



transparent

INFORMATIONEN AUS DER GELSENWASSER-GRUPPE

Messen mit den Besten

ABWASSERBETEILIGUNGEN PROFITIEREN VON INTERNEM BENCHMARKING

Wissen spart Kosten
GELSENWASSER INITIIERT FORSCHUNGSVORHABEN ZUR ROHRNETZALTERUNG

Sparpotenzial für neue Kunden
GÜNSTIGES ERDGAS IN WASSERKOMMUNEN





Dr. Manfred Scholle

Unter dem Dach der GELSENWASSER AG bieten mehr als 30 Fachunternehmen ihre Leistungen an. Jede Einzelleistung ist im Unternehmensverbund vernetzt. Das hat den Vorteil, dass auch sehr komplexe Projekte effizient geplant und durchgeführt werden können – natürlich immer unter Berücksichtigung individueller Anliegen. Andererseits bietet der Zusammenschluss von Fachunternehmen mit zum Teil gleichartiger Aufgabenstellung die Chance, sich miteinander zu messen und so zu ermitteln, ob das Wirtschaftlichkeitspotenzial tatsächlich ausgeschöpft ist. Am Beispiel des Geschäftsfeldes Abwasser stellen wir Ihnen in dieser Ausgabe vor, was mit Benchmarking zu erreichen ist und wie Partner unserer Unternehmensgruppe davon profitieren können.

Ähnlich angesiedelt ist auch unser Engagement in Forschungsprojekte zum Alterungsprozess von Rohrleitungen. Vom Vergleich der Erfahrungen vieler werden letztendlich die Kunden profitieren. Denn das ist zentrales Ziel all unserer Anstrengungen: gemeinsam mit unseren Partnern aus Kommunen und Industrie eine optimale Leistung zum fairen Preis anzubieten.

Ihr Dr. Manfred Scholle

Vorhang auf für den Umweltschutz – im Auftrag von Gelsenwasser tourt TheaterTill durch das Versorgungsgebiet und bringt Grundschulern das Thema Gewässerschutz bzw. Energiesparen auf unterhaltsame Weise nahe.



energiehoch3 GmbH, so heißt das neue Tochterunternehmen, mit dem Gelsenwasser überregional besonders preisorientierte Kunden gewinnen will.



UNTERNEHMEN	Forschung & Entwicklung	
	Wissen spart Kosten	03
TITELTHEMA	Messen mit den Besten	04
UNTERNEHMEN	Investitionen	
	Grünes Licht für Gasspeicherprojekt	06
PARTNER	Verträge	
	Partnerschaft mit Zukunft	06
EXTRA	Service	
	Energieausweis für Nichtwohngebäude	07
PARTNER	Gespräch	
	Drei Fragen an: Wolfgang Werner	08
UNTERNEHMEN	Beteiligungen	
	GELSENWASSER gibt GAS³	09
EXTRA	Sponsoring	
	Spaß macht Schule	10
DIALOG	Fachveranstaltung	
	1. Industriewassersymposium mit GELSENWASSER	10
LEISTUNGEN	Erdgasversorgung	
	Sparpotenzial für neue Kunden	11
HINTERGRUND	Kurzinfo	
	■ Wasser und mehr für die nächsten zehn Jahre	12
	■ Service von 7 bis 22 Uhr	12
	■ Mit Photovoltaik obenauf	12
	■ Mit Politikern im Gespräch	12



In den nächsten 30 Jahren muss Gelsenwasser rd. 100 Mio. € in die Erneuerung von 220 km Haupt- und Zubringerleitungen investieren. Mit Hilfe präziserer Daten zur Nutzungsdauer ließe sich der Instandhaltungsaufwand deutlich optimieren; schon eine geringfügige Reduzierung der gegenwärtigen Erneuerungsrate von 1 % pro Jahr hätte erhebliche Einsparungen zur Folge.

Wissen spart Kosten

GELSENWASSER INITIIERT FORSCHUNGSVORHABEN ZUR ROHRNETZALTERUNG

Um die Instandhaltung des Trinkwasserrohrnetzes zu optimieren, hat Gelsenwasser drei Forschungsvorhaben in Gang gebracht, die das tatsächliche Alterungsverhalten der verschiedenen Materialien untersuchen. Ziel ist es, Investitionen zukünftig noch genauer zu steuern und so den Trinkwasserpreis langfristig zu stabilisieren.

