

Bernhard Michel
Florian Michel
Engelbert Schramm

**Exportnetzwerke – Chancen für
die deutsche Wasserindustrie**

Bernhard Michel, Florian Michel, Engelbert Schramm

Exportnetzwerke – Chancen für die deutsche Wasserindustrie

Zu diesem Text

Auch für die mit der Wasserversorgung und Abwasserbeseitigung verbundenen Wertschöpfungsketten wird die Vernetzung zum zielgeleiteten Informationsaustausch und die Bündelung von Wissen immer entscheidender. Daher wurden die in Deutschland für die Wasserindustrie mit dem Ziel der Exportförderung bestehenden Vernetzungsmöglichkeiten untersucht. Exemplarisch wurden dabei die Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen und das Internationale Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung vertieft betrachtet. Ergänzend wurden Wirtschaftsunternehmen befragt. Anhand der derzeitigen Praxis wurden Schlussfolgerungen zur Stärkung von Exportnetzwerken gezogen. Das Potential zur Weiterentwicklung von systemischen Problemlösungen und zur Schaffung neuer Arbeitsplätze wird entscheidend davon abhängen, ob es gelingt, auf den unterschiedlichen Ebenen (insbesondere Region, Deutschland, EU, international) die Kooperation von Unternehmen und Organisationen durch verbesserte Vernetzungen zu unterstützen und unnötige Doppelförderungen zu vermeiden.

About this text

The goal oriented exchange of information and the bundling of knowledge become more and more important to the value chain linked to water supply and waste water disposal. Therefore the in Germany existing networking possibilities aiming at the promotion of export were investigated. Additionally representatives of businesses were surveyed. On the basis of current practice conclusions for the strengthening of export networks were drawn. The potential for the enhancement of systemic problem solutions and for the creation of new jobs will depend on improved networking abilities of businesses and organisations and the avoidance of unnecessary double structures on the diverse cooperation levels (especially regional, national, EU, international).

ISOE-Studientexte, Nr. 14
ISSN 0947-6083

Bernhard Michel, Florian Michel, Engelbert Schramm

Exportnetzwerke – Chancen für die deutsche Wasserindustrie

Herausgeber:
Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE) GmbH
Hamburger Allee 45
60486 Frankfurt am Main

Frankfurt am Main, 2007

Inhalt

1	Aufgabenstellung	9
2	Netzwerke als Marketing-Instrumente	11
3	Zielsetzungen von Netzwerken in der Wasserwirtschaft	13
4	Fachverbände und öffentlich-rechtliche Institutionen der Wasserwirtschaft	14
4.1	Ingenieurkammern	14
4.2	Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V. (DVGW)	15
4.3	Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. (DWA)	15
4.4	Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW)	17
4.5	Bundesvereinigung der Firmen im Gas- und Wasserfach e.V. (figawa)	17
4.6	Bundesverband der Deutschen Entsorgungswirtschaft e.V. (BDE)	18
5	Export-Netzwerke für die Wasserindustrie	19
5.1	German Water e.V.	20
5.2	Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI)	21
5.3	Bremen Overseas Research and Development Association (BORDA)	22
5.4	Deutsch-Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft GmbH (DePoWi)	22
5.5	Projekt Technologietransfer Wasser (TTW)	23
5.6	Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung (IDCED)	23
5.7	Euro-Institut for Information and Technology Transfer in Environmental Protection GmbH (EITEP)	24
5.8	Bildungs- und Demonstrationszentrum für dezentrale Abwasserbehandlung	25
5.9	Das europäische Weiterbildungssystem NEPTUN	25
6	Weitere relevante Akteure	27
6.1	Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW Bankengruppe	27
6.2	Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ)	27
6.3	Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU)	27
6.4	Bayern International	28
6.5	Handwerk International	29
6.6	Handwerk International NRW	29

7	Beschreibung ausgewählter Netzwerke	30
7.1	Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung e.V. (IDCED)	30
7.1.1	Die Institution	30
7.1.2	Ziele und Ausrichtung des Netzwerkes	31
7.1.3	Das Personal	32
7.1.4	Die Förderung	32
7.1.5	Der Beirat	33
7.1.6	Der Aufbau des Netzwerkes	33
7.1.7	Werbung von Teilnehmern	34
7.1.8	Teilnehmervernetzung	34
7.1.9	Die Leistungen der IDCED im Einzelnen	34
7.1.10	Informationsveranstaltungen im In- und Ausland	35
7.1.11	Unternehmerreisen	39
7.1.12	Internationale Zentren	40
7.1.13	Die zukünftige Entwicklung der IDCED	43
7.2	Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI)	44
7.2.1	Die Institution	44
7.2.2	Ziele und Ausrichtung des Netzwerkes	46
7.2.3	Das Personal	47
7.2.4	Die Förderung	48
7.2.5	Der Beirat	48
7.2.6	Umfang und Aufbau des Netzwerkes	48
7.2.7	Mitgliederwerbung	49
7.2.8	Mitgliedervernetzung	49
7.2.9	Die Leistungen der WWI im Einzelnen	49
7.2.10	Fachinformationen und Förderprogramme	50
7.2.11	Länderstudien	51
7.2.12	Datenbanken	51
7.2.13	Gemeinschaftsstände auf Messen	53
7.2.14	Informationsveranstaltungen	54
7.2.15	Delegationsreisen	54
7.2.16	Die zukünftige Entwicklung der WWI	55
8	Befragung von Netzwerkmitgliedern und Veranstaltungsteilnehmern	56
8.1	Erfahrungen und Erfolge mit Netzwerken	56
8.2	Meinungen zur politischen Unterstützung	57

8.3	Bedarf aus Sicht von Teilnehmern und Mitgliedern	58
8.4	Befragung von Unternehmen, die nicht an Netzwerken teilnehmen	59
9	Vergleich und Analyse der Netzwerke IDCED und WWI	61
9.1	Vernetzung	62
9.2	Akquisition	63
9.3	Landesinformationen	65
9.4	Kooperationen	66
9.5	Technologie	66
9.6	Innovationsförderung	67
9.7	Externe Firmenkooperationen	68
9.8	Zukunftsperspektiven	68
10	Hinweise zu Aufbau und Funktionen erfolversprechender Netzwerkstrukturen	70
10.1	Spezifische Ziele von Exportnetzwerken	70
10.2	Zentrale Netzwerkfunktionen	71
10.3	Netzwerkstrukturen	72
10.4	Restriktionen der Netzwerkbildung und von Netzwerkfunktionen	74
10.5	Internationale Vernetzung	74
10.6	Rahmenbedingungen von Netzwerken	74
11	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	76

Abkürzungsverzeichnis

ADB – Asiatische Entwicklungsbank

AusAID – Australian Agency for International Development

BDE – Bundesverband der Deutschen Entsorgungswirtschaft e.V.

BDZ – Bildungs- und Demonstrationszentrum für dezentrale Abwasserbehandlung e.V.

BGW – Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft

BIngK – Bundesingenieurkammer

BMBF – Bundesministerium für Bildung und Forschung

BMU – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

BMU – Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

BMZ – Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung

BORDA – Bremen Overseas Research and Development Association e.V.

DBU – Deutsche Bundesstiftung Umwelt

DePoWi – Deutsch-Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft GmbH

DVGW – Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V.

DWA – Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e. V.

EITEP – Euro-Institute for Information and Technology Transfer in Environmental Protection GmbH

EWA – European Water Association

FiGaWa – Bundesvereinigung der Firmen im Gas- und Wasserfach e.V.

German Water – Netzwerk „German Water e.V.“

GTZ – Gesellschaft für technische Zusammenarbeit

HWW – Hamburger Wasserwerke

IDCED – Internationale Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung

InWent – Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH

IFAT – Internationale Fachmesse für Wasser, Abwasser, Abfall und Recycling

IWA – International Water Association

IWU – Institut für Weiterbildung im Umweltbereich e.V.

KMU – Kleine und mittlere Unternehmen

KfW Bankengruppe – Kreditanstalt für Wiederaufbau

NRW – Nordrhein-Westfalen

RWTH – Rheinisch-Westfälische Technische Hochschule Aachen

TTW – Projekt „Technologietransfer Wasser“

UNDP – Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen

Unicef – Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen

VAE – Vereinigte Arabische Emirate

WWI – Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen

1 Aufgabenstellung

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und das Kinderhilfswerk der Vereinten Nationen (Unicef) haben in ihren jüngsten Veröffentlichungen dokumentiert, dass derzeit rund 1,1 Mrd. Menschen insbesondere in ländlichen Räumen keinen Zugang zur Trinkwasserversorgung haben. Der weitaus größte Teil davon entfällt auf Asien (63%) und Afrika (28%). Einen Anschluss an hygienische Abwasserentsorgung haben in Asien und Afrika weniger als 50% der Bevölkerung.

Die Staatengemeinschaft hat sich auf dem Weltgipfel in Johannesburg das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis 2015 den Anteil der Weltbevölkerung ohne Zugang zu sauberem Wasser und hygienischer Abwasserversorgung zu halbieren und bis 2025 den dauerhaften Zugang zu Trinkwasser und zu sanitären Einrichtungen weitgehend für alle Menschen sicherzustellen. Zusätzlich besteht in den europäischen Ländern ein hoher Investitions- und Erneuerungsbedarf. Für den globalen Wasser- und Abwassermarkt werden aufgrund des bestehenden Investitionsbedarfs erhebliche Umsatzsteigerungen erwartet. Bei einem Marktwachstum von 60% soll 2010 das Volumen rund 400 Mrd. Euro betragen. Damit eröffnen sich neue Absatzchancen für Lösungen und Technologien aus Deutschland¹. Bisher haben sich die deutschen Versorgungsunternehmen, Sanitärhersteller, Technologiebereitsteller und Beratungsunternehmen – ungeachtet ihrer qualitativ sehr hochwertigen Leistungen – nicht ausreichend auf diesen Zukunftsmarkt eingestellt.

Bereits seit einigen Jahren bestehen netzwerkartige Institutionen, die es der deutschen Wasserbranche ermöglichen sollen, ihre Leistungsfähigkeit für den internationalen Markt zu verbessern oder zielgerichtet zu präsentieren. Dabei werden jedoch häufig lediglich die Leistungspaletten einzelner Unternehmen oder Unternehmen gleicher Branchen zusammengeführt, ohne vorhandene Synergieeffekte auszuschöpfen. In diesem Zusammenhang sind Kooperationslösungen zu entwickeln, die die formulierten Entwicklungsziele nachhaltig unterstützen und zugleich die Position deutscher Unternehmen auf dem Weltmarkt stärken.

Angesichts der zunehmenden Verstädterung und des demographischen Wandels, der globalen Klimaveränderung, steigender Energiepreise und der globalen Konkurrenz kommt es zunehmend darauf an, neben technologischen Einzelkomponenten abgestimmte Systemlösungen in Europa und auf den Märkten der Schwellen- und Entwicklungsländer anzubieten. Anstelle sektororientierter, voneinander unabhängig optimierter Trinkwasser-, Abwasser-, Abfall- und Energietechnologien geht es um die integrierte Entwicklung flexibler Systemlösungen. Diese Lösungen sind auf Nutzungsbedürfnisse, soziale Situationen sowie ökonomische und ökologische Langfristbedingungen abzustimmen.²

¹ BMU: Ökologische Industriepolitik – Memorandum für einen ‚New Deal‘ von Wirtschaft, Umwelt und Beschäftigung. Berlin 2006

² Vgl. Thomas Kluge: Nachhaltiger Umgang mit Wasserressourcen in Deutschland. Probleme, Handlungs- und Forschungsbedarf. In: Jürgen Kopfmüller (Hg.), Den globalen Wandel gestalten. Forschung und Politik für einen nachhaltigen globalen Wandel. Berlin 2003, S. 207-221 sowie Tho-

Parallel zu einer Technologievorausschau analysiert der BMBF-Verbund „Wasser 2050“ zunächst derzeitige Export- und Nachfragepotentiale sowie das Weltmarktgeschehen und wertet die Erfahrungen der zur deutschen Exportförderung bereits eingerichteten Netzwerke aus. Technologielinien werden dargestellt, derzeitige Export- und Nachfragepotentiale sowie das Marktgeschehen werden untersucht und die Erfahrungen der zur Exportförderung bereits in Deutschland eingerichteten Netzwerke ausgewertet. Wasserinfrastrukturen stellen in der Regel langfristige Innovationen dar. Daher werden Szenarien bis ins Jahr 2050 entwickelt. Dabei wird mit Wirtschaftsakteuren und weiteren Stakeholdern zusammengearbeitet.

Darauf aufbauend wird der Verbund mit Hilfe eines „Backcastings“ strategische Handlungsempfehlungen zur Stärkung der Marktposition der deutschen Industrie und Wasserwirtschaft auf dem globalen Wassermarkt ableiten und Instrumente zur Exportförderung erarbeiten. Die Untersuchungsergebnisse werden Industrie und Wasserwirtschaft, aber auch Politik und Wissenschaft zur Verfügung gestellt: Sie werden sowohl direkt (z.B. Fachgespräche) innerhalb der Zielgruppen verbreitet als auch publiziert.

„Wasser 2050“ beteiligt die Wirtschaft in allen Phasen des Vorhabens: Ihre Erfahrungen und Interessen können Unternehmen der Wasserindustrie – darunter verstehen wir Wasserver- und entsorgung, Anlagen- und Armaturenbau, Hersteller von Mess- und Regeltechnik, beratende Ingenieurbüros, Softwareproduzenten, Haus- und Sanitärtechnikunternehmen, Bauwirtschaft und Kreditanstalten – bereits in die Bestandsaufnahmen und Marktanalysen des Projekts eintragen.

In dem mit dieser Darstellung abgeschlossenen Teilvorhaben des Verbundvorhabens ging es darum, Schlussfolgerungen zur Stärkung von Exportnetzwerken anhand der derzeitigen Praxis zu ziehen.³

mas Hillenbrand/Harald Hiessl: Sich ändernde Planungsgrundlagen für Wasserinfrastruktursysteme. Teil 1: Klimawandel, demographischer Wandel, neue ökologische Anforderungen. In: KA: Abwasser, Abfall 53 (2006), S. 1265-1271

³ Das diesem Bericht zugrunde liegende Verbundvorhaben des ISOE mit dem Fraunhofer ISI und dem Helmholtz-Zentrum für Umweltforschung wurde mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung unter dem Förderkennzeichen 02WT0820 gefördert. Die Verantwortung für den Inhalt liegt bei den Autoren, die sich bei den befragten Exportnetzwerken und Unternehmen für die große Bereitschaft zur Mitwirkung bedanken. Für zielführende Hinweise danken sie weiterhin Thomas Kluge, ISOE und Harald Hiessl, Fraunhofer ISI.

2 Netzwerke als Marketing-Instrumente

Das Potential zur Schaffung neuer Arbeitsplätze und zur Weiterentwicklung der Wirtschaft und Gesellschaft liegt vor allem in der Kooperationsfähigkeit von Unternehmen und Organisationen. Kooperation wird Kultur. Die Zeit der Alleingänge geht zu Ende. In der Informationsgesellschaft ist das Problem nicht mehr die mangelnde oder fehlende Information, sondern der zielgeleitete Informationsaustausch und die Bündelung von Wissen. Die Vernetzung von Unternehmen und Organisationen mit gleichen Zielsetzungen, gemeinsamen Aufgaben und Ideen wird zukünftig immer entscheidender.

Die Bedeutung von Unternehmensnetzwerken, Kooperationen und Allianzen für wirtschaftliches Handeln ist ständig gestiegen. Gründe dafür sind:

- eine verschärfte Wettbewerbssituation,
- die veränderten Marktansprüche durch die Globalisierung,
- die Anforderungen an die technologische Entwicklung,
- die Notwendigkeit zur Erschließung neuer Geschäftsfelder,
- das Ausschöpfen von Potentialen zur Kostenreduktion und
- der gestiegene Innovationsdruck.

Entsprechende Verknüpfungen zwischen Wirtschaft, Wissenschaft und flankierenden Organisationen erweisen sich für den Technologietransfer als unverzichtbar. Netzwerke, intermediäre Institutionen und ähnliche Arrangements gelten als geeignete Instrumente zur Verbesserung des Marktzugangs.⁴ Die Einsicht, dass Cluster und Netzwerke als Wissens- und wirtschaftliche Kerne einen hohen Vernetzungsgrad erfordern, hat diese Bedeutung noch verstärkt. Die wissenschaftlichen Grundlagen, die integrierten Lösungskompetenzen und die operative Umsetzung von Lösungen finden zueinander. Der Grundgedanke ist die Nutzung von Synergieeffekten, um sich gegenseitig zu fördern und voneinander zu profitieren.

Zu den Synergieeffekten gehören unter anderem:

- die Schaffung einer breiteren Informationsbasis über Lösungen und Märkte,
- die Generierung oder Verbesserung „integrierter Lösungskompetenzen“, die sich zusammensetzen aus verschiedenen Faktoren wie der Kompetenz zur interdisziplinären Zusammenarbeit oder der sozialen und kulturellen Kompetenz zur Entwicklung angepasster Lösungen,
- eine Ergänzung der Wertschöpfungskette,
- die gegenseitige Nutzung von Vertriebswegen,
- eine integrierte Entwicklung angepasster Verfahren und Technologien,

⁴ Vgl. etwa Engelbert Schramm, Vernetzung regionaler Ansätze nachhaltigen Wirtschaftens. In: Helga Kanning (Hg.), Netzwerke und Nachhaltigkeit. Vernetzte Probleme – vernetztes Denken – vernetzte Lösungen. Dokumentation der 2. Jahrestagung des DNW am 13.10.2001 in Hannover. Schriftenreihe des Doktoranden-Netzwerkes Nachhaltiges Wirtschaften e.V., Band 6. Hannover 2002, 35-43

- eine Kostenreduktion durch die gemeinsame Nutzung von Ressourcen und
- die Schaffung einer höheren Erfolgswahrscheinlichkeit bei Akquisition von Auslandsaufträgen, resultierend aus einem stärkeren Leistungsangebot.

Die Synergieeffekte können je nach Situation und Unternehmenszielen unterschiedlich wichtig sein. Dabei ist es sekundär, ob die Vernetzung dazu dient, Lösungskompetenzen zu entwickeln, zu verbessern und zu transportieren, innovative Produkte auf den Markt zu bringen, dem Kostendruck durch Effizienzsteigerung zu begegnen oder neue Anwendungsbereiche zu erschließen bzw. neue „Kunden“ zu akquirieren. Immer bedarf es einer offenen Kommunikation und verlässlichen Kooperation. Synergien werden zur wichtigsten Produktivitätsquelle der deutschen Wirtschaft. Innovative Lösungs-Kompetenzen sind gefragt.

3 Zielsetzungen von Netzwerken in der Wasserwirtschaft

Am 10. Mai 2007 veranstaltete das Netzwerk „Projekt TTW (Technologietransfer Wasser)“ in Hof das „Wasserforum international“. Ziel der Veranstaltung war, die Diskussion über die Auslandsmärkte und -aktivitäten für den Wassersektor zu beleben.

Herr Dr. rer. pol. Fritz Holzwarth trat als Referent für das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) auf. Nach Auffassung des BMU verfügt die deutsche Wasserwirtschaft über Lösungskompetenzen und Technologien, die auf dem Auslandsmarkt wettbewerbsfähig sind. Gründe für die geringen Exportaktivitäten sind:

- die Wasserwirtschaft ist auf der politischen Ebene von geringer Relevanz,
- die Implementierung von Wassertechnologien bedarf einer hohen Zahl von Beteiligten aus unterschiedlichen Bereichen; dadurch wird die Arbeitsgeschwindigkeit gebremst.

Das BMU und das BMBF wollen die deutsche Wasserwirtschaft beim Aufbau von Auslandsaktivitäten unterstützen. Beabsichtigt ist ein bundesweites „Netzwerk“, das die deutsche Wasserwirtschaft vertreten soll. Als Dachorganisation soll das seit 1995 bestehende Netzwerk „German Water“ agieren. Die Landesinitiativen der Bundesländer sollen unter German Water zusammengefasst werden. Eine Auflösung der Landesinitiativen ist laut Herrn Dr. Holzwarth in den nächsten 3–5 Jahren nicht angedacht.

Um die Relevanz der Wasserwirtschaft auf der politischen Ebene zu erhöhen, soll in die Arbeit des bundesweiten Netzwerkes das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) und das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) integriert werden. Als Kompetenzpartner für Bildung und Ausbildung ist eine Zusammenarbeit mit der DWA geplant. Als weitere Säule sollen Wirtschaft und Verbände in den Auslandsprojekten mitarbeiten.

Das Jahr 2008 wurde als Startzeitpunkt für den Aufbau des bundesweiten Netzwerkes genannt. Für die gemeinsame Zielvereinbarung und Öffentlichkeitsarbeit dienen Vortragsreihen und Messeauftritte auf der Internationalen Fachmesse für Wasser, Abwasser, Abfall und Recycling (IFAT) in München und Shanghai und im Jahr 2009 auf der Wasser Berlin, wo die Ziele der deutschen Wasserwirtschaft abgesteckt werden sollen.

4 Fachverbände und öffentlich-rechtliche Institutionen der Wasserwirtschaft

Fachverbände und öffentlich-rechtliche Einrichtungen haben ursprünglich als Institutionen der „Vernetzung“ in der Wasserwirtschaft gedient. Sie bündeln die gemeinsamen Interessen der Unternehmen bzw. Fachleute, formulieren die allgemein anerkannten Regeln der Technik und tragen zur Aus- und Weiterbildung des Fachpersonals bei.

Die Fachverbände und öffentlich-rechtlichen Institutionen der Wasserwirtschaft arbeiten mit den in Abschnitt 5 aufgeführten Netzwerken zusammen. Sie bieten zwar keine Leistungen zur Förderung der internationalen Tätigkeit in der Wasserwirtschaft an, dienen jedoch als Kommunikationsplattformen für ihre Mitglieder.

4.1 Ingenieurkammern

Die Ingenieurkammern sind in die einzelnen Bundesländer unterteilt. Auf Bundesebene und internationaler Ebene werden sie vertreten durch die Bundesingenieurkammer (BIngK). Sie wurde 1989 gegründet und vertritt 41.000 Ingenieure, von denen 16.000 Beratende Ingenieure sind, die im Zentrum der Arbeit der BIngK liegen. Die Ingenieurkammern sind berufsständische Körperschaften des öffentlichen Rechts, die staatlicher Aufsicht unterliegen und als Selbstverwaltungsorgane der Ingenieure die Interessen ihrer Mitglieder wahrnehmen. Ziele der Ingenieurkammern sind:

- das Ansehen des Ingenieurstandes nach außen zu stärken
- die Leistungen der Ingenieure dem hohen Anspruch der Allgemeinheit anzupassen, d.h. stärken des Verantwortungsbewusstseins und der Qualifikation
- Aufklärung über die Technik und ihre Ergebnisse und Anwendung

Der Gesetzgeber hat der Ingenieurkammer folgende Aufgaben übertragen:

- Wahrung und Förderung der beruflichen Belange der Gesamtheit der Kammermitglieder und des Ansehens des Berufsstandes der Ingenieure
- Führung der Liste der Beratenden Ingenieure
- Förderung der beruflichen Aus-, Fort- und Weiterbildung der Ingenieure und entsprechender Einrichtungen
- Mitwirkung bei der Anerkennung von Sachverständigen
- Beratung der Behörden durch Vorschläge und Stellungnahmen oder in sonstiger Weise in Fragen, die Tätigkeitsbereiche der Ingenieure betreffen und Stellungnahme zu geplanten Gesetzen und Verordnungen
- Hinwirkung auf die Beilegung von Streitigkeiten, die sich aus der Berufsausübung zwischen Kammermitgliedern oder zwischen diesen und Dritten ergeben
- Erstattung von Gutachten auf Anforderung von Gerichten oder Behörden

Soweit es das Tätigkeitsfeld der Ingenieure betrifft, nehmen die Ingenieurkammern Einfluss auf die Gesetzgebung und sind Ansprechpartner in allen Fragen ihrer Mitglieder. Zur Bewältigung ihrer Aufgaben organisieren die Kammern Arbeitskreise, Fachgruppen und Veranstaltungen zur Fortbildung und Information ihrer Mitglie-

der. Zur gegenseitigen Vernetzung der Ingenieure hat die Ingenieurkammer Hessen im Jahr 2002 das Netzwerk⁴² gegründet, das sich vor allem an junge Ingenieure bis 42 Jahren richtet. Ziel dieses Netzwerkes ist es, einen Erfahrungsaustausch aufzubauen und Kontakte zu knüpfen.

4.2 Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V. (DVGW)

Unter dem Namen „Verein von Gasfachmännern Deutschlands“ wurde im Jahr 1861 die erste Satzung festgelegt. Im Jahr 1870 wurde der Vereinsname um die Wasserfachmänner erweitert. Erst 1967 wurde der Name in „Deutsche Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e.V.“ geändert. Der DVGW hat den Zweck, das Gas- und Wasserfach in technischer und technisch-wissenschaftlicher Hinsicht unter besonderer Berücksichtigung der Sicherheit, der Hygiene und des Umweltschutzes zu fördern. Er unterstützt die etwa 12.500 Mitglieder bei der technischen Umsetzung der Schutz- und Sicherheitsziele des Gesetzgebers. Dabei ist der DVGW frei von wirtschaftlichen Interessen und staatlicher Einflussnahme.

Die Aufgaben des DVGW sind:

- Regelsetzung und Normung – Herausgabe des DVGW-Regelwerks, d.h. der anerkannten Regeln der Technik für Planung, Bau und Betrieb von Rohrleitungen und Anlagen (Funktionsnormung) sowie für Bauteile, Materialien und Geräte (Produktnormung) der öffentlichen Versorgung mit Gas und Wasser. Daneben wirkt der DVGW bei der europäischen (CEN) und internationalen (ISO) Normung sowie der Harmonisierung des technischen Regelwerks auf europäischer Ebene mit,
- Prüfung und Zertifizierung von gas- und wasserfachlichen Produkten, Unternehmen, Managementsystemen und Sachverständigen auf Basis des DVGW-Regelwerks sowie national und international anerkannte Richtlinien, Normen und Zertifizierungsprogrammen,
- Forschung und Entwicklung – Anregung, Förderung und Begleitung von gas- und wasserfachlichen Forschungsvorhaben und die Veröffentlichung von Forschungsvorhaben,
- Unterstützung und Entwicklung von Aus- und Weiterbildungsangeboten,
- Unterstützung des Informations- und Know-how-Transfers durch Tagungen, Kongresse, Informationsschriften und Zeitschriften und elektronische Kommunikationswege.

Der DVGW hält Kontakt zu den Bundes- und Landesministerien und den Behörden und kooperiert mit fachnahen Organisationen auf nationaler und internationaler Ebene.

