßnahmen sind in aller Regel Investitionsprojekte, die einen positiven, aber auch einen negativen Kapitalwert aufweisen können. Darüber hinaus hat die neue Investitionstheorie (Theorie der Realoptionen) für Entscheidungsprobleme unter Unsicherheit, etwa über die weitere Entwicklung der Energiepreise, den „Wert des Wartens“, d. h. die ökonomische Vorteilhaftigkeit einer späteren Durchführung von Investitionen, herausgearbeitet. Kommunen, die bislang nur vergleichsweise wenig in das Energiesparen oder die Erzeugung erneuerbarer Energien investiert haben, mögen daher vielleicht nicht alles Menschenmögliche für den Umweltschutz getan haben, verhalten sich ökonomisch aber u. U. durchaus sinnvoll. Daher stellt die vom Verfasser gezogene Schlussfolgerung, dass „in vielen Kommunen ökonomische und ökologische Einsparpotenziale nicht genutzt“ (S. 227) werden, eine zu weitreichende, durch die empirischen Daten nicht gedeckte Interpretation dar. Sie verkennt zudem die erheblichen technischen und ökonomischen Risiken, die mit Investitionen in erneuerbare Energien verbunden sein können; im nur rund 7.800 Einwohner zählenden Staufen (Breisgau) bspw. haben die Schäden nach fehlerhaften Geothermie-Bohrungen bereits einen zweistelligen Millionenbetrag erreicht. Die Handlungsempfehlungen an die Kommunen gehen vor diesem Hintergrund zu einseitig von dem Ziel aus, „Engagierten aus Politik, Verwaltung und Bürgerschaft Hinweise zu geben, mit welchen Argumenten andere Akteure von den Vorteilen von Energiemanagement und er-

neuerbaren Energien überzeugt werden können“ (S. 223). Da diese unter ökonomischen und technischen Gesichtspunkten nicht immer gegeben sind, wäre eine ausgewogenere Sichtweise nach Auffassung des Rezensenten eher im kommunalen Interesse.

Überraschend selten ist in der vorliegenden Arbeit vom Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) die Rede, obwohl dieses den entscheidenden Auslöser für den Boom erneuerbarer Energien in Deutschland darstellte. Dass trotz EEG die Kommunen das ökonomische Potenzial erneuerbarer Energien als gering einstufen (S. 229), verwundert daher. Ebenso ist vor diesem Hintergrund die Schlussfolgerung nicht nachzuvollziehen, dass in „Kommunen ... erneuerbare Energien insbesondere deswegen eingesetzt werden, weil sie momentan ‚en vogue‘ sind“ (S. 229). Eher ist es so, dass mehr und mehr Kommunen erkennen, dass Investitionen in erneuerbare Energien nicht nur imagefördernd, sondern auch höchst rentabel sein können, sofern nicht die o. g. Risiken zum Tragen kommen. Angesichts dessen wird auch die Bedeutung „der intrinsischen Motivation der Akteure“ (S. 229) für ein Engagement im Bereich erneuerbarer Energien insgesamt überschätzt.

„Wollen die Stadtwerke in großem Stil auf dem Markt der erneuerbaren Energien mitmischen und ihn nicht den großen Energieerzeugern überlassen, müssen sie ihr Engagement deutlich ausbauen.“ Abgesehen davon, dass dieses Plädoyer durch die Untersuchungsergebnisse gar nicht gedeckt ist, ist es mit erheblichen Fragezeichen zu versehen. Warum sollte ausgerechnet im Bereich der Energieerzeugung In-sourcing („Make“) immer besser als Outsourcing („Buy“) sein? Eher ist zu erwarten, dass die Effizienz von Eigenerstellung und Fremdbezug auch in diesem Fall von den situativen Rahmenbedingungen abhängt. Und soll man Stadtwerken wirklich anraten, z. B. in die mit äußerst großen technischen und ökonomischen Risiken behaftete Offshore-Windenergieerzeugung zu investieren, von den damit möglicherweise verbundenen rechtlichen Problemen ganz abgesehen? Wohl kaum! Vielmehr zeigt die kürzlich erfolgte Gründung des Gemeinschaftsunternehmens Green Gecco GmbH & Co. KG durch RWE Innogy sowie 26 nordrhein-westfälische und niedersächsische Stadtwerke und Regionalversorger, dass kommunale

Energieunternehmen durchaus ein großes Interesse an erneuerbaren Energien haben, sich aber auch ihrer begrenzten finanziellen Ressourcen und Risikotragfähigkeit bewusst sind. Die ausführlich diskutierten Kritikpunkte sollen nicht den Blick dafür verstellen, dass es sich bei der von Sebastian Bolay vorgelegten Studie um eine insgesamt höchst lesenswerte Arbeit handelt, die vielfältige Einblicke in bislang kaum beleuchtete kommunale Aufgabefelder bietet. Sie ist zudem keineswegs nur für Leser von Interesse, die sich mit erneuerbaren Energien oder kommunalem Energiemanagement befassen. So lässt sich aus den empirischen Daten z. B. auch die Instrumentalfunktion von Stadtwerken herauslesen, denn Kommunen, die ihre Stadtwerke nicht privatisiert haben, sind deutlich stärker im Bereich erneuerbarer Energien engagiert. Last but not least sei angemerkt, dass die Studie zu vielfältigen weiterführenden Untersuchungen anregt. Was kann man Besseres über eine wissenschaftliche Arbeit sagen!

