

TV-Mitschnitt des Roundtables
unter www.rathausconsult.de



ROUNDTABLE

Benchmarking als **Königsweg?**

Der Bundesgerichtshof stärkte im Februar den Kartellwächtern mit einem Grundsatzurteil den Rücken. Die Wettbewerbshüter können künftig niedrigere Wasserpreise durchsetzen. Im Fokus des Urteils stand die enwag aus Wetzlar, die angeblich ihren Kunden um 29 Prozent zu teure Wasserpreise zugemutet hatte. Doch was ist eigentlich ein gerechtfertigter Wasserpreis? Darüber debattierten ausgewiesene Experten am 26. August auf Einladung von rathausconsult auf dem Petersberg bei Bonn.

Im internationalen Durchschnitt werden 70 Prozent des geförderten Wassers in der Landwirtschaft verbraucht, 22 Prozent nutzt die Industrie und nur acht Prozent steht als Trinkwasser für die Versorgung der Bevölkerung zur Verfügung. Diese acht Prozent jedoch produzieren die meisten Schlagzeilen, zuletzt im Februar 2010, als der Bundesgerichtshof (BGH) ein Urteil des Oberlandesgerichts Frankfurt vom November 2008 und damit das Handeln der hessischen Kartellwächter bestätigte. Diese hatten die Wasserpreise der enwag energie- und wassergesellschaft mbH aus Wetzlar für zu hoch befunden und die Wetzlarer Wasserlieferanten per Verfügung zu einer Preissenkung um 29 Prozent vergattert. Begründung: Die en-

wag habe ihre marktbeherrschende Stellung missbraucht, sie habe höhere Preise als vergleichbare Wasserversorger gefordert.

Die Wetzlarer legten dagegen Berufung ein, rechtfertigten die höheren Preise mit der besonderen Lage der Stadt – Wetzlar liegt am Rande eines Mittelgebirges. Dort sei eine Verteilung des Wassers sehr schwierig – und damit teuer, so die Argumentation. Doch vergeblich, der BGH ließ diese Begründung nicht gelten und sorgt damit für Sorgenfalten bei vielen der rund 6.200 Wasserversorger in Deutschland, schließlich könnte das Urteil ja bundesweite Signalwirkung entfalten. Nach Strom und Gas könnten deutsche Kartellbehörden künftig bundesweit den Wassermarkt unter die Lu-

pe nehmen. Im August ist in Wiesbaden eine Expertengruppe zusammengekommen, um ein einheitliches Vorgehen der Bund- und Länderkontrolleure und eine Verschärfung der Aufsicht zu entwickeln.

Doch ist die Jagd auf vermeintliche Preis-sünder tatsächlich gerechtfertigt? Welche Vergleichsmaßstäbe sind dabei ggf. zugrunde zu legen, denn woher kommen hier zu Lande die regionalen Preisunterschiede zwischen 0,50 Cent und gut vier Euro für den Kubikmeter? Und ist ein professionelles Benchmarking nicht eine praxistaugliche Alternative zur kartellrechtlichen Überprüfung? Fragen, denen Moderator Dr. Gerhard Voss beim rathausconsult-Roundtable auf dem Petersberg erst einmal die Erkundi-

gung vorausschickte, wie denn die enwag in den vergangenen Monaten auf das BGH-Urteil reagiert habe.

„Wir sind gezwungen, unsere Wasserversorgung neu zu strukturieren“, antwortete Detlef Stein, Geschäftsführer des Unternehmens aus dem hessischen Wetzlar. Bei der Suche nach einem Ausweg sei man im Grunde auf dem Weg der Rekommunalisierung, denn unter den verschiedenen möglichen Modellen zeichne sich ab, dass die enwag die Wasserversorgungsanlagen wahrscheinlich verpachten und den „technischen Betrieb unter die hoheitliche Aufsicht eines Eigenbetriebs stellen werde“.