Für eine sichere Trinkwasserversorgung ist ein leistungsfähiges Rohrnetz unabdingbar. Gelsenwasser betreibt in Nordrhein-Westfalen 300.000 Hausanschlüsse und ca. 7.000 km Trinkwasserleitungen mit einem mittleren Alter von 30 Jahren. Jährlich werden etwa 20 % der Wasserverteilungsanlagen inspiziert und rd. 1 % des Rohrleitungsbestandes erneuert. Das Ergebnis ist im nationalen wie im internationalen Vergleich herausragend: Die Wasserverluste liegen mit ca. 2 % der verkauften Menge äußerst niedrig, die Rohrschäden mit 0,08 Schäden/km im Jahr ebenso. Dies schätzen auch die Kunden. Andererseits machen Instandhaltung und Erneuerung des Rohrnetzes mit rd. 70 Mio. € jährlich einen großen Teil der Kosten aus.

Ließe sich genauer einschätzen, wie lange verlegte Rohre nutzbar bleiben, wären erhebliche Einsparungen möglich. Die Kosten und damit der Wasserpreis könnten stabilisiert werden – ohne Abstriche bei den hohen Qualitätsstandards, die von einem gezielteren Mitteleinsatz eher profitieren würden. Vor diesem Hintergrund hat Gelsenwasser drei bundesweit angelegte Forschungsvorhaben initiiert, die unter Federführung der Deutschen Vereinigung des Gas- und Wasserfaches e. V. helfen sollen, die Schadensanfälligkeit von Rohrleitungen präziser zu bestimmen.

Eine erste Untersuchung widmet sich dem Einfluss unterschiedlicher Böden auf die Korrosionsanfälligkeit metallischer Rohrleitungen und damit der zu erwartenden Nutzungsdauer. In einem zweiten Projekt werden die Rohrschäden von zehn großen Wasserversorgern ausgewertet, um auf dieser Datenbasis das Alterungsverhalten von Rohrleitungen genauer vorherzusagen. Das dritte Projekt befasst sich mit Kunststoffrohrleitungen. Diese können nicht korrodieren, unterliegen aber wie nahezu alle organischen Verbindungen anderen natürlichen Alterungsprozessen. Die tatsächliche Alterung soll an 40 Jahre alten Polyethylenrohren untersucht werden.

Gelsenwasser beteiligt sich mit rd. 0,8 Mio. € an den Forschungsvorhaben; die Ergebnisse werden bis spätestens 2012 vorliegen.



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

Messen mit den Besten

ABWASSERBETEILIGUNGEN PROFITIEREN VON INTERNEM BENCHMARKING

„Vom Besten lernen“ – das haben sich die deutschen Abwasserbeteiligungen der GELSENWASSER AG zum Ziel gesetzt. Mittel zum Zweck ist seit 2006 ein internes Benchmarking, an dem alle kontinuierlich mitarbeiten. Mit dem Ergebnis, dass Verfahren, Abläufe und Kostenstrukturen regelmäßig optimiert werden.

LEISTUNG IM VERGLEICH

Abgeleitet von Benchmark (engl. Maßstab), bezeichnet das Benchmarking eine vergleichende Analyse mit einem festgelegten Referenzwert, um systematisch und fortlaufend erfolgreiche Instrumente, Maßnahmen, Methoden und Abläufe der beteiligten Partner zu identifizieren und weiter zu verbreiten. Bei Gelsenwasser bildet es einen wichtigen Baustein des „Abwassernetzwerkes“, das im Zuge regelmäßigen fachlichen Austauschs dafür sorgt, dass die gesammelte Kompetenz und Erfahrung der Gruppe optimal genutzt wird. Das Benchmarking dient hier im Speziellen dazu, Betriebsabläufe und Kostenstrukturen in den verbundenen Unternehmen gezielt und konsequent weiterzuentwickeln.

Zentrale Erfolgsvoraussetzung ist die genaue Beschreibung der relevanten Leistungen und der dafür eingesetzten Mittel, d. h. die Definition geeigneter Kenngrößen und -zahlen. Mit Blick auf die Vergleichbarkeit sind dabei auch die verschiedenen Größen und Arbeitsbedingungen der einzelnen Partner zu berücksichtigen. Darüber hinaus spielt aber auch die Vergleichsbasis eine Rolle: Je mehr Unternehmen sich an einem Benchmarking beteiligen, desto eher ist eine statistische Belastbarkeit der Daten erreichbar.

