

transparent

INFORMATIONEN AUS DER GELSENWASSER-GRUPPE

Mit GELSENWASSER-Fachbeilage
AbwasserSpezial

GELSENWASSER setzt auf Miteinander

Werte schaffen für Unternehmen,
Kunden und Gesellschaft



Zusammen gewachsen!

20 Jahre Ost-West-Kooperation in der
Energie- und Wasserwirtschaft



Regional, günstig, kundennah

Rundumversorger WESTFALICA im Porträt



„Wenn ich groß bin, möchte ich auch bei Gelsenwasser arbeiten“, erklärte mir jüngst mein Neffe im Vorbeifahren an unserer Hauptverwaltung in Gelsenkirchen. Und in der Tat ist es angenehm, in diesem modernen Gebäude tätig zu sein, das auch für die Stadt eine Bereicherung ist. Und nicht nur die Optik stimmt. Jeder einzelne Arbeitsplatz ist mit zeitgemäßer Technik ausgestattet und wird ebenso gesundheitlichen Anforderungen gerecht. Das ist Teil der Wertschätzung, die ein Arbeitgeber seinen Mitarbeitern erweisen kann – was diese wiederum zu engagierter Leistung motiviert. Wie Gelsenwasser die Verantwortung für Mitarbeiter und gesellschaftliches Umfeld lebt, erfahren Sie in unserem Leitthema: Es befasst sich mit einer Strategie des Miteinanders, die nicht nur Unternehmen und Mitarbeitern, sondern auch Kunden wie regionalen Partnern zu Gute kommt – ob durch Service, Innovation, Kaufkraft oder soziales Engagement.

Ich wünsche Ihnen eine friedvolle Adventszeit und alles Gute für 2012.

Antje Antoni

IMPRESSUM

Herausgeber

GELSENWASSER AG
Willy-Brandt-Allee 26 · 45891 Gelsenkirchen
Telefon: 0209 708-0 · Telefax: 0209 708-650
Internet: www.gelsenwasser.de

Redaktion

Antje Antoni
Telefon: 0209 708-296
E-Mail: antje.antoni@gelsenwasser.de

INHALT

TITELTHEMA	GELSENWASSER setzt auf Miteinander	03
PARTNER	Gespräch Drei Fragen an: Achim Menge Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick	08
	Verträge Warendorf-Hoetmar bleibt Trinkwasserkunde	15
LEISTUNGEN	Energieversorgung GELSENWASSER-Netzwerk hilft Marktchancen zu nutzen	09
	Abwassermanagement GELSENWASSER erleichtert Einsatz der Faulung	10
UNTERNEHMEN	Personen Im Gespräch mit dem neuen Vorstandsvorsitzenden Henning R. Deters	06
	Intern Historiker schreiben Unternehmensgeschichte	10
	Beteiligungen 20 Jahre Ost-West-Kooperation in der Energie- und Wasserwirtschaft	11
	Beteiligungen Rundumversorger WESTFALICA im Porträt	12
	Forschung & Entwicklung GELSENWASSER-Projekt vereinfacht Kläranlagenoptimierung	14
EXTRA	Engagement NGW-Familientag findet großen Zuspruch	15
KURZ NOTIERT	<ul style="list-style-type: none"> ■ Änderung der Trinkwasserverordnung 16 ■ Kleinkraftwerke für jedermann 16 ■ Opel-Ampera – mit Ökostrom mobil 16 	

Inklusive Fachbeilage
AbwasserSpezial!

GELSENWASSER setzt auf Miteinander

Werte schaffen für Unternehmen, Kunden und Gesellschaft

Wirtschaft unterliegt einem stetigen Wandel, der in den letzten Jahren an Rasantz gewonnen hat. Unternehmen sind in besonderem Maße gefordert, wenn es gilt, dem Ruf nach Innovation und Veränderung mit Konzepten zu begegnen, die gleichzeitig Kontinuität gewährleisten und auf Nachhaltigkeit setzen. Mit seiner starken regionalen Verankerung hat Gelsenwasser traditionell neben dem wirtschaftlichen Erfolg stets auch seine Verantwortung für Mitarbeiter, Natur und gesellschaftliches Umfeld im Blick. Auf dieser Haltung beruht seine Position am Markt – als modernes, erfolgreiches Unternehmen und fairer, serviceorientierter Partner für Kunden und Region.

Die Liberalisierung des Energiemarktes hat dazu geführt, dass der Versorgungssektor wie kaum ein zweiter in den letzten Jahren massive Veränderungen erfahren hat. Diese betrafen nicht nur den Markt an sich, sondern wirkten auch weit in die Unternehmensstrukturen hinein. Bislang ist es der GELSENWASSER AG jedoch stets gelungen, den veränderten Anforderungen im Einklang mit den sie umgebenden Sozialsystemen gerecht zu werden.

KNOW-HOW SETZT MASSTÄBE

Ein besonderer Fokus liegt dabei auf den Mitarbeitern – schließlich steht und fällt die hohe Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen mit deren Potenzial. Daher schafft Gelsenwasser zum einen möglichst optimale Arbeitsbedingungen (s. Infokasten) und legt zugleich großen Wert auf eine systematische Aus- und Weiterbildung. Jährlich bildet Gelsenwasser in diesem Rahmen für den eigenen Bedarf (und darüber hinaus) Mitarbeiter in abwechslungsreichen Aufgabefeldern fundiert und praxisnah aus. Die Personalentwicklung ist im Sinne „lebenslangen Lernens“ gekennzeichnet durch fortlaufende, berufs- und tätigkeitsorientierte Qualifizierung während der gesamten Lebensarbeitszeit. Produktive, kompetente und motivierte Mitarbeiter machen es möglich, auf Veränderungen am Markt nicht nur zu reagieren, sondern den Wandel aktiv und innovativ mitzugestalten. So erreicht das Unternehmen sein oberstes Ziel, wirtschaftlich zu arbeiten, und kann zugleich Bedürfnisse von Umwelt und Gesellschaft mit berücksichtigen.



In der Lehrwerkstatt des Wasserwerks Haltern werden die Auszubildenden intensiv fachlich betreut.

Mitarbeiterwohl im Fokus

Der „Produktionsfaktor“ Mitarbeiter verändert sich auch bei Gelsenwasser. Demografischer Wandel, gestiegenes Renteneintrittsalter sowie ein zunehmendes Bedürfnis, möglichst lange aktiv und produktiv am Arbeitsleben teilzunehmen, lassen das Durchschnittsalter der Belegschaft steigen. Hinzu kommen neue Anforderungen z. B. bezüglich der Vereinbarkeit von Arbeit und Familie und der Wunsch nach möglichst flexiblen Arbeitszeiten. Diese Veränderungsprozesse begleitet Gelsenwasser mit vielfältigen Programmen – und profitiert von Know-how und Engagement zufriedener Mitarbeiter.

Im Rahmen einer demografieorientierten Personalarbeit will Gelsenwasser dazu beitragen, dass ihre Mitarbeiter gesund älter werden. Die Unterstützung beschränkt sich dabei nicht allein auf arbeitsmedizinische Betreuung und die Vermeidung von Krankheit oder Unfällen, sondern ist auch präventiv ausgerichtet. Mit Hilfe von Betriebsbegehungen, Mitarbeiterbefragungen, Gesundheitszirkeln und bewegungsergonomischen Erhebungen werden seit 2007 regelmäßig physische und psychische Arbeitsbelastungen identifiziert. Für deren Minderung bzw. Beseitigung sorgen in der Folge geeignete Maßnahmen, die auf Verhaltensänderung abzielen oder bei der Gestaltung der Arbeitsbedingungen ansetzen.

Einbezogen sind die Themenfelder Ergonomie, Sport/Bewegung, gesunde Ernährung, Vorsorgeuntersuchungen, psychische Gesundheit und Vereinbarkeit von Familie und Beruf; alle Fördermaßnahmen sind aufeinander abgestimmt und ergänzen sich gegenseitig.



Jährliche Gesundheitstage zeigen Zusammenhänge auf und geben Anstoß für eine nachhaltige Auseinandersetzung mit dem eigenen Verhalten. Das Konzept „Gesund Führen“ zielt auf ein gesundheitsorientiertes Führungsverhalten der betrieblichen Vorgesetzten einschließlich des Umgangs mit der eigenen Person. Mit der umfassenden Gesundheitsförderung einher gehen bei Gelsenwasser eine berufs- und lebensbegleitende Kompetenzentwicklung, die betriebliche Suchtkrankenhilfe sowie das Betriebliche Eingliederungsmanagement, das von Krankheit oder Behinderung betroffenen oder bedrohten Mitarbeitern individuelle Unterstützung anbietet.

Nun gilt es, Nachhaltigkeit in Maßnahmen, Strukturen und Prozessen sicherzustellen, um dem Anspruch auf ein langes, erfülltes Berufsleben (bei guter Gesundheit) gemeinsam immer näher zu kommen.