Für Ökonomen klinge das Stichwort Rekommunalisierung nicht unbedingt nach mehr Effizienz, warf Moderator Voss kritisch ein. Das BGH-Urteil öffne doch gerade die Tür für Effizienzvergleiche, damit die unterschiedlichen Preise hinterfragt werden könnten. Allerdings sei in der Diskussion zwischen Wasserwirtschaft, Verbänden, Politik und Kartellwächtern weiterhin strittig, wie sinnvoll solche Vergleiche überhaupt

seien, sprich auf welcher Datenbasis sie ggf. vorgenommen werden müssten.

Die bisherigen, meist willkürlichen Vergleiche unter den Wasserversorgern seien „sehr gewagt“, stimmte Professor Martin Stachowske vom IWEB Institut für Wasser & Energie in Bochum zu. So hätten die Versorger im Jahre 1990 noch 80-90 Prozent Fixkosten gehabt, deren Anteil durch Abschreibungen inzwischen nur noch bei 50 bis 60 Prozent liege. Dafür sei der Personalaufwand gestiegen. Das zeige schon, dass es in den letzten 20 Jahren „innere Strukturverschiebungen“ bei den Kosten gegeben habe, deren Umfang und Gründe über ein pauschalisiertes Benchmarking kaum zu ermitteln seien. Besser sei daher ein tiefer und detaillierter Blick ins Rechnungswesen, sofern denn überhaupt eine transparente Kostenrechnung vorliege, was durchaus nicht bei allen Versorgern der Fall sei, wie Stachowske kritisch anmerkte.

Der BGH hatte in seinem Urteil die Vergleichbarkeit von Wasserlieferanten grundsätzlich bejaht, allerdings ohne entsprechen-

de Kriterien zu hinterfragen. Dies hatten nicht nur der Verband kommunaler Unternehmen (VKU) und der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) moniert. Die Entscheidung führe zu Rechtsunsicherheit, denn es bleibe unklar, wie Wasserpreise künftig ermittelt werden könnten, die vor Landeskartellbehörden und Gerichten Bestand hätten, so etwa der BDEW.

Vor diesem Hintergrund berichtete Dr. Kristian Kassebohm, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung bei der Mainova AG, Erstaunliches aus dem eigenen Unternehmen. Laut den Aufsichtsbehörden solle die Mainova, die in Frankfurt etwa 670.000 Bürger mit Trinkwasser versorgt, ihre Preise um fast 40 Prozent senken. Im krassen Gegensatz zu dieser Forderung stehe die Tatsache, dass die Mainova seit acht Jahren die Preise nicht mehr erhöht habe, jede Produktivitätssteigerung also in Form von Preisstabilität an den Verbraucher weitergegeben habe. Zurzeit schreibe die Wassersparte im Privatkundensegment sogar Verlust. Dass die Preise nicht erhöht werden, sei auch auf das

» Innovative Stadt- und Projektentwicklung mit der NH | ProjektStadt. Da steckt Musik drin.



» Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL.
04. - 06. Oktober 2010,
Messe München.
Halle C1, Stand 341.

NH | ProjektStadt

EINE MARKE DER UNTERNEHMENSGRUPPE
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE | WOHNSTADT

www.nh-projektstadt.de



Dr. Hubertus Bardt: Bei über 6.000 Unternehmen am Markt gibt es garantiert Synergien zu heben durch Kooperationen.



Klemens Bellefontaine: Ein Vergleich von Kosten in der derzeit praktizierten Form ist nicht zulässig.



Reinhold Hüls: Die Politik muss ihre Hausaufgaben machen und einen vergleichbaren Rahmen schaffen.