Ludwig Theuvsen

Thierry Jeantet, Economie Sociale – eine Alternative zum Kapitalismus. Aus dem Französischen von Hans-H. Münkner, Neu-Ulm 2010, 88 S. (Die französische Original-Ausgabe erschien bei Ed. Economica, Paris 2008. Die Veröffentlichung in deutscher Sprache wurde veranlasst von Netz e.V. Das Buch erscheint in der Reihe: Materialien der AG SPAK Publikationen, Holzheimer Str. 7, 89 233 Neu-Ulm).

Die bemerkenswert inhaltsreiche und gut lesbare, aber in Anbetracht sprachlicher Unebenheiten und auch gedanklicher Sprünge im französischen Original-Text vermutlich nicht leicht zu übersetzende kleine Schrift, ist nach zwei Vorworten von Ignacy Sachs und dem Verfasser und einem grundsätzlich zustimmenden Nachwort von Didier Adès in drei Teile mit zahlreichen Unterabschnitten gegliedert. Die drei Teile sind: „Wie der Kapitalismus funktioniert“ (S. 15-36), „Eine Wirtschaft der Gesellschaft“ (S. 37-62) und „Eine fortschreitende Ökonomie“ (S. 63-80). Die Veröffentlichung enthält auch eine in das Thema einführende knappe Bibliographie, welche zeigt, dass sich Jeantet – er ist nicht Fachwissenschaftler,

sondern Direktor einer Europäischen Wirtschaftlichen Interessenvereinigung von Versicherungsunternehmen – offenbar schon seit mindestens 1995 mit dem Thema beschäftigt hat. Die Publikation umfasst auch Anmerkungen über zitierte und andere herangezogene Quellen, in denen die Namen und einige Werke von Karl Marx und Max Weber, von Galbraith, Gorz, Lindblom, Rifkin, Stiglitz und weiteren Autoren der älteren und neueren Kapitalismus-Forschung genannt werden. Auch zur französischsprachigen Literatur über die „Economie Sociale“ und über die „co-operatives“ sowie die „Vereinigungen auf Gegenseitigkeit“ dieses Landes gibt es einige sachdienliche Hinweise. Vom Übersetzer Münkner werden zu Recht vier wichtige Quellen aus seinem umfangreichen rechts- und genossenschaftswissenschaftlichen Schrifttum genannt.¹¹³

Im *ersten* Teil der Schrift („Wie der Kapitalismus funktioniert“) wird neben viel Altbekanntem zweifellos auch Neues geboten, schon durch die Unterscheidung diverser einzelwirtschaftlich-morphologischer Ausprägungen: vom „Familienkapitalismus“ des Anfangs, der freilich auch noch fortduere, zum „Technokratischen Kapitalismus“ und „Finanzkapitalismus“ hin zum „kapitalistischen“, oftmals schlicht „zerstörerischen“ Kapitalismus der jüngeren Vergangenheit und Gegenwart. Der kapitalistische Kapitalismus sei die „extreme Form des Finanzkapitalismus mit großer Fähigkeit zur Mobilisierung von Budgets“, neben Pensionsfonds auch staatlichen. „Diese Unternehmen verfügen über Fonds, die von Financiers außerhalb des Unternehmens mit Wettleidenschaft verwaltet werden, die sehr kurzfristig denken und bereit sind, an anderer Stelle“ – d. h. ausserhalb von „Unternehmensprojekten“ – „zu investieren, wenn die Rentabilität dort höher ist“ (S. 22). Im *zweiten* Teil der

Schrift werden die Ursprünge der nicht „staatssozialistischen“ sozialen Bewegungen Westeuropas des 19. Jahrhunderts skizziert, unter Nennung bekannter Namen wie Robert Owen, Charles Fourier, Etienne Cabet, Louis Blanc, Philippe Buchez, nicht zuletzt Charles Gide mit seiner frühen Theorie eines „Dritten Weges“, die als „Wirtschaft der Gesellschaft“ schließlich zur heutigen *Economie Sociale* geführt haben. Auch liberale politische Strömungen hätten zur Entstehung der „Neuen Wirtschaft“ beigetragen – es werden dazu Charles Dunoyer, Léon Walras, John Stuart Mill und Hermann Schulze Delitzsch genannt. „Nach der Logik der *Economie Sociale* ist es möglich, schwerfällige und autoritäre Gesetzestexte zu vermeiden, um den Partnern echte Spielräume und Entscheidungsmöglichkeiten zu lassen, die allen nützen“ (S. 58). Im *dritten* Teil des Bändchens geht es Jeantet schließlich darum, die *Economie Sociale* zusammenfassend als ein Ganzes jenseits einer bloßen Ideologie, aber auch abseits bloßer „utopischer Träume“ als eine echte und bereits wirksame gesellschaftliche Alternative zum Kapitalismus darzustellen, d. h. als „eine mehrdimensionale und flexible Vision“, „mit qualitativen und quantitativen Ambitionen“, „um eine Weltordnung zu schaffen“, „die für verschiedene Systeme offen ist“ (S. 80). Es werde dabei nicht zuletzt die vorhandene „Besessenheit“ vom Gesellschaftlichen dazu beitragen, „eine humanere Globalisierung zu gestalten, abgekoppelt von den meist liberalen Dogmen, nach denen wirtschaftlicher, finanzieller, in Geld gemessener Erfolg Priorität genießt“ (S. 77).