4.3 Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. (DWA)

Der Name DWA entstand im Jahr 2004 nach einer Fusion von Abwassertechnische Vereinigung (ATV) und Deutscher Verband für Wasserwirtschaft und Kulturbau e.V.

(DVKW). Zu ihren rund 14.000 Mitgliedern gehören Kommunen, Hochschulen, Ingenieurbüros, Behörden und Unternehmen sowie deren Fach- und Führungskräfte.

Als politisch und wirtschaftlich unabhängige Vereinigung setzt sich die DWA für die Förderung von Forschung und Entwicklung in der Wasserwirtschaft ein. Fachleute aus allen Bereichen der Wasserwirtschaft dokumentieren die „allgemein anerkannten Regeln der Technik“ und erarbeiten daraus das DWA-Regelwerk. Ihre Arbeitsergebnisse sind technische Regelwerke, Bildungsangebote, anspruchsvolle Fachveröffentlichungen sowie Materialien zur Öffentlichkeitsarbeit auf den Gebieten Wasserwirtschaft, Abwasser, Abfall und Bodenschutz.

Der Schwerpunkt der Tätigkeit der DWA liegt auf der Erarbeitung und Aktualisierung des DWA-Regelwerks sowie der Mitarbeit bei der Aufstellung fachspezifischer Normen auf nationaler und internationaler Ebene. Hierzu gehören nicht nur die technisch-wissenschaftlichen Themen, sondern auch die wirtschaftlichen und rechtlichen Belange des Umwelt- und Gewässerschutzes.

Die Auslandsaktivitäten wurden in der Resolution „Internationales Engagement für die Wasserwirtschaft“ am 2. September 2003 beschlossen. Der DWA unterstützt mit diesem Engagement die globalen Aktionsziele der UN-Millenniumserklärung. Die DWA setzt sich für Informationen und Sensibilisierung, Mitwirkung in internationalen Verbänden, für „Training Made in Germany“ und die Anpassung / Übersetzung der Regelwerke ein. In den DWA-Jahrbüchern wird regelmäßig über die internationalen Arbeiten berichtet.

Zu den Aktivitäten gehören:

- **IWA-/EWA-Vertretung** – Der DVGW vertritt die IWA (International Water Association) und die EWA (Europaen Water Association) in Deutschland
- Regelwerksarbeit mit internationaler Ausrichtung
- **Europäische Normung** der Regelwerke in der Abwassertechnik
- **Messen und Tagungen** – IFAT, Wasser Berlin, 3. Internationales Forum in Braunschweig
- **Aufbau von Netzwerken** – Umsetzung des Verbandsmodells im Ausland; Arab Countries Water Utilities Association (ACWUA), das aus 13 Ländern des Nahen Ostens besteht und Water Union Service Provider (USP) im palästinensischen Gebiet
- **Zusammenarbeit mit der GTZ, KfW, InWent und DED** – Informelle und personelle Unterstützung von Projekten
- **DBU-Projekte in Bulgarien und Rumänien** – Bildung der Arbeitsgruppe Südosteuropa am 18.12.2006 (Sprecher Dr. Grau)
- **Training Made in Germany** – Trainingsangebote in deutscher und englischer Sprache
- **Internationale Nachwuchsförderung** – Förderung von Nachwuchskräften aus 26 Nationen durch eigene praxisbezogene Bildungsprogramme
- **Delegationsbetreuung** – Betreuung von Delegationen aus dem Ausland

Zukünftig sollen die Delegationsbetreuung und die Trainingsangebote ausgebaut werden. Eine stärkere Beteiligung von BMU, BMBF und BMZ ist abzusehen. Die Messförderung soll erweitert werden.

4.4 Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW)

Der Bundesverband der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) ist mit über 1.300 Mitgliedsunternehmen die Vertretung der deutschen Gas-, Wasser- und Abwasserwirtschaft in politischen, wirtschaftlich / technischen und rechtlichen Fragen (Stand: Januar 2007). Die im BGW zusammengeschlossenen Wasserversorgungsunternehmen versorgen etwa 80 Prozent der deutschen Bevölkerung mit Trinkwasser.

Zu den Leistungen des BGW gehören:

- Informationsveranstaltungen zu branchenrelevanten Themen
- Unterstützung bei Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
- Positionierung der Branchenthemen in der nationalen und internationalen Medienlandschaft
- Anbieter von Statistiken und Prognosen

Der BGW positioniert Branchenthemen in der deutschen und internationalen Medienlandschaft und berät Mitgliedsunternehmen in ihrer täglichen Pressearbeit vor Ort.

4.5 Bundesvereinigung der Firmen im Gas- und Wasserfach e.V. (figawa)

Die figawa versteht sich als unabhängige technisch-wissenschaftliche Vertretung, die sich auf Basis ihrer Erfahrung aktiv für Qualitätssicherung, Forschung und Entwicklung einsetzt. Die Ziele und Aufgaben des 1926 gegründeten Branchenverbandes, in dem sich die Firmen des Gas- und Wasserfaches zusammengeschlossen haben, sind am Nutzen der Mitgliedsfirmen ausgerichtet. Die figawa-Mitglieder sind automatisch stimmberechtigte Mitglieder des DVGW – ohne zusätzliche Gebühren. Für sie engagiert sich der Verband durch die

- Mitarbeit bei der Aufstellung einschlägiger Normen und Regelwerke
- Mitwirkung an der Unternehmens- und Produktzertifizierung durch den DVGW
- Organisation beruflicher Fort- und Weiterbildung
- Bereitstellung einer Diskussionsplattform zur Klärung technisch-wissenschaftlicher Sachverhalte
- Beschaffung und Aufbereitung von Informationen aus Wissenschaft, Technik und Praxis
- Mitwirkung bei der technischen Verbesserung der erforderlichen Einrichtungen und Betriebsmittel für die Erzeugung und Gewinnung, die Aufbereitung, den Transport, die Verteilung und Verwendung von Gas und Wasser
- Anregung und Förderung von technischen und technisch-wissenschaftlichen Arbeiten im Gas- und Wasserfach

- Förderung einer zukunftssicheren, preiswerten und umweltfreundlichen Energieversorgung mit Erdgas – von der Quelle bis zum Kunden

Der Fachbereich Wasser, zu dem die Fachgruppen „Wassergewinnung“, „Wasseraufbereitung“, „Wassermessung“ und „Abwasserreinigung“ zählen, behandelt die Wasserver- und -entsorgung mit Ausnahme der Rohrnetze, die in einem eigenen Fachbereich behandelt werden.

Die figawa ist in den nationalen (DVGW, DIN, DKE) und internationalen Normungsgremien (CEN, CLC, ISO) vertreten und gestaltet die anerkannten technischen Standards auf europäischer Ebene mit.

4.6 Bundesverband der Deutschen Entsorgungswirtschaft e.V. (BDE)

Der Bundesverband der Deutschen Entsorgungswirtschaft e.V. (BDE) wurde 1961 in Offenbach/Main gegründet und ging aus dem „Verband privater Städtereinigungsbetriebe (VPS)“ hervor. Mittlerweile wurde der Sitz des BDE nach Berlin verlagert. Mit rund 750 Mitgliedsunternehmen ist der Verband die stärkste Vereinigung der deutschen Entsorgungs-, Recycling- und Wasserwirtschaft und auch europaweit der größte Verband der Branchen. Zu den Mitgliedern zählen Familienbetriebe, leistungsstarke Mittelständler, Großstrukturen des Wirtschaftszweiges und deutsche Tochterunternehmen international tätiger Konzerne. Im Verband sind neben den privaten Entsorgungsunternehmen auch zahlreiche Unternehmen der Wasserver- und -entsorgung sowie Betriebe der Städtereinigung organisiert. In den Fachgremien des BDE arbeiten mehr als 500 Fachleute aus den Mitgliedsunternehmen zu Themen aus den Bereichen Kreislaufwirtschaft, Abfallbehandlungswirtschaft sowie Wasserver- und -entsorgung.

Zusätzlich unterhält der BDE eine Vertretung in Brüssel, die auf europäischer und internationaler Ebene die Interessen und Ziele des Verbandes bündelt und kanalisiert. Als Fachverband stellt der BDE der Öffentlichkeit fachliche Beiträge, Anregungen und Stellungnahmen zur Verfügung. Er sammelt und verbreitet innovatives Know-how, Erfahrungen und Visionen nach dem Grundsatz: „Aus der Praxis für die Praxis!“ Mit seinen inhaltlichen Beiträgen sucht der BDE Lösungsansätze für Gesetze und Verordnungen, technische Vorschriften und Regelwerke. Der BDE stellt Informationsmaterialien und Arbeitsmittel zur Verfügung.

5 Export-Netzwerke für die Wasserindustrie

Für die Identifikation geeigneter Exportnetzwerke für die Wasserindustrie wurde eine Internetrecherche unter Anwendung der Suchmaschine www.google.de durchgeführt. Es wurden Kombinationen aus den Begriffen wie „Wasser“, „Transfer“, „Export“ bzw. „Technologie“ verwendet. Allerdings war der Erfolg zunächst sehr gering. Lediglich drei Netzwerke konnten auf diese Weise gefunden werden: die Eitep GmbH, die DePoWi und das Projekt TTW in Hof. Weitere Namen von Institutionen konnten erst durch die Kontaktaufnahme mit den gefundenen Netzwerken (IDCED) und durch vorher vorliegende Informationen (WWI NRW, German Water e.V., BOR-DA, Projekt TTW) ermittelt werden. In diesem Kapitel werden die Organisationen kurz erläutert. Die einzelnen Institutionen unterscheiden sich besonders nach folgenden Faktoren:

- Zielausrichtung (wirtschaftlicher oder Entwicklungscharakter)
- Finanzrahmen (staatliche Förderung oder privat finanziert)
- Zielgruppen (regional und nach Zielunternehmen unterschiedlich)
- Partnerländer
- Produkte und Leistungen

Trotz der geringen Ergebnisse aus der Internetrecherche ist anzunehmen, dass sich diverse Institutionen und gemeinnützige Vereine als Exportnetzwerke gegründet haben. So bieten Wirtschaftsverbände und Wasserversorgungsunternehmen ebenfalls Kontaktdatenbanken als Netzwerkleistung an, die der Exportorientierung dienen sollen. Solche Datenbanken bieten z.B. die Hans-Seidel-Stiftung, der Bundesverband der deutschen Industrie e.V. (BDI) und die Hamburger Wasserwerke (HWW) an. Informationen über deren Angebot ergaben sich aus Gesprächen mit Unternehmen aus der Wasserindustrie.

Die folgende Auflistung umfasst einen Teil der bestehenden wasserwirtschaftlichen Netzwerke in Deutschland, die unterschiedliche Organisationsformen und Zielsetzungen repräsentieren.

Netzwerk	Räumlicher Bezug			
	Mitglieder/ Teilnehmer	Finanzierung	Zielländer	Besonderheiten
NEPTUN	Europäische Union	öffentlich	Europa	Fördert Wissenstransfer zum Management von Wasserressourcen
German Water e.V.	national	privat	Osteuropa, Asien, Lateinamerika, Mittlerer Osten	Auf Export gerichtete Vernetzung von Unternehmen
BORDA e.V.	national	öffentlich	Indonesien, China, Vietnam, Philippinen, Afrika	Nach 30 Jahren Entwicklungspolitik entstehen erste Absatzmärkte
DePoWi	national	privat	Polen, Rumänien	Unternehmensberatung
IDCED e.V.	national	öffentlich	Osteuropäische EU-Mitgliedstaaten	Unterstützt die Umsetzung von EU-Umweltrichtlinien
EITEP GmbH	national	privat	Osteuropa, Ostasien, arabische Welt	Beratung von Unternehmen bis zum Markteintritt (Auftragsberatung)
Wasserwirtschafts-Initiative Nordrhein-Westfalen	regional	öffentlich	Osteuropa, Ostasien, Nordafrika, Mittlerer Osten	Organisation gemeinsamer Meseauftritte, Datenbanken zur Bereitstellung von Informationen und zur Vernetzung
Projekt Technologietransfer Wasser Hof	regional	öffentlich	Osteuropa	Erstellung von Machbarkeitsstudien zum Nachweis von Referenzen
Bildungs- und Demonstrationszentrum	national	öffentlich/privat	Deutschland, (im Aufbau) Lateinamerika	Schulungen, Demonstrationsanlagen und Ausbildung in dezentraler Abwasserbehandlung

Abbildung 1: Bestehende Netzwerke mit unterschiedlichen Organisationsformen und Zielsetzungen

5.1 German Water e.V.

Der German Water e.V. wurde im Jahr 1995 von 13 Unternehmen der Wasserwirtschaft aus NRW gegründet. Die Geschäftsstelle befindet sich (wieder) im Forschungsinstitut für Wasser- und Abfallwirtschaft an der RWTH Aachen.

Der German Water e.V. ist ein privat organisiertes Netzwerk, das sich aus den Mitgliedsbeiträgen und den Zuwendungen der Mitglieder finanziert. Mittlerweile ist die Zahl der Mitglieder auf 60 angestiegen, und das Netzwerk hat sich auf die Bundesebene ausgeweitet. Im Netzwerk organisieren sich mittelständische und Großunternehmen aus der Wasser- und Abwasserwirtschaft.

Der Vorstand besteht aus Vertretern von Unternehmen (derzeit: Hamburger Wasserwerke, Degussa AG/Stockhausen GmbH, Hans Huber AG, Dr. Krätzig Ingenieurgesellschaft mbH, p2m Berlin GmbH) sowie Prof. Dr. Max Dohmann. Prof. Dr. Dohmann steht gleichzeitig auch dem genannten Forschungsinstitut in Aachen vor, so dass dort eine vorstandsnahe Geschäftsführung des Vereins erleichtert wird. Die sechs Vorstandsmitglieder fungieren als Länderpaten für die fünf Zielregionen von German Water e.V. und stellen ihre Erfahrungen dort anderen Mitgliedsunternehmen auf Länderforen mit Workshopcharakter vor. Zu den Zielregionen gehören:

- Mittlerer Osten
- Russland
- Osteuropa
- Brasilien & Lateinamerika
- China & Ostasien

Ziel der German Water e.V. ist die Entwicklung von Projektnetzwerken im Ausland. Die Produkte für die Mitglieder sind:

- Hilfestellung bei der Erschließung von Auslandsmärkten
- Bereitstellung von Informationen über internationale Projekte und Zielmärkte
- Organisation von Messebeteiligungen im Ausland
- Vermittlung von Kontakten zu in- und ausländischen Verwaltungsstellen
- Unterstützung beim Aufbau von Kooperationen zur Erschließung von Drittmärkten
- Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit
- Durchführung themenbezogener Veranstaltungen
- Organisation von Erfahrungsaustausch

5.2 Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI)

Die Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI) wurde im Jahr 2002 von der nordrhein-westfälischen Landesregierung finanziert. Ziel der Initiative ist es, die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen sowie von Forschungseinrichtungen aus der Wasserbranche zu steigern. Vor allem auf dem internationalen Markt gilt es, die wasserwirtschaftlichen Leistungen der (mittelständischen) NRW-Unternehmen stärker zu positionieren. Seit 2005 führt das Forschungsinstitut für Wasser- und Abfallwirtschaft an der RWTH Aachen die Geschäfte.

Zielländer der WWI sind Länder aus Osteuropa, dem Mittleren und Nahen Osten (VAE, Saudi Arabien, Katar, Kuwait, Bahrain), Ostasien (sechs Provinzen in China) und Nordafrika (Marokko, Tunesien). Zielgruppen der WWI sind nordrhein-westfälische Unternehmen, Verbände und Forschungseinrichtungen aus der Wasser- und Abwasserindustrie.

Zur Erschließung ausländischer Märkte bietet die WWI folgende Leistungen an:

- Mehrsprachige Datenbank zum Auffinden nationaler und internationaler Gesprächs- und Geschäftspartner
- Informationen über Zielländer
- Aufbau von Kontakten in der Politik und der Wirtschaft im In- und Ausland
- Teilnahme an Messen für die Mitglieder
- Organisation von Delegationsreisen, Fachtagungen und Expertenvorträgen

Finanziert wird die WWI aus Fördermitteln der Europäischen Union durch das Ministerium für Innovation, Wissenschaft, Forschung und Technologie, das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Energie und das Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz sowie Teilnehmerbeiträge.

5.3 Bremen Overseas Research and Development Association e.V. (BORDA)

Die Bremen Overseas Research and Development Association (BORDA) wurde im Jahr 1977 mit der Unterstützung des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung als gemeinnützige Organisation in Bremen gegründet. Ziele der Organisation sind die Verbesserung der Lebensverhältnisse von benachteiligten Bevölkerungsgruppen und die Erhaltung des Ökosystems durch die Ausweitung von nachfrageorientierten Leistungen zur Deckung der Grundbedürfnisse auf den Gebieten der dezentralen Abwassersysteme, Wasser- und Energieversorgung und des Wasser- und Abwassermanagements. Daher ist dieses Netzwerk stark entwicklungspolitisch ausgerichtet.

Zielregionen der BORDA sind Indonesien, China, Indien, Vietnam und die Philippinen. Geplant sind Projekte in Afrika. In den Ländern arbeitet die BORDA mit Partnern zusammen, die in ihrem Namen Kontakte aufbauen und Veranstaltungen mitorganisieren. Partner können Unternehmen, Einzelpersonen oder Kommunen sein. Zu den Leistungen des Netzwerkes gehören Informationsveranstaltungen und Workshops im Ausland und ingenieurtechnische Beratungsleistungen für die Projekte.

Die Veranstaltungen werden nachfrageorientiert in den Ländern durchgeführt. Wenn ein Projekt an die BORDA in Auftrag gegeben wird, übernehmen ihre Mitarbeiter die Planung und Beratung. Die im Land ansässigen Unternehmen führen die Baumaßnahmen durch. Die Planungsarbeiten werden durch öffentliche Fördermittel finanziert. Die Kosten für die Baumaßnahmen und das Material übernimmt der Auftraggeber.

Die BORDA arbeitet mit der Weltbank, der ADB, der KfW, der GTZ, der AusAID und der CEZ zusammen. Die Projekte werden finanziert durch Fördermittel der Bundesregierung, der Europäischen Union, der Freien Hansestadt Bremen, von InWent, des Water and Sanitation Programs der World Bank und der UNDP.

Die BORDA versteht sich als Netzwerk für die Zukunft. Durch die jahrelange Pflege der Kontakte und der Entstehung einer großen Vertrauensbasis gegenüber deutschem Know-how in den Ländern werden neue Märkte aufgebaut und erschlossen. Nachdem die Grundbedürfnisse in den Krisenregionen gestillt wurden, können diese später neue Technologien nachfragen. Nach 30-jähriger Entwicklungszusammenarbeit wird nach Aussage der BORDA in manchen Regionen in naher Zukunft der Bedarf an neuen Technologien entstehen. Aus diesem Grund will die BORDA ihr Leistungsspektrum um eine Informationsgrundlage über deutsche Unternehmen erweitern.

5.4 Deutsch-Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft GmbH (DePoWi)

Die Deutsch-Polnische Wirtschaftsentwicklungsgesellschaft GmbH (DePoWi) wurde im Jahr 1992 gegründet. Es unterstützt die Kooperation deutscher, polnischer und rumänischer Unternehmen. Die Wasserwirtschaft ist dabei nur ein kleiner Teil des Portfolios. Die DePoWi ist branchenübergreifend ausgerichtet.

Durch DePoWi konnten seit der Gründung in 3.000 Beratungsgesprächen 1.000 Wirtschaftsverträge realisiert und 110 neue grenzüberschreitende Unternehmen gegründet werden. Finanziert wird die DePoWi durch die Honorare ihrer Beratungsleistungen.

5.5 Projekt Technologietransfer Wasser (TTW)

Das Projekt Technologietransfer Wasser (TTW) wird vom Wasserwirtschaftsamt Hof geleitet. Ziel des Projekts ist die Unterstützung bayerischer Anbieter – vor allem kleiner und mittlerer Unternehmen (KMUs) – auf dem Weltmarkt der Wasserwirtschaft. Finanziert wird das Projekt mit Fördermitteln der bayerischen Landesregierung. Zu ihren Produkten gehören:

- Informationssammlung zum Weltmarkt Wasser
- Hilfe beim Kontaktaufbau
- Kontakte zu internationalen Institutionen im Wassersektor
- Fortbildung und Beratung bayerischer KMUs
- Beratung zur Erfüllung der sachlichen Anforderungen der Entwicklungsbanken (insbesondere integrierter Ansatz)
- Förderung von Machbarkeitsstudien

Finanzmittel für die Projekte kommen von den Partnerländern, der nationalen und internationalen Entwicklungszusammenarbeit und der Wirtschaftsförderung.

Laut Internetpräsenz des Wasserwirtschaftsamts Hof liegen die Zielländer des TTW in Mittel- und Osteuropa, in den GUS-Staaten, Südafrika und Ägypten, Brasilien, Kanada, Mexiko und China. In einem telefonischen Gespräch mit dem Geschäftsführer Franz Zwurtschek konnten präzisierende Informationen über das Projekt in Erfahrung gebracht werden. Nach Aussage der Geschäftsführung werden momentan nur Projekte in Osteuropa begleitet.

Die Machbarkeitsstudien werden für bayerische KMUs als Referenzdokument erstellt. Mit der Machbarkeitsstudie können bayerische Unternehmen ihre Leistungen im Ausland vertrauensbildend präsentieren. Das Projekt handelt nach Aussage des Geschäftsführers nur in einem geringen Rahmen. So wurden im Jahr 2006 nur zwei Machbarkeitsstudien entwickelt. Einmal im Jahr findet eine Informationsveranstaltung über ein Partnerland statt. Eine Recherche bzw. eine Akquisition von Projekten wird nicht durchgeführt. Ebenso werden konkrete Analysen zu bestimmten Umweltthemen und zum Technologiebedarf im Ausland nur auf Anfrage der bayerischen Unternehmen durchgeführt.

5.6 Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung (IDCED)

Das Internationale Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung (IDCED) wurde im Jahr 2003 aus dem Institut für Weiterbildung im Umweltbereich e.V., Magdeburg (IWU) gegründet. Zu seinen Zielen gehört die Unterstützung des Aufbaus leistungsfähiger Infrastrukturen in der Wasser-, Abfall- und Energiewirtschaft und die Umsetzung umweltorientierter Unternehmenskonzepte in der Wirtschaft. Der Schwerpunkt liegt vor allem in den fünf EU-Mitgliedsstaaten Rumänien, Polen, Litauen, Ungarn und Bulgarien. Angestrebt wird ein gegenseitiger Informationsaustausch über die Möglichkeiten einer wirkungsvollen Umweltpolitik, wobei auch verdeutlicht wird, welche Technologien wo gebraucht werden. Deutschen Unternehmen soll der Zugang zu den Umweltmärkten der neuen EU-Mitgliedsländer erleichtert werden.

Zielgruppen sind mittelständische und Großunternehmen sowie Ingenieurbüros. Zu den Produkten der IDCED gehören:

- Veranstaltung von Informationsseminaren im In- und Ausland
- Aufbau von Kontakten in den Partnerländern
- Durchführung von Unternehmerreisen

Finanziert wird die IDCED e.V. über eine Grundförderung der Deutschen Umweltstiftung, durch Projektmittel des Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit und der Europäischen Union und mit Zusatzeinnahmen durch Beiträge aus den Veranstaltungen bzw. Mitgliedsbeiträge.

5.7 Euro-Institut for Information and Technology Transfer in Environmental Protection GmbH (EITEP)

Die Euro-Institute for Information and Technology Transfer in Environmental Protection GmbH (EITEP) wurde von Fachverbänden wie dem DVGW und der figawa gegründet, um insbesondere klein- und mittelständischen Produzenten, Dienstleistern und Betreibern des Energie-, Wasser- und Umweltfachs Hilfestellung auf internationalen Märkten zu bieten. Sie wird privat durch ihre Mitglieder finanziert. Die Mitglieder bezahlen einen Grundbetrag, der bei € 800 p.a. beginnt. Zusätzliche Einnahmen erhält die EITEP nach Abwicklung von Geschäften auf Provisionsbasis und durch ergänzende nachgefragte Leistungen. Der Firmenpool umfasst über alle Fachbereiche rund 5.000 Firmen. Zu den Zielregionen gehören Ostasien, Mittel-, Ost- und Südosteuropa und arabische Staaten. Die EITEP übernimmt den Kontaktaufbau in China für die WWI.

Die EITEP hat sich im Jahr 2006 umstrukturiert. Das Unternehmen ist nun in zwei Bereiche aufgeteilt, in den Informationstransfer und in den Technologietransfer. Der Informationstransfer umfasst die folgenden Leistungen:

- Veranstaltung von Messen und Konferenzen im In- und Ausland
- Herausgabe eines Fachmagazins über deutsche Anbieter in China (eine Ausgabe für den Mittleren Osten ist geplant)
- Durchführung von Delegationsreisen (diese Leistung wird von der BFAI und dem BMW gefördert)
- Durchführung von Matching-Events bei den Delegationsreisen
- Ausbildung ausländischer Führungskräfte
- Organisation von Informations- und Schulungsmaßnahmen
- Eine Förderdatenbank zur Orientierung in der Förderlandschaft

Der neu gegründete Bereich „Technologietransfer“ umfasst den Aufbau eines „Ingenieur-Pools“ mit Informationen über die Dienstleistungen und Produkte deutscher Ingenieurbüros und Consultingunternehmen. Unternehmen in den Zielregionen können so geeignete Partner finden. Der Pool wird finanziert durch einen Grundbeitrag und durch eine Provision, falls Mitglieder ein Geschäft aufgrund des Pools realisieren konnten.

Das Netzwerk ins Ausland wird durch Partnerbüros aufrecht gehalten. Diese Partnerbüros sind eigenständige Unternehmen oder Einzelpersonen, die durch eine längere Zusammenarbeit mit der EITEP eine hohe Vertrauensbasis aufbauen konnten. Die Partnerbüros treten im Namen der EITEP im Ausland auf. Neben der Anbahnung von Geschäftskontakten gehört die Werbung für den Ingenieur-Pool und die Übernahme eines „Mitvertriebs“ für deutsche Unternehmen zu ihren Leistungen. Abgesehen von der Kontakthanbahnung werden die Leistungen bisher nur in China angeboten. Der Mitvertrieb beinhaltet die Werbung und den Verkauf der Dienstleistungen und der Produkte von deutschen Unternehmen. Interessenskonflikte durch konkurrierende Unternehmen werden je nach Vertragslage geregelt.

Die EITEP betreut ihre Mitglieder bis zum Markteintritt. Aufgrund der Konzentration auf kleine und mittelständische Unternehmen spielt die Beteiligung an Ausschreibungen eine untergeordnete Rolle. Es wird sich bemüht kleinere Aufträge zu akquirieren oder vor der eigentlichen Ausschreibung den Zuschlag zu bekommen.