KOOPERATION MIT SPEZIALISTEN

Aufgrund der Komplexität des Verfahrens arbeitet Gelsenwasser mit der aquabench GmbH zusammen, die bereits seit vielen Jahren speziell für den Abwasserbereich Kennzahlensysteme entwickelt und Benchmarkings durchführt sowie fachlich und organisatorisch begleitet. Zu ihren zahlreichen Projekten gehören bundes- und landesweite Vergleichsprozesse; jüngstes Beispiel ist das „Benchmarking Abwasser Nordrhein-Westfalen“. Gesellschafter von aquabench sind führende Unternehmen der Wasser- und Abwasserwirtschaft, darunter auch die Gelsenwasser-Beteiligungen hanseWasser Bremen GmbH und Stadtentwässerung Dresden GmbH. Die Kooperation mit aquabench gewährleistet nicht nur einen sachkundigen, zielführenden Prozess, sondern vergrößert zugleich die Vergleichsbasis: So können sich die Mitglieder des Abwassernetzwerks sowohl untereinander vergleichen, als auch die Kennzahlen anderer Unternehmen zur Eigenbewertung heranziehen.

BENCHMARKING-PRAXIS IM ÜBERBLICK

Um den Bedürfnissen der einzelnen Beteiligungen gerecht zu werden, setzt Gelsenwasser auf einen Mix verschiedener Benchmarking-Module. Herzstück ist das übergeordnete, sog. „Unternehmensbenchmarking Abwasser“ zur prozessorientierten Standortbestimmung, das alle Partner durchführen. Als Kennzahlensystem für den gesamten Abwasserbetrieb deckt es die Teilbereiche Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit, Qualität, Kunden- und Mitarbeiterorientierung ab. Im Mittelpunkt stehen die Kernprozesse „Abwasser ableiten“ und „Abwasser behandeln“ sowie die sog. „unterstützenden Prozesse“ und das „Frei Geschäft“, zu denen ca. 250 technische und kaufmännische Detailfragen bearbeitet werden.



Quelle: aquabench GmbH



Zusätzlich führen die Beteiligungen je nach Schwerpunkt einzelne Benchmarkings zu jeweils wesentlichen Teilprozessen wie dem Kanal- oder dem Kläranlagenbetrieb durch. Die Analyse geht hier deutlich mehr in die Tiefe; am Ende stehen Hinweise auf konkrete Maßnahmen zur Verbesserung von Leistung oder Kostenstruktur.

Damit das Benchmarking praktischen Nutzen entfalten kann, müssen die erarbeiteten Kennzahlen verglichen und ausgewertet werden. Zu diesem Zweck findet jedes Jahr pro Modul ein mehrtägiger Workshop statt, bei dem die Akteure alle Ergebnisse im Rahmen eines intensiven Informations- und Erfahrungsaustauschs analysieren und hinterfragen. Nur so lässt sich letztendlich feststellen, ob und wie ermittelte Erfolgspraktiken auf andere Unternehmen übertragbar sind.

SELBSTBEWERTUNG MIT GEWINN

Das Resultat dieses komplexen Prozesses kann sich sehen lassen: Jedes Jahr erarbeiten und realisieren die Partner neue Verbesserungsmöglichkeiten im Betriebsablauf oder in den Kostenstrukturen. Im Vergleich mit externen Unternehmen stellen Gelsenwasser-Beteiligungen in Teilbereichen bereits den „Best-Practice“-Wert. Aufgrund des damit verbundenen Optimierungspotenzials würde Gelsenwasser eine weitere Ausbreitung des Benchmarkings begrüßen und lädt interessierte Unternehmen zum fachlichen Austausch ein.