■ Ansprechpartnerin: Anika König
Personal
Tel.: 0209 708-308
anika.koenig@gelsenwasser.de

→ **PRODUKTIVITÄT DURCH INNOVATION**

Im Kerngeschäft setzt man entsprechend auf nachhaltige Veränderung. So steht Gelsenwasser z. B. für die zuverlässige Lieferung hochwertigen Trinkwassers auf dem neuesten Stand der Technik – und hält trotz umfangreicher Investitionen in Gewinnung, Aufbereitung und Netze seit sieben Jahren seinen Wasserpreis stabil. Möglich macht das eine vorausschauende Planung, die absehbare Herausforderungen frühzeitig in den Blick nimmt. Das Unternehmen sucht kontinuierlich nach neuen Technologien und innovativen Verfahren, die seine Leistung in Energie-, Wasser- und Abwasserwirtschaft optimieren helfen. So hat Gelsenwasser u. a. ein Forschungsvorhaben

zur Rohrnetzalterung initiiert, beteiligte sich an der Entwicklung eines neuen Kanalnetzmanagementsystems und realisiert aktuell mit der TU Dresden ein Projekt zur vereinfachten dynamischen Simulation von Kläranlagen (s. S. 14). Auf diesem Weg gelingt es, die Produktivität pro eingesetzten Euro zu steigern, ohne an Leistung, Qualität oder Service zu sparen.

WIN-WIN-WIN ALS STRATEGIE

Lösungen finden, die von vornherein ökonomischen, sozialen und ökologischen Anforderungen gerecht werden: Das ist für Gelsenwasser Strategie. „Kurzfristig betrachtet mag das hin und wieder teurer sein, auf lange Sicht verschafft uns das aber nicht nur mehr Akzeptanz, sondern auch handfeste Wettbewerbsvorteile“, erklärt Dr. Bernhard Hörsgen, technischer Vorstand der GELSENWASSER AG.



Nachhaltigkeit und Innovation

Von jeher gehört es zum Selbstverständnis von Gelsenwasser, Anlagen technologisch hochwertig und nachhaltig zu bauen, zu betreiben und in-stand zu halten – und dabei stets die Wirtschaftlichkeit im Blick zu haben. Beispielhaft sei die ca. 40 Jahre alte Entscheidung angeführt, nur noch metallische Rohre mit einem hochwertigen Korrosionsschutz einzusetzen. Die neue Rohrgeneration weist heute so gut wie keine Schäden auf; den damals geringfügig höheren Baukosten stehen also inzwischen erhebliche Kosteneinsparungen gegenüber.

Ein weiteres Beispiel bildet das Rohreinzugsverfahren (Relining), das Gelsenwasser-Mitarbeiter vor 20 Jahren für Stahl- und Gussrohre für Transportleitungen und vor 10 Jahren auch für Polyethylenrohre für Versorgungsleitungen entwickelten. Damit kann die Sanierung der Rohrnetze um ein Drittel günstiger durchgeführt werden als mit der konventionellen Verlegung im offenen Graben. Mehr als die Hälfte aller Rohrnetzerneuerungen erfolgen seit Jahren mittels Relining.

Entwicklung und Anwendung dieser innovativen Tech-

nologien basieren auf der Fähigkeit und Bereitschaft der Gelsenwasser-Mitarbeiter, sich technologisch auf dem Laufenden zu halten, das eigene Handeln zu hinterfragen und sich intensiv am Vorschlagswesen zu beteiligen. Dieses Engagement setzt allerdings voraus, dass technische wie wirtschaftliche Entscheidungen auch an untere Hierarchieebenen delegiert werden. Des Weiteren lebt es von regelmäßigem Erfahrungsaustausch und Benchmarking zwischen den Fachabteilungen aller Standorte und dem engen Kontakt der Mitarbeiter mit der Forschung sowie der nationalen und internationalen Normung und Regelsetzung.

Das hohe Potenzial seiner Mitarbeiter wird Gelsenwasser auch weiterhin nutzen, um die Kosten stabil und zugleich die hervorragende Qualität in der Wasserversorgung aufrechtzuerhalten.



■ Ansprechpartner: Horst Schlicht
Verteilung Wasser
Tel.: 0209 708-390
horst.schlicht@gelsenwasser.de

„Kommunale Prägung ist ein Zeichen für Erfolg“

Im Gespräch mit dem neuen Vorstandsvorsitzenden Henning R. Deters



Herr Deters, vor wenigen Wochen haben Sie Ihren neuen Posten als Vorstandsvorsitzender der GELSENWASSER AG übernommen. Wie sind Ihre ersten Eindrücke vom Unternehmen und Ihrem neuen Team?

Durchweg positiv. Es freut mich, dass ich von der Mannschaft und meinen neuen Kollegen so offen aufgenommen wurde. Schon jetzt fühle ich mich in meinem Eindruck bestätigt, dass Gelsenwasser ein erfolgreiches Traditionsunternehmen ist – mit ausgeprägter Kompetenz unserer Kolleginnen und Kollegen in vielen Bereichen der Versorgungswirtschaft. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit.

Was hat Sie als Vorstandsmitglied von E.ON Ruhrgas daran gereizt, zu einem Regionalversorger mit stark kommunaler Prägung zu wechseln?

Gelsenwasser ist in Deutschland sicherlich der bekannteste Wasserversorger. Hier wie auch verstärkt in der Energieversorgung wird die kommunale Prägung als Zeichen für Erfolg durch Berechenbarkeit, Kompetenz und Konstanz gesehen. Das sind Werte, die ich im privaten wie beruflichen Umfeld sehr schätze. Das partnerschaftliche Miteinander zukunftsfähig zu gestalten sehe ich als ausgesprochen interessante und anspruchsvolle Aufgabe.

Sehen Sie in den für Sie neuen Sparten Trinkwasser und Abwasser eine besondere Herausforderung?

Ich werde in den nächsten Monaten ganz tief in die Materie eintauchen. Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung sind spannende und interessante Bereiche. Die Qualitätsanforderungen, die das Lebensmittel Nr. 1 zu erfüllen hat, sind richtigerweise außergewöhnlich hoch. Es ist offensichtlich, wie stark Gelsenwasser in der Trinkwasserversorgung sowohl ökonomisch als auch ökologisch aufgestellt ist. Da ist es nur folgerichtig, dass man seit vielen Jahren einen weiteren Fokus auf die Abwasserentsorgung legt, denn beides ist bei unserer kommunalen wie industriellen Kundschaft gefragt. Im Bereich Abwasser geht es aus meiner Sicht vor allem darum, eine qualifizierte, umweltgerechte und bezahlbare Entsorgung für nachfolgende Generationen sicherzustellen.

Gab es bei Ihren Tätigkeiten in der Vergangenheit bereits Berührungspunkte mit Gelsenwasser?

Erst hier habe ich erfahren, dass ich schon seit Jahren mit Gelsenwasser zu tun habe. Ich bin einen Steinwurf entfernt vom Ruhrgaswerk aufgewachsen, das gemeinsam von Gelsenwasser und den Stadtwerken Essen betrieben wird. Mein Wohnort Essen wird von dort aus mit Trinkwasser versorgt – ich nutze es also täglich, und wie Sie sehen, ist mir das bestens bekommen. Aber natürlich war mir die Gelsenwasser-Gruppe auch als Energieversorger schon lange ein Begriff.



Zur Person

Henning R. Deters wurde am 15. Juli 2011 vom Aufsichtsrat der GELSENWASSER AG zum neuen Vorstandsvorsitzenden des Unternehmens bestellt und hat seine Tätigkeit am 1. Oktober 2011 aufgenommen. Nach dem Studium der Betriebswirtschaft an der Universität Münster und in den USA begann Deters seine berufliche Laufbahn bei der Ruhrgas AG. Seit 1997 im Bereich Gaseinkauf eingesetzt, zeichnete er ab 2002 als Direktor für den Gaseinkauf Zentraleuropa verantwortlich. Es folgten zwei Jahre als Sprecher der Gastransportgesellschaft, der heutigen Open Grid Europe, und die anschließende Bestellung zum Vorstand. Hier verantwortete er zunächst den Bereich Vertrieb und war zuletzt für das Ressort Infrastruktur bei E.ON Ruhrgas tätig. Henning R. Deters ist 43 Jahre alt und lebt mit seiner Frau und zwei Kindern in Essen.

Wollen Sie den bisherigen Kurs des Unternehmens beibehalten oder planen Sie eine grundlegende Neuausrichtung?