Selbstverständnis von Vorstand und Aufsichtsrat bzw. des kommunalen Anteilseigners zurückzuführen, die die Wasserversorgung als Teil der Daseinsvorsorge begriffen und weniger nach Gewinnmaximierung schielten. Setzten sich die Kartellbehörden mit ihrer Forderung nach einer radikalen Preissenkung nun durch, sei die Mainova allerdings gezwungen, ein „dauerhaft defizitäres Geschäftsfeld abzugeben“. Eine Rekommunalisierung wäre dabei „nur allerletzter Ausweg“, so Kassebohm. Eine Wettbewerbs-Ausschreibung der Wasserversorgung würde vor dem skizzierten Hintergrund gänzlich ins Leere gehen. „Glauben Sie nicht,

dass irgendjemand im Rhein-Main-Gebiet Wasser um 40 Prozent günstiger anbieten kann als die Mainova“, sagte er kämpferisch.

Dass die Versorger eben nicht zu tief in die Taschen der Verbraucher greifen, reklamierte auch Dr. Manfred Scholle, Vorstandsvorsitzender der Gelsenwasser AG, die 230 Millionen Kubikmeter pro Jahr an rund 2,7 Millionen Bürger, Industriekunden und Wiederverkäufer liefert, und damit zu den größten Wasserversorgern Deutschlands zählt. „In der Bundesrepublik zahlen die Bürger gerade mal 27 Cent pro Einwohner und Tag für das Lebensmittel Nummer Eins, welches die Versorger in einer hervorragenden Qualität

zur Verfügung stellen“, so Scholle. Obwohl der Pro-Kopf-Verbrauch seit 1997 von rund 160 auf 127 Liter gefallen sei, die Kosten aber gleich geblieben seien, investiere die Branche kontinuierlich auch in das Leitungsnetz. Mit dem Ergebnis, dass sich das Netz hier zu Lande in einem beispielhaften Zustand befände, während andernorts in Europa bis zu 30 Prozent Leitungsverluste aufgrund von Leckagen aufträten.

Diese und andere Anstrengungen der Branche müssten doch auch bei den Kartellbehörden anerkannt werden. Scholle: „Wenn ich beispielsweise durch moderne Wasserwerkstechnik präventiv in den Gewässerschutz investiere, kann es doch nicht sein, dass mir ein Kartellamt später diese Kosten im Rahmen der Preisbildung nicht anerkennt.“ Scholle erinnerte in diesem Zusammenhang daran, dass sein Unternehmen schon Anfang der 90-er Jahre in Aktivkohleanlagen an der Ruhr investiert habe, obwohl die erste ernsthafte Notwendigkeit dafür erst in 2006 auftrat, als eine Belastung des Ruhrwasser mit perfluorierten Tensiden (PFT) monatelang Schlagzeilen machte.

Die hessischen Kartellwächter seien schlichtweg auf dem falschen Weg, denn sicherlich gäbe es ineffiziente Unternehmen in der Branche, aber, so der Chef des Gelsenkirchener Konzerns, der inzwischen zum international operierenden Dienstleister für Wasser, Abwasser und Energie herange-

DIE TEILNEHMER

- **Dr. Hubertus Bardt**, Leiter der Forschungsstelle Umwelt und Energieökonomik beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln
- **Klemens Bellefontaine**, Geschäftsführer Mittelrheinische Treuhand GmbH, Koblenz
- **Reinhold Hüls**, Geschäftsführer Veolia Wasser GmbH, Berlin
- **Dr. Kristian Kassebohm**, Bereichsleiter Unternehmensentwicklung, Mainova AG
- **Gerhard Odenkirchen**, Leiter des Referates Grundsatzfragen Wasserwirtschaft beim Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz in NRW
- **Dr. Manfred Scholle**, Vorstandsvorsitzender der Gelsenwasser AG
- **Prof. Dr. Martin Stachowske**, IWEB Institut für Wasser & Energie, GmbH, Bochum
- **Detlef Stein**, Geschäftsführer der enwag energie- und wassergesellschaft mbH, Wetzlar



Dr. Kristian Kassebohm: Eine Rekommunalisierung wäre nur der allerletzte Ausweg.



Gerhard Odenkirchen: Benchmarking ist kein Ersatz für kartellrechtliche Überprüfungen.