Friedrich Engels und Karl Marx wären zweifellos erstaunt, würden sie erfahren können, dass der von ihnen durchaus ernst genommene, aber theoretisch als völlig unzulänglich eingestufte „utopische Sozialismus“ zahlreicher westeuropäischer und auch deutscher Autoren des 19. Jahrhunderts sich schließlich im 20. und 21. Jahrhundert doch zu einer echten, weil ausreichenden Alternative zum realen Kapitalismus entwickelt hat.¹¹⁴ Uns heute bleibt aber natürlich die Frage zu stellen, ob trotz unverkennbar großer tatsächlicher Erfolge all der zahlreichen Einzelorganisationen der Welt, die

113 Vgl. H.-H. Münkner (1995), *Economie Sociale aus deutscher Sicht*, Marburg; Ders. (2000), *Rechtliche Rahmenbedingungen für Unternehmen mit sozialer Zielsetzung in Deutschland*, Neu-Ulm; Ders. (2001), *Economie Sociale und förderungswirtschaftliche Unternehmen*, in: F. Schulz Nieswandt et al. (Hrsg.), *Einzelwirtschaften und Sozialpolitik zwischen Markt und Staat in Industrie- und Entwicklungsländern*. Festschrift für W.W. Engelhardt, Marburg 2001, S. 221-244; „Bilan Societal“ – neuer Ansatz zur Messung des Erfolgs von Genossenschaften in Frankreich, in: *ZfgG.*, Bd. 59, 2009, S. 271-284.

114 Siehe dazu F. Engels (1962), *Die Entwicklung des Sozialismus von der Utopie zur Wissenschaft*, in: *K-Marx/F.Engels Werke*, Bd. 19, Berlin, S. 189-228.

auf das Werkzeug der „Börse“ und vergleichbare Einrichtungen verzichten – d. h. der Genossenschaften und Gewerkschaften, der meist kleinen Versicherungsvereine und weiteren Vereinigungen auf Gegenseitigkeit, anderer kollektiver Bünde, Netzwerke und Wohlfahrts-Einrichtungen, auch der Stiftungen usw. – bei realistischer Betrachtung wirklich von einer ausreichenden Alternative zum Kapitalistischen System die Rede sein kann. Besonders wenn – wie hier bei der französischen „Economie Sociale“ im Unterschied etwa zur CEEP e.V. – auf die Mitwirkung des Staates bewusst verzichtet wird, in Anbetracht des Scheiterns des „real existierenden Sozialismus“ osteuropäischer Prägung oder auch wegen nicht immer unberechtigter Einwendungen gegen die staatlich und kommunal geprägte „Öffentliche Wirtschaft“ westlicher Länder. Wäre eine „Soziale Marktwirtschaft“, wie sie in einem deutschen Teilstaat des 19. Jahrhunderts ohne jede Mitwirkung staatlicher Organe auf freiwilliger und örtlich begrenzter Basis immerhin einmal versucht worden ist¹¹⁵ und nach dem Zweiten Weltkrieg dann in der Bundesrepublik Deutschland nach Überlegungen vor allem von Alfred Müller-Armack als bewusst gewollte „Soziale Marktwirtschaft“ von unten und oben zugleich – d. h. von privater Seite und durch den Staat – nicht eine immerhin wirkungsmächtigere Alternative?¹¹⁶ Dies besonders dann, wenn es auf die Dauer gelänge, die zitierte „Besessenheit“ des gesellschaftlichen Denkens mit ihrer Verabsolutierung der gesellschaftlichen Ebene zu vermeiden.¹¹⁷ Gewiß geht es künftig um die Förderung dreier wichtiger Realitäten, die Jeantet zu Recht her-

vorhebt: „Das Soziale, die Umwelt und die Zivilgesellschaft“ (S. 9). Aber die als Notwendigkeiten verstandenen Zwänge, vorhandene Knappheiten von Gütern und Kapital durch ökonomische Verfahren rationaler Produktion zu überwinden oder zumindest erträglich zu gestalten, dürfen dabei sicherlich keinesfalls vernachlässigt werden. Dies hat Thünen trotz seiner zuverlässigen sozialen Einstellung und ungeachtet der von ihm erdachten neuen Lösungen der Verteilungsprobleme in seinem berühmten Hauptwerk immer voll anerkannt. Er schrieb: „In nationalökonomischer Beziehung darf keine Arbeit unternommen werden, die nicht die Kosten deckt; denn sonst würde die Arbeit, die den Nationalreichtum schaffen soll, denselben im Gegenteil vermindern und aufzehren – und durch Verminderung des Nationalreichtums würde das Volk nur noch elender werden.“¹¹⁸ Das bedeutet – richtig verstanden – zweifellos auch die Akzeptierung von Börsen und anderen Einrichtungen moderner Kredit-systeme, wie z. B. von Einrichtungen zur Bestimmung von Pfandwerten, dabei möglichst natürlich gemeinwirtschaftlicher.¹¹⁹ Die Einsichten des deutschen Klassikers gelten auch noch für die globale Wirtschaft der Zukunft, bei künftig sicherlich weitgehender Distanzierung von einem bloß nationalstaatlichen ökonomischen und politischen Denken.

Werner W. Engelhardt

115 Vgl. dazu W.W. Engelhardt (2008), Johann Heinrich von Thünen als Vordenker einer Sozialen Marktwirtschaft, Marburg.

116 Siehe dazu vom Rezensenten die kleine Schrift: Die Soziale Marktwirtschaft Alfred Müller-Armacks und Johann Heinrich von Thünens Vorläufer-Leistungen, Bonn 2003. Vgl. demnächst auch Ders. (2010), Zu Methodenfragen ordnungstheoretischer und ordnungspolitischer Konzeptionen im Verständnis J.H. von Thünens, W. Euckens und G. Weissors – bezogen besonders auf Dritte Ordnungen, in: U. Jens und H. Romahn (Hrsg.), Methodenpluralismus in den Wirtschaftswissenschaften, Marburg (in Vorbereitung).