Die GELSENWASSER AG wird im nächsten Jahr 125 Jahre alt. In der heutigen Zeit ist das etwas sehr Besonderes, wenn ein Unternehmen auf eine so lange währende und erfolgreiche Firmengeschichte zurückblicken kann. Sicherlich hängt dies auch mit den kommunalen Ursprüngen zusammen und dem notwendigen langfristigen Denken aus der Wasserwirtschaft. Meine Ziele sind mit dem Begriff Kontinuität verbunden: Das gilt in besonderem Maße für die enge Partnerschaft mit den Kommunen, den langfristigen Erhalt der Unternehmenssubstanz, die Sicherheit der Arbeitsplätze, die Nutzung von Marktchancen – und das Ganze im Team erarbeitet und getragen. Ich bin mir sicher, dass wir so auch auf Veränderungen der Märkte und gesetzliche Rahmenbedingungen reagieren müssen, aber auch erfolgreich können.

Sie verjüngen das Vorstandsteam deutlich. Können Gelsenwasser und die Partner aus Kommunen und Wirtschaft langfristig mit Ihnen rechnen?

Auch hier gilt: Verlässlichkeit ist aus meiner Sicht ein wesentlicher Erfolgsfaktor für eine partnerschaftliche, gewinnbringende Zusammenarbeit. Das bezieht sich auf die internen Strukturen von Gelsenwasser, aber insbesondere auch auf die Beziehungen zu unseren Partnern und Kunden. Meine Tätigkeit bei der Ruhrgas AG war mit 16 Dienstjahren ebenfalls derart geprägt. Ich plane langfristig.

Fernab von Energie- und Wasserfragen: Was machen Sie am liebsten, wenn Sie nicht arbeiten?

Da steht an erster Stelle natürlich meine Familie. Ich genieße es, Zeit mit meinen Kindern und meiner Frau zu verbringen. Und auch unser Familiengarten erfährt zunehmend meine Aufmerksamkeit, dabei kommt man gut auf andere Gedanken – manchmal verschönert es sogar den Garten.

Aus Ihrem Büro habe Sie nun direkte Sicht auf die Veltins-Arena. Welche Veranstaltung würden Sie dort gerne einmal erleben?

Spannend fände ich ein Feldhockeyspiel der Nationalmannschaft in der Arena; diese Kulisse hätte der Sport mal verdient. Wenn Sie aber Fußball meinen, bin ich, was die Westvereine angeht, neutral. Ich kann mich über Erfolge von Schalke genauso freuen wie über die von Dortmund oder Bochum, Duisburg oder Mönchengladbach – wenn sie nicht gegen den FC St. Pauli errungen werden.

Drei Fragen an: Achim Menge

Bürgermeister der Stadt Oer-Erkenschwick



Am Rand des Ruhrgebiets gelegen, vereint Oer-Erkenschwick die Vorteile von Stadt und Land: Im Süden schließt sich der Ballungsraum Rhein-Ruhr an, im Norden findet man die waldreiche, hügelige Landschaft der Haardt sowie den überregional bedeutsamen Naturpark „Hohe Mark“ mit zahlreichen Freizeitangeboten. In der Trinkwasserversorgung baut die Stadt bereits seit 1896 auf Gelsenwasser als zuverlässigen und engagierten Partner.

Während in vielen Ruhrgebietsstädten die Bevölkerung zurückgeht, kann Oer-Erkenschwick die Menschen halten. Was machen Sie anders?

Wir versuchen einfach, unsere Stadt insbesondere für junge Familien attraktiv zu machen. Beispielsweise bietet unsere Gesellschaft für Stadtentwicklung, Wirtschafts- und Tourismusförderung erfolgreich erschlossene Grundstücke zu bezahlbaren Preisen an. So konnten wir bisher natürliche Bevölkerungsverluste durch den Zuzug junger Familien auffangen. Dass man sich hier sehr wohlfühlt, liegt aber auch an der besonderen Lage. Unsere Stadt befindet sich eben nicht nur am Rande des Ruhrgebiets, sie ist gleichzeitig das Tor zum Münsterland. In Oer-Erkenschwick lebt man also sehr mit der Natur verbunden und hat zugleich die kulturellen Möglichkeiten der großen Zentren direkt vor der Tür.

Oer-Erkenschwick beteiligt sich intensiv am GELSENWASSER-Generationenprojekt; 13 Initiativen haben bereits eine Förderung erhalten. Worin liegt für Sie die große Bedeutung des Themas?

Auch an Oer-Erkenschwick geht der demografische Wandel natürlich nicht spurlos vorbei. Die Menschen werden immer älter, und das Verhältnis von Jungen zu Alten wird sich dramatisch verschieben. Von daher ist es wichtig, so früh wie möglich ein Zusammenleben der Generationen zu fördern, das von gegenseitigem Verständnis und gegenseitiger Hilfe geprägt ist. Deshalb habe ich die entsprechenden Einrichtungen in Oer-Erkenschwick immer wieder öffentlichkeitswirksam aufgefordert, sich am Generationenprojekt zu beteiligen. Darüber hinaus freue ich mich auch sehr, dass die Lebenshilfe bei uns auf dem ehemaligen Zechengelände Wohnraum schafft, in dem alte und junge, behinderte und nicht behinderte Menschen miteinander leben und füreinander dasein können.

Ihre Stadt bezeichnet sich selbst als Ziel für Kurzeittourismus und Naherholung. Ist das ihr Aushängeschild? Und wo findet man Sie am Wochenende?

Im Rahmen des Strukturwandels waren auch wir gezwungen, eine neue Identität zu finden. Die reizvolle Lage unserer Stadt und das 2004 erbaute Sauna-Wellness-Resort Maritimo, das zu den vier besten im deutschsprachigen Raum gehört, führen dazu, dass sich immer mehr Menschen für einen Tag oder ein Wochenende bei uns erholen oder sportlich betätigen. Dazu bieten sich z. B. auch die Nordic-Walking-Strecken oder das mit 200 km größte zusammenhängende Reitwegenetz in der Haardt an. Mich finden Sie am Wochenende allerdings meist bei einem Verein, einem Verband oder einer Veranstaltung, denn die Arbeitswoche eines Bürgermeisters ist nicht auf fünf Tage begrenzt.



Oer-Erkenschwick: vielseitige Freizeitangebote nah am Ballungsraum Ruhrgebiet



■ Ansprechpartnerin: Şenay Şereflioğlu
Abwasserprojekte
Tel.: 0209 708-358
senay.sereflioğlu@gelsenwasser.de

Gemeinsam stark!

Herausforderungen durch Zusammenarbeit meistern

Die deutsche Abwasserwirtschaft steht in Bezug auf Qualität und Entsorgungssicherheit weltweit an der Spitze. Aufgrund verschärfter gesetzlicher Auflagen und steigender technischer Anforderungen erfüllt sie umfassende und anspruchsvolle Umweltaufgaben, die erhebliche Investitionen für Instandhaltung, Sanierung und Neubau verlangen. Dem gegenüber steht die zumeist kritische finanzielle Lage der Kommunen – ein Dilemma, das sich durch situationsgerechte Kooperationen lösen ließe.

Als privates Unternehmen mit kommunaler Prägung bietet die GELSENWASSER AG hier exakt auf den Bedarf abgestimmte Konzepte. Sie bringen privatwirtschaftliches Kapital und Know-how zusammen und eröffnen den Kommunen in Gestalt eines fairen Interessenausgleichs neue Handlungsspielräume. Zur Wahl stehen dabei verschiedene Grundformen der Zusammenarbeit, deren Ausgestaltung sich immer nach den lokalen Anforderungen und den individuellen Vorstellungen unserer Partner richtet.

So kann der GELSENWASSER AG die Verantwortung für verschiedene Aufgabenbereiche übertragen werden – vom Anlagenbetrieb über Bau und Finanzierung abwassertechnischer Anlagen bis hin zum Management der Endkundenbeziehung. Unabhängig vom gewünschten Leistungsumfang, behalten die Kommunen dabei immer alle Einfluss- und Kontrollrechte, die sie für die Erfüllung ihrer hoheitlichen Aufgaben benötigen. Heute stehen bereits zahlreiche solcher Partnerschaften für eine effiziente und sichere Abwasserentsorgung nach neuesten Standards – ein Ergebnis, das die Kommunen allein ohne drastische Gebührenerhöhungen nicht hätten erzielen können.

Wenn Sie sich über die Chancen einer Zusammenarbeit für Ihre Kommune informieren möchten: Wir stehen Ihnen jederzeit gern für ein Beratungsgespräch zur Verfügung.