„Die beiden größten Abwasserunternehmen der Gelsenwasser-Gruppe, hanseWasser Bremen GmbH und Stadtentwässerung Dresden GmbH, haben frühzeitig die Bedeutung eines qualifizierten Benchmarkings erkannt und sind als Mitbegründer von aquabench zu Pionieren in der deutschen Abwasserwirtschaft geworden. Ihre positiven Erfahrungen waren wichtig, um alle anderen Abwasserunternehmen von Gelsenwasser zu einem gemeinsamen Benchmarking-Prozess zu motivieren. Hier zeigt sich einmal mehr, welche Vorteile die Vernetzung in unserer Unternehmensgruppe bietet.“

Christoph Ontyd,
Leiter Abwasser bei Gelsenwasser



■ Ansprechpartner: Mark Antoni
Abwasserprojekte
Tel.: 0209 708-1986
mark.antoni@gelsenwasser.de

Grünes Licht für Gasspeicherprojekt

PLANFESTSTELLUNGSBESCHLUSS LIEGT VOR

Um im liberalisierten Gasmarkt wettbewerbsfähig agieren zu können, engagiert sich Gelsenwasser u. a. in Gasspeicherprojekten in Gronau-Epe. Für die Nutzung von vier Salzkavernen nahe der deutsch-niederländischen Grenze erhielt die KGE - Kommunale Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG, an der die GELSENWASSER AG beteiligt ist, jetzt den Planfeststellungsbeschluss.

Gesellschafter der KGE sind zu gleichen Teilen vier Energie- und Wasserversorger: GELSENWASSER AG, Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet (ewmr), Stadtwerke Essen und Dortmunder Energie- und Wasserversorgung (DEW21). Sie starten damit erstmals in der Region ein gemeinsames Gasspeicherprojekt. Die Nutzung von vier Salzkavernen im Raum Epe wurde im März 2008 beantragt; inzwischen liegt der Planfeststellungsbeschluss der Bezirksregierung Arnsberg vor, so dass die optionierten Kavernen von der KGE erworben und zur Gasspeicherung verwendet werden können. Da die bereits bestehende Verdichter- und Entnahmestation der E.ON Gas Storage GmbH mitgenutzt werden kann, ist der Bau einer eigenen obertägigen Anlage nicht erforderlich.



Die erste Kaverne wird 2012/2013 in Betrieb gehen, die restlichen folgen bis 2014/2015. Das künftig hier gespeicherte Gas steht den KGE-Gesellschaftern zu gleichen Teilen zur Verfügung. Mit dem Speichervolumen von 180 Mio. m³ können ca. 90.000 Haushalte während der Heizperiode versorgt werden.



■ Ansprechpartnerin: Susann Klause
Leiterin Energietechnik
Tel.: 0209 708-582
susann.klause@gelsenwasser.de



Partnerschaft mit Zukunft

HALTERNER TRINKEN AUCH KÜNFTIG GELSENWASSER

Über das in Haltern beheimatete Wasserwerk ist Gelsenwasser mit der Stadt am See besonders eng verbunden. Umso mehr freut sich das Unternehmen über den Ratsbeschluss, den bestehenden Konzessionsvertrag um weitere 20 Jahre zu verlängern.

Insbesondere mit Blick auf die eigenen Stadtwerke hat sich der Rat der Stadt Haltern am See die Entscheidung über die Zukunft der Trinkwasserversorgung nicht leicht gemacht und das wirtschaftliche Für und Wider genau abgewogen. Letztlich überzeugte Gelsenwasser mit seinem Konzept und erhielt den Zuschlag für die nächsten 20 Jahre. Das damit erneut ausgesprochene Vertrauen betrachtet das Unternehmen als besonderen Ansporn für die erfolgreiche Fortsetzung der Partnerschaft.



» Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit – nicht zuletzt deshalb, weil wir wissen, dass Gelsenwasser sein Engagement nach Vertragsabschluss nicht einstellt, sondern sich stets auch über die vertraglichen Verpflichtungen hinaus für seine Partnerkommunen einsetzt. «

*Bürgermeister Bodo Klimpel,
Haltern am See*

Durch das ortsansässige Wasserwerk und die Gelsenwasser-eigenen Seen in Haltern und Hültern ist eine enge Beziehung zu der Stadt entstanden. Und davon profitieren auch die Halterner. Wie der blühende Tourismus und der Zusatz im Namenszug eindrucksvoll belegen, haben sich die Seen zu einem Magneten für Wochenendausflügler und Freizeitaktivisten und somit zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor entwickelt. Dabei ist es der Stadt und Gelsenwasser in der Vergangenheit stets gelungen, die Interessen von Wassergewinnung einerseits und Freizeit-Tourismus andererseits in Einklang zu bringen. Und so soll es auch in Zukunft bleiben.