5.8 Bildungs- und Demonstrationszentrum für dezentrale Abwasserbehandlung

Das Bildungs- und Demonstrationszentrum für dezentrale Abwasserbehandlung e.V. ist ein Expertennetzwerk für dezentrale Abwasserbehandlung. Das BDZ wurde 2002 als gemeinnütziger Verein gegründet, um national und international die Rahmenbedingungen für die dezentrale Abwasserwirtschaft zu verbessern bzw. zu schaffen. Vereinsmitglieder sind u.a. das UFZ Leipzig, die Kommunale Wasserversorgung Leipzig und die Sachsen Wasser GmbH, das Haus der Umwelt Leipzig, die Universität Leipzig und das Institut für Energetik und Umwelt. Die Aktivitäten des BDZ sind regional, national und zunehmend international ausgerichtet und umfassen das Spektrum von Schulungen und Ausbildung, aber auch den Betrieb eines von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt geförderten Demonstrationszentrums in Leipzig-Leutzsch, in dem dezentrale Klärtechnik unter realistischen Betriebsbedingungen weiterentwickelt und ausgestellt wird. Das Zentrum wird nicht allein für nationale, sondern auch für internationale Schulungen genutzt.

In der Herstellervereinigung des BDZ ist ein Großteil der Unternehmen der dezentralen Abwassertechnik organisiert. Eine wichtige Rolle spielen auch die bereits bestehenden Kontakte und Kooperationen und der sich derzeit in Gründung befindende Arbeitskreis „Auslandsaktivitäten“. Vertreter des Bundesumweltministeriums, der Deutschen Bundesstiftung Umwelt, die Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit und die Herstellervertretung arbeiten hier zusammen, um Rahmenbedingungen für die Implementierung dezentraler Systemlösungen im Ausland zu erarbeiten. Das BDZ wird sich für seine Zielmärkte voraussichtlich vor allem auf Lateinamerika konzentrieren.

5.9 Das europäische Weiterbildungssystem NEPTUN

Das europäische Weiterbildungssystem NEPTUN (New Partnership for Transnational Understanding and Cooperation in Water Management) besteht seit 2005. NEPTUN ist ein Kurs zur Weiterbildung über die Inhalte der europäischen Wasserrahmen-

richtlinie (EU-WRRL). Das Netzwerk wurde von der PROREC Produktion & Recycling Gesellschaft für Ingenieurdienstleistungen mbH entwickelt und wird von der u.bus Gesellschaft für regionale Entwicklung und europäisches Projektmanagement mbH in Berlin moderiert. Die Mitglieder kommen aus Universitäten und Institutionen der europäischen Partnerländer:

- Polen
- Italien
- Großbritannien
- Tschechien

Ziel des Netzwerkes ist die Verbesserung der Qualität der beruflichen Weiterbildung im Bereich Wasserwirtschaft auf europäischer Ebene. Innerhalb des Systems NEPTUN soll dazu ein zwischen den Partnerländern abgestimmtes europäisches Weiterbildungsprofil definiert werden, welches sich an den Erfordernissen der EU-Wasserrahmenrichtlinie (WRRL) orientiert. Gemeinsames Bestreben aller Partner ist es, auf Basis einer zunehmend einheitlichen Umweltgesetzgebung in Europa auch die Aus- und Weiterbildung auf diesem Gebiet anzugleichen, um ein einheitliches Niveau und eine bessere Verständigung untereinander zu gewährleisten und Mobilität auf dem europäischen Arbeitsmarkt zu fördern.

Zielgruppen von NEPTUN sind:

- Mitarbeiter von öffentlichen Verwaltungen im Umweltschutz, innere Sicherheit, Bau und angrenzenden Bereichen
- Mitarbeiter von KMU in Branchen, die mit der Umsetzung wasserrechtlicher Richtlinien befasst sind (Bauwesen, Wasserwirtschaft, Architektur, Beratungs-Ingenieurdienstleistungen, Garten- und Landschaftsbau u.a.m.)

Inhalt von NEPTUN ist die Entwicklung eines einheitlichen, zwischen den Partnerländern abgestimmten Weiterbildungsprofils einschließlich der gemeinsamen Erarbeitung und Umsetzung eines web-gestützten Fortbildungskurses „Wasserressourcenmanagement“. Schwerpunkte des Fortbildungskurses sind die acht Lernmodule auf der Internetseite www.neptun-project.org; weitere Elemente sind:

- ein fachspezifisches Glossar in den Sprachen der Partnerländer mit über 5.000 Begriffen aus der Wasserwirtschaft
- „Best Practise“ Praxisbeispiele, die über erfolgreiche Umsetzung der EU-WRRL in den Partnerländern berichten
- eine Wissensdatenbank mit einem breit auslegten Themenkomplex

Nach dem Abschluss der Lernmodule erhält man ein europaweit gültiges Zertifikat von den NEPTUN-Agenturen in den Partnerländern.

Mit dem Netzwerk NEPTUN soll ein Beitrag zur berufsbegleitende Weiterbildung und Erstausbildung von Quereinsteigern auf dem Gebiet Wassermanagement geleistet werden, der durch Entwicklung abgestimmter Konzepte, Curricula und Lehrinhalte sowohl die europäische Zusammenarbeit als auch die Durchlässigkeit der Bildungssysteme in den beteiligten Ländern verbessert.

6 Weitere relevante Akteure

6.1 Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW Bankengruppe

Die Kreditanstalt für Wiederaufbau – KfW Bankengruppe ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts. Sie fördert mittelständische Unternehmen in Deutschland und tätigt Investitionen im Ausland zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Kredite und Darlehen werden ebenso beim Wohnungsbau und in der Entwicklungszusammenarbeit vergeben.

Das Finanzierungsvolumen lag im Jahr 2005 bei 1,7 Mrd. Euro⁵. Ungefähr ein Fünftel des Volumens geht an Zusagen aus dem Wassersektor.

6.2 Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ)

Die Gesellschaft für technische Zusammenarbeit (GTZ) wurde 1975 als gemeinnützige Organisation gegründet. Sie ist ein privatwirtschaftlich organisiertes Unternehmen im Eigentum des Bundes.

Ziel der GTZ ist es, die Lebensbedingungen der Menschen in Entwicklungs- und Transformationsländern nachhaltig zu verbessern. Hauptauftraggeber ist das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Darüber hinaus ist die GTZ tätig für andere Bundesressorts, für Regierungen anderer Länder, für internationale Auftraggeber wie die Europäische Kommission, die Vereinten Nationen oder die Weltbank sowie für Unternehmen der privaten Wirtschaft.

Der Aufgabenschwerpunkt liegt in der Vermittlung von technischen Kenntnissen, damit die Menschen ihre Zukunft selbst gestalten können. Dadurch entstehe eine Grundlage für eine solide Entwicklung. Die Beratungs- und Dienstleistungsprojekte finden in 130 Ländern statt. Die Schwerpunkte der Beratung liegen in den Gebieten:

- Wirtschaft und Beschäftigung
- Staat, Demokratie und Armutsbekämpfung
- Bildung, Gesundheit und Soziale Sicherheit
- Agrarwirtschaft, Fischerei und Ernährung
- Umwelt und Infrastruktur

Eine Zusammenarbeit mit Unternehmen der Privatwirtschaft ist jederzeit möglich. Die Unternehmen können die GTZ direkt beauftragen oder im Rahmen von öffentlich-privaten Verbundprojekten („Public Private Partnership“) tätig werden.

6.3 Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU)

Aufgabe der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU) ist es, Vorhaben zum Schutz der Umwelt unter besonderer Berücksichtigung der mittelständischen Wirtschaft zu

⁵ Förderung der Wasser- und Abfallwirtschaft in der Finanziellen Zusammenarbeit; BWK-Fachtagung Internationale Wasserwirtschaft; 23.02.2006; KfW Bankengruppe

fördern. Die aktuellen Leitlinien, die im Januar 1999 in Kraft traten, bauen auf dem Leitbild der nachhaltigen Entwicklung auf und nennen in der Präambel die Grundsätze für die Förderung. Förderfähig sind Vorhaben, die

- sich klar vom gegenwärtigen Stand der Forschung und Technik abgrenzen und eine Weiterentwicklung darstellen (Innovation);
- für eine breite Anwendung geeignet sind und sich unter marktwirtschaftlichen Konditionen zeitnah umsetzen lassen (Modellcharakter);
- neue, ergänzende Umweltentlastungspotentiale erschließen;
- der Bewahrung und Wiederherstellung von Umweltpotentialen.

Die Deutsche Bundesstiftung Umwelt fördert Projekte aus den Bereichen:

- Umwelttechnik
- Umweltforschung/Naturschutz
- Umweltkommunikation

Seit der Gründung im Jahr 1991 hat die DBU über 6.500 Projekte mit ca. 1,2 Mrd. Euro Fördervolumen unterstützt. Für die Förderentscheidungen ist auch der Grad der Umweltentlastung maßgeblich.

6.4 Bayern International

Mit der Gründung von Bayern International hat die Bayerische Staatsregierung 1995 eine Organisation zur Förderung der Außenwirtschaft geschaffen. Die Gründung erfolgte im Rahmen der „Offensive Zukunft Bayern“, die aus Privatisierungserlösen finanziert wurde. In enger Zusammenarbeit mit Partnern aus Staatsregierung und Wirtschaft unterstützt „Bayern International Bayerische Gesellschaft für Internationale Wirtschaftsbeziehungen mbH“ bayerische Unternehmen dabei, international Fuß zu fassen und neue Märkte zu erschließen.

Mit dem gleichen Engagement hilft das Unternehmen im Rahmen des Projekts „Invest in Bavaria“ ausländischen Investoren, in Bayern in einem für sie günstigen Umfeld einen zukunftsorientierten Standort aufzubauen.

Zu den Leistungen von Bayern International gehören:

- die Organisation von Messeständen,
- die Durchführung von Delegations- und Unternehmerreisen,
- Weiterbildungsmaßnahmen für ausländische Fach- und Führungskräfte,
- Standortmarketing „Invest in Bayern“ und
- der Aufbau von Kontakten in Wirtschaft und Politik.

Die Zielländer sind Nordamerika, Brasilien, Osteuropa, Südafrika und Ostasien. Das Unternehmen ist branchenübergreifend ausgerichtet und konzentriert sich weitgehend auf Schlüsseltechnologien. Dadurch spielt die Wasserwirtschaft keine dominierende Rolle bei den Auslandsaktivitäten.

6.5 Handwerk International

Die Initiative Handwerk International bietet baden-württembergischen Handwerksbetrieben eine kostenfreie Beratung an und unterstützt sie bei ihrem Start ins Auslandsgeschäft. Unternehmen aus anderen Bundesländern werden ebenfalls beraten; allerdings ist die Beratung dann kostenpflichtig.

Handwerk International ist als Verbundangebot von Euro Info Centre, Export- und Marketingberatung entwickelt worden, das der Handwerkskammer Region Stuttgart angegliedert ist. Damit wird eine Bandbreite von außenwirtschaftlichen Dienstleistungen – von der Beratung bis zur Abwicklung von Auslandslieferungen – abgedeckt. Ein besonderer Schwerpunkt liegt dabei auf europäischen Märkten. Das Angebot wirbt mit den folgenden Punkten:

- Spezielle Beratung für Ihr Unternehmen
- Vorsprung durch aktuelle Informationen, länderspezifisches Know-how und verlässliche Partner für das Auslandsgeschäft
- Zugriff auf ein europaweites Wissens- und Kompetenznetzwerk
- Rundum-Service für die Teilnahme an internationalen Kontakt- und Kooperationsbörsen sowie Gemeinschafts-Messeständen
- Factfinding- und Wirtschaftsdelegationsreisen für den schnellen Einstieg in den Zielmarkt
- Praktische Hilfsmittel und Online-Informationssysteme für das Auslandsengagement

6.6 Handwerk International NRW

Eine zweite Initiative mit dem gleichen Namen Handwerk International ist das Netzwerk der Außenwirtschaftsberater der Handwerkskammern in Nordrhein-Westfalen, des Fachverbands des Tischlerhandwerks NRW, der Bildungszentren des Baugewerbes e.V. und der baugewerblichen Verbände.

Das Netzwerk unterstützt Handwerksunternehmen aus NRW mit vielfältigen Leistungen beim Start und bei der Ausweitung ihres Auslandsengagements – bezogen sowohl auf den Einkauf als auch den Absatz von Waren und Dienstleistungen sowie für die Kooperation mit anderen Unternehmen. Informationen über geeignete Auslandsmärkte und die Erfahrung für die Umsetzung eines Engagements werden vermittelt.

Wesentlicher Bestandteil von Handwerk International sind die Außenwirtschaftsprojekte Micro-Innno-Change (MIC) und STEPs sowie das Kompetenznetzwerk Niederlande/NRW, die vom Land NRW bzw. der Europäischen Union gefördert werden.

7 Beschreibung ausgewählter Netzwerke

Zwei der in Abschnitt 5 genannten Netzwerke bzw. ihrer Trägerinstitutionen wurden für eine vertiefende Analyse ausgewählt. Informationen über die Anzahl und den Umfang von Erfolgen (Projektabschlüssen) konnten dabei nicht berücksichtigt werden (da sie kaum vorlagen). Daher wurde die Auswahl anhand der Ausrichtung (Zielbranchen, Größe der angesprochenen Unternehmen, Vielfalt der Zielregionen, Umfang der Aktivitäten) und der angebotenen Leistungen als orientierende Kriterien herangezogen. Für die vertiefende Untersuchung wurden die WWI und die IDCED ausgewählt.

Die IDCED ist stark bedarfsorientiert ausgerichtet. Dadurch unterstützt sie die Exportorientierung nach der Notwendigkeit in den Partnerländern. Ein interessanter Aspekt ist die Anwendung von Instrumenten der Bildungsarbeit zum Aufbau eines Netzwerkes. Neben Energie und Abfall ist Wasser ein Schwerpunktgebiet der IDCED. Die eindeutige Ausrichtung auf diese Umweltthemen bietet unter anderem für die Wasserindustrie Synergieeffekte beim Aufbau von relevanten Kontakten.

Die Wasserwirtschaftsinitiative NRW kann einen hohen Bekanntheitsgrad vorweisen. Die große Auswahl von Zielregionen bietet die Möglichkeit, mehr Informationen über die Rahmenbedingungen auf dem internationalen Wassermarkt zu erhalten. Die WWI ist ausschließlich auf den Wassermarkt ausgerichtet. Durch diese Konzentration kann die Wasserindustrie von den Erfahrungen des Netzwerkes profitieren.

7.1 Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung e.V. (IDCED)

Für die Bestandsaufnahme und Analyse des Internationalen Dialogzentrums Umwelt und Entwicklung e.V. wurden folgende Informationsquellen verwendet:

- die Internetplattform der IDCED,
- Interviews mit der Geschäftsführung und der Bereichsleitung Wasserwirtschaft,
- der IDCED-Report 2004 und 2005,
- Informationspapier IWU + IDCED News Ausgabe I-III des Jahres 2005,
- Informationspapier IWU + IDCED News Sonderausgabe,
- Pressemitteilungen des Umweltbundesamtes und des Ministeriums für Landwirtschaft und Umwelt des Landes Sachsen-Anhalt.

Ergänzt wurden diese Informationen durch Interviews mit Mitgliedsunternehmen und Unternehmen, die Veranstaltungen der IDCED besucht haben.

7.1.1 Die Institution

Nach der deutschen Wiedervereinigung im Jahr 1989 war es Aufgabe der deutschen Umweltpolitik, die Unternehmen in den „neuen“ Bundesländern auf die Entwicklungen im EU-Umweltrecht langfristig vorzubereiten, so dass Veränderungen in der Technologie und Umstellungen in den Produktionsabläufen rechtzeitig vorgenommen werden konnten. Aus diesem Grund wurde zur Beratung und Weiterbildung von Fach- und Führungskräften aus Wirtschaftsunternehmen, Ingenieurbüros, Ver-

einen und Behörden das Umweltinstitut IWU e.V. als gemeinnütziger Verein im Jahr 1990 gegründet⁶. Über 10 Jahre konnte das Umweltinstitut Erfahrungen in Umstrukturierungsprozessen, insbesondere bei der Umsetzung von EU-Umweltstandards in den neuen Bundesländern auf kommunaler Ebene, sammeln. Das Interesse an diesen Erfahrungen wuchs mit der Zeit auch in den mittel- und osteuropäischen EU-Beitrittsländern. Um diese neuen Aufgaben aufnehmen zu können, stellte das IWU e.V. einen Antrag an die DBU auf finanzielle Unterstützung zum Aufbau des Internationalen Dialogzentrums Umwelt und Entwicklung. Dieser Antrag wurde bewilligt⁷. Die Gründung fand am 20. Oktober 2003 statt.

Die IDCED war bis zum Jahr 2006 eine Abteilung für Auslandsnachfragen des Umweltinstituts IWU e.V. Danach wurde aus der IDCED ein eigener eingetragener Verein gebildet. Die Zentrale ist im IWU Institut installiert. Die IDCED kann als Netzwerk verstanden werden, das mit den Instrumenten einer Bildungseinrichtung arbeitet.

7.1.2 Ziele und Ausrichtung des Netzwerkes

Die IDCED soll den Wissenstransfer im kommunalen Bereich der neuen EU-Beitritts- und Kandidatenländern fördern und ihnen somit dabei helfen, EU-konforme Bedingungen im Bereich der Umweltpolitik zu schaffen. Daher konzentriert sich die IDCED ausschließlich auf Projekte, die zum Aufbau und Stabilisieren von EU-Richtlinien im Umweltbereich beitragen. Insbesondere sollen die in den neuen Bundesländern bei der Neuordnung der Kommunalwirtschaft und dem ökologischen Umbau der mittelständischen Wirtschaft gemachten Erfahrungen für Entscheidungsträger in EU-Beitrittskandidatenländern nutzbar gemacht werden. Im Gegenzug können sich für hiesige Unternehmen neue Märkte erschließen⁸. Die IDCED konzentriert sich in ihrer Arbeit auf die Bereiche Wasser-, Abfall- und Energiewirtschaft⁹.

Der Länderschwerpunkt liegt vor allem auf Osteuropa: Polen, Litauen, Bulgarien, Ungarn, Rumänien und die Slowakei. Eine Erweiterung auf andere Länder ist nicht angedacht. IDCED strebt an, Informationen darüber zu liefern, welche Organisationsformen und Umwelttechnologien in welchen Ländern gebraucht werden. Deutschen Unternehmen soll der Zugang zu den Umweltmärkten der neuen EU-Mitgliedsländer erleichtert werden¹⁰.

⁶ Internetpräsenz der IWU e.V.; Zugriff: 20.03.07; <http://www.iwu-ev.de/>; Unterpunkt „Das Institut“

⁷ Ministerium für Landwirtschaft und Umwelt des Landes Sachsen-Anhalt; Pressemitteilung Nr.:221/03; 20. Oktober 2003

⁸ Umweltministerium von Sachsen-Anhalt bei der Auftaktveranstaltung der IDCED am 20. Oktober 2003; Pressemitteilung Nr.:221/03; 20. Oktober 2003

⁹ Projektinformationen des Umweltbundesamtes; Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung (IDCED) – ein Netzwerk für den kommunalen Umweltschutz in Mittel- und Osteuropa; Stand: 10.04.2006

¹⁰ Internetauftritt der IDCED; IDCED-Info – Das Ziel; 08.03.2007

Die IDCED als Vermittler zwischen deutschen Unternehmen und ausländischen Vertretern aus Behörden und Industrie fördert den gegenseitigen Wissenstransfer auf dem Umweltsektor. Diese Funktion wird von der IDCED mit einem Selbstverständnis als neutraler intermediärer Partner wahrgenommen. Daher zielt die Absicht der IDCED nicht darauf ab, für deutsche Unternehmen Projekte zu akquirieren, sondern über den Bedarf im Ausland an Technologien und Lösungskompetenz zu informieren. Durch den gegenseitigen Dialog zwischen Technologieanbietern und -nachfragern will die IDCED zu Unternehmenskooperationen beitragen.

7.1.3 *Das Personal*

Das Personal setzt sich aus sechs Personen mit folgenden Funktionen zusammen:

- Bereich Öffentlichkeitsarbeit
- Sekretariat
- Geschäftsführung
- Bereichsleitung Energie und Umweltmanagement
- Bereichsleitung Abfall- und Kreislaufwirtschaft
- Bereichsleitung Wasserversorgung und Abwasserentsorgung

Zusätzlich kann weiteres Personal aus dem Umweltinstitut IWU e.V. für ergänzende Aufgaben mitgenutzt werden, z.B. für den Bereich Buchhaltung. Die Bereichsleiter sind in ihrer Funktion für die Erstellung von Marktanalysen, die Organisation von Veranstaltungen und Unternehmerreisen und für die Betreuung der Mitglieder zuständig.

7.1.4 *Die Förderung*

Das Umweltinstitut IWU e.V. wurde seit seiner Gründung durch das Land Sachsen-Anhalt finanziert. Die gesamte Fördersumme belief sich von 1990 bis 2003 auf 2,5 Millionen Euro¹¹.

Die IDCED wird aus einem Grundanteil und einem „Projektanteil“ finanziert. Der Grundanteil besteht aus Fördermitteln des Bundesumweltministeriums (BMU) und der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU). Die zusätzlichen Einnahmen ergeben sich aus der Aufnahme von EU-Projektausschreibungen und aus den Gebühren von Teilnehmern an Veranstaltungen. Die Gebühren resultieren nicht aus der Mitgliedschaft der Unternehmen, sondern fallen nur bei der Inanspruchnahme einer Leistung der IDCED e.V. an, beispielsweise Seminaren oder Unternehmerreisen, die von der IDCED organisiert werden. Zu einem geringen Teil beteiligen sich die Kommunen aus den Partnerländern an der Finanzierung von Veranstaltungen, die in ihren Ländern durchgeführt werden.

¹¹ Ministerium für Landwirtschaft und Umwelt des Landes Sachsen-Anhalt; Pressemitteilung Nr.:221/03; 20. Oktober 2003

Der Haushalt der IDCED e.V. beläuft sich auf 500.000 bis 600.000 Euro. Diese Höhe blieb im Laufe der Zeit stabil. Die Anteile von Grundanteil und Projektanteil haben sich im Laufe der Jahre stark geändert:

2003	Grundanteil 80%	Projektanteil 20%
2005	Grundanteil 49%	Projektanteil 51%
2007	Grundanteil 10%	Projektanteil 90% (geschätzt)

Der Umsatz des Umweltinstituts konnte sich trotz des sinkenden Länderbeitrags besonders durch die internationale Orientierung der Veranstaltungen und Projekte stabilisieren. Zwischen den Jahren 1998 und 2005 betrug der Anteil am eingesetzten Kapital für internationale Veranstaltungen 36,4 Prozent.

Nach der Gründungsphase im Jahr 2003 und der Aufbauphase im Jahr 2004 besteht die Aufgabe, die Kompetenz des IDCED-Netzwerkes so zu entwickeln, dass nach Projektende eine stabile Weiterentwicklung ohne Förderung gesichert werden kann¹².

7.1.5 Der Beirat

Der Beirat der IDCED setzt sich zusammen aus Vertretern von Ministerien, Unternehmens- und Ingenieur- sowie Kommunalverbänden Deutschlands und der betreuten EU-Mitglieds- und Kandidatenländern Mittel- und Osteuropas.

Der Beirat fungiert als Impulsgeber für bedarfsorientierte Programme. Von insgesamt 26 Beiratsmitgliedern kommen 11 aus Bundesministerien, Unternehmens- und Ingenieurverbänden Deutschlands und 15 Mitglieder aus Umweltministerien, Kommunal- und Unternehmensverbänden der neuen EU-Mitglieds und Kandidatenländer¹³.

Die IDCED richtet ihre strategische Arbeit an den Empfehlungen des Beirats aus. In seinen jährlichen Sitzungen werden Anregungen für die Festlegung der Arbeitsschwerpunkte des Netzwerkes gegeben. Auf Grundlage der Empfehlungen entwickelt die IDCED bi- und multinationale Informationsveranstaltungen¹⁴.

7.1.6 Der Aufbau des Netzwerkes

Die IDCED vermittelt zwischen osteuropäischen Unternehmen und Kommunen und deutschen Unternehmen der Ver- und Entsorgungswirtschaft aus den Bereichen Abfall, Energie und Wasser. Bundesweit können Unternehmen als Mitglieder aufge-

¹² Projektinformationen des Umweltbundesamtes; Internationales Dialogzentrum Umwelt und Entwicklung (IDCED) – ein Netzwerk für den kommunalen Umweltschutz in Mittel- und Osteuropa; Stand: 10.04.2006

¹³ Stand 2006/7; Im Jahr 2004 stellten die EU-Mitglieds- und Kandidatenländer 11 Beiratsteilnehmer.

¹⁴ IDCED-Report Ausgabe 2004; Seite 3

nommen werden. Ebenso ist der Unternehmensgröße generell keine Restriktion unterworfen, obwohl die IDCED besonders mittelständischen Unternehmen den Zugang zu neuen Umweltmärkten erleichtern will¹⁵.

7.1.7 Werbung von Teilnehmern

Die Werbung neuer Unternehmen zur Teilnahme an den Veranstaltungen und deren Verwaltung ist Aufgabe der jeweiligen Bereichsleiter. Unterstützt werden sie dabei von der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit. Die Öffentlichkeitsarbeit der IDCED beschränkt sich auf die Veröffentlichung und den Vertrieb von Newslettern und das Anschreiben der Unternehmen per Post oder E-Mail.

Die IDCED pflegt eine gute Zusammenarbeit mit der Messe Leipzig GmbH. Dadurch kann das Netzwerk ebenfalls auf der alle zwei Jahre stattfindenden internationalen Fachmesse für Umwelttechnik und Umweltdienstleistungen TerraTec mit internationalen Tagungen und einem Messestand auf sich aufmerksam machen. Referenten für Veranstaltungen werden auch persönlich von den IDCED-Mitarbeitern eingeladen.

7.1.8 Teilnehmervernetzung

Die IDCED versteht sich als Dialogzentrum. Die Vernetzung zwischen Mitgliedern findet, ohne gezielt und direkt gefördert zu werden, auf den Informationsveranstaltungen statt. Eine Vermittlung über Leistungs- und Kontaktdaten der Unternehmen zu den Mitgliedern wird nur auf Anfrage weitergegeben.

Für die Vernetzung zu Verbänden, Unternehmen und Kommunen in den Partnerländern sind die internationalen Zentren zuständig. Diese werden besonders aufgrund ihrer guten Verbindungen in ihren Ländern ausgewählt. Über die Zentren können Kontaktpersonen ausfindig gemacht und Kontakte aufgebaut werden. Eine Kontakt- bzw. Mitgliederdatenbank existiert nicht.