Ansprechpartner

■ Şenay Şereflioğlu
Tel.: 0209 708-358
senay.sereflioğlu@gelsenwasser.de

■ Dr. Ullrich Zimmerman
Tel.: 0209 708-1985
ullrich.zimmerman@gelsenwasser.de



Modelle der Zusammenarbeit im Überblick

- Erbringung spezieller Einzeldienstleistungen
- Betriebsführung (technisch und/oder kaufmännisch)
- Betreibermodelle
- Kooperationsmodelle
- Konzessionsmodelle

Kanalreinigungsteams am Praxistag 2011

Gelsenwasser-Beteiligungen:

Abwassergesellschaft Gelsenkirchen mbH

Stadtentwässerung Herne GmbH & Co. KG

Stadtwerke Wesel GmbH

Technische Werke Emmerich
am Rhein GmbH

Gäste:

Zentraler Betriebshof Herten

Stadt Recklinghausen, Abt. Entwässerungs-
planung und -unterhaltung



2. Praxistag Kanalreinigung

GELSENWASSER VERMITTELT WICHTIGE ERFOLGSFAKTOREN

Mit dem Praxistag 2011 erhielten Kanalreinigungsteams zum zweiten Mal Gelegenheit, ihr Können zu beweisen und auszubauen. Für maximalen Durchblick sorgte der von der GELSENWASSER AG eigens hergestellte „gläserne Kanal“ mit Sichtfenstern aus transparentem PVC. Zusätzlich ermittelte das Institut für Unterirdische Infrastruktur gGmbH (IKT) an einem Leistungsstand die wichtigsten Fahrzeugkennwerte.

Hatten am 1. Praxistag noch vier Kanalreinigungsteams teilgenommen, traten beim zweiten Durchgang aufgrund der positiven Erfahrungen schon sechs Teams an. Wie im Vorjahr wurde dabei ein wichtiges Ziel nahezu von selbst erreicht: Von der ersten Sekunde an begannen der Erfahrungsaustausch und die Fachgespräche über die verschiedenen Fahrzeuge, alltägliche Schwierigkeiten und die Kunstgriffe, mit denen die Teams ihre Arbeit vereinfachen und optimieren. So konnte die eine oder andere Idee gleich von mehreren Teilnehmern getestet und für gut befunden werden.

LEISTUNGSSTÄRKE IM FOKUS

Gegenüber dem letzten Jahr waren die Teams mit deutlich höheren Anforderungen konfrontiert. Um für ein möglichst realistisches Setting zu sorgen, wurde ein Schacht in den gläsernen Kanal eingebracht und durch „Zugabe“ von Kies und Schotter eine schwierige Ausgangssituation simuliert. Die erfassten Reinigungszeiten sprechen für sich: Bei nahezu identischen Bedingungen schwankte der Zeitbedarf zwischen 5:15 min und 20:00 min – ein deutlicher Hinweis darauf, dass die Wahl der richtigen Reinigungsstrategie eine zentrale Rolle spielt.

Zusammenfassung der Praxisergebnisse am gläsernen Kanal

Parameter	Team 1	Team 2	Team 3	Team 4	Team 5	Team 6
Düseneinsätze	10	16	8	10	10	5 (Sohle)
Zyklen	1	2	2	1	1	1,5
Zeit [min]	5:15	11	20	7:30	8:30	9
Druck [bar]	200	120	100	150	100	100
Saugen	–	0,6	0,12	0,5	0,7–0,8	0,6



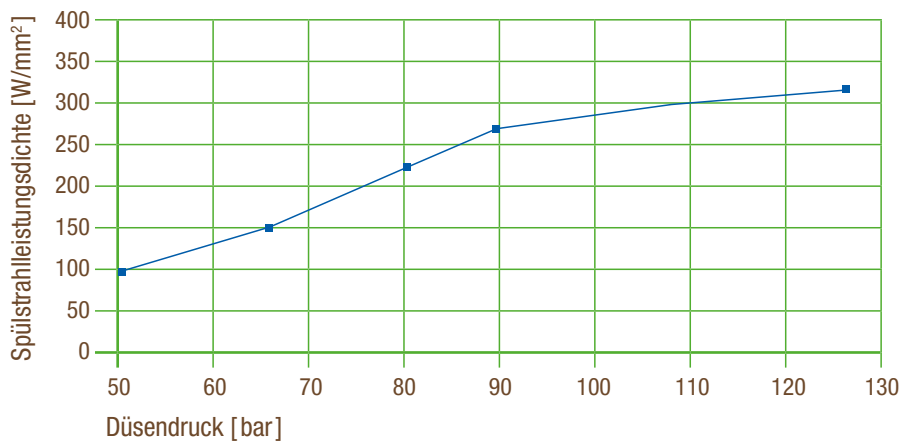
Die Leistungsvermessung der Fahrzeuge am ersten Praxistag hatte gezeigt, dass der Aufbau eines Hochdruckreinigungsfahrzeugs und der verwendeten Düsen starken Einfluss auf die erzielbaren Reinigungsdrücke ausübt. Gemessen wurden die Verluste zwischen dem am Fahrzeug eingestellten Druck und dem Druck an den Düsen. Lag Letzterer etwa bei ca. 100 Bar, wurden abhängig vom Fahrzeug und der eingesetzten Reinigungsdüse Druckverluste zwischen 30 und 70 Bar festgestellt – ihr Ausgleich hat einen erhöhten Betriebsmittelverbrauch zur Folge. Vor diesem Hintergrund wurde die Leistungsvermessung am zweiten Praxistag um eine praktische Übung ergänzt: Es galt vorgegebene effektive Reinigungsdrücke möglichst genau zu erreichen. Dabei wurde den Teams schnell deutlich, dass sich optimale Ergebnisse nur bei genauer Kenntnis der Leistungsdaten des eigenen Fahrzeugs erzielen lassen.

NEUE KENNGRÖSSE IM PRAXISTEST

Eine unsachgemäße Reinigung mit zu hohen Drücken kann eine Schädigung des Rohrmaterials zur Folge haben. Dieser bereits seit Langem bekannte Fakt wurde 2008 im Rahmen der DIN 19523 durch die Festlegung der Belastungsgrenzen für verschiedene Rohrmaterialien normativ erfasst. Dazu hat man als belastungsbestimmenden Prüfparameter anstelle des Drucks die technische Kenngröße der Spülstrahlleistungsdichte eingeführt. Auch diese hängt stark von der Kombination aus technischem Aufbau des Reinigungsfahrzeugs und der zur Reinigung ausgewählten Düse ab.

Am zweiten Praxistag wurden erstmals die Spülstrahlleistungsdichten der teilnehmenden Fahrzeuge ermittelt. Während ein Großteil die vorgegebenen Grenzwerte einhielt, wurde vereinzelt eine zu hohe Spülstrahlleistungsdichte festgestellt. In diesen Fällen droht eine übermäßige Beanspruchung des Rohrmaterials.

Abhängigkeit der Spülstrahlleistungsdichte vom Düsendruck



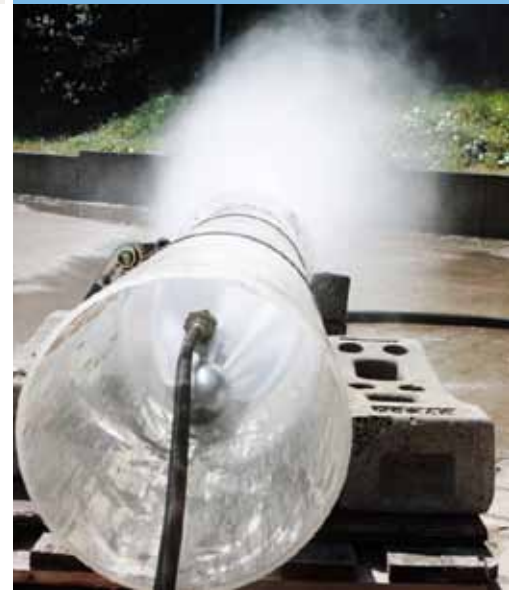
Beispielhafte Messwerte eines Teilnehmerfahrzeugs

Fortsetzung erwünscht! So lautete auch das Fazit des zweiten Praxistags Kanalreinigung. Für Gelsenwasser Grund genug, die Durchführung einer dritten Runde praktischer Optimierungshilfe in Erwägung zu ziehen.

■ Ansprechpartner: Uwe Hebel
Tel.: 0209 708-1972
uwe.hebel@gelsenwasser.de

DIN 19523

Im August 2008 wurde die DIN 19523 veröffentlicht; sie regelt die „Anforderungen und Prüfverfahren zur Ermittlung der Hochdruckstrahlbeständigkeit und -spülfestigkeit von Rohrleitungsteilen für Abwasserleitungen und -kanäle“. Wesentlicher Bestandteil ist die Einführung der Spülstrahlleistungsdichte als neuer Prüfparameter: Auslöser waren die hohen örtlichen Verluste zwischen Druckmessung und Drüseneinsatz. Demgegenüber können durch Vorgabe der Spülstrahlleistungsdichte bei der Materialprüfung reproduzierbare Ergebnisse erzielt werden. (Vgl. Dipl.-Ing. (FH) Bernd Niedringhaus, „Die neue Norm DIN 19523“, bi-UmweltBau 2/08.)