Dr. Manfred Scholle: Zehn oder 12 Prozent Wasserverlust sind überhaupt nicht egal!

wachsen ist, „an dieses Thema geht man doch ganz anders ran“. Beispielweise durch ein Benchmarking, wie es in Nordrhein-Westfalen bereits betrieben werde. Hier könne jeder vom anderen lernen und Synergien in der Region nutzen.

Einen etwas anderen Blickwinkel als die von kommunalen Aktionären bestimmte Gelsenwasser AG hat die Veolia Wasser GmbH, Tochter des weltweit operierenden Umweltdienstleisters Veolia Environnement. Geschäftsführer Reinhold Hüls plädiert frank und frei für die kürzlich in einem Gutachten von der Monopolkommission geforderte Ausschreibung von Leistungspaketen in der Wasserversorgung. „Da versprechen wir uns schon noch einen attraktiven Markt.“ Die Kommunen könnten dann entscheiden, wer die dann durch den Wettbewerb erzielten Effizienzgewinne bekomme.

Hüls listete zugleich eine Latte von Mängeln im Wasserversorgungsmarkt auf, beklagte zum Beispiel die „ganz unterschiedlichen Bedingungen am Markt“. So genössen die öffentlich-rechtlich organisierten Unternehmen im Grunde einen Schutzzaun, da sie sich nicht mit dem Kartellrecht herumschlagen müssten. Zudem existiere bundesweit „ein Sammelsurium von Bestimmungen“. In Nordrhein-Westfalen beispielsweise sei es möglich, im Rahmen der Abschreibung Wiederbeschaffungswerte anzusetzen, während dies in Bayern nicht

möglich sei. Manche Unternehmen müssten Konzessionsabgabe und Grundwasserentnahmeentgelt zahlen, andere wiederum nicht, kurzum ein Flickenteppich unterschiedlichster Rahmenbedingungen.

Politik muss ihre Hausaufgaben machen

Deshalb, so Hüls, müsse die Politik ihre Hausaufgaben machen und einen vergleichbaren Rahmen schaffen, übrigens auch für die Abwasserseite. Bis dahin mache es überhaupt keinen Sinn, etwaige Effizienzunterschiede zwischen Unternehmen mit irgendwelchen Rechnungsmethoden herleiten zu wollen, so der Manager der Veolia Wasser GmbH, die inzwischen zum Dienstleistungspartner von über 300 Kommunen und zahlreichen Industrieunternehmen in Deutschland avanciert ist. Wer konkret denn diese Hausaufgaben leisten müsse, fragte Moderator Dr. Gerhard Voss nach. Schließlich sei Wasser Ländersache. In der Tat liege das Wasserrecht bei den Ländern, das Kartellrecht aber beim Bund, antwortete Hüls und präzierte: „Es sind bundeseinheitliche Regelungen dort gefragt, wo es um die Preisüberprüfung geht, weniger bei organisatorisch-technischen Fragen, da zwischen Flensburg und Garmisch schon durch die Topographie und das Wasserdargebot unterschiedliche Gegebenheiten zu berücksichtigen sind.“

In der Tat: Wenn die Rahmenbedingungen nicht geändert würden, werde es wieder mehr öffentlich-rechtliche Unternehmen geben, prognostizierte Klemens Bellefontaine, Geschäftsführer bei der Mittelrheinische Treuhand GmbH in Koblenz. Es gehe jedoch nicht um einen Wettbewerb zwischen Organisations- bzw. Rechtsformen, sondern um das Ziel eines sachgerechten Kostenvergleichs. Er hielt einen Vergleich von Preisen in der derzeit praktizierten Form für „nicht zulässig“, gesucht werde vielmehr ein Vergleichsmaßstab, der aussage, wie hoch ein Bürger insgesamt durch die Wasserversorgung belastet sei. Hier müssten dann nämlich auch die Subventionen und Finanzspritzen einfließen, die manche Länder in die Versorgungsstrukturen pumpen.