ENERGIEAUSWEIS für Nichtwohngebäude
gemäß der §§ 14 ff. Energieeinsparverordnung (EnEV)

Ordnung-Nr. 1000

Gebäude Anhang

Tragwerks-Identifikationsnummer	Eintragsnummer	
Adresse	Platzart (z. B. Wohn- oder Gewerbegebäude)	
Ausstellungsdatum	Hersteller	
Bezugsfläche	Wärmeleitfähigkeit	
Bezugsenergieverbrauch	Wärmeleitfähigkeit	
Bezugsenergieverbrauch	Wärmeleitfähigkeit	

Heizenergieverbrauchskennwert

Heizenergieverbrauchskennwert (kWh/m²a)

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

↓ **Charakteristischer Heizenergieverbrauchskennwert**

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

Stromverbrauchskennwert

Stromverbrauchskennwert (kWh/m²a)

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

↓ **Charakteristischer Stromverbrauchskennwert**

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

0 100 200 300 400 500 600 700 800 900 1000 1100 1200 1300 1400 1500 1600 1700 1800 1900 2000

Infos zum Energieausweis unter:
www.dena.de oder www.EnEV-online.de

Energieausweis für Nichtwohngebäude

GELSENWASSER ERLEICHTERT NACHWEIS DER ENERGIEEFFIZIENZ

Laut Energieeinsparverordnung (EnEV) muss ab 1. Juli 2009 auch für Nichtwohngebäude ein Energieausweis vorgelegt werden – eine Verpflichtung, die in besonderer Weise öffentliche Gebäude betrifft. Hier können Kommunen jetzt auf einen Spezialservice von Gelsenwasser zurückgreifen.

Während für Nichtwohngebäude wie z. B. Büros, Verkaufsläden oder Produktionsgebäude erst bei Neuvermietung oder -verpachtung, Leasing oder Verkauf ein Energieausweis verlangt wird, müssen Besitzer öffentlicher Gebäude häufig sofort handeln. Sie sind verpflichtet, den Ausweis auch unabhängig von Neuvermietung oder Verkauf ausstellen zu lassen, sofern die Nutzfläche mehr als 1.000 m² beträgt und regelmäßiger Publikumsverkehr herrscht. Das gilt z. B. für Rathäuser und Schulen; gemäß der besonderen Sorgfaltspflicht und Vorbildfunktion der öffentlichen Hand muss der Ausweis hier zudem an einer für die Öffentlichkeit gut sichtbaren Stelle ausgehängt werden.

Um die Anforderungen der EnEV zu erfüllen, ist der Verbrauchsausweis ausreichend, den Gelsenwasser kostengünstig für 30 € anbietet. Er wird auf Basis der Energieverbrauchswerte der vergangenen drei Jahre erstellt und hat eine Gültigkeit von zehn Jahren. Als besonderen Service liefert Gelsenwasser seinen Partnerkommunen den Energieausweis aushangfertig im Dokumentrahmen und steht auch für weitergehende Fragen zu Möglichkeiten der Verbrauchsoptimierung jederzeit gern zur Verfügung.



■ Ansprechpartnerin: Ulrike Seth
Vertrieb Marketing
Tel.: 0209 708-1817
ulrike.seth@gelsenwasser.de



Drei Fragen an: Wolfgang Werner

BÜRGERMEISTER DER STADT DATTELN



Die Leinpfade entlang der Wasserstraßen in Datteln sind ein Paradies für Wanderer und Radfahrer. Dort begegnen sich Wassersport, Naturerlebnis und Industriegeschichte mit den noch intakten historischen Schleusen von 1929.

Mit Wasserstraßen ist Datteln reichlich gesegnet – immerhin treffen sich vier Kanäle auf dem Gebiet der ehemaligen Bergarbeiterstadt: Dortmund-Ems-Kanal, Rhein-Herne-Kanal, Wesel-Datteln-Kanal und Datteln-Hamm-Kanal. Weshalb sich Datteln auch gerne selbstbewusst als „Größten Kanalknotenpunkt der Welt“ bezeichnet. Datteln hat also genug Wasser zu bieten – ihr Trinkwasser beziehen die etwa 36.000 Einwohner aber schon seit über 100 Jahren von Gelsenwasser.