Technische Daten zur TWE GmbH

KLÄRANLAGE

Ausbaugröße der Kläranlage: 195.000 EW

Mittlere Frachtbelastung: 140.000 EW

Anteil Industrie: ca. 85 %

KANALNETZ

Netzlänge: 238 km

RW-Kanalisation: 30 km

SW-Kanalisation: 41 km

MW-Kanalisation: 86 km

Druckleitungen/
Sonstige: 81 km

Pumpwerke/
Sonderbauwerke: 500 Stck



Simulation optimiert Sanierungsstrategie

Kostenparendes Beispiel aus Emmerich am Rhein

Als Betriebsführer der städtischen Abwasseranlagen hat die Technische Werke Emmerich am Rhein GmbH im Zuge notwendiger Sanierungsarbeiten mit Hilfe eines dreidimensionalen Simulationsmodells die hydraulischen Verhältnisse in der Kläranlage untersucht. Daraus ergab sich ein Optimierungspotenzial, das allein bei den Energiekosten Einsparungen von mehreren tausend Euro ermöglichte.

In den Belebungsbecken der Kläranlage der Stadt Emmerich am Rhein sollten die Belüfter und Rühraggregate erneuert werden. Inzwischen waren jedoch noch weitere Schwachstellen sichtbar geworden: Im Betrieb der Nachklärung zeigten sich ein hoher Anteil fein disperser und schwerer absetzbarer Flocken sowie eine asymmetrische Geschwindigkeitsverteilung. Hinzu kamen hohe Eintrittsgeschwindigkeiten ins Absetzbecken und eine ungleiche Beschickung der drei Nachklärbecken. Vor diesem Hintergrund entschied man sich, im Vorfeld der geplanten Sanierungsarbeiten eine dreidimensionale Simulationsrechnung durchzuführen, um zusätzliches Optimierungspotenzial zu erschließen und gleichzeitig die Gefahr von Kurzschlussströmungen zu bewerten.

Die bei der Firma FlowConcept GmbH, Hannover, beauftragte Simulationsrechnung ergab im Ist-Zustand zwar keinen Handlungsbedarf in punkto Kurzschlussströmungen. Stattdessen zeigte sich aber ein beträchtliches Optimierungspotenzial bei der Umwälzung, das durch eine Führungskonstruktion für den Zulaufstrom sowie eine Redu-

zierung der Rührwerke auf zwei Aggregate realisiert werden kann. Nach entsprechendem Umbau aller Belebungsbecken werden in Zukunft pro Jahr mindestens 9000 € Energiekosten eingespart.

Auch die Betrachtung des Nachklärbeckens förderte erhebliche Verbesserungsmöglichkeiten zutage. Hier lag der Fokus auf dem Mittelbauwerk. Die ausmittige Wasserzuführung sowie regelmäßiges Verstopfen der im Auslaufbereich befindlichen Lamellen bewirkten eine ungleichmäßige Abströmung. Eine mittige Wasserzuführung sowie ein Austausch der Lamellen gegen eine umlaufende Schürze mit sohlnahem freiem Austritt können für eine gleichmäßige Abströmung in den Absetzraum sorgen. Dies wurde bereits in zwei Becken realisiert.

Die Konstruktion des Verteilerbauwerks vor den Nachklärungen zeigte signifikant unterschiedliche Beaufschlagungen auf die Nachklärbecken. Dieses Problem ließ sich fast vollständig eliminieren, indem schon im Zulaufgerinne eine konstruktive Führung zur Aufteilung der Ströme angeordnet wurde.

So konnte die Technische Werke Emmerich am Rhein GmbH mit Hilfe der dreidimensionalen Simulation ihre Sanierungsplanung optimieren und den Betrieb der Kläranlage nachhaltig verbessern.

■ Ansprechpartner: Mark Antoni
Tel.: 02822 9256 -10
antonim@twe-emmerich.de



Weiterführende Links

www.gelsenwasser.de/abwasserentsorgung.html

<http://gelsenkanal.de>

www.se-herne.de

www.stadtwerke-wesel.de

www.twe-emmerich.de

Partner-Stadtwerke erweitern Angebot

GELSENWASSER-Netzwerk hilft Marktchancen zu nutzen

Unser Strom ist Öko

Mit ihrem Ökostromprodukt stellt die Gelsenwasser-Gruppe Umwelt- und Klimaschutz in den Mittelpunkt: Es wird zu 100% aus erneuerbaren Energien gewonnen und ohne jegliche CO₂-Emissionen erzeugt – in Wasserkraftwerken in Österreich, die vom TÜV-SÜD zertifiziert sind. Der Lieferant VERBUND Hydro Power AG garantiert, die von den Kunden abgenommene Menge an Ökostrom auch physisch in das öffentliche Netz einzuspeisen. Ausführliche Informationen zu diesem Energieangebot finden Sie in der transparent vom September 2011 sowie im Internet unter:

www.gelsenwasser.de/strom_aus_wasserkraft.html

Mit der Öffnung der Energiemärkte fiel der Startschuss für mehr Wettbewerb. Darauf reagieren nun auch die Gesellschaften der Gelsenwasser-Gruppe mit der Erweiterung ihres Angebots. Mit Gelsenwasser als erfahrenem Partner an ihrer Seite können sie dabei auf die erforderliche Fachkompetenz zurückgreifen, um eine zügige und reibungslose Produkteinführung zu realisieren.

So wie die Stadtwerke Kaarst können alle Gelsenwasser-Beteiligungen auf ein bewährtes Marketingkonzept zurückgreifen.

Der intensive Austausch innerhalb des Unternehmensnetzwerks trägt maßgeblich dazu bei, dass Gelsenwasser-Gesellschaften komplexe neue Geschäftskonzepte effizient umsetzen können. So nutzten etwa die Stadtwerke Wesel zu Jahresbeginn die Chance des liberalisierten Energiemarktes mit der Einführung von Ökostrom, seit Juli bietet der früher reine Wasserversorger Vereinigte Gas- und Wasserversorgung GmbH auch Ökostrom und Erdgas an. Beide beschränken sich dabei nicht auf ihr angestammtes Versorgungsgebiet, sondern treten auch im angrenzenden Raum auf. Bei Planung und Umsetzung konnten sie auf weitreichende Unterstützung durch das Gelsenwasser-Netzwerk zurückgreifen, womit sowohl Kosten als auch Risiken der Geschäftsfelderweiterung deutlich reduziert werden. Sei es bei Fragen der Beschaffung, der Implementierung des neuen Produktes ins eigene Rechnungswesen, bei der Mitarbeiterschulung oder mit Blick auf erprobte Vertriebskonzepte: Stets standen und stehen Gelsenwasser-Experten beratend und unterstützend zur Seite. Und die Nutzung dieses Vorteils macht Schule.

Zum Jahreswechsel steht bei weiteren Gesellschaften die Ausdehnung der Geschäftstätigkeit an.

Die Stadtwerke Holzminden, die Gas- und Wasserversorgung Höxter sowie die Stadtwerke Kaarst und Kalkar ergänzen ihr Energieangebot ab 2012 durch Ökostrom; Holzminden und Höxter vergrößern zugleich das Einzugsgebiet ihrer Erdgasprodukte. Dabei verfolgen alle Unternehmen im Wesentlichen die gleichen Ziele: Es gilt, die Wettbewerbssituation samt Kundenbindung zu verbessern und neue Kunden zu gewinnen. Mit der neuen geschäftlichen Ausrichtung bauen die Gelsenwasser-Gesellschaften eigene Stärken aus, sodass sie den Kunden jetzt umfassende Leistungen aus einer Hand bieten können – mit einem Ansprechpartner und in regionaler Nähe. Das Beispiel der Stadtwerke Wesel bestätigt die positiven Erwartungen. Das neue Energieprodukt „VESALIA natur! Strom“ ist auf großes Interesse gestoßen und hat damit sowohl Marktposition als auch Eigenständigkeit des Unternehmens gestärkt.



■ Ansprechpartner: Markus Janscheidt
Beteiligungsmanagement
Tel.: 0209 708-1824
markus.janscheidt@gelsenwasser.de

125 Jahre GELSENWASSER AG

Historiker schreiben Unternehmensgeschichte

2012 steht bei der GELSENWASSER AG ein ganz besonderes Jubiläum an: das 125. Jahr der Unternehmensgeschichte. Das ist ein willkommener Anlass, um mit Kunden, Weggefährten und Mitarbeitern zu feiern, aber auch ein Grund, Fachleute mit der Aufarbeitung der Gelsenwasser-Historie zu beauftragen. Fast zwei Jahre haben die Historikerin Dr. Beate Olmer und ihre Kollegen Dr. Jürgen Büschenfeld und Stefan Nies umfangreiches Archivmaterial gesichtet und ausgewertet. Das daraus entstehende Buch zum Jubiläum erscheint im Januar.