7.1.9 Die Leistungen der IDCED im Einzelnen

Zur Erfüllung ihrer Aufgaben stützt sich die IDCED auf drei Leistungen:

- Organisation von Informationsveranstaltungen im In- und Ausland
- Durchführung von Unternehmerreisen
- Einrichtung und Unterhaltung von „internationalen Zentren“ in den Zielländern

Die IDCED tritt dabei als neutraler Partner auf.

Eine Erweiterung des Leistungsspektrums ist in absehbarer Zeit nicht beabsichtigt. Um das Leistungsspektrum zu erweitern, müsste zusätzliches Personal eingestellt werden, was wiederum höhere Fördermittel in Anspruch nehmen würde. In der Vergangenheit wollte man die Leistungen mit einem Informationsservice über EU-Fördermittel ergänzen. Dazu wurde eine Kooperation mit dem Euro Info Center in

¹⁵ IDCED-Report Ausgabe 2004; Seite 2

Angriff genommen. Allerdings scheiterte die Zusammenarbeit an der geringen Übersichtlichkeit der zur Verfügung gestellten Informationen von Seiten des Euro Info Centers. Das Herausfiltern der relevanten Fördermöglichkeiten für den Umweltbereich würde einen zu großen Aufwand bedeuten. Aus diesem Grund werden Informationen zu EU-Fördermitteln nur im Rahmen von Informationsveranstaltungen (durch geladene Referenten) vermittelt.

7.1.10 Informationsveranstaltungen im In- und Ausland

Informationsveranstaltungen werden sowohl in Eigenregie als auch in Kooperation mit anderen Institutionen durchgeführt. Die Schwerpunkte der Veranstaltungen sind:

- Informationen über den Handlungsbedarf in den EU-Mitgliedsstaaten
- Internationaler Erfahrungsaustausch
- Informationen über neue Technologien und Anwendungen

Die Veranstaltungen sind stets geprägt von der Vermittlung von Lösungswegen zur Umsetzung von EU-Umweltrichtlinien. Teilnehmer der Veranstaltungen sind Vertreter aus Verbänden, aus der Wirtschaft und der Politik. Die Größe der Teilnehmerzahlen variiert. So nehmen an Workshops und Seminaren rund 15-20 Personen teil und bei sektorübergreifenden Fachtagungen 50-200 Personen. Die Teilnehmerzahl für Veranstaltungen mit internationalem Charakter blieb seit dem Gründerjahr 2003 stabil bei ca. 600 Teilnehmenden pro Jahr.

Die Zahl der von der IDCED realisierten Veranstaltungen im In- und Ausland ist von Jahr zu Jahr gestiegen:

2003	vier Veranstaltungen; davon zwei im Bereich Wasser
2004	fünf Veranstaltungen; davon drei im Bereich Wasser
2005	zehn Veranstaltungen; davon vier im Bereich Wasser
2006	fünfzehn Veranstaltungen; davon sieben im Bereich Wasser
2007	bisher zwei geplante Veranstaltungen; davon zwei im Bereich Wasser

Der Hauptschwerpunkt der Veranstaltungen liegt in der Informationsvermittlung über Rahmenbedingungen, über den Technologiebedarf und über Kooperationsmöglichkeiten im Ausland. Dabei wird den deutschen Unternehmen ein Überblick über Gesetzgebungen und Rahmenbedingungen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten geboten, Hilfestellungen zur Einschätzung des Investitionsbedarfs zur Projektaufnahme ermöglicht und Kontakte zur gewünschten Zielgruppe im Ausland vermittelt.

Dazu zählen:

- 2003 IDCED-Symposium, Magdeburg, Deutschland
 Auftaktveranstaltung der IDCED am 20. Oktober
 Wasser-, Abfall-, und Energiewirtschaft – Regionale Infrastrukturen in den neuen EU-Mitgliedsländern (sektorübergreifende Veranstaltung)

- 2004 **Symposium, NATO-Informationszentrum Sofia, Bulgarien**
 Veranstalter: IDCED: Kommunale Abfall- und Abwasserversorgung in Bulgarien (sektorübergreifende Veranstaltung)
- 2005 **Seminar „Marktplatz der Märkte“, Kaunas, Litauen**
 Veranstalter: IDCED mit dem litauischen internationalen Zentrum Wasser & Energie (sektorübergreifende Veranstaltung)
- IDCED-Programm auf dem Marktplatz, Leipzig, Terratec Deutschland**
 Veranstalter: IDCED: Rahmenbedingungen und für deutsche Firmen in der Tschechischen Republik, Slowakei und Bulgarien (sektorübergreifende Veranstaltung)
- Internationale Tagung, Leipzig, Deutschland**
 Veranstalter: IDCED: Public-Private Partnership in der Abfall- und Wasserwirtschaft in Mittel- und Osteuropa (sektorübergreifende Veranstaltung)
- 2006 **IDCED-Unternehmerseminar, Potsdam, Deutschland**
 Veranstalter: IDCED: Wasserversorgung – Situation, Bedarf und Kooperationsmöglichkeiten in Südosteuropa
- Unternehmerseminar – Kooperationsveranstaltung mit dem Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft und der Messe Berlin GmbH, Berlin, Deutschland**
 Veranstalter: IDCED, Messe Berlin GmbH, Ost-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft
 Organisationsstrukturen und privatwirtschaftliche Möglichkeiten in der Abwasserentsorgung in Bulgarien, Kroatien, Rumänien, Ungarn
- 2007 **IDCED-Programm auf dem Marktplatz, Leipzig, Terratec Deutschland**
 Veranstalter: IDCED: Rahmenbedingungen und Kooperationsmöglichkeiten u.v.a.m. in der Abfall- und Wasserwirtschaft in Mittel- und Osteuropa (sektorübergreifende Veranstaltung)
- Kontaktbörse, Sofia, Bulgarien**
 Veranstalter: IDCED: Wasserwirtschaft

Der zweite Schwerpunkt ist der gegenseitige Erfahrungsaustausch bei der Bewältigung von Umweltproblemen in den Zielländern. Zur Darstellung der bisherigen Ergebnisse werden vor allem Ministerien als Referenten eingeladen. Kommunale und Unternehmensvertreter stellen anhand konkreter Projektbeispiele ihre Methoden und Vorgehensweisen vor. Ergänzt werden die Veranstaltungen teilweise mit Vorträgen von Beratungsunternehmen und Kreditanstalten, die über die Rahmenbedingungen berichten.

Zur Veranstaltungsreihe mit dem Schwerpunkt Erfahrungsaustausch zählen:

- 2004 **Symposium, Warschau, Polen**
 Veranstalter: IDCED: Ansatzpunkte für wirtschaftliche Lösungen zur Umsetzung der EU-Kommunalabwasserrichtlinie in Polen

- 2005 **Veranstaltung, Leipzig, Terratec Deutschland**
 Veranstalter: IDCED: Erste Ergebnisse zur wirtschaftlichen Analyse von Wassernutzungen – Die Umsetzung der EU-Wasserrahmenrichtlinie
Deutsch-Polnischer Workshop zur POLEKO, Poznan, Polen
 Veranstalter: IDCED; Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorschutz der Bundesrepublik Deutschland; Ministerium für Umwelt der Republik Polen: Innovationen in der Wasser- und Abfallwirtschaft – Perspektiven für die deutsch-polnische Zusammenarbeit (sektorübergreifende Veranstaltung)
- 2006 **IDCED-Expertentraining: Kommunale Wasserver- und Abwasserentsorgung**
 Bulgarisch-Deutscher Expertenaustausch, Berlin/Magdeburg/Dresden, Deutschland
 Veranstalter: IDCED: Wasserver- und Abwasserentsorgung
IDCED-Seminar: Erfahrungen der Wasser- und Abwasserwirtschaft in Ostdeutschland und Litauen

Es wurden einige Veranstaltungen zum Technologie- und Know-how-Transfer von der IDCED veranstaltet. Waren bei der Deutsch-Chinesischen Fachtagung noch hauptsächlich Universitäten und Forschungsinstitute als Referenten vorgesehen, so wurden bei den späteren Vorträgen Vertreter von Ministerien und Ingenieurbüros berücksichtigt, die über ihre Erfahrungen aus der Praxis berichtet haben. Teilweise werden auch Vertreter aus Ministerien eingeladen, die über den Handlungsbedarf neuer Technologien referieren. Zu den Veranstaltungen mit dem Schwerpunkt Know-how-Transfer zählen:

- 2003 **Deutsch-Chinesische Fachtagung, Dresden, Deutschland**
 Veranstalter: WASY Gesellschaft für wasserwirtschaftliche Planung und Systemforschung mbH; IWRM Chinese-German Institute for Water Resources Management, HOHAI University; IDCED: Moderne Methoden und Instrumentarien für die Wasserbewirtschaftung und den Hochwasserschutz
Workshop, Sofia, Bulgarien
 Veranstalter: InWent Internationale Weiterbildung und Entwicklung gGmbH; IDCED: Betriebliches Umweltmanagement
- 2006 **IWU-IDCED-Fachtagung in Kooperation mit der Stadtentwässerung Dresden GmbH, Dresden, Deutschland**
 Veranstalter: IDCED und Umweltinstitut IWU e.V.: Einsparpotentiale bei den Abwasserbehandlungskosten durch innovative Energienutzung (sektorübergreifende Veranstaltung)

Einige Veranstaltungen mussten aus verschiedenen Gründen abgesagt werden. Im Jahr 2005 sollte eine Veranstaltung zum Thema Energie stattfinden; allerdings war die Datenbank der IDCED zu klein, so dass die Mindest-Teilnehmerzahl nicht erreicht wurde. Eine Veranstaltung im Jahr 2007 zum Thema Fördermittel konnte aufgrund der zu geringen Zahl an potentiellen Referenten nicht stattfinden. Im Bereich Wasser konnten bisher alle geplanten Veranstaltungen durchgeführt werden.

Für das Jahr 2007 war eine Kontaktbörse für die Wasserwirtschaft geplant und bis Mitte März 2007 auf der Internetseite der IDCED zu finden. Sie wurde wegen zu geringem Teilnehmerinteresse aus dem Veranstaltungskatalog entfernt.

Die Themen der Veranstaltungen ergeben sich hauptsächlich aus dem Bedarf der EU-Mitgliedsstaaten und aufgrund der Empfehlungen des Beirats. Falls von Seiten der deutschen Wirtschaft ein Thema aufgearbeitet werden soll, so werden dem Unternehmen nur die notwendigen Kontakte im Ausland bereitgestellt. Eine Veranstaltung wird allerdings nicht realisiert. Die Informationen über den thematischen Bedarf, die zu Veranstaltungsthemen umgesetzt werden können, ergeben aus der Recherche der internationalen Zentren, die Kontakte zu Kommunen und Verbänden in den jeweiligen Partnerländern haben.

Die Veranstaltungen haben stets einen Informations- und keinen werbenden Charakter. Sie sind so gestaltet, dass es im offiziellen Teil zu keinem Verkaufsgespräch zwischen referierenden Unternehmensvertretern und den kommunalen Vertretern aus den Partnerländern kommen soll. Es wird besonderen Wert darauf gelegt, dass die Informationen fach- bzw. problembezogen und weniger produktbezogen präsentiert werden. Ausgesucht werden die Referenten gemäß ihrer Erfahrung in einem Umweltgebiet. Die Unternehmensvertreter berichten über die deutschen Methoden zur Bewältigung eines konkreten Problemfalles, an dem sie beteiligt waren. So findet ein Austausch (Know-how-Transfer) zwischen den Ländern statt, der unter Umständen der erste Schritt zu einem Technologietransfer sein kann.

Nach Auffassung der ehemaligen Referenten bietet die IDCED mit den Informationsveranstaltungen ein geeignetes Instrument, um Kontakte zu ausländischen Vertretern aufzubauen. Zwar beabsichtigten die Referenten mit ihrem Vortrag, eine Projektaquisition vorzubereiten, dennoch ist die Erwartungshaltung sehr gering. Diese geringe Zuversicht wird allerdings nicht der IDCED und ihrer Veranstaltung zugeschrieben. Vielmehr sind sich die Unternehmen gewiss, dass es eines größeren Aufwands bedarf, um im Ausland Fuß zu fassen. Darüber hinaus sind auch die finanziellen Ressourcen der Unternehmen zu gering, so dass man meist auf Fördergelder oder auf eine Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen angewiesen ist. Trotzdem bieten die Veranstaltungen eine Plattform zum gegenseitigen Erfahrungs- und Wissensaustausch auf internationaler Ebene, die von den Unternehmen und Verbandsmitgliedern nach den durchgeführten Interviews gerne wieder genutzt werden.

Eine Erfolgskontrolle von Seiten der IDCED findet nicht statt. Daher ist es nicht möglich, eine Bewertung der Informationsveranstaltungen anhand von akquirierten Projekten vorzunehmen. Die IDCED erhält nur dann über die Nachhaltigkeit der Veranstaltung Informationen, wenn sie die Kontakte zwischen zwei Parteien herstellen soll. Allerdings kommen auch dabei kaum Informationen über realisierte Geschäfte an die IDCED zurück.

Das positive Echo der ehemaligen Referenten lässt zwar einen Nutzen der Veranstaltung durchscheinen, dennoch ist bei der Analyse der Eindruck entstanden, dass die Teilnahme nicht zwingend zu einem Dienstleistungs- oder Technologietransfer führt. Dadurch, dass bei diesen Veranstaltungen deutsche Unternehmen mit den

passenden Interessensgruppen aus dem Ausland in Kontakt gebracht werden, fördern sie den ersten Schritt für einen möglichen Export der deutschen Leistungen. Dieser erste Kontakt muss von den beiden Parteien nach der Veranstaltung intensiviert werden. Dabei könnten die internationalen Zentren in den Zielländern die Unternehmen auch unterstützen, sprachliche Barrieren bei weiteren Kontakten zu bewältigen.

Der neutrale Charakter der Veranstaltung lässt eine ungezwungene Diskussion über ein Umweltthema zu, bei der die unterschiedlichen Aspekte erörtert werden können, statt sich vorschnell auf einzelne Lösungen zu fokussieren. Die Diskussionsrunden nach der Veranstaltung werden ausdrücklich von den ehemaligen Referenten gelobt. Vermutlich könnte diese offene Betrachtungsweise es auch erlauben, Systemlösungen für ein wasserwirtschaftliches bzw. Umweltproblem besser zu identifizieren als bei einer Veranstaltung, die direkt auf die Leistungen oder Produkte eines Unternehmens ausgerichtet ist.

7.1.11 Unternehmerreisen

Zu den ersten Unternehmerreisen wurden Vertreter aus Unternehmen und Behörden aus EU-Mitglieds- und Kandidatenländer nach Deutschland eingeladen. Dort konnten sich die Gäste ein Bild über die deutschen Methoden zur Bewältigung von Umweltproblemen machen. Aufgrund der positiven Erfahrungen erweiterte die IDCED im Jahr 2006 ihr Veranstaltungsangebot um Unternehmerreisen auch ins Ausland. Dieses Angebot bietet deutschen Unternehmen die Möglichkeit, sich in den Partnerländern über den Handlungsbedarf und die Rahmenbedingungen zu informieren; es erlaubt evtl. einen ersten Ansatz zur Markterschließung¹⁶.

Im Rahmen der Unternehmerreise werden Partnerinstitutionen vorgestellt, die sich für ein erfolgreiches Engagement deutscher Unternehmen im Land einsetzen. Direkte Kontakte in Form von Unternehmengesprächen werden nach Wunsch bzw. nach den jeweiligen Geschäfts- und Interessenprofilen organisiert und mögliche Kooperationspartner gefunden. Weiterhin wird die Möglichkeit zur Visite bei Ministerien, Fachbehörden und Forschungsinstituten offeriert.

Bisher fand eine Unternehmerreise nach Rumänien statt. Das Thema der Veranstaltung war „Gesetzliche Rahmenbedingungen, Pläne, Technologien, wirtschaftliche und finanzielle Möglichkeiten für die Entwicklung der kommunalen Abfallinfrastruktur in Rumänien“. Diese Themenstellung wurde im Rahmen des jährlichen Trainingsprogramms für die Mitglieder des rumänischen Abfallverbandes durch eine Zusammenarbeit mit dem rumänischen Abfallverband A.R.S. vereinbart. Die IDCED war maßgeblich für die Organisation eines deutsch-rumänischen Workshops zuständig, bei dem deutsche Bau- und Beratungsfirmen und Anlagenbauer ihre Erfahrungen mit rumänischen Abfallentsorgungsunternehmen austauschen konnten.

¹⁶ IDCED-Report 2005; S. 19

Für den Sommer des Jahres 2007 bietet die IDCED eine Auswahl von fünf verschiedene Unternehmerreisen an. Darunter eine Studienreise zur EXPO APA in Bukarest in Zusammenarbeit mit dem rumänischen Wasserverband A.R.A., eine internationale sektorübergreifende Konferenz zum Thema „Umweltperspektiven in der erweiterten EU 2007“ im Auftrag der Deutschen Bundesstiftung Umwelt und in Kooperation mit dem deutschen und polnischen Umweltministerium sowie einer Zusammenarbeit mit den Organisatoren des Ökologischen Kongresses Abrys, eine deutsch-polnische sektorübergreifende Tagung im Rahmen der Messe POLEKO 2007.

Auch bei diesem Leistungsangebot wird auf den neutralen Charakter der IDCED geachtet. Deshalb nehmen Vertreter aus Verwaltungen an den Reisen teil, um bei der Umsetzung des EU-Umweltrechts zu vermitteln.

Für eine Kontakthanbahnung stellen die Unternehmerreisen nach Aussage der IDCED eine bessere Möglichkeit dar als die Seminare. Die Gruppen sind kleiner, die Dauer für gemeinsame Gespräche ist länger, und man kann sich mit den Umweltprobleme direkt vor Ort auseinandersetzen. Darüber hinaus werden die Unternehmerreisen projektbezogen durchgeführt, d.h. das Thema der Reise ist auf ein konkretes Projekt hin ausgerichtet. Sprachliche Barrieren können durch die Mitnahme von Dolmetschern überwunden werden.

Unternehmerreisen können noch stärker der Exportorientierung dienen als die Informationsveranstaltungen. Die deutschen Vertreter erhalten einen stärkeren Bezug zum Handlungsfeld und zu den Entscheidungsträgern. Die Unternehmen können konkrete Lösungen anbieten und damit die Entscheidungsträger persönlich überzeugen.

Unternehmerreisen unterscheiden sich in ihrer Ausgestaltung von Delegationsreisen. Die Geschäftsführung der IDCED hat betont, dass bei Unternehmerreisen relevantere Kontakte aufgebaut werden können.

7.1.12 Internationale Zentren

Die internationalen Zentren vertreten die IDCED in einigen Partnerländern. Es sind keine IDCED-eigenen Institutionen, sondern von ihr geförderte Unternehmen in den Partnerländern, die für sie eine Schnittstelle zum Umweltmarkt in den Zielländern darstellen. Durch sie erfährt die IDCED den aktuellen Bedarf und die Rahmenbedingungen in den Ländern, die sie an ihre Mitglieder weitergeben kann.

Die Förderung der IDCED hat eine Dauer von sechs Monaten. Innerhalb dieser Zeit wird das Gehalt einer Person in einem Unternehmen im Partnerland bezahlt. Nach der Förderung muss sich der Mitarbeiter selbst durch Projekteinnahmen finanzieren. Dieser Mitarbeiter erweitert das Know-how des Unternehmens, z.B. um eine ökologische Komponente. Als Voraussetzung der zu fördernden Person gilt, dass sie in Deutschland studiert hat, beide Sprachen beherrscht und sich im Umweltbereich auskennt. Als Voraussetzung für das Unternehmen, damit es als internationales Zentrum arbeiten kann, gilt der hohe Vertrauensvorschuss gegenüber der IDCED.

In jedem Partnerland ist ein internationales Zentrum eingerichtet. Derzeit sind allerdings die Zentren in der Slowakei und in Polen nicht mehr aktiv. Für Polen war das

Netzwerk DePoWi zuständig. In der Vergangenheit ist aber der Kontakt zwischen den beiden Netzwerken zusammengebrochen, so dass die Leistungen eines IDCED-Zentrums nicht mehr gewährleistet werden konnten. In der Slowakei kam es zu einer Personalentlassung. Das Unternehmen konnte keinen Vertreter für die von der IDCED geförderten Kompetenzen mehr bereitstellen. Die IDCED ist dabei, neue Unternehmen als Zentrum zu gewinnen.

Die Unternehmen können sowohl Beratungsunternehmen sein als auch Unternehmen im Anlagenbau. Dadurch bieten die Zentren unterschiedliche Leistungen an. Im Vorfeld findet eine Übereinkunft über die zu erfüllenden Aufgaben eines internationalen Zentrums mit der IDCED statt, jedoch werden den Unternehmen keine Vorschriften gemacht. Die Unternehmen bestimmen selbst, wie weit ihre Leistungen im Rahmen ihrer Möglichkeiten gehen (können).

Die Grundleistung eines jeden Zentrums ist die Anbahnung von Kontakten oder die Bereitstellung von Informationen über Kontaktpartner. Darüber hinaus liefern die Zentren Informationen über den Umweltmarkt, organisieren Termine mit Gesprächspartnern und organisieren Unternehmerreisen und Seminare für die IDCED. In Ungarn und in Rumänien stellen Beratungsunternehmen das internationale Zentrum. In Litauen ist es ein Unternehmen im Anlagenbau. Die Beratungsunternehmen begleiten die Unternehmen zu den Terminen.

Die internationalen Zentren sind nach unserer Einschätzung eher passiv aufgestellt. Eine aktive Akquisition von Aufträgen oder die Bereitstellung von Informationen findet nur statt, wenn eine Anfrage von einem Unternehmen bei ihnen eingeht.

7.1.12.1 Litauen

Im Jahr 2004 stellte die Kaunas Regionale Energie Agentur (KREA) das internationale Zentrum für die IDCED¹⁷. Mittlerweile hat das Unternehmen Termotechnika GmbH (Anlagenbau von Verbrennungsanlagen und Biobrennstoffen) diese Aufgabe übernommen. Das Zentrum bietet nur organisatorische oder administrative Leistungen an. Für persönliche Unterstützungen fehlen die nötigen Ressourcen. Der Aufbau eines Vertriebspartners für deutsche Unternehmen kann nicht bewerkstelligt werden. Übersetzungsdienste, die Gestaltung von Werbematerialien und die Bereitstellung eines provisorischen Büroplatzes bei der Termotechnika GmbH werden angeboten. Ein besonderer Vorteil des Zentrums ist der direkte persönliche Kontakt zum litauischen Wasserversorgungsverband, da dieser im Beirat der Termotechnika GmbH sitzt. Bisher wurden von deutschen Unternehmen nur Kontaktadressen nachgefragt. Weitere Leistungen wurden nicht in Anspruch genommen. Der Zulauf ist in den letzten Jahren gesunken. Im Jahr 2005 waren es noch 10–15 deutsche Unternehmen, im Jahr 2006 keine. Für 2007 werden laut des Zentrums wieder deutsche Kontaktanfragen erwartet. Die deutschen Unternehmen sind größtenteils kleinere Unternehmen, die sich ihre Kontakte anhand der Informationen selbst aufbauen. Diese ei-

¹⁷ IDCED-Report Ausgabe 24; S. 7

genständige Arbeitsweise ist vom Zentrum gewünscht, da für einen weiteren Aufwand die Kapazitäten fehlen.

Der litauische Wassermarkt ist zentralisiert in staatlicher Hand. Das Umweltministerium bereitet die Ausschreibungen vor. Als Kriterien für den Zuschlag gelten in erster Linie der Preis und erst dann die technischen Anforderungen. Persönliche Kontakte sind laut dem Zentrum kein Garant für ein späteres Geschäft. Alle Bewerbungen werden gleich behandelt; deshalb gibt es auch keine Komplikationen für den Fall, dass das Zentrum mehrere Unternehmen aus derselben Branche betreut. Deutsche Unternehmen haben eher bei größeren Vorhaben eine Chance, den Zuschlag zu erhalten. Für kleinere Projekte bieten litauische Unternehmen günstigere Preise an. Eine Erfolgskontrolle der betreuten Unternehmen findet durch das internationale Zentrum nicht statt.

7.1.12.2 Rumänien

In Rumänien ist das Unternehmen SVASTA Consult das internationale Zentrum. Neben der Kontakthanbahnung und der Informationsbereitstellung über den rumänischen Umweltmarkt werden Trainingskurse für Mitarbeiter, die Organisation von Messen und Projekten und der Aufbau von Vertriebspartnerschaften angeboten.

Bisher betreute die SVASTA Consult noch keine deutschen Unternehmen im Bereich Wasser. Die Deutschen haben zwar wegen geschichtlicher Hintergründe einen besonders guten Ruf in Rumänien, dennoch sind die Franzosen auf dem rumänischen Wassermarkt stärker vertreten. Deutsche Unternehmen trifft man eher in den Gebieten Abfall und Biodiesel an. Komplikationen bei der Betreuung mehrerer Unternehmen aus der gleichen Branche können je nach Ausgestaltung des Vertrags mit der SVASTA Consult geregelt werden.

Die Verwaltung des rumänischen Wassermarktes liegt in staatlicher Hand. Die Aufbereitung wird von privaten Unternehmen durchgeführt. Die 41 Bezirke in Rumänien haben jeweils eine Wassergesellschaft. Projekte werden per Ausschreibung von den Kommunen vergeben.

7.1.12.3 Ungarn

Das ungarische Zentrum wurde erst später eröffnet¹⁸. In Ungarn ist das Ingenieurbüro Environmental Research Institute als internationales Zentrum tätig. Das Büro bietet kein generelles Leistungspaket an. Die Aufgaben werden je nach Bedarf geleistet. Zu den besonderen Leistungen gehören die Projektplanung und die persönliche Begleitung der Firmen bei Terminen. Konkurrenzsituationen innerhalb des internationalen Zentrums werden vertraglich ausgehandelt.

Nach Aussage der Geschäftsführung hat die Nachfrage von deutschen Unternehmen aus dem Wasserbereich in Ungarn in den letzten Jahren stark nachgelassen. In den

¹⁸ Im IDCED-Report Ausgabe 2004 wird noch kein Zentrum für Ungarn genannt.

letzten fünf Jahren nahmen nur fünf Unternehmen mit dem IDCED-Zentrum Kontakt auf. Als Grund dafür wird die momentane Konzentration auf die neuen EU-Beitrittsländer gesehen. Es wurde ein erfolgloses Beispiel genannt, für das das Environmental Research Institute zunächst eine Standortanalyse für die Errichtung von Kläranlagen durchgeführt hat, aber kein Projektauftrag zustande gekommen ist. Ein Schulungsprojekt für ungarisches Personal konnte im Rahmen eines Twinning-Projekts zwischen einem deutschen und einem ungarischen Wasserverband durchgeführt werden.