117 Sie hat in Deutschland der bekannte Wirtschaftssoziologe Friedrich Fürstenberg stets zu vermeiden gewusst. Vgl. F. Fürstenberg (1995), Zur Soziologie des Genossenschaftswesens, Berlin.

118 J.H. von Thünen (1990), Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, Berlin, S. 403.

119 Siehe dazu Näheres bei W.W. Engelhardt (2006), J.H. von Thünens Eintreten für die Gründung eines Mecklenburgischen Ritterschaftlichen Credit-Vereins – eine gemeinwirtschaftliche Unternehmensinitiative, in: ZögU., Bd. 29, S. 418-424. Vgl. auch die kritischen Darlegungen des Rezensenten in seinem Aufsatz: Zur Diskussion der „Economie Sociale“ und des „Communitarismus“ – aus deutscher Sicht, in: H.A. Henkel und H. Romahn (Hrsg.), Euro und Beschäftigung. Politik oder ökonomisches Gesetz?, Regensburg 1996, S. 107-134.

Thomas Müller-Marqués Berger und Uwe Krebs (Hrsg.), Der kommunale Gesamtabchluss – Zielsetzung, Grundlagen und Erstellung, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart 2010, 290 S.

Nach dem Willen der Herausgeber soll das anzuzeigende Buch ein Leitfaden für den kommunalen Anwender sein – also für jene Mitarbeiter, die für die Erstellung eines kommunalen Gesamtabchlusses verantwortlich sind oder die zumindest an der Erstellung mitwirken. Um das Ergebnis vorweg zu nehmen – das Buch erreicht dieses Ziel.

Das Werk ist in drei Teile gegliedert. Der erste Teil "Grundsatzfragen des kommunalen Gesamtabchlusses" behandelt grundlegende Themen wie z. B. die notwendige Zusammenfassung diversifizierter Informationen als Folge der kommunalen Dezentralisierung. Hierbei geht es nicht nur um die technisch-rechnerische Zusammenfassung von Zahlenwerken, sondern auch um die Zusammenführung unterschiedlicher Rechnungslegungsansätze (Kameralistik – Doppik). In diesem ersten Teil werden übersichtlich die rechtlichen Grundlagen und die Bestandteile des Gesamtabchlusses in den einzelnen Bundesländern dargestellt. Dies geschieht praxisnah, übersichtlich, aber auch unkritisch; die weniger positiven Auswirkungen des Föderalismus, die sich z. B. in vielfältigen und sachlich nicht begründbaren landesrechtlichen Varianten zeigen, werden nicht weiter problematisiert. Nur kurz werden auch bedeutendere theoretische Probleme gestreift, wie etwa die Problematik der dynamischen oder statischen Verweise, die Geltung handelsrechtlicher oder kommunalrechtlicher Normen für den kommunalen Gesamtabchluss oder die Bedeutung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung. Der erste Teil schließt mit einer Darstellung des erforderlichen Projektmanagements für die erstmalige Erstellung eines Gesamtabchlusses.

Auch der zweite Teil "Rechnungslegung in der kommunalen Gesamtverwaltung" erfüllt die Zielsetzung des Werkes, ein praxisnaher Leitfaden für den kommunalen Anwender zu sein. Ausgehend von der Abgrenzung des Konsolidierungskreises und dem Grundsatz der einheitlichen Bilanzierung und Bewertung werden die grundlegenden Konsolidierungstechniken dargestellt: Kapital-, Schulden-, Aufwands- und Ertragskonsolidierung sowie Zwi-

schenergebniseliminierung. Besondere Aufmerksamkeit widmet der Band der Steuerabgrenzung sowie der anteilmäßigen und der Equity-Konsolidierung. Insbesondere werden auch kommunale Besonderheiten im Rahmen der Konsolidierung wie die Konsolidierung von Steuersachverhalten, Zuwendungen und Zuschüssen, Pensionsachverhalten, Konzessionsabgaben und Energielieferungen praxisnah dargestellt. Alle Konsolidierungsdarstellungen werden zudem durch verständliche Beispiele veranschaulicht. Irritierend in diesem, aber auch in den anderen Teilen des Werkes ist, dass statt von Jahresabschluss meistens von Einzelabschluss gesprochen wird. Gerade hinsichtlich dieser grundlegenden Begriffe haben sich die Landesgesetzgeber ohne Absprache um Einheitlichkeit bemüht: Die kommunale Doppik kennt neben dem Gesamtabchluss nur den "Jahresabschluss"; der handelsrechtliche "Einzelabschluss" gem. § 325 Abs. 2 a HGB ist in der kommunalen Doppik unbekannt. Auch in diesem Teil werden die in der Literatur diskutierten Probleme nur kurz angesprochen – etwa die Problematik, dass einige Bundesländer bei der Kapitalkonsolidierung die Buchwertmethode verlangen, obwohl das HGB nur die Neubewertungsmethode zulässt, oder das Dilemma, dass der kommunale Gesamtabschluss kein gleichwertiger handelsrechtlicher Konzernabschluss ist.

Auch der dritte Teil "Der Gesamtabchluss als Informations- und Steuerungsinstrument" bleibt dem Anspruch des Gesamtwerkes treu. Hier werden die Prüfung und die Veröffentlichung des Gesamtabchlusses dargestellt. Erörtert werden auch die Möglichkeiten der Bilanzpolitik und der Abschlussanalyse sowie die Nutzung des kommunalen Gesamtabchlusses als Instrument der kommunalen Gesamtsteuerung. Das Werk schließt mit einer Synopse, die übersichtlich die wesentlichen Abgrenzungskriterien für den kommunalen Gesamtabchluss je Bundesland aufführt (z. B. Rechtsgrundlagen, Fristen, Konsolidierungsgrundlagen). In diesem Teil wäre eine Einführung in für die Konzernrechnungslegung bedeutsame IPSAS wünschenswert gewesen.