Die reine Diskussion um Rechnungsweisen und Finanzierungsfragen genüge bei weitem nicht, monierte daran anschließend IWEB-Wissenschaftler Stachowske. Man müsse auch über Standards diskutieren dürfen. Beispiele: Brauchen wir ein so perfektes Leitungsnetz, oder dürfen es auch zehn bis 12 Prozent Verlust sein? Braucht jedes Reihnhaus einen Hausanschluss, oder können sich auch zwei Wohneinheiten einen solchen teilen? Brauchen wir vor jeder Haustüre einen Schieber, um abzusperrern? Oder auch: Sind die Volumina der Wasseraufbereitungsanlagen noch zeitgemäß, wo doch in vielen Regionen auch der Wasserver-



Prof. Dr. Martin Stachowske: *Nicht mehr die bestmöglichen Standards anstreben, sondern die notwendigen.*

brauch von Industrie und Gewerbe zurückgegangen ist? Könnten von den 6.200 Versorgern, von denen sehr viele seit Dekaden unverändert geführt werden, nicht etliche durch Einkaufskooperationen zu erheblichen Kostenreduzierungen kommen?

Das rief Gelsenwasser-Chef Scholle auf den Plan. „Zehn oder 12 Prozent Wasserverlust sind überhaupt nicht egal“, empörte er sich, „Leckagen im Netz schaden der Qualität des gelieferten Wassers. Und auch den Vorwurf zu groß dimensionierter Infrastruktur wollte Scholle nicht unkommentiert hinnehmen. „Wir sind dabei, unsere Leitungssysteme umzubauen, zu große Leitungsquerschnitte beispielsweise gehören deshalb schon bald der Vergangenheit an.“ Alles in allem investiere die Wasserwirtschaft für Qualität und in die Zukunft, da brauche es keine Diskussion um Standards.

Wenn eine Diskussion über Standards nicht weiterführe, so wollte Moderator Voss wissen, welche Hebel könnten denn dann umgelegt werden, um Ineffizienz in der Wasserversorgung zu beseitigen? „Bei über 6.000 Unternehmen am Markt gebe es garantiert Synergien zu heben durch Kooperationen oder Fusionen, antwortete darauf Dr. Hubertus Bardt, Leiter der Forschungsstelle Umwelt und Energieökonomik beim Institut der deutschen Wirtschaft in Köln. Garant für eine „Effizienzhebung“ sei auch der Ausschreibungswettbewerb, obgleich dieser



Detlef Stein: *Wir sind gezwungen, unsere Wasserversorgung neu zu strukturieren.*

politisch oft nicht gewollt werde. Und es brauche eine professionelle Institution, die dabei helfe, Kosten miteinander zu vergleichen, ähnlich der Rolle der Bundesnetzagentur bei Strom und Telekommunikation. Man müsse, so Barth, „Kompetenz aufbauen, um schwierig zu vergleichende Dinge transparent zu machen“.

Eine rein wirtschaftliche Betrachtung sei „nicht zielführend“, meinte demgegenüber Gerhard Odenkirchen, Leiter des Referates Grundsatzfragen Wasserwirtschaft beim Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz in

BENCHMARKING

Benchmark (engl. „Maßstab“) oder Benchmarking (= Maßstäbe setzen) bezeichnet eine vergleichende Analyse mit einem festgelegten Referenzwert. Es wird in vielen verschiedenen Gebieten mit unterschiedlichen Methoden und Zielen angewendet: Benchmarking in der Betriebswirtschaft ist ein systematischer und kontinuierlicher Prozess des Vergleichens von Produkten, Dienstleistungen und Prozessen im eigenen Unternehmen sowie mit denen in fremden Unternehmen in qualitativer und/oder quantitativer Hinsicht.