Bei ihren Recherchen in der 125-jährigen Unternehmensgeschichte stieß das Historikerteam auf viele interessante Dokumente, darunter die Baupläne des ältesten Gelsenwasser-Wasserwerks in Steele von 1872, Bilder von den Zerstörungen nach dem Staumauerbruch der Möhnetalsperre (1943) oder Fotoserien vom Bau des Wasserturms in Herten (1934/35) und der Schnellfilteranlage in Altendorf (1954/55). Darüber hinaus entdeckten sie einen schon früh verankerten „blaugrünen“ Faden, den Frau Dr. Olmer wie folgt beschreibt: „Als Aktiengesellschaft arbeitet das Unternehmen seit seiner Gründung natürlich gewinnorientiert. Neben dem Bestreben, Kundenkreis und Absatz zu erweitern, stand



Die Belegschaft der Betriebsverwaltung in Gelsenkirchen-Ückendorf im Jahr 1905 vor den 1894 errichteten Gebäuden an der Paßstraße

aber früh die Erkenntnis, dass ein nachhaltiger Erfolg nur durch entsprechende Gegenleistungen garantiert ist. Gelsenwasser investierte daher kontinuierlich in Ausbau und Instandhaltung seiner Anlagen. Zunehmend wurde auch der Qualität des Wassers Aufmerksamkeit geschenkt und seit den 1970er Jahren verfolgt Gelsenwasser konsequent seinen Weg als Umweltunternehmen.“

Zur Geschichte der GELSENWASSER AG und den geplanten Feierlichkeiten werden wir im kommenden Jahr auch in transparent ausführlich berichten. Das Jubiläumsbuch steht ab Mitte Januar im Gelsenwasser-Onlineshop unter www.gelsenwasser-shop.de zum Verkauf.

Große Chance für kleine Kläranlagen

GELSENWASSER erleichtert Einsatz der Faulung



Mit einem neuen bedarfsorientierten Servicepaket unterstützt Gelsenwasser Kommunen bei der Optimierung ihrer Abwasserentsorgung. Für Kläranlagen ab 10.000 Einwohnerwerten (EW) bietet das Unternehmen eine fallbezogene Wirtschaftlichkeitsbetrachtung einer Faulungsanlage an und leistet umfassende Hilfestellung bei Umsetzung und Finanzierung.

Die Faulung ist das dominierende Verfahren zur Schlammstabilisierung in Kläranlagen mit einer Anschlussgröße ab ca. 50.000 EW. Steigende Kosten für Schlammentsorgung und Energie sowie das Bestreben, die Emission von Treibhausgasen zu vermindern, machen es zunehmend auch für kleinere Kläranlagen interessant. Gegenüber einer simultanen Schlammstabilisierung kann der Bau einer Faulungsanlage laut Umweltbundesamt* bereits bei Kläranlagen ab 10.000 EW wirtschaftlich sein. Denn zum einen deckt die aus den Faulgasen gewonnene Energie über 50 % des eigenen Strombedarfs, zum anderen werden aufgrund einer um mehr als 40 % geringeren Trockensubstanz-Fracht Verwertungskosten eingespart.

Für interessierte Kommunen analysiert Gelsenwasser die aktuelle Entsorgungssituation ihrer Kläranlagen sowie die Wirtschaftlichkeit einer Investition in eine Faulungsanlage.

*Vgl. Umweltbundesamt: Kläranlagen leisten einen Beitrag zum Klimaschutz, 4/2008

TERMINE

28. Januar 2012

- Festakt zum 125-jährigen Jubiläum für geladene Gäste Musiktheater im Revier, Gelsenkirchen

23. Juni 2012

- Tag der offenen Tür Wasserwerk Haltern

9. September 2012

- Tag der offenen Tür Hauptverwaltung, Betriebsdirektion Gelsenkirchen



Faulung der Kläranlage in Emmerich

Dabei werden beide Seiten im Detail betrachtet:

Kosten

- Investition
- Wartung und Instandhaltung
- zusätzliches Personal

Einsparpotenzial

- geringerer Energieverbrauch bei Belüftung und Schlammmentwässerung
- geringere Entsorgungskosten durch Reduzierung der Schlammengen und bessere Entwässerbarkeit des Schlammes
- geringerer Verbrauch an Flockungshilfsmitteln
- Strom- und Wärmegewinnung durch Verbrennung des Faulgases in einem BHKW

Auf Basis der Ergebnisse kann eine individuelle wirtschaftliche Lösung mit Fokus auf Energieeinsparungen und einen emissionsarmen Betrieb entwickelt werden. Dabei steht die GELSENWASSER AG ihren Partnern nach Bedarf mit einem breiten Leistungsspektrum zur Seite: von der Planung über die Investition bis hin zu Bau und Betrieb der Faulungsanlage.



■ Ansprechpartnerin: Stephanie Porschke
Abwasserprojekte
Tel.: 0209 708-1991
stephanie.porschke@gelsenwasser.de

Zusammen gewachsen!

20 Jahre Ost-West-Kooperation in der Energie- und Wasserwirtschaft

Was in den 1990er Jahren als „Aufbau Ost“ begann, hat sich für Gelsenwasser und seine neun Stadtwerkebeteiligungen in Ostdeutschland zu einem Erfolgsmodell entwickelt. Gemeinsam blickt man inzwischen auf 20 Jahre partnerschaftliches Miteinander mit überzeugenden Resultaten zurück.

Erst die politische und wirtschaftliche Wende 1989 machte eine Neuordnung der Energie- und Wasserwirtschaft und damit den Wiederaufbau kommunaler Versorgungsunternehmen im Osten Deutschlands möglich. Die Kommunen konnten Aufgaben der Daseinsvorsorge wieder selbstständig wahrnehmen. Mit der Gründung von Stadtwerken wurde sowohl die kommunale Zuständigkeit wiederhergestellt, als auch die strukturelle Basis für eine regionale und dezentral geprägte Wasser- und Energieversorgung geschaffen.

Gelsenwasser beteiligte sich bereits 1990/1991 als Minderheitsgesellschafter am Neuaufbau der Stadtwerke in Burg, Perleberg, Weißenfels und Zeitz und legte damit den Grundstein für die bis heute andauernde fruchtbare Kooperation mit den Kommunen. In den vergangenen 20 Jahren wurden gemeinsam zahlreiche ambitionierte Projekte realisiert, darunter insbesondere der Aufbau von Wasserleitungen, Gas-, Strom-, und Wärmenetzen sowie die Erneuerung von Maschinenparks, Heizwerken und Verwaltungsgebäuden. In den letzten Jahren wurde das Stadtwerkenetz durch weitere Beteiligungen in Delitzsch, Magdeburg, Oranienburg, Stendal und Zehdenick ausgeweitet.

Dabei verstand sich Gelsenwasser stets als fachlich versierter, strategischer Partner der Stadtwerke, der mit Blick auf eine gesunde kommunale Entwicklung den Know-how-Transfer in allen wasser- und energiewirtschaftlichen Bereichen förderte. So soll es auch in Zukunft bleiben: Gelsenwasser freut sich auf viele weitere Erfolge der freundschaftlichen Zusammenarbeit.

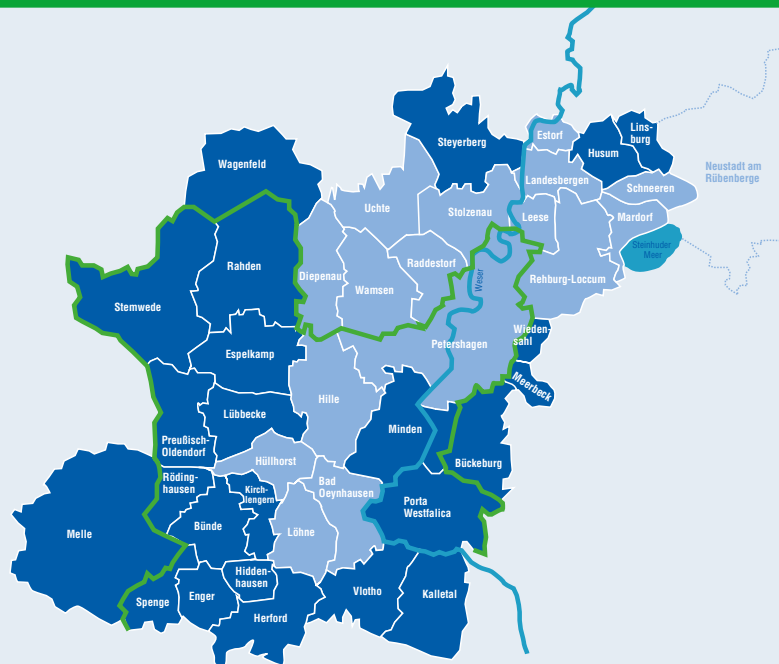


Ob Familienfest, Fußballturnier oder Zirkusaufführung: Das 20-jährige Firmenjubiläum feierten die Gelsenwasser-Partner in Ostdeutschland auf unterschiedliche Weise. Immer waren die Kommunen mit ihren Bürgern in die Feierlichkeiten eingebunden.

Regional, günstig, kundennah

Rundumversorger WESTFALICA im Porträt

Als „Regionalmarke“ steht die WESTFALICA GmbH von der Werre bis zum Steinhuder Meer für leistungsstarke und kostengünstige Versorgung mit Gas, Strom und Wärme. Dabei verfolgt die Gelsenwasser-Tochter seit Öffnung der Energiemärkte erfolgreich das Ziel, das eigene Wachstum trotz zunehmenden Konkurrenzdrucks mit maximalem Engagement für Umwelt, Kunde und Region in Einklang zu bringen.