Das Buch gibt einen umfassenden Überblick über wesentliche Themengebiete des kommunalen Gesamtabchlusses und damit zusammenhängende Fragestellungen. Den Verfassern ist eine verständliche und in sich geschlos-

sene Darstellung des kommunalen Gesamtabschlusses gelungen, so dass das Buch vor allem für die Anwender in den Kommunen, aber auch für andere an der Thematik Interessierte wie Berater und Studierende als erster Einstieg und als Hinweis für weitere Vertiefungen zu empfehlen ist.

Michael Poullie

Craig N. Murphy und JoAnne Yates, The International Organization for Standardization (ISO). Global governance through voluntary consensus. London/New York: Routledge 2009, 138 S.

Standards sind für die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen von fundamentaler Bedeutung. Vor diesem Hintergrund verwundert es, dass die Internationale Organisation für Normung (ISO) weit weniger im Zentrum öffentlichen Interesses steht als andere internationale Organisationen. Im Gegensatz zur Arbeit der Welthandelsorganisation, der Weltbank oder dem Internationalen Währungsfonds werden die Entscheidungsprozesse der ISO bislang kaum von der Öffentlichkeit wahrgenommen.

Die „Global Institutions“-Serie des Routledge-Verlags hat zum Ziel, wichtige internationale staatliche und nichtstaatliche Organisationen zu porträtieren, die grenzüberschreitende Aufgaben wahrnehmen und damit das institutionelle Gerüst dessen bilden, was gemeinhin als „Global Governance“ bezeichnet wird. Die ISO dürfte in dieser Reihe folglich nicht fehlen. Für das Ehepaar Craig N. Murphy und JoAnne Yates, das die Autorenschaft für den Band übernahm, ist der vorliegende, verhältnismäßig kurze Abriss nur ein kleiner Ausschnitt ihrer laufenden Forschung zur ISO. In Arbeit beider Autoren befinden sich zurzeit eine Studie zur freiwilligen Standardsetzung der vergangenen hundert Jahre sowie eine Monographie zur Entstehung des Standardisierungswesens.

Alle Reihenbände folgen weitgehend dem gleichen Muster. Zunächst geben die Autoren einen Überblick über die Bedeutung und den historischen Entstehungshintergrund freiwilliger Standardsetzung. In einem zweiten Kapitel werden die Struktur und die Arbeitsabläufe der

Organisation vorgestellt. Die zwei darauf folgenden Kapitel widmen die Autoren der Darstellung und Diskussion jeweils eines Fallbeispiels aus der technischen und der nichttechnischen Standardsetzung. Im letzten Kapitel wird die ISO im Kontext anderer internationaler Standardsetzungsautoritäten betrachtet und das Problem der so genannten „Standardkriege“ zur Ausnutzung vorübergehender Monopolsituationen im Markt diskutiert. Da das Zentralsekretariat der ISO kein eigenes Archiv unterhält, können Dokumente nur in den nationalen Standardisierungsinstituten eingesehen werden. Für den vorliegenden Band haben die Autoren auf diesen Aufwand verzichtet und beziehen sich in ihren historischen Passagen ausschließlich auf Sekundärliteratur.

Die ISO setzt sich aus Vertretern der nationalen Normierungsinstitute zusammen, welche ihrerseits teils privat, teils öffentlich finanziert sind. Damit ist die ISO keine klassische internationale Regierungsorganisation, sondern erfüllt eine Brückenfunktion zwischen Privatwirtschaft und Politik. Die Autoren unterscheiden drei Entwicklungsphasen der ISO. Im Jahr 1946 gegründet, hat die Organisation bis Mitte der 1960er Jahre zunächst ihre Kapazitäten und Funktionen als internationaler Standardsetzer ausgebildet und sich überwiegend mit technischer Normierung befasst. In der zweiten Phase ihrer Geschichte bis in die 1980er Jahre hat die ISO maßgeblich zur Entstehung eines Weltmarkts beigetragen, indem sie mittels Standardisierung die Kompatibilität grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten verbesserte. Zudem intensivierte die Organisation in dieser Zeit ihre Beziehungen zu den Vereinten Nationen und dem GATT, das ISO-Standards als Referenzrahmen für Handelsabkommen heranzog. In der dritten Entwicklungsphase, die bis heute andauert, hat die ISO ihren Tätigkeitsbereich in Bezug auf Regelungsadressaten und die Produkt- bzw. Themenvielfalt ausgeweitet. Ein prominentes Beispiel ist der Qualitätsmanagementstandard ISO 9000.

Der Prozess der Standardentwicklung ist mitunter langwierig, wengleich die durchschnittliche Dauer, von der Entscheidung über die Normierung eines Produkts oder Prozesses bis zur Veröffentlichung einer Norm, signifikant von 72 Monaten in den 1980er Jahren auf 51 Monate im Jahr 2002 reduziert werden konnte