Quelle: Wikipedia

NRW. Die Länderarbeitsgemeinschaft Wasser habe aktuell ein Papier gefertigt, das zusammentrage, was eigentlich zu einer soliden Wasserversorgung alles dazugehöre. Und dabei träten zum Beispiel hygienische Aspekte oder auch Facetten wie die Löschwasserversorgung zutage, was bei einer reinen Preisdiskussion unter den Tisch falle. Die zentrale Frage sei, wie man Wasserversorger dazu motiviere, ihre Effizienzpotenziale auszuschöpfen. Und dabei sei ein Benchmarking-Prozess, wie ihn NRW kürzlich angeschoben habe, schon der richtige Weg. Benchmarking veranlasse zum Nachdenken, und genau das sei bekanntlich die Vorstufe der Innovation. Ein Ersatz für kartellrechtliche Überprüfungen sei es allerdings ausdrücklich nicht ...

Feigenblattveranstaltung der Wasserwirtschaft?

Enwag-Manager Detlef Stein schilderte in diesem Zusammenhang noch einmal die konkreten Schwierigkeiten seines Unternehmens im Kartellverfahren, das in der Konsequenz zum eingangs beschriebenen BGH-Urteil führte. Zum einen sei es sehr schwierig gewesen, die Zahlen aus dem Rechnungswesen der Enwag auf die Kostenstellensystematik der Landeskartellbehörde zu trimmen. Zum anderen habe das Unternehmen seine Zahlen sauber offen gelegt, aber niemand habe die Frage gestellt, ob denn die zum Vergleich herangezogenen 18 anderen Unternehmen ihre Kosten sachgerecht und richtig angegeben hätten. Stein: „Es ging in dem Verfahren auch nirgends um die Frage, ob Kosten gerechtfertigt sein können oder nicht. Wir haben mehrfach 200 Meter Höhenunterschied zu überwinden, deshalb 30 Druckzonen im Versorgungsgebiet und wurden verglichen mit Unternehmen, die in ihrer Region lediglich 0,5 Meter Höhenunterschied zu bewältigen haben.“ Auch sei keines der 18 Vergleichsunternehmen TSM-zertifiziert gewesen (Anm. der Red.: TSM-Zertifizierung umfasst eine freiwillige Überprüfung der Aufbau- und Ablauforganisation sowie der technischen Sicherheit). Und selbst die erfolgreiche Teilnahme an einem Benchmarking im Jahre 2005 sei kein Rettungsanker gewesen, da die Landeskartellbehörde das

Benchmarking als „Feigenblattveranstaltung der Wasserwirtschaft“ verworfen habe.

Angesichts dieser Irrungen und Wirrungen erscheint das Attribut „unbefriedigend“ für die aktuelle Sachlage noch freundlich gewählt. Kristian Kassebohm von der Mainova legte sogar noch eins drauf. Während ein Kartellverfahren gegen die Mainova eine Forderung nach 38-prozentiger Preissenkung ergeben habe, sei der Landesrechnungshof in einem zeitgleich durchgeführten Verfahren zum Ergebnis gekommen, dass die Abgabepreise der Mainova um zwei Prozent erhöht werden müssten. Um zu den durchschnittlichen Wasserpreisen in Deutschland, die sich auf Internetportalen ablesen lassen, aufzuschließen, müsste das Unternehmen seine Preise sogar um zehn Cent erhöhen. Alle bisherigen Verfahren haben Defizite, resümierte der Mainova-Manager vor diesem Hintergrund. Die Crux sei, ein Verfahren zu finden, das tatsächliche Vergleichbarkeit herstellt. Benchmarking könne ein solches Verfahren werden, da es einen einheitlichen Standard gewährleisten könnte, Voraussetzung sei aber die Akzeptanz seitens der Behörden.