Nach Meinung der Geschäftsführung ist der ungarische Wassermarkt weitestgehend abgedeckt. Ungarn besitzt das erforderliche Know-how und die Technik, um Ungarn aus eigener Hand zu bewirtschaften. Einzig EU-geförderte Projekte oder neuartige Komponenten können einen Markteintritt möglich machen. Eine größere ungarische Nachfrage liegt in den Bereichen Abfall und erneuerbare Energien.

Der ungarische Staat hat vor einigen Jahren die Wasserversorgung privatisieren wollen. Allerdings war man mit dem Ergebnis nicht zufrieden. Deshalb kaufte der Staat die Anteile an den Wasserversorgungsbetrieben wieder zurück. Derzeit ist die Wasserversorgung zu 50% wieder in staatlicher Hand. Die Wasserproduktion wird von privaten GmbHs durchgeführt. Berlin Wasser hat im Zuge der Privatisierung Teile der Budapester Wasserversorgung gekauft.

Um mehr deutsche Unternehmen nach Ungarn zu bringen, werden vom internationalen Zentrum keine Aktivitäten unternommen. Nach Aussage der Geschäftsführung sind Vorträge auf Messen nicht werbewirksam. Im Umweltbereich haben deutsche Unternehmen noch keinen Zuschlag bei Ausschreibungen erhalten. Gründe sind die zu hohen Angebotspreise und das geringe Vertrauensverhältnis auf dem Markt. Darüber hinaus existiere eine starke Lobby bei Baumaßnahmen und der Staatshaushalt sei schwach ausgestattet, so dass kaum Mittel für Umweltmaßnahmen vorhanden sind.

7.1.13 Die zukünftige Entwicklung der IDCED

Die jüngste Veränderung der IDCED im Produktportfolio war die Planung und Durchführung von projektbezogenen Unternehmerreisen ins Ausland im Jahr 2006. Für die Zukunft ist eine Weiterentwicklung ihrer Leistungen nicht angedacht. Dadurch beschränkt sich das Potential auf Informationsveranstaltungen, Unternehmerreisen und internationale Zentren.

Die regionale Ausrichtung bleibt ebenfalls bestehen. Der Fokus liegt auf den sechs osteuropäischen Partnerländern Litauen, Polen, Slowakei, Ungarn, Bulgarien und Rumänien. Eine Erweiterung des Handlungsraumes ist nicht in der Planung. Dies liegt vor allem daran, dass sich die IDCED hauptsächlich auf dem Gebiet EU-geförderter Projekte bewegt. Durch die Konzentration auf Projekte der Umstrukturierung von Umweltmaßnahmen in den neuen EU-Mitgliedsstaaten ist das Bestehen der IDCED zeitlich begrenzt. Durch eine Abwicklung dieser Projekte verliert die IDCED voraussichtlich ihre Notwendigkeit. Dieser Sachverhalt wird auch von der Geschäftsführung der IDCED gesehen.

Die geringe personelle Besetzung des Netzwerkes macht es der IDCED schwer, Umstrukturierungen innerhalb der Institution durchzuführen. Als Beispiel dient der Versuch, Informationen über EU-Förderprogramme ihren Mitgliedern bereitzustellen. Der zusätzlich entstehende Aufwand würde weitere Personalkosten verursachen, die durch Fördergelder beantragt werden müssten. Die Begrenzung der Fördermittel wirkt sich auch auf die Personalbesetzung aus.

Die internationalen Zentren haben die Funktion wichtiger Knoten im Netzwerk und stellen den Kontakt zum Ausland sicher. Eine nachhaltige Qualitätskontrolle findet von Seiten der IDCED nicht statt. Dadurch könnten die Leistungen der Zentren konträr mit den Zielen der IDCED laufen. Als Beispiele sind das Zentrum in Litauen zu nennen, das nur über begrenzte Ressourcen verfügt und das Zentrum in Ungarn, das einem erfolgreichen Markteintritt deutscher Unternehmen skeptisch gegenübersteht. Ein kontinuierlicher Informationsaustausch würde die Zusammenarbeit dauerhaft sichern. Mittlerweile sind aufgrund von Kommunikationsschwierigkeiten die Kooperationen mit den Zentren in Polen und der Slowakei abgebrochen. Ebenso stellen sich durch den Wechsel des Partnerunternehmens in Litauen Probleme vor allem in der Anlaufphase ein. Der Grundsatz, Unternehmen wegen der hohen Vertrauensbasis als nationale Zentren aufzunehmen, könnte schwer einzuhalten sein. Aufgrund dieser Tatsachen ist die Aufrechterhaltung des Netzwerkes problematisch.

7.2 Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI)

Für die Bestandsaufnahme und Analyse der Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen (WWI) wurden folgende Informationsquellen verwendet:

- die Internetplattform der WWI
- Interviews mit der Geschäftsstellenleitung und der Geschäftsführung
- Berichte und Inhalte der elektronischen Newsletter
- Informationspapiere der WWI
- Unternehmensunterlage „Informationen, Themen & Termine“ Ausgabe 1.2007
- Messemappe für WWI-Mitglieder
- Buchausgabe der Branchendatenbank

Ergänzt wurden diese Informationen durch Interviews mit Mitgliedsunternehmen der WWI.

7.2.1 Die Institution

Die nordrhein-westfälische Wasser- und Abwasserwirtschaft setzt sich aus knapp 600 öffentlichen und privaten Wasserversorgern sowie rund 400 öffentlichen und privaten Abwasserentsorgern, 11 Wasser- und Abwasserverbänden und weit mehr als 1.000 kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) im Bereich der Zulieferer, Pla-

nungs- und Konstruktionsbüros zusammen. Sie bietet mehr als 100.000 Menschen eine Beschäftigung¹⁹.

Im Dezember 2001 wurde aus einer Gemeinschaft von wissenschaftlichen und öffentlichen Institutionen und Wirtschaftsunternehmen, wie z.B. dem Konzern Veolia Wasser, das „Kompetenzzentrum Wasser Berlin“ gegründet. Aufgabe war es, als Netzwerkgesellschaft den Standort Berlin als internationales Zentrum auf dem Gebiet der Wasserwirtschaft und -technologie zu profilieren²⁰. Um das Bundesland Nordrhein-Westfalen ebenfalls auf dem internationalen Wassermarkt präsent zu machen, wurde unter der Förderung des Ministeriums für Schule, Wissenschaft und Forschung (MSWF) des Landes Nordrhein-Westfalen eine Vorstudie zur Einrichtung eines NRW-Kompetenznetzes „Wasser“ mit dem Themenschwerpunkt „Forschung, Entwicklung, Lehre“ in Auftrag gegeben. Ausführende Institutionen waren das IWW Rheinisch-Westfälische Institut für Wasserforschung in Mülheim (Ruhr) und die Gerhard-Mercator-Universität Duisburg (GMU). Der Bericht stellt Ziele und die Struktur eines Kompetenznetzwerkes dar, dass auch den gegenseitigen Austausch der Netzwerkteilnehmer berücksichtigt. Es war zunächst als „Mitmach-Initiative“ konzipiert, zu der alle Akteure der Branche im Bundesland beitragen und ihre Kräfte bündeln sollten. Anhand dieser Vorlage wurde das „Kompetenzzentrum Wasser NRW“ gegründet, deren Name sich später in „Wasserwirtschaftsinitiative NRW“ (WWI) änderte.

Die WWI wurde im Jahr 2002 gemeinsam durch das Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Energie und Verkehr, das Ministerium für Schule, Wissenschaft und Forschung und das Ministerium für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz des Landes Nordrhein-Westfalen ins Leben gerufen. Bedingt durch die Umstrukturierungen der Landesregierung im November 2002 ist die WWI heute in den Ministerien für Verkehr, Energie und Landesplanung (MVEL), für Wissenschaft und Forschung (MWF) und für Umwelt und Naturschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (MUNLV) des Landes Nordrhein-Westfalen angesiedelt. Die WWI wird aus Mitteln des Landes und der EU finanziert²¹. Den Vorstand stellte zunächst die Emschergenossenschaft mit ihrem Vorstandsvorsitzenden Herrn Jochen Stemplewski.

Bestimmt durch den Förderzeitraum, der alle drei Jahre neu definiert wird, unterteilt sich die Entwicklung der WWI auf bisher zwei Phasen (Phase 1: 2002-2004, Phase 2: 2005-2007). In den Abschnitten des Bestandsberichts zur WWI werden die Ausprägungen und deren Unterschiede in den beiden Phasen erläutert.

¹⁹ Wasserwirtschaftsinitiative; <http://wasser.nrw.de/WWI.1.0.html>; Zugriff: 26.03.2007

²⁰ Kompetenzzentrum Wasser Berlin; <http://www.kompetenz-wasser.de/KWB.13.0.html>; Zugriff: 26.03.2007

²¹ Informationsunterlagen zur Auftaktveranstaltung der WWI; Die Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen – Ein Einblick; Herausgeber: Wasserwirtschaftsinitiative NRW 2002

Im Jahr 2002 wurde die Projektstelle Wasserwirtschaftsinitiative im MicroElectronicCentrum in Duisburg eingerichtet. Durch die Standortwahl wurde das Ziel der WWI, Ziel-2-Gebiete zu unterstützen, erfüllt. Dadurch wurden zusätzliche EU-Fördermittel freigesetzt. Die personelle Besetzung der WWI sowie Moderation, Koordination, wissenschaftliche Begleitung und Öffentlichkeitsarbeit der WWI wurde durch eine vom Land beauftragte Projektpartnerschaft übernommen. Die Projektpartner waren die Matrix Gesellschaft für Beratung in Wirtschaft, Politik und Verwaltung mbH & Co. KG (Gesamtprojektmanagement), das Institut für Energie- und Umweltverfahrenstechnik der Gerhard-Mercator-Universität Duisburg und die 10eG visual Gesellschaft für Kommunikationsdesign mbH (Gestaltung des Informationsmaterials). Seit Mai 2005 liegt die Umsetzung bei einer Bietergemeinschaft unter der Federführung des Forschungsinstituts für Wasser- und Abfallwirtschaft an der RWTH Aachen (FIW)²². Seit dem hat sich die Geschäftsstelle in den Industriepark von Duisburg verlagert und untersteht der Leitung der neuen Bietergemeinschaft. Geschäftsstellenleiter ist Dipl.-Ing. Joachim Bonitz.

7.2.2 Ziele und Ausrichtung des Netzwerkes

Die WWI ist eine von 38 branchenspezifischen Landesinitiativen von Nordrhein-Westfalen. Bei der Gründung der WWI wurde als Grundanliegen betont, auch einen Beitrag zur Erfüllung der Millenniumsziele zu leisten²³.

Für die erste Phase der WWI wurden folgende Ziele formuliert²⁴:

- die internationale Wettbewerbsfähigkeit und Wahrnehmung der Wasser- und Abwasserwirtschaft in NRW zu steigern,
- die Effizienz aller wasserwirtschaftlichen Aktivitäten der Wasser- und Abwasserwirtschaft in NRW zu erhöhen,
- die wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Kompetenzen in der Branche zu bündeln,
- die Kommunikation und Vernetzung aller Akteure voranzubringen,
- Arbeitsplätze in NRW, im Ruhrgebiet und speziell in den Ziel-2-Gebieten zu schaffen und zu sichern,
- den Bekanntheitsgrad neuer Strategien und innovativer Technologien zum nachhaltigen Umgang mit Wasser zu steigern.

²² Informationsunterlagen zur Auftaktveranstaltung der WWI; Die Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen – Ein Einblick; Herausgeber: Wasserwirtschaftsinitiative NRW 2002

²³ Vorwort der Anmeldung zum Wasser-Fest Auftaktveranstaltung der Wasserwirtschaftsinitiative am 6. Dezember 2002

²⁴ Informationsunterlagen zur Auftaktveranstaltung der WWI; Die Wasserwirtschaftsinitiative Nordrhein-Westfalen – Ein Einblick; Herausgeber: Wasserwirtschaftsinitiative NRW 2002

Besonders sollte die internationale Aufmerksamkeit auf die in Nordrhein-Westfalen entwickelte Membrantechnologie zur Aufbereitung von Wasser und Abwasser gelenkt werden. Dazu wurde unter anderem im April 2003 beim 6. EU-Forschungsrahmenprogramm in Brüssel die NRW-Technologie durch NRW-Wissenschaftsministerin Hannelore Kraft vorgestellt und im Mai 2003 eine Journalistenreise mit dem Schwerpunkt Membrantechnologie durchgeführt²⁵.

In der zweiten Phase beruht die Ausrichtung vor allem auf der Steigerung der Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen sowie von Forschungseinrichtungen aus der Wasserbranche. Vor allem auf dem internationalen Markt gilt es, die herausragenden wasserwirtschaftlichen Leistungen der mittelständischen NRW-Unternehmen stärker zu positionieren. Der Länderschwerpunkt lag in der ersten Phase in Rumänien, dem Nahen Osten, Iran und Brasilien²⁶. In der zweiten Phase wurde der Fokus erweitert:

- Mittel- und Osteuropa: Rumänien, Bulgarien, Ungarn, Slowakei, Tschechische Republik, Polen, GUS, Türkei
- Süd- und Westeuropa: Spanien, Portugal, Frankreich, England
- Mittlerer und Naher Osten: VAE, Saudi Arabien, Katar, Kuwait, Bahrain
- Ostasien: Sechs ausgewählte Provinzen in China: Jiangsu (Shanghai), Sichuan, Shandong, Guangdong (Hongkong), Zhejiang (Shanghai), Shanxi, Hebei (Peking)
- Nordafrika: Marokko, Tunesien

Die Zielregionen können sich je nach Exportorientierung der fördernden Landesministerien ändern bzw. es können sich die Schwerpunkte anders verlagern.

Die WWI soll als personenbezogene und internetbasierte Informations- und Netzwerkplattform arbeiten. Den Aufbau der Plattform erfüllt die Initiative auf ihrer Internetpräsenz www.wasser.nrw.de.

7.2.3 *Das Personal*

Das Personal setzt sich aus einem festangestellten und weiteren Mitarbeitern, die auf der Basis von Zeitkontingenten arbeiten, zusammen:

- Geschäftsstellenleiter (Festanstellung)
- Administration, Marktforschung und eine studentische Hilfskraft (Zeitverträge)
- Fachexperten (Zeitverträge)

Die Fachexperten sind für die Kontakthanbahnung ins Ausland zuständig und unterstützen bei der Durchführung von Informationsveranstaltungen. Ein Experte betreut jeweils zwei Länder. Für die Kontaktpflege nach China arbeitet die WWI mit dem

²⁵ wasserquelle 01/03; Kräfte bündeln – Chancen begreifen; Herausgeber: WWI NRW

²⁶ Präsentationsunterlagen Dr.-Ing. Oliver Bauer, Matrix GmbH & Co. KG/Wasserwirtschaftsinitiative NRW; Hattingen 24.02.2004; Unterstützungsmöglichkeiten für mittelständische Unternehmen im Bereich nachhaltiger Wasserwirtschaft – Bereich Grauwasser-Recycling

privatfinanzierten Netzwerk Eitep GmbH zusammen. Daneben sind feste Kontingente für die Öffentlichkeitsarbeit vergeben.

7.2.4 Die Förderung

Die WWI wird sowohl aus Landes- wie auch aus EU-Fördermitteln finanziert. Die Förderungen werden ausgelegt für jeweils drei Jahre:

2002-2004:	5 Mio. Euro
2005-2007:	3 Mio. Euro (geschätzt)

Die nordrhein-westfälische Förderpolitik ist darauf ausgerichtet, ihre Landesinitiativen beim Start zu unterstützen, aber mittel- bis langfristig eine Selbstträgerschaft zu ermöglichen. Dadurch könnten die Fördermittel für die WWI ausfallen. Der nächste Förderzeitraum wäre von 2008-2010. Über die zukünftige Förderung und Ausrichtung der WWI konnten keine Angaben gemacht werden.

Bisher wurden alle Dienstleistungen der WWI durch die Fördermittel finanziert. Dadurch wird es den Teilnehmern ermöglicht, die Leistungen der WWI weitestgehend kostenfrei in Anspruch zu nehmen. Der Haushalt für die nächste Phase 2008-2010 ist noch offen. Im Jahr 2006 wurde von der Landesregierung eine Selbstträgerschaft ihrer Landesinitiativen gefordert²⁷. Nach Ansicht der Landesregierung lässt sich der Erfolg und die Notwendigkeit von Clustern (Landesinitiativen) an der Bereitschaft der Unternehmen ablesen, sich finanziell zu beteiligen²⁸.

7.2.5 Der Beirat

Einen fest installierten Beirat gibt es bei der WWI nicht. Als Projektberatung dienen sowohl die fördernden Landesministerien als auch die jeweils aktuell besetzten Projektpartnerschaften und insbesondere deren wissenschaftliche Partner. Seit dem Jahr 2005 nimmt diese Position die RWTH Aachen ein.

7.2.6 Umfang und Aufbau des Netzwerkes

Die WWI ist ausschließlich für die Unterstützung nordrhein-westfälischer Unternehmen der Wassertechnologiebranche und Ingenieurbüros zuständig. Daher bleiben Unternehmen, die ihren Hauptsitz nicht in NRW haben, als potentielle Mitglieder unberücksichtigt. Sie werden als Auftragnehmer bei Projekten nur dann berücksichtigt, wenn durch deren Projektaufnahme ein NRW-Unternehmen als Kooperationspartner beteiligt wird. Unterstützt werden sollen kleine und mittelständische Unternehmen.

²⁷ Newsletter der WWI von März 2006: Chancen im Export nutzen – Im Gespräch mit NRW-Wirtschaftsministerin

²⁸ NRW-Wirtschaftsministerin März 2006

7.2.7 Mitgliederwerbung

Die Werbung neuer Teilnehmer und deren Verwaltung ist Aufgabe der Geschäftsstelle. Um Unternehmen über die WWI zu informieren und als Mitglieder zu gewinnen, besucht der Geschäftsstellenleiter themenbezogene Messen bzw. erreicht die Unternehmen telefonisch. Mitgliedsgebühren fallen derzeit nicht an.

Neben den seit März 2004 regelmäßig erscheinenden Newslettern werden weitere gedruckte Medien verwendet, um über die Leistungen der WWI aufmerksam zu machen. Für die Gestaltung und den Druck des Informationsmaterials ist die 10eG visual Gesellschaft für Kommunikationsdesign mbH zuständig, die als Konsortialpartnerin mit der WWI zusammenarbeitet. Die Kosten für das Informationsmaterial werden durch die Fördermittel gedeckt.

7.2.8 Mitgliedervernetzung

Um die NRW-Unternehmen miteinander zu vernetzen, stellt die WWI eine eigene Firmendatenbank auf ihrer Internetseite zur Verfügung. Darin sind kurze Informationen über die Leistungen der Firmen verzeichnet. Kontaktdaten erhalten evtl. Interessenten entweder über die hinterlegte Internetseite oder telefonisch über die Geschäftsleitung. Mitglieder und andere Interessierte können sich mittels dieser Plattform über neue Mitglieder und deren Produkte und Dienstleistungen informieren. In der Firmendatenbank sind über 4.000 NRW-Unternehmen aus der Wasserwirtschaft aufgeführt. Die Suche innerhalb der Datenbank erfolgt mittels der Eingabe von beliebigen Schlagwörtern.

Ebenso bietet die WWI eine Kooperationsdatenbank an. Dort können Unternehmen aus dem In- und Ausland Gesuche nach Kooperationspartnern veröffentlichen, z.B. die Suche nach einem Vertriebspartner. Eine telefonische Benachrichtigung oder die Weitergabe von Informationen in gedruckter Form über neue Mitglieder oder Kooperationspartner findet nur in Einzelfällen statt.

Die gegenseitige Vernetzung der Mitglieder wird fast ausschließlich durch den Internetauftritt und die Datenbanken gewährleistet.

7.2.9 Die Leistungen der WWI im Einzelnen

Die Aufgaben der WWI waren in der ersten Phase:

- Einzelfallbezogene Vermittlung von Ansprechpartnern bei nationalen und internationalen Entwicklungs- und Finanzierungsinstitutionen
- Anbahnung von Kontakten zwischen KMUs und Großunternehmen in der Wasserwirtschaft
- Informationen über Zielländer und Fördermöglichkeiten
- Organisation von Messeauftritten im In- und Ausland
- Unterstützung des Transfers von Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der F&E-Einrichtungen in die Wasserwirtschaft

- Informationen über Praktika- und Stellenangebote in der Wasser- und Abwasserwirtschaft

Zu den ersten Aktivitäten zählten die Durchführung von Informationsveranstaltungen und Arbeitsgruppen, vor allem auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung hatten. Zusätzlich wurde eine Journalistenreise und ein Gemeinschaftsstand auf der Wasser Berlin organisiert, die als Schwerpunkt die Vorstellung der in NRW entwickelten und angewendeten Membrantechnologie hatte²⁹.

In der zweiten Phase wurden Aufgaben geringfügig verändert. Der Fokus lag nun Messebeteiligungen:

- Herausgabe von Unterlagen zu Förderprogrammen und themenbezogenen Fachinformationen
- Informationen über Zielländer und Fördermöglichkeiten
- Die Weiterentwicklung von Datenbanken
- Organisation von Messeauftritten im In- und Ausland
- Information und Durchführung von Informationsveranstaltungen
- Durchführung von Delegationsreisen

7.2.10 Fachinformationen und Förderprogramme

Die WWI informiert über die relevante Förderlandschaft für die Wasserindustrie. Entsprechende Broschüren werden gemeinsam mit der chip GmbH erstellt und jährlich veröffentlicht. Die Informationen zu Förderprogrammen enthalten EU-, Bundes-, und Landesprogramme und die jeweiligen Ansprechpartner. Darüber hinaus werden in dem Informationspapier „Förderprogramme – Eine Chance für die Wasserwirtschaft“ Beratungsstellen in NRW genannt und Praxisbeispiele vorgestellt.

Ebenso werden Informationen gebündelt und weitergegeben, die sich fachbezogen auf die Wasserindustrie beziehen, z.B. über neueste Techniken und Forschungsprojekte. Dazu entwickelte die WWI im März 2004 eine Datenbank auf ihrer Internetseite, die über Forschungsschwerpunkte und -projekte und über marktnahe Entwicklungen von F&E-Einrichtungen aus NRW informiert. Zusätzlich beschloss man eine Kooperation mit dem Europäischen Wirtschaftsinformationsdienst EUWID. Dadurch konnte die WWI aktuelle Nachrichten aus der Wasser- und Abwasserbranche erhalten und an ihre Mitglieder auf der Internetseite weitergeben³⁰. Zu den Fachinformationen gehören die Broschüren „NRW Referenzen Wasserwirtschaft“.

Die Unterlagen werden derzeit auch in gedruckter Form an die Mitglieder weitergegeben. Aufgrund der angestrebten Selbstträgerschaft müssen Kosten eingespart werden, weshalb zukünftig die Informationen vorrangig in digitaler Form veröffentlicht werden sollen.

²⁹ wasserquelle 02/03; WWI NRW „Zu neuen Ufern“; S. 6

³⁰ WWI Newsletter 19.04.2004

7.2.11 Länderstudien

Seit Oktober 2006 bietet die WWI wasserwirtschaftliche Marktstudien zu ihren Zielländern an. Die Studien fassen die Wassersituation der jeweiligen Länder zusammen. Sie identifizieren Entscheidungsträger, nennen Ansprechpartner und beschreiben mögliche Entwicklungen und Marktpotentiale. Die Marktstudien sind gegen eine Downloadgebühr erhältlich, die sich für Unternehmen aus NRW auf 4,95 Euro und für Unternehmen außerhalb NRW auf 19,95 Euro beläuft.

Derzeit sind Studien zu den Ländern Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Türkei und Ungarn auf der Internetseite veröffentlicht (Stand März 2007). Demnächst sollen wasserwirtschaftliche Marktstudien für Südwesteuropa, den Mittleren und Nahen Osten sowie Nordafrika und China folgen.

7.2.12 Datenbanken

Die Datenbanken sind die wesentlichsten Instrumente, um Informationen bereitzustellen und Unternehmen zu vernetzen. Die WWI bietet eine große Zahl an Datenbanken an, die unterschiedliche Schwerpunkte aufweisen. Für deren Aufbau und Pflege ist ein Konsortialpartner der WWI zuständig.

Die Firmendatenbank enthält Informationen zu über 4.000 NRW-Unternehmen aus der Wasserindustrie. Die „knappen“ Informationen enthalten die Aufgabenschwerpunkte der Firmen und teilweise eine Verlinkung zu ihrer Internetpräsenz. Kontaktdaten werden nicht angegeben. Über die Eingabe eines Suchbegriffs lassen sich die Firmen herausfiltern. Die Aufnahme in die Datenbank ist kostenlos.

Die Branchendatenbank setzt sich aus den teilnehmenden Unternehmen der Firmendatenbank zusammen. Der Inhalt der Datenbank wird in gedruckter Form auf Messen an Interessierte kostenlos weitergegeben. Die Mitglieder haben über die Branchendatenbank die Möglichkeit, günstig ein Werbemedium zu nutzen. Für die Aufnahme in die Branchendatenbank ist auf der Internetseite der WWI ein elektronisches Formular auszufüllen. Aufgrund der freien Eingabe des Inhalts können so ausführlichere Informationen über die Firmen veröffentlicht werden, als das bei der Firmendatenbank der Fall ist. Derzeit sind 132 Unternehmen in der Branchendatenbank enthalten. Die Aufteilung der eingetragenen Firmen in Branchen in der aktuellen Ausgabe von 2007 stellt sich wie folgt dar:

- Produzierende Firmen: 37 Einträge
- Beratungsunternehmen: 58 Einträge
- Verbände oder ähnliche: 11 Einträge
- Universitäten/Forschungsinstitute: 26 Einträge

Der Grund für keine höhere Teilnahme wird in der Anwendung des Formulars und in der geringen verfügbaren Zeit zum Ausfüllen des Formulars auf Seiten der Unternehmen gesehen.

In der Kooperationsdatenbank sind aktuelle Kooperationsangebote zu bestehenden oder geplanten nationalen oder internationalen Projekten aus dem Bereich der Wasserwirtschaft eingestellt, z.B. werden Vertriebspartner im Ausland gesucht. Eine

Suchfunktion über Stichwörter nach geeigneten Angeboten ist in dieser Datenbank nicht enthalten. Demnach ist es notwendig, die einzelnen Angebote durchzuschauen. Über eine durchschnittliche Angebotsanzahl ist nichts bekannt. Zum Zeitpunkt dieses Berichts waren 14 Angebote in der Datenbank enthalten (Stand: 5. März 2007).