(S. 38). Die Länge des Entstehungsprozesses ist der konsensualen Entscheidungsfindung unter breiter Beteiligung verschiedener Anspruchsberechtigter geschuldet. Ohne die Konfliktlinien zwischen den Gruppen genauer zu benennen, referieren die Autoren kursorisch verschiedene theoretische Zugriffe zur Erklärung von Verhandlungsprozessen. Zum einen werden rationalistische Ansätze aufgegriffen und unterschiedliche Situationsstrukturen angeführt, mithilfe derer die Interessenkonstellationen spieltheoretisch erfasst werden können (S. 38-39), zum anderen werden kognitive Theorien von Bourdieu und Habermas gestreift. Es bleibt in beiden Fällen jedoch bei einem äußerst oberflächlichen Einblick, dem eine Vertiefung zu wünschen gewesen wäre. Standards erhöhen in der Regel Benutzerfreundlichkeit und Transparenz und werden damit von Verbrauchern begrüßt und von Produzenten nachgefragt. Die Autoren zeigen, dass jedoch längst nicht alle Standardisierungsprozesse durch entsprechende Nachfrage angestoßen wurden. Strategische Entscheidungen darüber, mit welchen Themen sich die Organisation auseinandersetzen und welche Handlungsfelder sie künftig besetzen sollte, werden auch durch das *Technical Management Board* (TMB) getroffen. Die Autoren zeigen, dass dem Vorsitzenden des TMB in diesem Zusammenhang eine entscheidende Agendasetzungsmacht zukommt. Dabei spielt für die ISO auch immer wieder eine Rolle, auf welche Weise sie gegenüber anderen internationalen Institutionen ihre globale Relevanz bewahren und ausbauen kann.

Entsprechend spüren die Autoren der Frage nach, welche Rolle die ISO im institutionellen Gefüge des „Weltregierens“ spielt. Dieser umfassenden Frage nähern sich Murphy und Yates mittels zweier Fallstudien: Die internationale Normierung der Container-Verschiffung hat den grenzüberschreitenden Austausch von Waren erheblich erleichtert. Anhand dieses Beispiels zeigen die Autoren, wie Standardisierung nicht nur maßgeblich zur Entstehung des heutigen Weltmarkts beitrug, sondern dadurch bedingt unzählige weitere Aufgaben der Standardisierung schuf. Wenngleich der ISO in Bezug auf die Homogenisierung der Handelsinfrastruktur große Bedeutung zukommt, liegt ihre Zukunft nach Ansicht der Autoren in der Standardisierung von Produktionsprozessen.

Entsprechend legen sie die Entstehung und Verbreitung der Qualitätsmanagement- und Umweltstandards ISO 9000 und 14000 dar und gehen auf den voraussichtlich in diesem Jahr erscheinenden Standard zur sozialen Verantwortung (ISO 26000) ein.

Das Interesse der Forschung hat die ISO jüngst vor allem durch so genannte „Standardkriege“ zwischen verschiedenen internationalen Normsetzern, insbesondere in der Informations- und Kommunikationstechnologie, geweckt. Hier macht sich die Relevanz internationaler Standardisierung besonders bemerkbar. Kann eine Industrienation die im Inland üblichen Standards als internationale Norm durchsetzen, erhalten die inländischen Unternehmen wertvolle „*first-mover-advantages*“, welche ihnen einen Wettbewerbsvorsprung verleihen können. So gestaltet sich das Verhältnis zwischen den U.S.A. und den europäischen Standardisierungsbehörden konfliktreich (S. 90). Die Autoren führen hierzu den Fall der Mobilfunktechnologie GSM (*Global System for Mobile Communications*) an, der in der EU entwickelt wurde und international rasche Verbreitung fand. Dies lässt sich zum einen darauf zurückführen, dass europäische Normungsinstitutionen vergleichsweise zügiger arbeiten und die europäischen Industrienormen zum anderen aufgrund der ausgeprägten Wirtschaftsbeziehungen europäischer Unternehmen auch in Lateinamerika, Asien und Afrika attraktiv sind. Die europäischen Mobilfunkunternehmen konnten sich entsprechend gegenüber amerikanischen Standards durchsetzen.

Das Beispiel zeigt dabei auch, dass die oft genannte Freiwilligkeit von internationalen Produkt- und Produktionsstandards nur scheinbar gegeben ist. So kann sich in der Regel kein Unternehmen einem international dominanten Standard entziehen. Hinzu kommt, dass, wie Murphy und Yates richtig bemerken, Standards nicht selten ex post Eingang in Gesetzestexte oder internationale Abkommen finden und damit durchaus legislative Wirkung entfalten (S. 26).

Vor dem Hintergrund der Standardisierungskonkurrenz aus Europa sehen Murphy und Yates die ISO deshalb vor allem als dominanten Akteur in nichttechnischen Bereichen. Technische Standardisierung hingegen bedarf angesichts der Schnelligkeit des Fortschritts in

den führenden Informations- und Kommunikationstechnologien schnellerer Entscheidungsprozesse, die das Konsensverfahren der ISO nicht bietet. Hier ist ein Bedeutungsverlust der Organisation zu erwarten.

Das Ziel der „Global Institutions“-Buchreihe ist es, in einer zugänglichen Sprache für ein breites, auch nichtfachliches Publikum in die Geschichte, Struktur und Entscheidungsfindungsprozesse wichtiger grenzüberschreitend tätiger Organisationen einzuführen. Diese Aufgabe ist Autoren und Herausgebern gelungen, wengleich der Text weitgehend beschreibend und wenig erklärend bleibt. Das Anmerkungsverzeichnis bietet zwar gute Anknüpfungspunkte für das vertiefende Studium, eine ausführliche Bibliographie wäre allerdings wünschenswert gewesen.

Auch wenn die Autoren stellenweise kritische Forschungspositionen berücksichtigen, erscheint die Arbeit insgesamt als ein großes Kompliment an die Leistung der ISO. Insbesondere die Ausweitung der Aktivitäten in das Feld der sozialen Verantwortung wird enthusiastisch aufgenommen. Es ist richtig, dass im Unterschied zu früheren Standardisierungsprozessen die ISO jüngst auf eine ausgewogene Besetzung der Entwicklungsteams in Hinblick auf Anspruchsgruppen, regionale Herkunft und Geschlechterzugehörigkeit Wert gelegt hat. Andere internationale Organisationen im Bereich der Sozialstandardisierung (genannt werden etwa die Internationale Arbeitsorganisation, der Global Compact und Social Accountability International) pauschal als ineffektiver oder weniger legitim zu charakterisieren und ihre Arbeit als „gescheitert“ zu bewerten (S. 82), ist jedoch äußerst gewagt.