Das Versorgungsgebiet von Westfalica



Das Kundencenter in Bad Oeynhausen lädt zur Beratung ein.

Die Anfänge von Westfalica reichen bis in die wilhelminische Zeit zurück. Der Vorgänger der heutigen Vertriebsgesellschaft versorgte im Jahre 1889 Bad Oeynhausen erstmals mit Gas – u. a. für die Straßenlaternen rund um den Kurpark, die damals noch von Hand angezündet wurden. Seither hat sich das Unternehmen zu einem modernen Energiedienstleister entwickelt, der weit über die Grenzen von Bad Oeynhausen hinaus in Ostwestfalen-Lippe und Niedersachsen Versorgungsaufgaben in den Sparten Gas, Wärme und Strom erfüllt. Seine Bedarfsorientierung beweisen innovative Produkte wie das Contracting-Modell WÄRME+, das Kunden seit 1989 die Heizungsmodernisierung erleichtert (s. Infokasten).

FULL-SERVICE IN SACHEN ENERGIE

Mit der Öffnung der Energiemärkte begann ein harter Wettbewerb um die Gunst der Kunden, auf den sich Westfalica hervorragend eingestellt hat. Zum anhaltenden Erfolg des Unternehmens trugen nicht nur Bekanntheitsgrad und Vertrauen im Versorgungsgebiet bei. Eine wichtige Rolle spielte vor allem die Bereitschaft, die Chancen der neuen Energiewelt offensiv zu

nutzen. So erweiterte Westfalica 2008 seine Angebotspalette um die Belieferung mit Strom und kam mit „Gas + Strom im Doppelpack“ dem steigenden Interesse an Komplettlösungen aus einer Hand entgegen. Eine konsequent bedarfsgerechte Produktgestaltung konnte bisher bereits rd. 5.000 Stromkunden überzeugen; seit 2010 bietet das Unternehmen über die Grenzen des angestammten Versorgungsgebiets hinaus in 24 weiteren Kommunen Erdgas, Strom und Wärmeprodukte an.

„Unsere Entwicklung zeigt, dass wir trotz zahlreicher Konkurrenz mit unseren fairen, preislich attraktiven Energieangeboten den Nerv der Bürger getroffen haben“, so Geschäftsführer Kay-Uwe Schneider. Dazu trug sicherlich auch die ökologische Produktpalette bei; neben Ökostrom aus 100% Wasserkraft können Westfalica-Kunden seit 2011 auch Bio-Erdgas beziehen.

SERVICE PERSÖNLICH NEHMEN

Qualitätsmerkmale wie persönliche Beratung vor Ort bleiben im Preiskampf oft auf der Strecke. Anders bei Westfalica: In vier Kundenbüros und dem Kundencenter in Bad Oeynhausen leisten Ansprechpartner persönlich kompetente Unterstützung in allen Fragen der Energieversorgung. Zusätzlich können gratis die Dienste der hauseigenen Energieberater und Heizungsexperten Frank Diederich, Andreas Herzberg und Arne Holtmann in Anspruch genommen werden. „Natürlich gibt es auch bei uns ein Online-Servicecenter und eine kostenlose Hotline. Darüber hinaus wollen wir aber auch direkt vor Ort für unsere Kunden da sein. Im Zeitalter der anonymen Call-Center ist das Teil unseres besonderen Servicekonzepts für die Menschen der Region“, erläutert Kay-Uwe Schneider. Dazu zählt



außerdem das Westfalica-Förderprogramm, das Kunden u. a. mit Zuschüssen zu Solaranlagen oder Brennwertkesseln beim Energiesparen unterstützt.

ENGAGEMENT FÜR DIE REGION

Regionale Verbundenheit hat bei Westfalica eine lange Tradition. Sie garantiert nicht nur ihre Standorttreue als Arbeitgeber, sondern bedeutet auch aktiven Einsatz für Mensch und Kommune im Einzugsgebiet. In diesem Zusammenhang ist das Unternehmen z. B. regelmäßig bei regionalen Messen, Berufsinformations- und Ausbildungsplatzbörsen oder Frühjahrs- und Herbstmärkten präsent. Außerdem engagiert sich Westfalica für den regionalen Klimaschutz: Ein Beispiel für die Förderung energetisch zukunftsweisender Projekte ist die Fotovoltaikanlage der Städtischen gemeinnützigen Heimstätten-Gesellschaft Bad Oeynhausen.

Zugunsten der Regionen im Versorgungsgebiet ist Westfalica auch als Sponsor aktiv, derzeit u. a. im Rahmen des Gelsenwasser-Generationenprojekts. Unterstützt werden Initiativen, die das Miteinander der Generationen nachhaltig fördern und den jeweiligen Kommunen einen dauerhaften Nutzen bieten. Die geförderten Projekte reichen von der Spielgruppe „Mit-tendrin“ im Altenwohnheim über den Schülereinsatz bei der Rehabilitation bis hin zum integrativen Theater für Jung und Alt. Seit 2008 hat Westfalica für 75 Vorhaben in 11 Kommunen insgesamt 206.472 € bereitgestellt. Bei der letzten Jurysitzung im September dieses Jahres wurden noch einmal rd. 20.000 € vergeben.

Pluspunkt WÄRME⁺

SERVICEKONZEPT GEGEN SANIERUNGSSTAU

Mit der Paketlösung WÄRME⁺ trägt Westfalica seit mehr als 20 Jahren dazu bei, notwendige Heizungsanierungen zu befördern. Je nach Produktvariante übernimmt das Unternehmen die komplette Wärmeversorgung einer Liegenschaft – von der Finanzierung der neuen Heizung über deren Betrieb bis hin zur Abrechnung mit den Mietern. Das Angebot für die Kunden ist dabei oft deutlich günstiger, als wenn sie die entsprechenden Aufgaben selbst übernehmen würden. Zugleich verringern sich auch die klimaschädlichen CO₂-Emissionen, denn eine neue Heizungsanlage sowie eine effiziente Betriebsführung können in erheblichem Maße Primärenergie (Erdgas) einsparen. Das Produkt wird regelmäßig aktuellen Anforderungen angepasst. Zunächst nur für Mehrfamilienhäuser konzipiert, steht WÄRME⁺ inzwischen auch für Einfamilienhäuser zur Verfügung. Für das Rundum-Sorglos-Paket haben sich bisher bereits rd. 7.500 Kunden entschieden.



■ Ansprechpartner: Kay-Uwe Schneider
Geschäftsführer
Tel.: 05731 244-100
kay-uwe.schneider@westfalica.de

Das ZAK-Team für eine optimierte Kläranlagensimulation (v.l.n.r.): Matthias Barth (Stadtentwässerung Dresden GmbH), Christoph Bernatzky, Jörg Oppermann und Thorsten Abel (hanseWasser Bremen GmbH), Markus Ahnert (TU Dresden), Ingrid Gerard und Şenay Şerefioğlu (GELSENWASSER AG). Nicht im Bild: Teammitglied Conrad Marx von der TU Dresden.



Dynamische Simulation hält Mitarbeiter auf „ZAK“

GELSENWASSER-Projekt vereinfacht Kläranlagenoptimierung

Zukünftig sollen in der Gelsenwasser-Gruppe und bei externen Partnern schnell und einfach dynamische Simulationen von Kläranlagen durchgeführt werden können. Zur Optimierung der vorhandenen Modelle realisiert das Unternehmen derzeit ein Forschungsprojekt in Kooperation mit der Technischen Universität Dresden. Mitte nächsten Jahres soll ein Tool zur Verfügung stehen, das mit dem jeweils vorhandenen Datenmaterial aussagekräftige Ergebnisse erzielt.

Dynamische Simulationsmodelle haben im letzten Jahrzehnt in Kläranlagenbemessung und -betrieb immer mehr an Bedeutung gewonnen. Ihre Anwendung setzt jedoch enorme Datenmengen voraus, die gerade in kleineren Betrieben oder bei kurzfristigem Handlungsbedarf oft nicht zur Verfügung stehen und zeit- und kostenintensive Messreihen erfordern. Aus diesem Grund hat Gelsenwasser zusammen mit den Beteiligungsgesellschaften hanseWasser Bremen und Stadtentwässerung Dresden sowie dem Institut für Siedlungs- und Industrieresourcemanagement der TU Dresden das Forschungsprojekt „ZAK – Zeit-effiziente Analyse von Kläranlagen“ initiiert. Ziel ist es, die vorhandenen Simulationsmodelle so umzugestalten, dass sie mit möglichst wenig Datenmaterial sowohl die Optimierung eigener Kläranlagen als auch die Akquisition von Neuprojekten erleichtern können.