Die Ausschreibungsdatenbank enthält Verknüpfungen zu drei Informationsplattformen, die Ausschreibungen für die Wasserwirtschaft veröffentlichen. Zu den Informationsplattformen gehören die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), der elektronische Marktplatz dgmarket und Ausschreibungsinformationen der DVZ-Systemhaus GmbH.

Die Absolventendatenbank wurde im April 2004 ins Leben gerufen und enthält Informationen über Studienabgänger aus NRW. Der Studienschwerpunkt der Absolventen liegt entweder in einem wassertechnischen Bereich oder es liegt ein Interesse an einem Berufseinstieg in die Wasserindustrie vor. Der Inhalt der Absolventendatenbank wird derzeit auch in gedruckter Form an die Mitglieder weitergegeben. Aufgrund der Kosten wird der Inhalt zukünftig in digitaler Form veröffentlicht. Mit der Eingabe von Stichwörtern werden Bewerber in der Datenbank gefunden. Zum Berichtszeitraum befand sich in der Datenbank auf der Internetseite der WWI kein Eintrag von Bewerbern.

Die Projektdatenbank unterrichtet über vergangene Projekte von Mitgliedern der WWI. In der Datenbank sind zwar viele Firmen aufgelistet, allerdings findet sich nicht hinter jedem Eintrag ein Referenzprojekt. Eine Selektion nach Themen oder Firmennamen wird nicht angeboten.

Die Forschungs- & Entwicklungsdatenbank informiert über Forschungsvorhaben und über die beteiligten Institute und Unternehmen. Teilweise sind die Informationen in der Vergangenheit herausgenommen worden, aber die Verknüpfung besteht weiterhin.

Die Anwendung der Datenbanken erfolgt über die Eingabe von Stichwörtern. Ein Stichwortindex liegt nicht vor, dadurch wird die Suche erschwert und unsicher. Die Stichwörter werden als gängige Begriffe in der Wasserwirtschaft bezeichnet³¹. In der Programmierung der Datenbanken sind teilweise Fehler aufgetreten, die zu Fehlermeldungen bei ihrer Anwendung führen. Darüber hinaus bestehen Verknüpfungen, die keine Informationen beinhalten. Auch ist die optische Darstellung der Ergebnisse wenig übersichtlich. Aufgrund dieser Punkte wirken die Datenbanken unattraktiv und könnten dadurch nur im geringen Maße genutzt werden. Als internetbasierte Netzwerkplattform stellen die Datenbanken allerdings eine wichtige Rolle bei der WWI dar.

Die Datenbanken sollen lediglich als Zusatzleistung zur Kontakthanbahnung dienen. Die Kontakthanbahnung ins Ausland läuft in erster Linie über die Geschäftsstelle. Sie ist dafür zuständig, Kontaktgesuche an die jeweilige Stelle weiterzuleiten, d.h. die

³¹ Aussage Herr Bonitz; 9. Februar 2007

Geschäftsführung als zentraler Netzknoten bildet den einzigen Anlaufpunkt für das Erhalten von Kontaktdaten im Ausland und im Inland.

7.2.13 Gemeinschaftsstände auf Messen

Ein wichtiges Instrument, um im Ausland zu präsentieren, ist der Auftritt auf Messen. Zu diesem Zweck organisiert die WWI Gemeinschaftsstände, die eine Größe von ca. 400 m² haben. Für deren Realisierung ist eine Teilnehmerzahl von wenigstens sechs Unternehmen vorgesehen. Die maximale Teilnehmerzahl variiert je nach Messe und kann bis zu zehn Unternehmen betragen. Die Kosten eines Messestandes betragen durchschnittlich 130.000 Euro. Finanziert werden sie durch die Fördermittel. Bisher wurden in folgenden Ländern Gemeinschaftsstände auf Messe installiert:

- 2003 Wasser Berlin, Deutschland
- 2004 Water Middle East, Bahrain, VAE
EXPO APA, Bukarest Rumänien
ENVEX, Seoul, Korea
Aquatech, Amsterdam, Niederlande
The Big 5 Show, Dubai, VAE
Polutec, Lyon, Frankreich
- 2005 IFAT, München, Deutschland
EXPO APA, Bukarest, Rumänien
Pollutec, Paris, Frankreich
Water Middle East, Bahrain, VAE
- 2006 IFAT, Shanghai, China
ECWATECH, Moskau, Russland
Water Middle East, Bahrain, VAE
- 2007 geplante Messeauftritte in Bulgarien, Rumänien und China

Um den Kontaktaufbau zu fördern, werden Vertreter aus Politik und Wirtschaft aus den jeweiligen Ländern auf den Gemeinschaftsstand auf Kosten der WWI eingeladen. Um diesen ersten Kontakt zu intensivieren, veranstaltet die WWI bei den Messetagen Workshops oder gemeinsame Essen, bei dem sich die Partner gegenseitig austauschen können. Zusätzlich organisiert die WWI für ihre Mitglieder die Möglichkeit der Vorführung von Präsentationen und Vorträgen auf der Messe.

Die WWI beteiligt sich auch an Messeständen, die sie nicht selbst organisiert hat. Sie dient dabei als Multiplikator für die Veranstalter. Als Kriterium für die Beteiligung an einem Messestand gilt deren Ausrichtung auf das Land NRW.

Die Messestände werden zukünftig durch eine Selbstbeteiligung der Unternehmen finanziert. So sollte im Jahr 2007 ein Gemeinschaftsstand auf der Water Sofia aufgebaut werden. Allerdings liegen die Gebühren mit 3.500 Euro für 7 m² höher als bei einer eigenständigen Teilnahme mit 2.300 Euro für 15 m² Standfläche. Damit ist die Akquisition von Teilnehmern erschwert worden. Die höheren Kosten werden mit den oben erwähnten Dienstleistungen der WWI erklärt.

7.2.14 Informationsveranstaltungen

Auf der Internetseite der WWI werden Termine von themenbezogenen Informationsveranstaltungen veröffentlicht. Die aufgeführten Informationsveranstaltungen sind allerdings in der Regel nicht nur durch die WWI organisiert. Zu den anderen Veranstaltern gehören z.B. die IHK, das Netzwerk EITEP GmbH und Ministerien.

Bei manchen Veranstaltungen tritt die WWI auch als Kooperationspartner auf:

2004 Kooperationsforum zum Thema „Arzneimittelrückstände in Trink- und Abwasser“

Veranstalter: WWI in Kooperation mit der WEDECO AG

Fachseminarreihe mit dem Thema „Innovative Membrantechnologie“

Veranstalter: WWI, chip GmbH, Handelskammer Deutschland-Schweiz

2005 Kooperationsforum zum Thema „Klärschlammbehandlung/Klärschlammvermeidung“

Veranstalter: WWI, chip GmbH, imb + frings watersystem gmbh

Im Jahr 2007 werden zwei Veranstaltungen von der WWI durchgeführt, die IWA-Konferenz „Advanced Sanitation“ und der Workshop „How to do business‘ in Rumänien und Bulgarien“. Mitorganisiert werden die Veranstaltungen durch die Experten der WWI. In Ungarn wurde ein Workshop zum Thema „Dezentrale Abwasserbewirtschaftung“ realisiert. Dort konnten Unternehmen mit ungarischen Ministerien und Gemeinden in Kontakt treten. Vertreter der Ministerien und Gemeinden wurden von der WWI eingeladen. Der Workshop wurde gesponsert von den teilnehmenden Unternehmen.

Die Veranstaltungen werden nach Bedarf der Länder ausgerichtet. Die Ministerien können auch eigene Wünsche äußern, in welchem Bereich eine Veranstaltung notwendig ist. Die Wünsche der Ministerien richten sich hauptsächlich auf Zielländer. Der Bedarf aus den Ländern ist stärker projekt- und fachbezogen.

7.2.15 Delegationsreisen

Die WWI bewirbt sich zu Ausschreibungen zur Organisation und Durchführung von Delegationsreisen. Zusätzlich werden auch Journalistenreisen veranstaltet, um die Kompetenz der nordrhein-westfälischen Wasserwirtschaft vorzustellen.

Die erste Journalistenreise der WWI fand am 21. Mai 2003 statt. Schwerpunkt der Reise war die Membrantechnologie. Die als Tagestour geplante Rundreise beinhaltete sechs Stationen und wurde teilweise von der nordrhein-westfälischen Umweltministerin Bärbel Höhn begleitet. Zu den Stationen gehörten die Effizienz-Agentur NRW für einen generellen Überblick zum Know-how in NRW, die Puron AG und die Gelsenwasser AG als Praxisbeispiele und das IWW Zentrum Wasser, die RWW Rheinisch Westfälische Wasserwerksgesellschaft mbH und das Fraunhofer Institut UMSICHT Oberhausen zur Vorstellung des Forschungsstandes in NRW. Letzte Station war die größte Faulbehälter-Anlage der Welt, betrieben durch die Emschergenossenschaft in Bottrop. Aus dem Besuch des Klärwerks in Duisburg ergab sich später ein Auftrag aus China.

Weitere Delegationsreisen fanden im Jahr 2005 nach Bukarest (Rumänien) und im Jahr 2006 nach London (Großbritannien) statt. Die Reisen waren themenübergreifend aufgebaut, zu denen auch die Umwelt- und Wasserwirtschaft gehörte.

7.2.16 Die zukünftige Entwicklung der WWI

Die jüngste Veränderung wurde durch den Wechsel des durchführenden Konsortiums im Jahr 2005 vorgenommen. Seit dem liegt der Schwerpunkt der Aktivitäten auf der Veranstaltung von Gemeinschaftsständen.

Die Gemeinschaftsstände wurden bisher durch die Fördergelder vollständig finanziert. Dadurch war es den Unternehmen möglich, kostengünstig auf internationalen Messen auf ihre Leistungen und Produkte aufmerksam zu machen. Zukünftig soll diese Förderung nicht mehr ausbezahlt werden. Die Landesregierung sieht als Indikator für den Erfolg des Netzwerkes, wenn für deren Leistungen die Unternehmen bereit sind zu bezahlen. Allerdings ist es gerade der geringe Zugang zu Fördermitteln, der Unternehmen einen stabilen Einstieg in den Außenhandel erschwert. Durch den Wegfall der Förderung von Messeauftritten werden vor allem kleinere und finanzschwache mittelständische Unternehmen auf dem internationalen Markt geschwächt. Die KMUs sind allerdings die ausgeschriebene Zielgruppe der WWI. Größere Unternehmen haben aufgrund ihrer finanziellen Stärke keinen unmittelbaren Bedarf an der Teilnahme von Gemeinschaftsständen. Der Erfolg der Ausrichtung von Gemeinschaftsständen mit Selbstbeteiligung lässt sich schon an der Water Sofia 2007 erkennen, deren Akquisition durch die hohen Teilnahmegebühren schwieriger worden ist.

Die Datenbanken bieten zwar einen Überblick über die Mitglieder bzw. Unternehmen der Wasserwirtschaft, leisten aber keinen Beitrag zur gegenseitigen Vernetzung. Dazu ist die Anwendung der Datenbanken zu unspezifisch und sind die bereitgestellten Informationen zu knapp gehalten. Dieses Instrument könnte KMUs die Möglichkeit geben, geeignete Kooperationspartner für eine gemeinsame Bewerbung auf Ausschreibungen zu finden. Um dieses Ziel erfüllen zu können, müsste neben der Datenbank ein begleitender Matchingservice aufgebaut werden. Dadurch würde die Suche für Unternehmen entweder vereinfacht oder die Suche würde ihnen abgenommen werden. Dazu benötigte das Netzwerk ausreichende Informationen über die Unternehmen und deren Ziele. Die Einrichtung eines solchen Services ist in der Zukunft nicht angedacht.

Der bisherige Erfolg der WWI ist besonders auf die Kostendeckung durch das Land Nordrhein-Westfalen zurückzuführen. Durch die voraussichtliche Einstellung der Förderung ist die Zukunft der WWI gefährdet. Blicke die Förderung für Messebeteiligungen aus, würden weniger Unternehmen für eine Teilnahme zusagen. Die WWI würde damit schwerpunktmäßig als Informationsplattform dienen. Dazu müsste aber der internetbasierte Service zu den bisherigen Angeboten um eine persönlichere personenbezogene Betreuung erweitert werden.

8 Befragung von Netzwerkmitgliedern und Veranstaltungsteilnehmern

Um die Wirksamkeit der Methoden, die von den Netzwerken angewendet werden, beurteilen zu können, wurden Interviews geführt mit Unternehmen, die an den Veranstaltungen und weiteren Angeboten teilgenommen haben. Es wurden folgende Fragen gestellt:

- Welche Erfahrungen wurden mit dem Netzwerk IDCED oder WWI bzw. mit anderen Netzwerken gemacht?
- Welche Erfolge wurden durch die Leistungen von Netzwerken erzielt?
- Welche Leistungen wurden in Anspruch genommen?
- Wie sollte sich die Politik ändern, um die Exportaktivitäten zu stärken?
- Wie sollte ein „ideales Netzwerk“ aufgebaut sein?

Die WWI listet in der Branchen- und Firmendatenbank Mitglieder bzw. Teilnehmer auf. Darüber hinaus wurden Beispielfirmen genannt, die auf der Grundlage von Leistungen der WWI Exporterfolge erzielen konnten. Insgesamt wurden 31 Unternehmen aus verschiedenen Branchen zu den Leistungen der WWI befragt. Besonderer Schwerpunkt lag auf den Branchen Produktion und Beratung. Zusätzlich wurden acht Referenten von Informationsveranstaltungen zu den Leistungen der IDCED befragt. Eine Mitgliederliste lag nicht vor.

8.1 Erfahrungen und Erfolge mit Netzwerken

Die befragten IDCED-Mitgliedsunternehmen sind in der Beratungsbranche tätig. Die Veranstaltungen der IDCED wurden von jedem Teilnehmer positiv beurteilt. Besonders hervorgehoben wurde die Möglichkeit, sich über Rahmenbedingungen im Ausland zu informieren und sich mit anderen Unternehmen auszutauschen. Die Referenten beabsichtigten mit ihrem Auftritt, ihre Leistungen den ausländischen Vertretern anzubieten. Diese Absicht wird allerdings mit einer geringen Erwartungshaltung an den Erfolg der Veranstaltung begleitet. Die geringe Erfolgserwartung resultiert aus den Problemen, die durch eine Auftragsannahme im Ausland bestehen und weniger aus der Veranstaltung selbst. Zu den Problemen gehören die geringe Finanzkraft der Beratungsunternehmen und die geringen Chancen, bei einer Ausschreibung den Zuschlag zu erhalten. Die Auslandsvertreter können sich zwar anhand von konkreten Beispielen ein Bild über die Leistungen deutscher Unternehmen machen, jedoch werden die zu vergebenden Projekte zur Umsetzung der EU-Umweltrichtlinien öffentlich ausgeschrieben. Von den befragten Referenten konnte keiner ein Geschäft in einem der IDCED-Partnerländer akquirieren.

Zu den 31 befragten Unternehmen im Netzwerk WWI sind 20 in der Produktion, sieben in der Beratung und vier in Verbänden und Forschungseinrichtungen tätig. Die Verbände sind öffentlich-rechtliche Institutionen, die weniger an Auslandsgeschäften interessiert sind. Ihr Eintrag in die Branchendatenbank wird mit einem „Goodwill“ begründet. Die Verbände filtern die Informationen der WWI für ihre Mitglieder. Andere Leistungen werden von ihnen nicht in Anspruch genommen.

Anders sieht es aus bei den Produktions- und Beratungsunternehmen. Zu der meistgenannten Leistung gehört die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand auf einer Messe. Auffällig ist, dass ausschließlich Produktionsbetriebe eine Messestandteilnahme bestätigen. Sieben von 20 Unternehmen akquirierten über einen Messestand ein Auslandsgeschäft. Manche Produktionsbetriebe nutzen einen Messeauftritt nicht, da ihnen ihr Produktangebot nicht dafür geeignet erscheint. Als weitere Leistung wird die Veranstaltungsreihe „How to do business ...“ genannt. Teilweise werden jedoch die dort vermittelten Informationen als zu unspezifisch beurteilt. Aus den Interviews ging hervor, dass die Organisation der Messestände den großen Vorteil der WWI darstellt.

Die Beratungsunternehmen nehmen vergleichsweise wenige Leistungen der WWI in Anspruch. Ihre Absicht ist es, Kooperationspartner zu finden. Nur ein Unternehmen erwähnt die Firmendatenbank als Anlaufpunkt, um dieses Ziel zu erreichen. Dennoch ist es diesem Unternehmen bisher nicht gelungen, über diesen Weg eine Partnerschaft aufzubauen. Die Beratungsunternehmen sehen sich wenig vertreten von den bisher verwirklichten Formen der Netzwerke. Es fehlt ihnen auch an der notwendigen Finanzkraft, um ein Projekt im Ausland alleine aufzubauen. Bisher konnte noch keines der befragten Beratungsunternehmen ein Geschäft im Ausland akquirieren.

8.2 Meinungen zur politischen Unterstützung

Insgesamt wurden 27 Meinungen zur politischen Unterstützung geäußert. Innerhalb dieser Meinungen wurden einige von verschiedenen Unternehmen wiederholt. Dadurch wurde eine Rangliste ermittelt. Die Zahlen hinter den Statements geben die Anzahl der Nennungen an:

- Stärkere Repräsentanz auf öffentlichen Veranstaltungen wie Messen (5)
- Finanzielle Unterstützung für den Projektaufbau (4)
- Langfristigere Förderung (4)
- Offener Information über Förderprogramme, Bürokratieabbau (4)
- Der Förderpolitik werden gute Leistungen zugerechnet (4)
- Die Förderpolitik ist zu „fair“, es werden nicht nur deutsche Firmen unterstützt (3)
- Beratungsleistungen unterstützen (1)
- Schutz des geistigen Eigentums (1)
- Stärkung von innovativen Produkten (1)

Die stärkere Vertretung der deutschen Firmen durch die Politiker steht an erster Stelle. Als positive Beispiele werden Österreich und Frankreich genannt, deren wirtschaftspolitische Vertreter auf Messen mit den internationalen Unternehmen aus den Zielländern kommunizieren. Dieser Punkt könnte bedeuten, dass die Wasserwirtschaft keinen hohen Stellenwert in der deutschen Außenwirtschaftspolitik hat.

Als besonders wichtiger Punkt wird die Förderpolitik in Deutschland kritisiert. Insgesamt wurden 15 Meinungen dazu geäußert, die in der oberen Auflistung in vier

verschiedene Ausprägungen unterteilt sind. Zu erkennen ist, dass die Verteilung der Fördergelder nicht nach den Bedürfnissen der Unternehmen ausgerichtet ist. Die Fördergelder werden zu stark nach den EU-Richtlinien über Deutschland hinaus vergeben. Dadurch können nicht-deutsche Unternehmen an den Ausschreibungen teilnehmen und von den Fördergeldern profitieren. Dieses „faire“ Verhalten erkennen die Unternehmen in anderen Exportländern nicht, die meist ihre heimische Industrie unterstützen. Ebenso wird eine langfristige Risikofinanzierung gewünscht. Würden die Fördergelder weniger in ausländische Unternehmen fließen, könnte eine langfristige Förderung finanzierbarer sein.

Vier Unternehmen beurteilen die deutschen Leistungen der Politik als „gut“ bis „ausreichend“. Die letzten Meinungen sind eher individueller Natur und auf die Wünsche einzelner Unternehmen zugeschnitten.

8.3 Bedarf aus Sicht von Teilnehmern und Mitgliedern

Insgesamt wurden 41 Wünsche für ein ideales Netzwerk geäußert. Durch Doppelnennungen konnte eine Rangliste erstellt werden:

- Vernetzung der deutschen Unternehmen (7)
- Praxisorientierte Ausrichtung, nach Bedarf ausgerichtet (5)
- Integriertsein in die Projektentwicklung, Folgearbeiten (5)
- Vertretungen im Ausland (4)
- Zugriff auf Fördermittel (4)
- Weitergabe der Ansprechpartner im Ausland (2)
- Informationen über Rahmenbedingungen im Ausland (2)
- Günstige Kosten (2)
- Genaue Kenntnisse über die deutschen Unternehmen (2)
- Politische Unterstützung (2)
- Lobbyarbeit für innovative Produkte (2)
- Bundeseinheitliche Gestalt (1)
- Spezialisiert auf den Umweltbereich (1)
- Persönliche Betreuung (1)
- Vollständige Informationen über aktuelle Ausschreibungen (1)

Die Vernetzung der Teilnehmer und Mitglieder, die Integration des Netzwerkes in die Projektarbeit und die praxisorientierte Ausrichtung waren die meistgenannten Punkte für ein ideales Netzwerk. Trotz der gegenseitigen Konkurrenz legen die Unternehmen einen hohen Wert darauf, dass man untereinander Erfahrungen und Informationen austauscht. Ansätze dazu werden in den Informationsveranstaltungen in den Netzwerken gemacht. Jedoch scheinen diese Informationen nicht auszureichend. Möglich ist, dass man sich erhofft, von einem erfahrenen Unternehmen ins Ausland mitgenommen zu werden.

Die Integration des Netzwerkes in die Projektabwicklung lässt den Wunsch erkennen, sich stärker vom Netzwerk im Ausland vertreten zu lassen. Besonders der Wunsch, die vom Unternehmen aufgenommenen Kontakte im Ausland zu pflegen, sollte eine Aufgabe des Netzwerkes sein. Dieser Punkt ähnelt dem Wunsch, dass die Politiker eine stärkere Repräsentanz für die deutsche Wirtschaft vorweisen sollten. Ebenso könnte es hilfreich sein, dass die kulturelle Kompetenz des Netzwerkes in die Projektabwicklung hineinfließt.

Die praxisorientierte Ausrichtung bedingt eine transparente Organisation des Netzwerkes. Es soll den Bedarf im Ausland an die deutschen Unternehmen kommunizieren. Umgekehrt ist es wichtig, für das Angebot aus Deutschland den passenden Abnehmer im Ausland zu finden. Dieser Wunsch wird teilweise gepaart mit der Meinung, dass die Netzwerke ihre Mitgliedsunternehmen genau kennen sollten und dass das Netzwerk im Ausland Vertretungen unterhält, die über den aktuellen Bedarf Informationen bereithalten.

Mit vier Nennungen wurden Fördermöglichkeiten eines Netzwerkes genannt. Eine finanzielle Unterstützung wird auch von der politischen Seite gefordert.

Die weiteren Wünsche gehen in die Ausgestaltung von Netzwerken. Beispielsweise könnten eine persönliche Betreuung statt der Versendung von Newslettern und die Weitergabe von Kontaktdaten den Wunsch nach Integration in die Projektabwicklung unterstützen. Die Lobbyarbeit für innovative Produkte und die Informationsvermittlung über die Leistungen der deutschen Unternehmen sollte eine praxisorientierte Ausrichtung des Netzwerkes fördern.

8.4 Befragung von Unternehmen, die nicht an Netzwerken teilnehmen

Um die Teilnahmebereitschaft von Unternehmen zu untersuchen, wurden sowohl bei Netzwerken registrierte Unternehmen als auch beliebige Unternehmen aus der Wasserwirtschaft befragt. Die Nicht-Teilnahme an einem Netzwerk geht auf drei Gründe zurück:

- Das Unternehmen kennt keine Netzwerke,
- das Unternehmen ist in einer Branche tätig, deren Produkte und Kundengruppen zu speziell sind, um von einem Netzwerk unterstützt zu werden oder
- das Unternehmen machte in der Vergangenheit schlechte Erfahrungen mit Netzwerken bzw. schätzt die Transaktionskosten der Vernetzungsarbeit als zu groß ein.

Diese Gründe kommen sowohl bei KMUs als auch bei größeren Unternehmen vor. Selbst Kleinbetriebe, die einem Großkonzern wie Veolia oder der General Atomics Gruppe angehören, haben keine Kenntnisse über die Existenz von Netzwerken. Betroffen sind Produktionsbetriebe und Beratungsunternehmen gleichermaßen.

Die schlechten Erfahrungen, die Unternehmen mit Netzwerken machten, sind unterschiedlich. Aufgrund der geringen Anzahl kann an dieser Stelle kein Ranking vorgenommen werden. Zu den schlechten Erfahrungen gehören:

- Zu hoher Aufwand beim Bearbeiten von Formularen, Werbematerialien und Besuchen von Informationsveranstaltungen bei gleichzeitig geringen Erfolgchancen
- Abbruch des Kontaktes durch das Netzwerk
- Vielfalt der bisher bestehenden Netzwerke (auch hinsichtlich der Zielländer) bei gleichzeitiger Intransparenz ihrer tatsächlichen Leistungsfähigkeit
- Schlechte Beurteilung der interkulturellen Kompetenz und der Akquisitionsarbeit des Netzwerkes
- Beratungsunternehmen werden von Netzwerken kaum unterstützt
- Keine oder nicht ausreichende Informationen über Projekte oder Ansprechpartner

Hauptsächlich wird die Unkenntnis über bestehende Netzwerke als Grund für eine Nicht-Teilnahme genannt.

9 Vergleich und Analyse der Netzwerke IDCED und WWI

Die Analyse der Netzwerke IDCED und WWI ergab, dass der Know-how- und Technologietransfer sich bisher hauptsächlich auf Einzelkomponenten beschränkte. Der Export von kompletten Systemlösungen beansprucht eine Reihe von Voraussetzungen, die von den betrachteten Netzwerken (derzeit) nur teilweise erfüllt werden. Zu den Voraussetzungen und Anforderungen gehören:

- ein umfangreiches Angebot durch eine Vielzahl von Mitgliedern und Teilnehmern am Netzwerk,
- die Teilnahme heterogener Unternehmen,
- die Schaffung einer offenen Kommunikation zwischen den Mitgliedern, um eine effiziente Vernetzung sicherzustellen,
- die Schaffung einer kooperativen Zusammenarbeit auch zwischen Konkurrenten,
- attraktive Instrumente zur Vernetzung der Mitglieder, damit Systemlösungen gemeinsam aufgebaut werden können,
- eine bundesweite Aufstellung, damit der optimale Grad an Know-how ausgeschöpft werden kann,
- die Wahl einer Ansprechperson für die Systemlösung, um eine eindeutige Kommunikation mit dem Geschäftspartner zu schaffen,
- das Finden oder Wecken der Nachfrage nach kompletten Systemlösungen im Ausland und
- der Aufbau von Systemlösungen innovativer Produkte, um den Markt der Zukunft abzudecken.

Besonders die Vernetzung der Unternehmen stellt die größte Schwierigkeit dar, um komplette Systemlösungen zusammenzustellen. Neben dem Wettbewerbsverhalten der Unternehmen untereinander stellen die Konkurrenz zwischen den Bundesländern und die Zersplitterung der Beratungsunternehmen strukturelle Probleme dar.