Yates und Murphy gehen stellenweise so weit, die ISO als „[...] alternative to our ineffective UN system of intergovernmental organization [...]“ (S. 68) zu sehen. Diese Euphorie ist überzogen, da gerade im Bereich von Umwelt- und Sozialnormen freiwillige Standardisierung immer nur eine Ergänzung, aber keine Alternative zu völkerrechtlich bindenden, zwischenstaatlichen Vereinbarungen sein kann, wie sie etwa die Internationale Arbeitsorganisation beschließt.

Julia Maier-Rigaud

Marina Schur, Der Wasserversorgungsvertrag. Verbraucherschutz bei der Privatisierung von Wasserversorgungsunternehmen. Duncker & Humblot, Berlin 2009.

Die der o. g. Schrift zugrunde liegende Dissertation wurde im Sommersemester 2008 von der Juristischen Fakultät der Universität Rostock als Dissertation angenommen. Mit der Wasserversorgung bewegt sich die Verfasserin in einem Themengebiet, das – wie es für netzgebundene Dienstleistungen typisch ist – interessante ökonomische, juristische und technische Probleme aufwirft. Frau Marina Schur hat sich bei der Abfassung ihrer Dissertation für eine juristische Perspektive entschieden, bezieht aber, soweit es notwendig erscheint, auch ökonomische und technische Aspekte in ihre Analyse ein. Das Anliegen der Verfasserin besteht darin zu klären, „welche Vorgaben hinsichtlich der Einführung von Wettbewerb und der damit verbundenen Privatisierung der Wasserversorgung durch die Europäische Union existieren und wie ein Vertragsleitbild für einen Wasserversorgungsvertrag aussehen sollte.“ (S. 19). Letztgenanntes soll im Vordergrund stehen, denn: „Ziel dieser Arbeit ist, den Schutz des Verbrauchers bei der Privatisierung der Wasserversorgung durch die Erstellung eines Vertragsleitbildes zu sichern.“ (S. 20). Thematisiert wird der Wasserversorgungsvertrag dann allerdings erst im fünften und – abgesehen von einer kurzen Schlussbetrachtung – abschließenden Kapitel der Arbeit; im Kern sind ihm gerade einmal knapp vier Seiten gewidmet!

Die Verfasserin beginnt ihre Darlegungen mit der Behandlung einiger für ihre Arbeit relevanter Grundlagen. Im Einzelnen werden im ersten Kapitel der Wassermarkt und die Wasserversorgung in Deutschland, Begriff und Formen der Privatisierung sowie die Wasserversorgung als Teil der Daseinsvorsorge bzw. Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse jeweils kurz gestreift. Im Prinzip ist gegen die Vorgehensweise nichts einzuwenden; der Leser hätte sich allerdings gelegentlich etwas mehr Stringenz gewünscht. So wird der im Rahmen der Arbeit Verwendung findende Privatisierungsbegriff auf die materielle und die funktionelle Privatisierung eingegrenzt (S. 42), nur um wenig später (etwa S. 47) doch wieder Fragen der formellen Privatisierung zu diskutieren. Auch kleinere Un-

genauigkeiten fallen auf; so ist der Begriff des Gewährleistungsstaates keineswegs 1998 erstmals verwendet worden (S. 61). Positiv ist zu vermerken, dass Frau Schur die situative Bedingtheit (z. B. in Abhängigkeit vom Stand der Technik) sowie kulturelle und politische Determiniertheit der Aufgaben der Daseinsvorsorge herausarbeitet (Abschnitt C.I.). Ihre Argumentation hätte sie an dieser Stelle durch Rückgriff auf die inzwischen recht zahlreich vorliegenden empirischen Erhebungen zu den Präferenzen der Bürger für eine Wasserversorgung durch die öffentliche Hand noch stärken können.

Kapitel 2 führt in Grundkonzepte des Verbraucherschutzes ein. Dazu gehören u. a. Darlegungen zu Notwendigkeit und Leitbildern einer staatlichen Verbraucherpolitik sowie zum Wettbewerb als Instrument des Verbraucherschutzes. Einen weiteren Schwerpunkt der Ausführungen bilden Überlegungen zu den besonderen Schwierigkeiten, Wettbewerb im und um den Wassermarkt zu organisieren und dadurch den Konsumenten Wahlmöglichkeiten zu eröffnen. Insgesamt gibt die Verfasserin einen ansprechenden Überblick. Die für die Bewertung alternativer Formen der Organisation des Wassermarktes relevanten ökonomischen, ökologischen und technischen Beurteilungskriterien werden allerdings recht unvermittelt eingeführt (S. 109 f.). Zudem bleibt die Frage unbeantwortet, inwieweit der Umstand, dass lediglich der leitungsggebundene Transport Merkmale eines natürlichen Monopols aufweist, für Fragen des Verbraucherschutzes bedeutsam ist. Schließlich überraschen einige Statements, etwa wenn die Verfasserin zur europaweit geführten Diskussion um die Höhe der Wasserpreise schreibt: „Betrachtet man ... die Höhe der Zuschüsse und das Leistungs-niveau, sind die Preise angemessen.“ (S. 113). Das 3. Kapitel ist im Prinzip ein schöner Überblick über die im europäischen und nationalen Recht verankerten Normen zum Schutz des (Wasser-)Verbrauchers. Nur: Soweit sich die Darstellung auf den EG-Vertrag in der Fassung vom 2.10.1997 bezieht, sind die Ausführungen mit dem Inkrafttreten des Lissabon-Vertrages zum 1.12.2009 obsolet geworden. Dies kann man der Verfasserin nicht vorwerfen, die im Vorwort ausdrücklich darauf hinweist, dass Rechtsprechung und Literatur bis April 2008 berücksichtigt werden konnten, schmälert aber