Veolia-Geschäftsführer Hüls zeigte sich erschrocken ob der für viele am Runden Tisch offenbar neuen Information, dass die Vergleichsunternehmen im enwag-Verfahren nicht einmal über eine TSM-Zertifizierung verfügen. „Wenn es tatsächlich noch viele Unternehmen in der Wasserversorgung gibt, die nicht einmal dieses unterste Level einer Zertifizierung erreichen, dann gibt es in der Wasserwirtschaft wahrhaftig noch einiges zu tun, um wirklich besser, sprich effizienter zu werden. Das geschilderte Beispiel zeige ganz eindeutig, dass man nicht einfach x-beliebige Vergleichsunternehmen heranziehen könne, sondern eine wirklich detaillierte, in einzelne Positionen hinein gehende Kostenprüfung vornehmen müsse. Dafür sei ein freiwilliges Benchmarking sicher ein Schritt in die richtige Richtung, aber sicher nicht der Königsweg.“

Professor Stachowske plädierte an dieser Stelle für den täglichen Wettbewerb um die Hebung von Effizienzpotenzialen, etwa durch die Aufhebung der bislang in der Wasserwirtschaft vorherrschenden Inselsysteme. Durch die EU-Trinkwasserrichtlinie seien die Versorger heute gefordert, in allen Unter-

nehmen Wasser in fast gleicher Qualität in die Netze einzuspeisen. „Warum können wir nicht in Duisburg Wasser bestellen und es zu Bochumer Preisen bekommen?“, fragte er. „Das haben wir doch beim Strom auch hingekriegt.“ Selbst wenn dieser Wettbewerb nur zu 20 oder 30 Euro Entlastung für die Haushaltskassen der Verbraucher führen würde, so sei der Effekt beispielsweise für eine alleinerziehende Mutter, dass sie von diesem Geld zwei Schulbücher kaufen könne. Jeder Versorger habe die Pflicht, dem Bürger so wenig Geld wie möglich abzunehmen. Das käme dem Verbraucher nicht billiger, sondern teurer, konterte allerdings Veolia-Mann Reinhold Hüls, denn die Vernetzung der Inselsysteme bräuchte riesige Investitionen, die natürlich auf den Preis durchschlagen würden. Zudem könne man nicht einfach Wasser zusammenfließen lassen, es gebe nur wenige Fälle, in denen das kostbare Nass von der Chemie her vergleichbar sei.

Welche Empfehlung denn die Experten am Tisch an die Politik hätten, wollte Gerhard Voss zum Ende der spannenden Diskus-

sion wissen. „Benchmarks und ein runder Tisch auf Länderebene, das bringt viel mehr als weitere Verfügungen und Verordnungen“, bilanzierte Gelsenwasser-Vorstand Scholle kurz und knapp. „Bitte alle vorhandenen Richtlinien auf den Prüfstand stellen und entrümpeln, dazu vergleichbare Rahmenbedingungen schaffen“, so Veolia-Geschäftsführer Reinhold Hüls. „Durch Kooperationen Effizienzen heben“, empfahl Mainova-Bereichsleiter Kassebohm angesichts der zersplitterten Versorgerlandschaft von über 6.000 Unternehmen. Und auch von ihm ein „Ja“ zum Vorschlag runder Tisch. „Die Vorschriften zur Kostenkalkulation hinterfragen“, so das Credo von Klemens Bellefontaine. „Nicht mehr die bestmöglichen Standards anstreben, sondern die notwendigen“, betonte Professor Stachowske nochmals. „Ausschreiben und ein professionelles, ausdifferenziertes Benchmarking mit nachgeschaltetem Preis-Controlling“, forderte Dr. Hubertus Bardt. Kurzum: Diskussionsstoff in Hülle und Fülle für einen weiteren Wasser-Table auf dem Petersberg.

INNOVATION

GravelGrid

Die neue grossformatige Spezialplatte für die Flächenverfüllung mit Splitt



- **Speziell für die Verfüllung mit Schüttgütern entwickelt**
- **Verhindert Fahrspuren**
- **Langfristig wasserdurchlässig**
- **Kein Abwandern des Materials nach unten**
- **0,65 m² pro Platte**
- **schnell zu verlegen**
- ...

Ritter GmbH · D-86830 Schwabmünchen
Tel.: 08232/5003-0 · Fax: 08232/5003-51
baustoffe@ritter-online.de
www.ritter-online.de



innovations in plastics