Ob die Netzwerke diesen Problemen geeignete Maßnahmen entgegensetzen, wird in einer Vergleichsanalyse erläutert. Um einen Vergleich zwischen den beiden Netzwerken IDCED und WWI NRW durchzuführen, müssen gleiche Maßstäbe angewendet werden. Diese Maßstäbe ergeben sich aus Voraussetzungen, die ein „Netzwerk“ generell erfüllen sollte, damit sich die Teilnahme an ihm für Unternehmen lohnt. Zusätzlich werden die im Projekt „Wasser 2050“ identifizierten Hinweise auf die internationalen Marktchancen von Systemlösungen berücksichtigt. Die Vergleichskriterien werden als Fragen formuliert. Ein kennzahlenorientierter Vergleich ist aufgrund der geringen Informationen über Erfolge und Umsatzgröße bei realisierten Auslandsprojekten nicht möglich. Zu den Vergleichskriterien gehören:

- Vernetzung – Werden die Mitglieder miteinander vernetzt, damit sie Kooperationen bilden oder Systemlösungen statt Einzelkomponenten im Ausland anbieten können?
- Akquisition – Werden die Mitglieder über konkrete Projekte im Ausland informiert und werden ihnen die Kontaktadressen mitgeteilt?

- Landesinformation – Werden die Mitglieder ausreichend über Möglichkeiten und Rahmenbedingungen im Ausland informiert?
- Kooperationen – Werden Bedingungen geschaffen, um Kooperationen mit ausländischen Unternehmen einzugehen?
- Technologie – Wird man über die neuesten Technologien auf dem Wassermarkt informiert?
- Innovationsförderung – Stärkt das Netzwerk das Innovationsvermögen der Firmen und die Suche nach innovativen Lösungen im Ausland?
- Externe Firmenkooperationen – Sucht das Netzwerk nach Unternehmern, auch wenn diese keine Mitglieder im Netzwerk sind, aber die Netzwerkteilnehmer von einer Kooperation profitieren können?
- Zukunftsperspektive – Hat das Netzwerk dauerhaft Bestand?

Zur Beantwortung dieser Fragen werden die Instrumente der Netzwerke und die Erfahrungen und Beurteilungen der am Netzwerk beteiligten Unternehmen herangezogen. Die Beurteilungen geben Aufschluss darüber, ob die Instrumente aus Sicht der Unternehmen die gewünschte Absicht erfüllen.

9.1 Vernetzung

Zur Vernetzung oder zum gegenseitigen Austausch zwischen deutschen Unternehmen bietet die IDCED kein spezielles Instrument an. Die Unternehmen können sich ausschließlich auf den Informationsveranstaltungen zusammenfinden. Die Informationsveranstaltungen werden ausdrücklich von den Unternehmen gelobt, insbesondere die Gesprächsrunden nach den Vorträgen. Bei den Gesprächsrunden tauschen sich die Unternehmen über Anwendungen und Erfahrungen aus. Dabei kann man sich persönlich mit den Unternehmensvertretern auseinandersetzen und lernt die Unternehmensziele und -anforderungen besser kennen als über einen reinen Produkt- und Leistungskatalog. Durch das persönliche Aufeinandertreffen können für eine Kooperation zusätzlich Sympathiewerte und Vertrauensvorschüsse aufgebaut werden.

Ein weiterer positiver Aspekt der Informationsveranstaltungen ist die projekt- bzw. problembezogene Ausrichtung. Zu jeder Veranstaltung kommen nur die Unternehmen, die sich für dieses Thema interessieren, dadurch lernt man die relevanten Ansprechpartner kennen.

Das Fehlen eines Instruments zur Vernetzung ist letztlich als negativ zu werten. Die Unternehmen erhalten dadurch keine Informationen über das vollständige Leistungsangebot anderer Unternehmen. Auf den Veranstaltungen kann man nur eine kleine Anzahl von Anbietern treffen. Die Wahrscheinlichkeit einer Vernetzung ist damit geringer. Eine moderierte Kooperationsbörse könnte hilfreich sein, um die Ressourcen der Unternehmen effizient miteinander zu verbinden. Dieser Weg bedarf allerdings eines zusätzlichen Aufwands, der von der IDCED mit dem gegenwärtigen Personaleinsatz nicht wahrgenommen werden kann.

Die WWI bietet mit der Firmen- und der Branchendatenbank zwei Instrumente, die der Vernetzung anbietender Unternehmen dienen können. Die Datenbanken enthalten Informationen über deren Leistungsangebot, die Branchendatenbank enthält zusätzlich noch die Kontaktdaten der Unternehmen. Ein potentieller Kooperationspartner kann in der Firmendatenbank über die Eingabe eines Suchbegriffs gefunden werden. Die Branchendatenbank liegt nur in gedruckter Form vor und ist alphabetisch geordnet.

Die Eingabe eines Suchbegriffs ist eine unsichere und wenig komfortable Methode, um aus einer Datensammlung einen geeigneten Eintrag zu finden. Manche Begriffe können nicht als Suchbegriffe akzeptiert werden, und manche Einträge werden – gerade angesichts des Querschnittscharakters von Wassertechnologien – nicht jeden Begriff deklariert haben, obwohl er relevant ist. Die WWI verspricht zwar, dass die Begriffe aus der gängigen Anwendung in der Wasserwirtschaft stammen, dennoch bleibt die Unsicherheit bezüglich der Ergebnisse. Darüber hinaus werden die Ergebnisse weder optisch noch inhaltlich ansprechend präsentiert. Um einen potentiellen Kooperationspartner aus den Ergebnissen herausziehen zu können, bedarf es weiterer Nachforschungen über die gefundenen Unternehmen. Wenn keine Verbindung zur Internetpräsenz im Ergebnis verzeichnet ist, muss für eine weitere Kontaktaufnahme die WWI kontaktiert werden. Diese Wege sind demnach mit einem hohen Aufwand verbunden. Aus den Interviews mit Mitgliedsunternehmen wurde festgestellt, dass mit einer Ausnahme kein Unternehmen die Firmendatenbank nutzt. Die Ausnahme erkennt zwar den Nutzen der Firmendatenbank, konnte darüber aber selbst bisher noch keinen Kooperationspartner finden.

Das Branchenbuch (Branchendatenbank) wird als günstiges Werbemedium herausgegeben. Als Instrument dient es, da sich Unternehmen genauer über das Leistungsspektrum anderer Unternehmen informieren können. Allerdings erschwert die alphabetische Anordnung der Firmen das Auffinden geeigneter Leistungsanbieter. Eine Anordnung nach spezifischen Themengebieten würde die Suche vereinfachen.

Die IDCED bietet, wenn auch nur indirekt, mit ihren Veranstaltungen eine geeignete Plattform zu gegenseitigem Austausch und Vernetzung an. Im persönlichen Dialog können sich die Parteien besser kennen lernen. Allerdings fehlt es der IDCED an einer größeren Datenbasis über Unternehmen aus der Wasserwirtschaft. Diese Datenbasis bietet dagegen die WWI an. Der WWI fehlt es aber an Möglichkeiten zur Moderation, die einer Vernetzung zugute kommen würde. Um eine Vernetzung erfolgreich durchzuführen, könnte eine Lösung aus beiden Ansätzen angewandt werden: Eine umfangreiche, ansprechende und einfach und eindeutig zu bedienende Datenbank in Verbindung mit moderierten projekt- bzw. themenbezogenen Veranstaltungen erlaubt in geeigneter Weise die Vernetzung von Mitgliedern eines Netzwerkes.

9.2 Akquisition

Die IDCED stellt auf ihren Informationsveranstaltungen themenbezogenen Handlungsfelder und Problemfelder in den Partnerländern vor. Dabei treffen Ansprechpartner aus dem Ausland mit Anbietern aus Deutschland zusammen. Durch den gegenseitigen

Austausch können sich die Parteien kennen lernen und die Rahmenbedingungen im Falle einer Projektaufnahme aufzeigen. Über einen Akquisitionserfolg im Rahmen der Informationsveranstaltung ist nach der Aufnahme der Interviews mit ehemaligen Referenten nichts bekannt. Dieser Sachverhalt wird von den Referenten allerdings stärker auf die Rahmenbedingungen zurückgeführt als auf das Veranstaltungskonzept: Denn die auf der Veranstaltung vorgestellten Projekte werden EU-weit ausgeschrieben, so dass durch ein persönliches Kennenlernen noch kein Vorteil gegenüber der internationalen Konkurrenz entsteht. Darüber hinaus sehen die Referenten ihre eigene finanzielle Ausstattung als Problem für die Aufnahme eines Auslandsprojekts.

Seit dem Jahr 2006 werden von der IDCED Unternehmerreisen ins Ausland organisiert. Diese werden projektbezogen durchgeführt und finden in einem kleineren Kreis als bei Informationsveranstaltungen statt. Die verantwortlichen Ansprechpersonen im Ausland können dadurch einen geeigneten Anbieter aus Deutschland finden. Aufgrund der Durchführung vor Ort des Projekts können Details ausführlich erörtert werden; Problem und Lösungsangebot können besser aufeinander bezogen werden. Beide Parteien lernen dadurch die Anforderungen und Leistungen ihres Gegenübers kennen. Diese Methode ist geeignet, um eine Akquisition von Auslandsprojekten durchzuführen. Aufgrund der jungen Geschichte der Unternehmerreisen war es nicht möglich, Informationen über Erfolge in Erfahrung zu bringen.

Über die internationalen Zentren können deutsche Unternehmen kontinuierlich Informationen über potentielle Geschäfte oder mögliche Kooperationspartner bekommen. Die Zentren werden allerdings nur in geringem Maße dazu genutzt. Dieser Sachverhalt liegt allerdings eher an den Unternehmen als an den Zentren. Sie sind weitestgehend gut aufgestellt, trotz des gegenwärtigen Verlustes der slowakischen und polnischen Zentren. Um die Leistungen der Zentren in Anspruch zu nehmen, muss Geld investiert werden. Das finanzielle Problem und die wenigen Informationen über die Leistungen der Zentren könnten Ursache für die geringe Nutzung sein. Es werden weder Veranstaltungen von der IDCED durchgeführt, um deren Leistungen vorzustellen noch gibt es entsprechendes Informationsmaterial.

Die WWI bietet in jährlichen Abständen die Vortragsreihe „How to do business ...“ immer im Bezug auf ein konkretes Land an. Dabei werden Informationen um Handlungsmöglichkeiten und Rahmenbedingungen weitergegeben. Die Informationen werden von den Unternehmen allerdings als unkonkret und zu allgemein beurteilt. Die vorgestellten Projekte befinden sich meist im oberen Investitionsrahmen und sind demnach für KMUs undurchführbar. Darüber hinaus werden die Projekte nicht den teilnehmenden Unternehmen explizit vorgestellt, sondern sie finden sich meist in europaweiten Ausschreibungen wieder. Damit sind die Unternehmen einer größeren Konkurrenz ausgesetzt. In den Interviews wurde auf die Frage nach Quellen für Informationen über Auslandsgeschäfte die Veranstaltungsreihe von den WWI-Mitgliedern nicht genannt.

Für die Akquisition sind nach Einschätzung der Unternehmen die geförderten Gemeinschaftsstände auf themenbezogenen Messen eher geeignet. Neben der Präsenz

vor internationalem Publikum organisiert die WWI gemeinsame Abende und Matching-Events, um ausländische Unternehmen und Kontaktpersonen besser kennen zu lernen. Dadurch fördert die WWI die Kontakthanbahnung nachdrücklich, für dessen Erfolg die Unternehmen letztendlich verantwortlich sind. „Erfolgsgeschichten“ konnten auf diese Weise erzielt werden: Messeauftritte stellen ein altbewährtes und wichtiges Instrument zum Kontaktaufbau mit Geschäftspartnern dar; deshalb ist eine dauerhafte Förderung dieses Leistungsangebots der WWI notwendig. Hier ist jedoch darauf zu achten, dass die Zusatzleistungen des Export-Netzwerkes (Organisation von Matching-Events und Abendveranstaltungen) tatsächlich einen „Mehrwert“ für die Unternehmen darstellt, da die Teilnahme an einem Gemeinschaftsstand nur bedingt günstiger ist als die Bestückung eines individuellen Messestandes.

Die IDCED und die WWI bieten unterschiedliche Instrumente für die Akquisition von Auslandsgeschäften an. Die Erfahrungsberichte der interviewten Unternehmen weisen darauf hin, dass die Messeauftritte grundsätzlich erfolgversprechender sind. Ein entscheidendes Problem bei der IDCED ist die Konzentration auf Projekte im Gebiet der Umstrukturierung gemäß der EU-Umweltgesetzgebung. Dadurch bleiben Auslandsgeschäfte mit Industriekunden weitgehend unberücksichtigt. Dieses Manko könnte durch die Konsultierung der internationalen Zentren gedeckt werden, jedoch müssten die Unternehmen über deren Leistungen anhand konkreter Beispiele besser informiert werden. Die Installation von Partnerbüros oder eigenen Büros vor Ort in den Zielländern stellt für ein Netzwerk ein wichtiges Element dar, um kontinuierlich über Projekte und Rahmenbedingungen Informationen zu erlangen. Dadurch könnten auch Kontakte zur wirtschaftlichen und politischen Ebene langfristig gepflegt werden.

9.3 Landesinformationen

Die Informationsveranstaltungen der IDCED bieten den Unternehmen ausreichend Informationen über aktuelle Handlungsmöglichkeiten und Rahmenbedingungen in den Partnerländern. Die Darstellung und Inhalte der Informationen werden von den befragten Teilnehmern der Veranstaltungen gelobt. Zusätzlich werden im IDCED-Newsletter und im IDCED-Report Landesinformationen und Berichte über Projekte veröffentlicht. Die internationalen Zentren bieten zusätzlich einen direkten Zugang zu den Partnerländern. Sie können sowohl Informationen über Rahmenbedingungen einholen als auch Unterstützung bei administrativen Aufgaben gewährleisten. Damit bietet die IDCED ein großes Angebot an Informationen zu Partnerländern an. Durch die Nutzung der internationalen Zentren als Quellen ist es der IDCED möglich, aktuellste und qualitative Informationen anzubieten.

Die WWI veröffentlicht Länderinformationen gegen eine Downloadgebühr. Die Informationen werden von einem auf Basis eines Zeitkontingentes arbeitenden Mitarbeiters erstellt. Informationen über die Nutzung dieses Angebots sind aus den Interviews nur wenige bekannt. Die Unternehmen, die einen Gebrauch der Landesinformationen angaben, beurteilten die Daten als oberflächlich und zu allgemein. Die Veranstaltungsreihe „How to do business ...“ bietet ebenfalls Informationen zu Län-

dern. Allerdings werden die Veranstaltungen nur jährlich durchgeführt. Die geringe Zahl an Veranstaltungen kann aber über das Veranstaltungsverzeichnis auf der Internetseite der WWI kompensiert werden. Das Veranstaltungsverzeichnis listet alle themenbezogenen Veranstaltungen auf, die auch von anderen Veranstaltern durchgeführt werden. Die Veranstaltungen sind zwar keine Eigenleistungen der WWI, dennoch kann ein Verzeichnis dieser Art die Organisation parallel durchgeführter redundanter Veranstaltungen verhindern.

9.4 Kooperationen

Kooperationen mit dem Ausland können hauptsächlich nur mit privatwirtschaftlichen Unternehmen geschlossen werden. Die IDCED arbeitet meist auf kommunaler Ebene, so dass die Verbindungen verstärkt zu politischen Entscheidungsträgern und Verbänden aufgebaut werden. Für die Suche nach Kooperationspartnern auf privatwirtschaftlicher Ebene können die internationalen Zentren ihre Dienste anbieten. Die Zentren verfügen über Kontakte zu Unternehmen und Multiplikatoren, wie z.B. Verbänden und können bei der Überwindung von Sprachbarrieren behilflich sein. Bisher sind keine Erfahrungen aus einer Kooperationsbildung über das IDCED-Angebot bekannt. Wie oben erwähnt werden die Zentren nur wenig genutzt.

Die WWI bietet mit den Messebeteiligungen eine vor allem für produzierende Unternehmen geeignete Möglichkeit, eine internationale Vernetzung aufzubauen. Auf Messen können die Unternehmen gegenseitig ihre Ziele und Leistungskataloge austauschen und somit gegebenenfalls Kooperationen bilden, so dass neben dem Vertrieb von Einzelkomponenten auch der Vertrieb von Systemlösungen treten könnte. Zusätzlich unterhält die WWI eine Kooperationsdatenbank, über die Gesuche nach Partnern aufgegeben werden können. Die Informationen sind kurz gehalten und beinhalten die entsprechende Kontaktperson. Eine themenbezogene Sortierung könnte Übersichtlichkeit schaffen. Die Effektivität solcher Plattformen liegt an der aktiven Beteiligung des Ausschreibenden und des Suchenden. Im Falle, dass eine Seite die Plattform nicht genügend nutzt, können die Plattformen ihre Attraktivität verlieren. Aus diesem Grund könnte eine begleitende Moderation der WWI-Plattform empfehlenswert sein.

9.5 Technologie

Die Informationsveranstaltungen der IDCED bieten eine geeignete Plattform zum gegenseitigen Austausch zwischen Unternehmen und Forschungseinrichtungen über die neuesten Technologien in der Wasserwirtschaft. Dieser Austausch findet nicht nur bei Veranstaltungen statt, die sich mit neuen Technologien beschäftigen, sondern auch bei solchen, die einen Erfahrungsaustausch zwischen Unternehmen, die im Ausland aktiv waren und anderen Vertretern fördern.

Vorträge zu aktuellen Technologien in der Wasserwirtschaft und ihrem Problemlösungspotential haben bei der IDCED einen geringen Stellenwert. In den Veranstaltungen mit den Schwerpunkten Erfahrungsaustausch werden vorrangig Länderinformationen angeboten. Dort werden anhand von Praxisbeispielen die Anwendun-

gen und Methoden von den Referenten vorgestellt. Die dargestellte Vorgehensweise muss nicht zwingend die aktuellste Entwicklung in der Wasserwirtschaft repräsentieren. Sie entspricht einer Methode, die in der Praxis erfolgreich angewendet worden ist. Diese Informationen liefern jedoch einen Eindruck über den aktuellen Stand der derzeit angewandten Verfahren und Technologie. Die Informationsvermittlung über aktuell angewandte Technologien wird als einer der Gründe für eine Teilnahme an den Informationsveranstaltungen der IDCED genannt.

Die WWI bietet keine eigenen Veranstaltungen bezüglich Informationen über Technologien an. Allerdings werden in der Veranstaltungsdatenbank Termine anderer Organisationen erwähnt, die sich mit dem Thema auseinandersetzen. Eine Suchfunktion nach diesem Themenschwerpunkt fehlt in der Datenbank.

Die WWI unterhält eine Forschungs- & Entwicklungsdatenbank. Darin werden sowohl das Forschungsgebiet als auch die beteiligten Forschungseinrichtungen und Unternehmen genannt. Die Datenbank beinhaltet einige Einträge ohne im Server hinterlegte Inhalte. Eine Themensuche erfolgt über die Eingabe eines Stichwortes; die Problematik dieser Suchmethode wurde in anderen Abschnitten schon erwähnt. Aufgrund des fehlenden Eintragsdatums des Beitrags fehlt eine Information über die Aktualität. Die Datenbank kann mit einer Überarbeitung der Informationen, der Darstellung und der Funktionalitäten ein geeignetes Instrument sein, um Netzwerkteilnehmer über die neusten technologischen Errungenschaften zu informieren.

Die Förderung neuer Technologien im Ausland kann ein wichtiger Schritt sein zur Förderung der Exportgeschäfte deutscher Unternehmen. Die Nachfrage in den Zielländern wird weitestgehend durch eigene Lösungen oder durch die Angebote anderer Anbieterländer, wie z.B. Frankreich, Niederlande, Österreich, gedeckt. Diese Informationen basieren aus den Interviews mit Netzwerkteilnehmern und den internationalen Zentren der IDCED. Die Millenniumsziele, eine effizientere Nutzung der Ressource Wasser und die Anpassung der Anlagen an veränderte Rahmenbedingungen verlangen die Nutzung von effizienteren Technologien. Dieser neue Markt sollte daher durch die Netzwerke unterstützt werden. Eine Datenbank würde den Know-how-Transfer zwischen den Mitgliedern fördern. Veranstaltungen mit Unternehmensvertretern, die innovative neue Technologien vorstellen und zu denen Vertreter aus den Zielländern eingeladen werden, würde den Technologie-Transfer unterstützen.

9.6 Innovationsförderung

Unternehmen entwickeln innovative Lösungen, wenn der Markt einen Bedarf nach effizienteren Anwendungen hat. Demnach kann ein Netzwerk nur einen Ansporn für eine Entwicklung in der Umwelttechnologie schaffen, wenn es Informationen über einen konkreten Bedarf aus den Zielländern an die Unternehmen weitergibt.

Die IDCED ist ausgerichtet auf die Bewältigung der Aufgaben, die durch die Umsetzung von EU-Richtlinien in den Zielländern entstanden sind. Produkte oder Leistungen, die über den EU-Anspruch hinausgehen, werden nicht verfolgt. Über die internationalen Zentren könnte man sich über einen Bedarf nach innovativen Lösun-

gen informieren. Förderlich wäre daher eine Bedarfsanalyse, die von den Zentren für die IDCED erstellt wird. Dieser Weg ist allerdings mit einem hohen Kostenaufwand verbunden.

Auf den Gemeinschaftsständen, die von der WWI organisiert werden, können sich die beteiligten Unternehmen über den Technologiebedarf in den Ländern informieren. Die WWI zielt zwar nicht auf eine Innovationsförderung ab, jedoch bieten Messen einen geeigneten Ort, um sich über den Bedarf am Markt zu informieren und sein Angebot danach anzupassen.

Eine wesentliche Leistung zur Förderung innovativer Technologien bietet die WWI durch den Aufbau von Kooperationen zwischen Universitäten und Forschungseinrichtungen an. Um der Industrie einen Ansporn zur Umsetzung der Forschungsergebnisse zu geben, müsste sie stärker am Entwicklungsprozess teilnehmen. Nach den Aussagen der befragten Unternehmen kommen derzeit keine derartigen Kooperationen zustande.

Bei beiden Netzwerken ist eine Ausrichtung zu einer Innovationsförderung nicht gegeben. Dennoch könnten die angewendeten Instrumente den Entwicklungsprozess unterstützen, sofern sie effizienter genutzt würden.

9.7 Externe Firmenkooperationen

Um Referenten für die Veranstaltungen einzuladen, bedient sich die IDCED ihrer Einträge in der Datenbank. Eine Vernetzung zwischen den Unternehmen findet – wie oben festgestellt – nicht gezielt statt. Demnach unterbleibt auf der Ebene der IDCED eine Suche nach externen potentiellen Kooperationspartnern (die auch dem Selbstverständnis der IDCED als intermediärem, Dialoge stiftenden Akteur widerspräche).

Die WWI ist grundsätzlich auf die Unterstützung von NRW-Unternehmen ausgerichtet. Andere Kooperationspartner können nur berücksichtigt werden, wenn NRW-Unternehmen von der Projektaufnahme ebenfalls profitieren können. Abgesehen von dieser Restriktion, die sich aus dem Engagement des Bundeslandes Nordrhein-Westfalen zur Förderung der WWI ergibt, ist die WWI für eine Kooperation mit netzwerkfremden Firmen offen. Aus den Ergebnissen der Unternehmensbefragung ist allerdings zu entnehmen, dass die WWI nur sporadisch über Projekte und Geschäfte im Ausland informiert. Demnach wird eine Suche nach externen Kooperationspartnern, die die NRW-Leistungen ergänzen, nur auf Anfrage der Mitgliedsunternehmen durchgeführt. Ein Instrument zur gezielten Vernetzung von Unternehmen bietet die WWI nicht an.

Dadurch, dass beide Netzwerke eine Vernetzung „ihrer“ Unternehmen nicht effizient fördern, ist eine Vernetzung mit externen Unternehmen ebenfalls nicht beabsichtigt.

9.8 Zukunftsperspektiven

Die Existenz der IDCED wird von ihrem Geschäftsführer als mittelfristig eingeschätzt. Die IDCED ist ausschließlich auf Projekte konzentriert, die der Umsetzung

der EU-Umweltrichtlinien im Ausland dienen. Die EU-Richtlinien werden nur in den EU-Mitgliedsstaaten umgesetzt. Dadurch ist der Handlungsspielraum nur auf diese Zielländer beschränkt und kann nicht erweitert werden. Durch die Konzentration auf die EU-Richtlinien werden privatwirtschaftliche Interessen und Innovationen, die über die Richtlinien hinausgehen, nicht berücksichtigt oder bestenfalls randständig berührt. Sollten in den Zielländern die Projekte zur Erfüllung der EU-Umweltrichtlinien aufgenommen oder abgeschlossen werden, verliert die IDCED ihre Existenzberechtigung. Um die Netzwerkkompetenzen weiter nutzen zu können, müsste sich der Schwerpunkt ihrer Arbeit auf privatwirtschaftliche Interessen verlagern. Ansätze dazu sind bisher nicht ersichtlich.

Die WWI wird derzeit zu 100 Prozent durch das Land Nordrhein-Westfalen finanziert. Dadurch konnte das Netzwerk seine Leistungen den Mitgliedern kostenfrei oder zu günstigen Preisen anbieten. Die Landespolitik erklärte, dass die Wirtschaftsinitiativen, wie die WWI, zukünftig nicht mehr mit Fördergeldern arbeiten sollen, sondern mit den Beiträgen der Mitgliedsunternehmen. Erste Auswirkungen dieser Politik wurden bei der Ausrichtung eines Gemeinschaftsstandes auf der Water Sofia 2007 deutlich. Die höheren Gebühren für die Messebeteiligung könnten die Leistungen unattraktiver für die Unternehmen machen. Vor allem kleine und mittelständische Unternehmen sind aufgrund ihrer begrenzten Finanzmittel durch den Fördermittlerückgang betroffen und könnten durch die hohen Gebühren von den Leistungen ausgeschlossen werden. Die Unternehmensinterviews haben ergeben, dass diese Unternehmen sich kaum noch von der WWI vertreten sehen. Die WWI stellt damit ihre Leistungen tendenziell nur noch einem ausgewählten Unternehmerkreis zur Verfügung, der in der Lage und bereit ist, diese Gebühren zu bezahlen. Um die KMUs ebenfalls zu unterstützen, müsste die WWI die Kooperationen zwischen den großen und kleinen Unternehmen stärker fördern. Im Jahr 2008 wird sich die Bereitschaft zur Eigenbeteiligung der Unternehmen zeigen und die Zukunft der WWI offenbaren.