naturgemäß den Wert der entsprechenden Ausführungen erheblich. Im Weiteren sind dann auch einige Rechtsvorschriften wie die EU-Wasserrahmenrichtlinie und das Wasserhaushaltsgesetz (WHG) in die Darstellung aufgenommen worden, die allenfalls in einem äußerst weiten Sinne Fragen des Verbraucherschutzes behandeln (vgl. dazu etwa § 1 WHG). Zudem ist auch das Wasserhaushaltsgesetz aufgrund der Föderalismusreform am 1.3.2010 in einer deutlich veränderten Fassung in Kraft getreten. Die Verfasserin schließt ihre Ausführungen in diesem Teil der Arbeit mit der – nach Auffassung des Rezensenten durchaus überraschenden – Feststellung, „dass die nationalen Vorschriften die Verbraucherinteressen nur eingeschränkt schützen.“ (S. 150).

Das 4. Kapitel ist eher exkursorischer Natur. Die Verfasserin erhofft sich von einem – jeweils eher knappen – Blick auf den Telekommunikations- und den Energiesektor sowie die Wasserversorgung in Frankreich und den Niederlanden Erkenntnisse für die Beantwortung ihrer eigenen Fragestellung. Dass, wie von der Verfasserin zunächst erwartet, „der Telekommunikationssektor... in vielerlei Hinsicht als Vorbild für den Wasserversorgungsmarkt dienen“ könne (S. 160), war von vornherein eher unwahrscheinlich. Nicht ganz überraschend muss die Verfasserin in der abschließenden Diskussion dann auch konzedieren, dass die „Eigenheiten der zu erbringenden Leistungen ... eine Anpassung der Vorschriften [bedingen]. Der entscheidende Unterschied ist die Möglichkeit zur Durchleitung im Bereich von Telekommunikation und Energie im Gegensatz zu Wasser.“ (S. 176).

Das 5. Kapitel ist dann (endlich) dem in der Zielstellung der Arbeit in den Mittelpunkt gerückten Wasserversorgungsvertrag gewidmet. In Teil A. werden Rahmenbedingungen der Privatisierung der Wasserversorgung (an-)diskutiert. Nicht immer ergeben sich die Ausführungen zwingend aus den vorherigen Kapiteln bzw. knüpfen an diese an (vgl. etwa die Überlegungen zum vergleichenden Wettbewerb, S. 194, und zur Notwendigkeit einer Regulierungsbehörde im Wasserversorgungssektor, S. 196). Den Optimismus der Verfasserin in Bezug auf Ausschreibungswettbewerb und Betreibermodelle („unproblematisch“, S. 193) werden sicherlich auch nicht alle Leser uneingeschränkt teilen. Ebenso wenig leuchtet die

Behauptung der Verfasserin ein, „dass es für die Wasserversorgung einen selbstständigen Vertrag geben muss, der alle wesentlichen Vertragsinhalte regelt“ (S. 203). Dementsprechend sind in dem im Folgenden präsentierten Formulierungsvorschlag eines Wasserversorgungsvertrags (S. 204 bis 206) kaum Regelungen zu finden, die diese Hypothese stützen. Nicht ganz überraschend heißt es am Beginn der abschließenden Zusammenfassung (6. Kapitel) dann auch: „Der Wasserversorgungsvertrag als privatrechtlicher Vertrag zwischen dem örtlichen Versorger und dem Verbraucher, dem Anschlussinhaber, wird sich inhaltlich zu den jetzigen Verträgen kaum ändern“ (S. 207). Warum nur, fragt sich der Leser, dann der ganze Sturm im Wasserglas? Weil, wie es auf S. 208 heißt, der „Aspekt der Versorgungssicherheit .. schnellstmögliches gesetzliches Tätigwerden“ erfordert? Wohl kaum, denn: „Längere Versorgungsausfälle sind in Deutschland nicht bekannt. Im europäischen Vergleich weist Deutschland die geringsten Netzverluste mit 7,3 Prozent auf.“ (S. 114).

Oder sollte auch das nicht ganz richtig sein? Wird doch die Verlustrate für die Niederlande mit fünf Prozent angegeben (S. 185)! Insgesamt, das haben die kritischen Anmerkungen im bisherigen Verlauf der Rezension bereits deutlich gemacht, ist der Verfasserin kein großer Wurf gelungen. Bezüge zu der im Untertitel der Arbeit thematisierten Privatisierung werden nur gelegentlich erkennbar. Der im Titel und der Zielstellung der Arbeit angesprochene Wasserversorgungsvertrag wird nur ganz zum Ende und dann auch in nicht sehr überzeugender Weise behandelt. Abgesehen davon wird seine Notwendigkeit nicht einmal im Ansatz überzeugend belegt. Schließlich ist die Rechtsentwicklung über nicht unwesentliche Teile der Arbeit hinweggegangen, so dass sie auch als Nachschlagewerk nur eingeschränkt tauglich ist. Insgesamt fehlen damit die Argumente, dem interessierten Leser die Lektüre der Arbeit nachdrücklich ans Herz zu legen.

Ludwig Theuvsen