PRAXISORIENTIERTE UMPROGRAMMIERUNG

In der Umsetzung setzt man auf „Learning by Doing“. Unter Leitung der TU Dresden werden die Mitarbeiter der beteiligten Abwasserunternehmen in der Anwendung eines Simulationsprogramms geschult. Am Beispiel einer konkreten Aufgabenstellung bei begrenzter Datenmenge werden Schritt für Schritt die nötigen Anpassungen ermittelt. Dank permanenter Rückkopplung zwischen Anwendern und Programmierern kann der Verbesserungsbedarf sofort identifiziert und ausgemerzt werden.

Der laufende erste Abschnitt konzentriert sich auf die Simulation verfahrenstechnischer Optimierungen und soll im Frühjahr 2012 abgeschlossen sein. Im Anschluss widmet sich eine zweite Phase den Themenfeldern Energieverbrauch und -erzeugung, die auf Kläranlagen ebenfalls zunehmend in den Fokus rücken. Hierzu werden die entwickelten verfahrenstechnischen Modellstrukturen mit energetisch wirksamen Komponenten gekoppelt. Die Dauer dieses Abschnitts wird auf Basis der bis dahin gesammelten Erfahrungen festgelegt.

EFFIZIENTE LÖSUNG IN REICHWEITE

Sobald das Modell für Kläranlagen steht, sind im Vorfeld von Simulationen keine aufwendigen Messkampagnen mehr nötig. Mit dem neuen Tool kann Optimierungspotenzial im laufenden Betrieb lokalisiert werden – ein zusätzlicher Vorteil für alle Betreiber, die Effizienzsteigerungen ohne Beeinträchtigung der Reinigungsleistung ihrer Kläranlage realisieren wollen. Das System wird für interne Überprüfungen und als Dienstleistung für interessierte Dritte zur Verfügung stehen.



■ Ansprechpartnerin: Ingrid Gerard
Abwasserprojekte
Tel.: 0209 708-1971
ingrid.gerard@gelsenwasser.de

Aufs richtige Pferd gesetzt

NGW-Familientag findet großen Zuspruch

Das Konzept für den diesjährigen Kundentag der NGW GmbH, Gelsenwasser-Vertriebstochter am Niederrhein, ist aufgegangen: Die Besucherzahlen übertrafen alle Erwartungen. Am 13. November 2011, einem nebligen, aber trockenen Herbstsonntag, machten sich rd. 9.000 Kunden auf den Weg, um in die stimmungsvolle Atmosphäre einzutauchen, die das NGW-Team auf dem zentral im Versorgungsgebiet gelegenen Reiterhof in Rheinberg geschaffen hatte. Ob Kutschfahrt zum benachbarten Lichterfest, Indianerdorf, Bogenschießen, Segway- und Elektrorollerparcour, Feuerkörbe oder kleiner Handwerkermarkt – Groß und Klein kamen voll auf ihre Kosten. Weltmeisterlich lud zudem Dressurreiterin Isabell Werth zur Autogramstunde ein und Vize-Grillweltmeister Robert Meyer lockte mit außergewöhnlichen Spezialitäten. Ganz nebenbei konnten sich Interessierte auch aus erster Hand über die Energieangebote der NGW oder über Nutzen und Kosten einer Thermografie informieren. „NGW ist regelmäßig auf diversen Stadtfesten oder Gewerbeschauen im Versorgungsgebiet prä-



sent. Wenigstens einmal im Jahr sind wir darüber hinaus mit unserer gesamten Mannschaft für unsere Kunden ganz persönlich da, um uns für die Treue zu unserem Unternehmen zu bedanken. Wenn das dann so gut gelingt wie in diesem Jahr, freut es uns besonders“, so NGW-Geschäftsführer Stefan Pruss.



Auch in Zukunft fließt in Warendorf-Hoetmar frisches Gelsenwasser aus der Leitung.

Auf weitere 20 Jahre!

Warendorf-Hoetmar bleibt Trinkwasserkunde

Bereits 1960 entschlossen sich die Warendorfer, das Trinkwasser für den Ortsteil Hoetmar von der GELSENWASSER AG zu beziehen. Die langfristige Zusammenarbeit wurde kürzlich um weitere 20 Jahre verlängert und ist ein gutes Beispiel für eine situationsgerechte Verteilung der Versorgungsaufgaben. Denn die übrigen Stadtteile werden direkt von den Stadtwerken beliefert; nur die jährlich rd. 60.000 m³ Trinkwasser für die ca. 2.300 Einwohner und Kleinbetriebe Hoetmars stammen von Gelsenwasser. Hintergrund: Der mehrere Kilometer abgelegene Ortsteil grenzt unmittelbar an das Gelsenwasser-Versorgungsgebiet an; eine eigene Versorgungsleitung wäre für die Stadt mit erheblichen Investitionen verbunden.

Bei der Verlängerung der Konzession fielen nicht nur Qualität und Service des zuverlässigen Regionalversorgers ins Gewicht. Auch das Engagement von Gelsenwasser über den eigentlichen Versorgungsauftrag hinaus kommt bei allen Warendorfern gut an. So wurden im Rahmen von Schul- und Generationenprojekt hier insgesamt 37 Initiativen mit 82.590 € unterstützt. Engagierter Einsatz für Kunde und Kommune: In dieser Haltung sieht sich Gelsenwasser durch die Fortschreibung der Zusammenarbeit bestätigt und wird weiterhin durch Leistung überzeugen.

Änderung der Trinkwasserverordnung

Am 1. November 2011 ist eine Novelle der Trinkwasserverordnung von 2001 in Kraft getreten, die u. a. Probleme bei der praktischen Umsetzung beheben soll. Während sich für die öffentlichen Wasserversorger nur wenig ändert, kommen insbesondere auf die Gesundheitsämter größere Handlungsspielräume und ein erweitertes Aufgabenspektrum zu. Mit zusätzlichen Auflagen werden z. B. auch Immobilienbesitzer konfrontiert: So müssen sie zukünftig etwa Warmwasseranlagen bestimmter Größe beim zuständigen Gesundheitsamt anzeigen und diese jährlich auf Legionellen untersuchen lassen. Ausführliche Informationen zum Thema sowie Beratung zur Legionellenproblematik erhalten Sie bei der Westfälische Wasser- und Umweltanalytik GmbH (WWU).

■ Ihre Ansprechpartnerin: Dr. Anne Müssen, Tel.: 0209 708-380



Rund 90 Experten aus verschiedenen Arbeitsfeldern folgten der Einladung der WWU zu einem fachlichen Austausch über die neue Trinkwasserverordnung.



Quelle: ASUE

Links Harry K. Voigtsberger (Minister für Wirtschaft, Energie, Bauen, Wohnen und Verkehr des Landes NRW), rechts Dr. Bernhard Hörsgen (Mitglied der ASUE, Vorstand Gelsenwasser AG)

Kleinkraftwerke für jedermann

Im September hatte die ASUE – Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e. V., der auch die GELSENWASSER AG angehört, Vertreter aus Politik und Wirtschaft zum Effizienzdialog eingeladen. Unter dem Titel „(R)Evolution im Heizungskeller“ diskutierte man mit Wirtschafts- und Energieminister Harry K. Voigtsberger und NRW-Landtagsabgeordneten vor allem über Perspektiven und Potenziale der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK). Die ausgereifte Technik ist in jedem Maßstab eine Option: Sie steigert die Energieeffizienz in Fern- und Nahwärmesystemen ebenso wie in Mini- oder Mikro-KWK-Anlagen für Ein- und Zweifamilienhäuser. Bis 2020 soll der Anteil des in KWK-Anlagen erzeugten Stroms in Deutschland auf 25 % verdoppelt werden. Eine Veranstaltungsdokumentation mit Vorträgen und Interviews finden Interessierte unter www.asue-effizienzdialog.de.

Opel Ampera – mit Ökostrom mobil

Elektromobilität ist immer dann besonders klimaschonend, wenn die benötigte Elektrizität aus erneuerbaren Energiequellen gewonnen wird. Daher kooperiert Opel als erster Automobilhersteller mit rd. 35 Ökostromlieferanten, um den Käufern des Opel Ampera ein attraktives Vorteilspaket bieten zu können: Sie beziehen für ein Jahr zertifizierten Ökostrom mindestens 5 % preiswerter als im günstigsten Normaltarif des jeweiligen Versorgers. Als weiteren Anreiz gibt es für Privat- und Gewerbekunden eine Stromsparberatung sowie einen kostenlosen Vor-Ort-Check. Dabei prüft ein Experte auf Wunsch Stromkreis und -anschlüsse und gibt Empfehlungen für Elektrofahrzeug-taugliche Parkplätze und Lade-stationen. Als Anbieter von Ökostrom aus Wasserkraft gehört auch Gelsenwasser zu den Partnern der Aktion.



Quelle: GM Corp

Dank des innovativen Range-Extender ist Reichweite für den Opel Ampera kein Problem mehr.