10 Hinweise zu Aufbau und Funktionen erfolgversprechender Netzwerkstrukturen

Aus den Analysen der Netzwerke und den Meinungen und Beurteilungen der Unternehmen und Mitgliedern konnte ein erstes Bild über die Ausrichtung und den Nutzen bestehender Netzwerke gezeichnet werden. Diese Hinweise werden nun aufgenommen und ergänzt, um die Struktur einer „erfolgversprechenden Netzwerkstruktur“ zu entwickeln.

Topologisch betrachtet bestehen Netzwerke aus Netzknoten und aus Verbindungen zwischen diesen Netzknoten. In diesem Verständnis werden Netzwerke nicht dadurch optimiert, dass vorrangig wenige einzelne Netzknoten nach Art einer Zentrale ausgebaut werden, sondern es ist entscheidend, dass sich die Qualität der Verbindungen zwischen den einzelnen Netzknoten verbessern lassen. Netzwerke, in denen die Kommunikationen vorrangig zwischen Unternehmen fast ausnahmslos über eine Kommunikationszentrale stattfinden müssen und nicht mehr direkt, sind wesentlich schwerfälliger als solche, in denen regelmäßig beide Typen der Kommunikation stattfinden.

10.1 Spezifische Ziele von Exportnetzwerken

Ein Netzwerk sollte bestimmte Ziele mit seinen Leistungen und Produkten verfolgen. Die Ziele sollten den spezifischen Bedürfnissen der Wasserwirtschaft angepasst werden. Besonders die föderale Struktur kann dazu beitragen, dass die vorhandenen, spezifischen Lösungskompetenzen und die Leistungsfähigkeit der wasserwirtschaftlichen Unternehmen international nicht in ausreichendem Maße zur Geltung gebracht werden können. Die Unterstützung und Präsentation dieser besonderen fachlichen Kompetenzen bildet den Kern der Netzwerke der Wasserwirtschaft. Netzwerke sollten danach nicht „Prestige-Objekte“ einzelner Bundesländer darstellen, sondern Kompetenzen in der Form bündeln, dass insbesondere kleine und mittelgroße Unternehmen mit auf dem Weltmarkt unbekannten innovativen Produkten gestärkt werden.

Zur Verbesserung der Exportchancen deutscher Unternehmen können Exportnetzwerke durch folgende Ansätze beitragen:

- Schaffung eines höheren Bekanntheitsgrades deutscher Produkte und Dienstleistungen im Ausland
- Bündelung und Verbreitung umfassender Informationen über deutsche Produkte und Dienstleistungen im Ausland
- Aufbau von langfristig stabilen Kontakten zu Wirtschaft und Politik im Ausland
- Auswahl von Partnerländern entsprechend der vorhandenen Nachfrage
- Aufbau von leistungsstarken Angebotspaketen durch die Vernetzung der Mitglieder
- Förderung des Auslandsmarkteintritts für nachgefragte und zukünftig nachgefragte Produkte und Dienstleistungen
- Aufbau einer offenen und aktiven Netzwerkstruktur (Community) in der Wasserwirtschaft

Wichtig ist es, auf die jeweiligen Ziele der Unternehmen einzugehen. Nicht jedes Unternehmen ist in der Lage oder beabsichtigt, seine Leistungen im Ausland anzubieten. Diese Unternehmen könnten aber exportorientierte Unternehmen unterstützen und durch ihre ergänzenden Leistungen konkurrenzfähiger machen.

10.2 Zentrale Netzwerkfunktionen

Die Funktion zentraler Netzknoten sollte primär auf die Erbringung von Moderationsleistungen ausgerichtet sein. Das Netzwerk bindet die Unternehmen durch „Service-Leistungen“. Dabei gilt es, die Unternehmen miteinander so zu verbinden, dass sie sich gegenseitig fördern und ins Ausland „mitnehmen“. Die Leistungen des Netzwerkes werden dann auf dem Gebiet der Informations- und Kontaktbeschaffung eine unterstützende Wirkung haben.

Folgende Leistungen unterstützen die Exportleistungen der Unternehmen:

Analyse des Auslandsmarktes – Informationen über die Nachfrage im Ausland sollte direkt an die Anbieter weitergeleitet werden. Je nach Wunsch des Unternehmens können diese die Kontaktdaten selbst benutzen oder das Netzwerk als Begleitung mitnehmen. Der Auslandsmarkt sollte nicht nur nach gegenwärtiger Nachfrage analysiert werden. Innovative Produkte versprechen den Aufbau eines Abnehmermarktes für die Zukunft. Aufgrund der starken Konkurrenz aus dem Ausland kann es entscheidend sein, den Markt für die Zukunft nachhaltig zu erschließen.

Analyse des Angebots – Das Netzwerk sollte die Leistungen seiner Mitglieder kennen, um für diese Kompetenzen geeignete Auslandsmärkte zu identifizieren.

Aufbau von Auslandsnetzwerken – Um kontinuierlich Informationen über die Rahmenbedingungen und über die Marktanforderungen im Ausland zu erhalten, sind Auslandsbüros erforderlich. Diese unterhalten Landesexperten, die deutsche Unternehmen durch ihre Sprach- und Landeskenntnisse beim Markteintritt unterstützen.

Mit welchen Instrumenten, z.B. Messeauftritte oder Unternehmerreisen, diese Leistungen erfüllt werden, bleibt den Netzwerken überlassen. Beratungsdienstleistungen und Anlagenbau und Zusatzprodukte sollten vom Netzwerk gleichermaßen berücksichtigt werden. Traditionell sind deutsche Beratungs- und Planungsbüros (Consultings) gegenüber der internationalen Konkurrenz klein und fachlich differenziert strukturiert. Deshalb ist die Vernetzung ihrer Kompetenzen besonders wichtig.

Folgende Leistungen unterstützen die Kommunikation und Vernetzung der Unternehmen:

Vernetzung der Unternehmen – Die Vernetzung der Netzknoten macht das Netzwerk aus. Effektive Vernetzung bedeutet, dass prinzipiell die einzelnen Unternehmen direkt miteinander kommunizieren können und nicht nur über eine Netzwerk-Zentrale. Durch eine effiziente Vernetzung können umfassende Angebote für das Ausland zusammengestellt, Erfahrungsgewinne realisiert und neue Kundengruppen angesprochen werden. Vornehmlich ist es Aufgabe eines deutschen Exportnetzwerkes, heimische Unternehmen zu fördern. Um Aufträge aus Wettbewerbsländern zu

ergänzen oder eigene Aufträge durch Leistungen aus Wettbewerbsländern zu verbessern, kann die Vernetzung mit nicht-deutschen Unternehmen sinnvoll werden und bereichernd wirken.

Vernetzung von Beratungsbüros – In Deutschland liegt die Problematik vor, dass die Consultings eher klein sind und fachlich konzentrierte Leistungen anbieten. Dadurch ist ihre Lösungskompetenz gestreut und die Büros sind gegenüber den großen internationalen Beratungsunternehmen häufig nicht wettbewerbsfähig. Gemäß den Anforderungen von Auslandsprojekten, die häufig Paketlösungen verlangen, sollten die potentiellen deutschen Anbieter in ständigen oder temporären Netzwerken verknüpft werden.

Die Tätigkeit von Netzwerken sollte in der Regel möglichst mit der Projektakquisition abschließen. Dadurch wird die Bereitschaft von Unternehmen, sich gegenseitig auszutauschen (sich zu vernetzen), gefördert. Es muss eine Datenbank über das Leistungsspektrum der Unternehmen vorliegen, um projektorientierte „Vernetzungen“ herbeizuführen. Netzwerke könnten sich auf den Anstoß für potentielle Auslandsprojekte konzentrieren. Die Durchführung der Projekte würden die Unternehmen dann selbstständig vollbringen. Dem Netzwerk verbliebe dann möglicherweise die Funktion des Moderators zwischen den Unternehmen.

Folgende Moderationsleistungen unterstützen die Zusammenarbeit der Unternehmen:

Aktualisierung des Mitgliederverzeichnisses – Informationen über die Leistungen müssen gespeichert und an die anderen Mitglieder weitergegeben werden. Das Finden von relevanten Partnern aus dem Verzeichnis muss einfach und zielorientiert gestaltet sein. Für jedes Unternehmen sollten die Daten direkt zugänglich sein, die als Ergänzung für ihre Branche relevant sind. Die Partnersuche kann von den Mitgliedern selbst oder anhand konkreter Projekte durch das Netzwerk gestartet werden.

Bereitstellung von Informationen – Zu den Informationen gehören Landesinformationen, Rahmenbedingungen, Marktanforderungen, Fördermittel, potentielle Partner im Ausland (Vertriebspartner), Wettbewerbssituation, Erfahrungen aus der Praxis und Informationen über innovative Technologien.

10.3 Netzwerkstrukturen

Die Struktur des Netzwerkes sollte so gestaltet sein, dass eine offene und aktive Kommunikation zwischen den Mitgliedern untereinander und der Mitglieder mit potentiellen Partnern im Ausland zustande kommen kann. Zu diesem Zweck müssen Instrumente entwickelt werden, die informations- oder projektbezogen sind. Ziel ist es, aktuelle Informationen über Länder und Projekte den Mitgliedern zugänglich zu machen. Die folgende Darstellung zeigt die Struktur eines Netzwerkssystems, das nach fachlichen und räumlichen Kriterien differenziert ist.

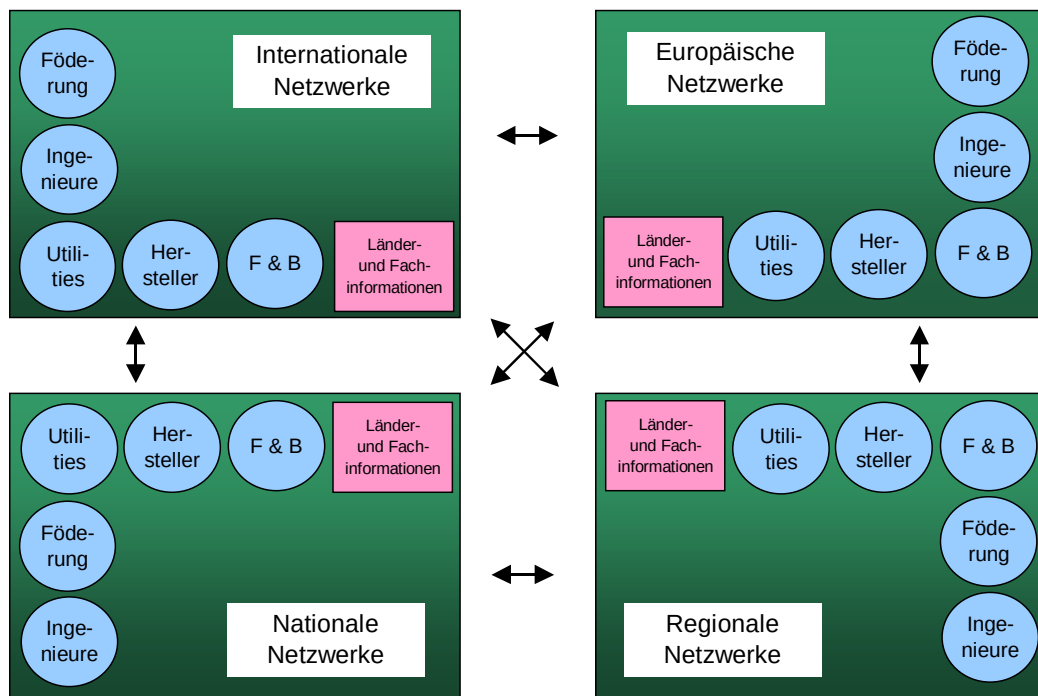


Abbildung 2: Netzwerkstruktur

Das Netzwerksystem muss auf verschiedene Ebenen wirken. Auf diesen unterschiedlichen Ebenen liegen jeweils spezifische Netzwerkstrukturen: die regionalen, die nationalen, die europäischen und die internationalen Netzwerke. Die Netzwerke sind fachlich differenziert. In den Kreisen sind die Branchen der Mitglieder und Partner bzw. die Zielsetzungen des Netzwerkes aufgeführt:

- F&B – Forschungs- und Bildungseinrichtungen
- Hersteller
- Utilities – Private und öffentliche Ver- und Entsorgungsunternehmen
- Förderung – Finanzierungs- und Förderungsinstitutionen
- Ingenieure – Ingenieur- und Beratungsunternehmen

Jedes Netzwerk, sei es regional, national oder international, kann auf eine bestimmte Branche ausgerichtet sein oder Zwecke verfolgen. Durch die Verbindung der Netzwerke können Unternehmen auch Mitglied in mehreren Netzwerken sein. Der Kasten „Länder- und Fachinformationen“ symbolisiert eine besondere Leistung, die von einem Netzwerk erbracht werden kann. Nach Möglichkeit sind Doppelarbeiten zu verhindern, d.h. diese Leistung kann von einem Netzwerk stellvertretend für die anderen übernommen werden; es sind aber auch Kooperationsarbeiten möglich. Ein Beispiel für ein regional organisiertes, fachliches Netzwerk stellt das System der Ingenieurkammern dar.

Wenn die nationalen Netzwerke die regionalen Netzwerke bündeln, entstehen Synergieeffekte bei der Vernetzung der Unternehmen und der Informationsbereitstellung.

Die internationalen und europäischen Netzwerke übernehmen die Informationen aus den nationalen Netzwerken Europas, können aber auch Informationen und Impulse auf die nationale Ebene geben. Ein Beispiel für ein europäisches Netzwerk auf dem Gebiet der Bereitstellung von Fachwissen stellt das Weiterbildungssystem NEPTUN dar (s. Abb. 1).

Eine Verbindung zwischen den internationalen und europäischen Netzwerken mit den regionalen Netzwerken kann ebenfalls stattfinden. Allerdings wäre eine Informationsverarbeitung über ein nationales Netzwerk effektiver und kooperativer.

10.4 Restriktionen der Netzwerkbildung und von Netzwerkfunktionen

Um ein erfolgversprechendes Netzwerk aufzubauen, gilt es bestimmte Restriktionen zu beachten. Diese Restriktionen können den Erfolg des Netzwerkes mindern:

- Konkurrenzverhalten zwischen den Mitgliedern verhindert eine offene Kommunikation;
- die föderale Landesstruktur in Deutschland mindert die Aufmerksamkeit im Ausland und verringert eine effiziente Leistungsverknüpfung;
- ist der finanzielle Beitrag (oder der personelle Aufwand bei der Mitwirkung im Netzwerk) zu hoch, ist die Teilnahme am Netzwerk nicht mehr attraktiv, weil das Kosten-Nutzen-Verhältnis nicht in Einklang steht;
- die hohe Erfolgserwartung lässt das Netzwerk auf eine kleine Mitgliedsgruppe konzentrieren, die erfolgversprechender sind als andere. Dadurch verliert das Netzwerk für andere Teilnehmer seine Attraktivität und es findet keine ausreichende Vernetzung mehr statt.

Diesen Restriktionen gilt es mit geeigneten Instrumenten entgegenzuwirken.

10.5 Internationale Vernetzung

Die internationale Vernetzung kann auf verschiedenen Wegen geschehen:

- Vernetzung des deutschen Netzwerkes mit internationalen Netzwerken
- Vernetzung des deutschen Netzwerkes mit ausländischen Unternehmen
- Vernetzung der Mitglieder mit ausländischen Unternehmen
- Vernetzung mit ausländischen Wasserverbänden und Ministerien
- Vernetzung des Netzwerkes mit ihren Partnerbüros im Ausland, die wiederum mit der hiesigen Wirtschaft vernetzt sind

Der geeignete Weg entscheidet sich je nach Bedarf der Unternehmen.

10.6 Rahmenbedingungen von Netzwerken

Die Struktur des Netzwerkes muss stets auf ihre Wirksamkeit hin überprüft werden. Dadurch, dass sich die Wettbewerbssituation und die Rahmenbedingungen ändern, muss sich das Netzwerk ebenfalls den veränderten Bedingungen anpassen. Beispielsweise könnte sich der Leistungsschwerpunkt des Netzwerkes stärker auf die

Moderation konzentrieren als zu Beginn ihrer Tätigkeit, wo die Notwendigkeit besteht, den Unternehmen die Leistungen von Netzwerken zu verdeutlichen.

Im Weiteren kann es sinnvoll sein, wenn geförderte Netzwerke hinsichtlich der eintretenden wirtschaftlichen Erfolge evaluiert werden. Dies erfordert es, die Netzwerkaktivitäten über einen längeren Zeitraum auszuwerten, da sich Exporterfolge in der Regel nicht unmittelbar realisieren lassen bzw. sich mittelfristig entwickeln können. Eine Schwierigkeit dabei besteht allerdings darin, dass die Unternehmen Transparenz darüber herstellen müssten, dass sich für sie die Teilnahme an den Netzwerken auch wirtschaftlich lohnt.

11 Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

An Informationen über Zielländer und an Auslandserfahrungen von Unternehmen mangelt es nicht in der Wasserwirtschaft. Sowohl die IDCED und die WWI, die exemplarisch genauer analysiert wurden, wie auch andere Netzwerke veröffentlichen diese Informationen in Veranstaltungen und Informationspapieren und verfügen über einen Teilnehmerstamm, der Erfahrungen im Ausland sammeln konnte. Gerade auf dem Gebiet der Informationsaufbereitung, z.B. zu Rahmenbedingungen in den Ländern und Quellen von Ausschreibungen, betreiben die einzelnen Netzwerke derzeit Doppelarbeit, die von einer Stelle zentral bearbeitet werden könnte. Diese Informationen auszuwerten, weiterzugeben und für eine Exportförderung effizient zu nutzen, sollte die wichtige Aufgabe von Netzwerken sein. Daher ist es notwendig, die Unternehmen in Deutschland und ihre Kompetenzen zu vernetzen und Kooperationen aufzubauen. Bisher besteht jedoch kein effizientes Instrument zur Vernetzung von Unternehmen und zur Bündelung der Präsentation auf den Auslandsmärkten. Allerdings liegt der Grund für die geringe Vernetzung nicht nur an fehlenden Instrumenten, sondern auch an der fehlenden Bereitschaft zum gegenseitigen Wissensaustausch zwischen den Unternehmen. Dadurch, dass die Unternehmen teilweise in Konkurrenz zueinander stehen, vermeiden sie, über ihre Erfahrungen im Ausland zu berichten. Dieses Hemmnis muss ein erfolgreiches Export-Netzwerk überwinden.

Jedes Netzwerk bietet auf seine Weise Informationen über die Zielländer an. Jedoch werden in den meisten Fällen Erfahrungsberichte wenig genutzt, um weitere Unternehmen für Auslandsgeschäfte mitzunehmen. Finanzielle und aufgabenspezifische Probleme könnten gemeinsam bewältigt werden. Eine Zusammenarbeit zwischen den am Netzwerk beteiligten Unternehmen wird von den beiden näher betrachteten Netzwerken nicht gefördert. Hauptsächlich konzentriert man sich darauf, mit ausgewählten Unternehmen und einfachen Mitteln Erfolge zu erreichen. Beispielsweise sei hier die Ausrichtung von Gemeinschaftsständen durch die WWI genannt. Vor allem Beratungsunternehmen fühlen sich durch diese Maßnahmen nicht ausreichend berücksichtigt. Dennoch werden Leistungen der Netzwerke von den Unternehmen nachgefragt. Bei Produktionsbetrieben ist die vorrangige Motivation, sich an Netzwerken zu beteiligen die Notwendigkeit, die Vertriebswege ins Ausland zu erweitern. Bei Beratungsunternehmen steht die Zielsetzung im Vordergrund, Kooperationspartner zu finden. Utility-Unternehmen werden nur sehr eingeschränkt erreicht. Die Erfolge der Suche nach Kooperationspartnern sind eher gering. Von den Produktionsbetrieben werden „klassische Instrumente“ wie Messeauftritte gerne in Anspruch genommen, solange sie finanziell gefördert werden bzw. ausreichend Aufmerksamkeit erzielen können.

Export-Netzwerke spielen derzeit in den Strategien der Unternehmen fast keine Rolle. Dies ging aus der Befragung von Mitgliedsunternehmen hervor, die dieser Aussage geschlossen zustimmen. Ihr Angebot wird nur vereinzelt in Anspruch genommen. Für eine langfristige Begleitung der Unternehmen fehlen den Netzwerken meist die personellen Ressourcen. Eine persönliche Begleitung würde den Aufbau und die Pflege von Auslandskontakten und die Suche nach ergänzenden Kompetenzen in

Deutschland beinhalten. Netzwerke könnten somit an Bedeutung gewinnen und Exporterfolge begünstigen.

Ein großer Teil der befragten Unternehmen rechnet Netzwerken eine geringe Wirksamkeit zu. Würde eine effiziente Vernetzung der Unternehmen eine höhere Erfolgsquote bewirken, nähme die Attraktivität zu. Gleichzeitig würde erkannt, dass Kooperationen und ein gegenseitiger Austausch erfolgversprechender sind als Alleingänge und somit die aktive Beteiligung am Netzwerk bei den Unternehmen gesteigert. Durch eine Vernetzung ist es leichter möglich, wettbewerbsfähige Systemlösungen aus Deutschland im Ausland anzubieten. Bisher konzentrieren sich die Netzwerke jedoch hauptsächlich auf das Angebot von Einzelkomponenten.

Einer bundesweiten Vernetzung von Unternehmen und Kompetenzen steht die föderale Landesstruktur im Weg. Viele Bundesländer unterhalten eigene Netzwerke, die auf die jeweilige Landesebene ausgerichtet ist. Dadurch entstehen Doppelarbeiten, eine „suboptimale“ Vernetzung und eine im Ausland wenig transparente Präsenz auf Gemeinschaftsständen von konkurrierenden Bundesländern bei Messen. Darüber hinaus sind die kleinen Einheiten der deutschen Consultings und Unternehmen häufig mit Einzellösungen nicht wettbewerbsfähig gegenüber der internationalen Konkurrenz. Eine wichtige Aufgabe von Netzwerken ist es daher, die Leistungen der deutschen Wasserwirtschaftsunternehmen zu bündeln. Dabei stellen die vernetzten, kleinen Einheiten mit differenzierten Kompetenzen vielfach einen Vorteil gegenüber großen Beratungsunternehmen dar, weil sie flexibler sind, sich je nach Bedarf neuen Herausforderungen stellen können.

Das Ziel des BMU und des BMBF, eine bundeseinheitliche Plattform aufzubauen, ist danach ein erfolgversprechender Weg. Dafür liegt derzeit jedoch keine Ziel- und Aufgabenbeschreibung vor.

Die vielfältigen Funktionen und Ansatzpunkte von Exportnetzwerken sind in der folgenden Skizze (Abbildung 3) schematisch dargestellt.

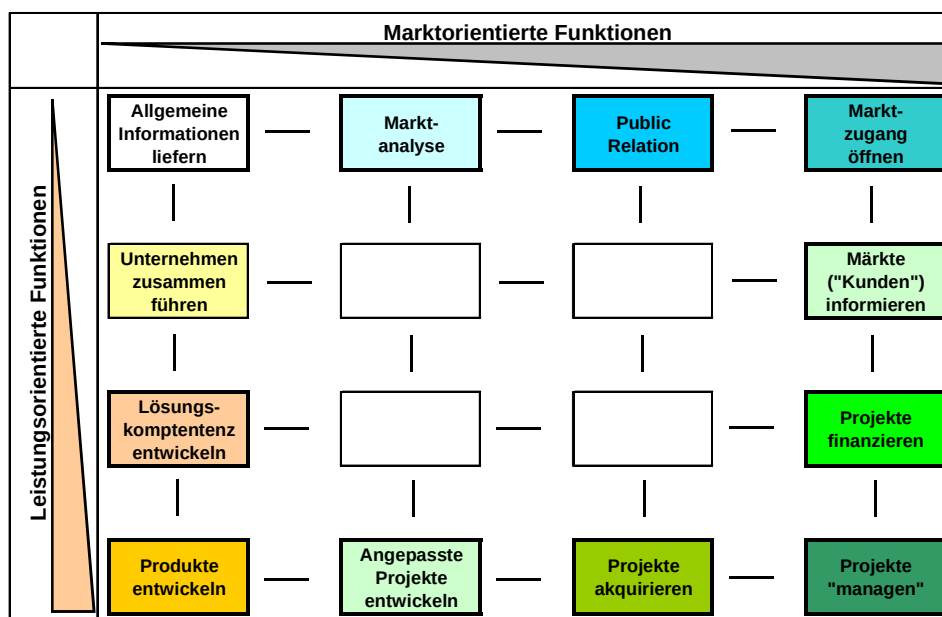


Abbildung 3: Funktionen von Netzwerken (schematisch)

Generell sind danach leistungsorientierte und marktorientierte Funktionen von Netzwerken zu unterscheiden. Das Bild bestätigt die derzeitige Praxis der vorhandenen Netzwerke in der Wasserwirtschaft. Es gelingt nicht, die komplexen Strukturen der deutschen Anbieter mit dem differenzierten Markt so zu verknüpfen, dass sich die Marktchancen der deutschen Unternehmen nachhaltig stabilisieren.

Eine wesentliche Aufgabe von Netzwerken in der Wasserwirtschaft sollte darin bestehen, den „typischen“ deutschen Zugang zur Problemlösung, die Vermittlung von Lösungskompetenz und die Entwicklung angepasster Lösungen, herauszustellen:

Um die Marktchancen für diese Vorgehensweise, die auf die Nachhaltigkeit der Ressourcenbewirtschaftung und die Effizienz der Ressourcennutzung abzielt, zu verbessern, sollte die derzeitige föderale und sektorielle Struktur der vorhandenen Exportnetzwerke durch ein oder mehrere „Meta-Netzwerke“ verknüpft werden. Diese können an die im Kapitel 4 beschriebenen Institutionen angelehnt bzw. in Kooperation zwischen diesen Institutionen, den vorhandenen Netzwerken und weiteren „sektoralen“ Netzwerken entwickelt werden.

ISOE – Institut für sozial-ökologische Forschung

Das ISOE – Institut für sozial-ökologische Forschung ist ein unabhängiges, transdisziplinäres Forschungsinstitut in Frankfurt am Main. Wir entwickeln sozial-ökologische Konzepte für eine nachhaltige Entwicklung. Durch unsere Forschung liefern wir fundierte Entscheidungsgrundlagen für Gesellschaft, Politik und Wirtschaft. Zu den Forschungsthemen gehören Wasser, Energie, Klimaschutz, Mobilität, Urbane Räume, Biodiversität und sozial-ökologische Systeme.

Unsere Informationsangebote:

<http://www.isoe.de>

<http://www.isoe.de/medien/newsletter>

<https://twitter.com/isoewikom>