Ist es – als Kanute – besonders schön, Bürgermeister einer Stadt mit dem Motto „Leben am Wasser“ zu sein?

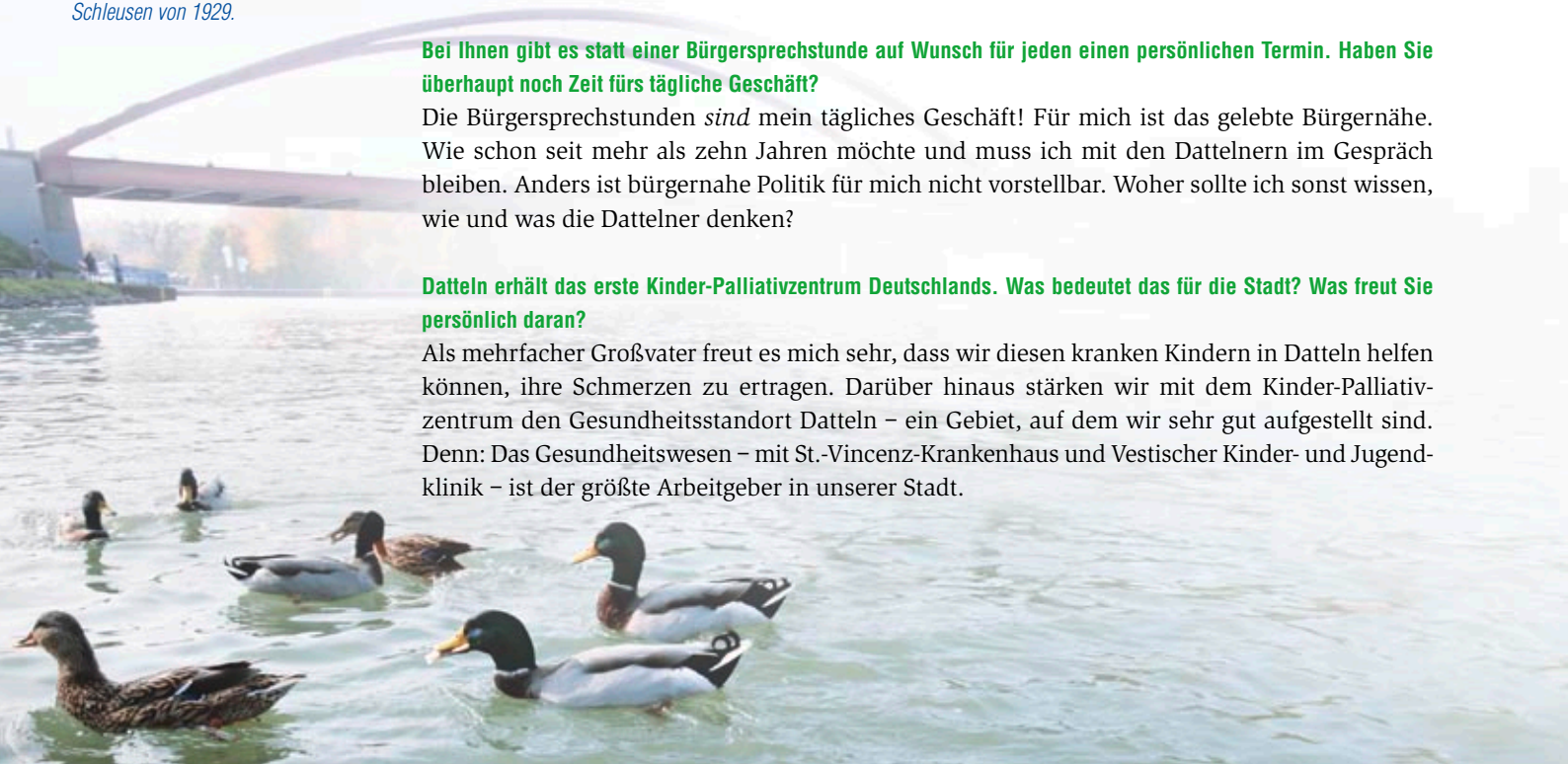
Als Kanute habe ich eine ganz besondere Beziehung zum Wasser – da kann man schon fast vom Leben *auf* dem Wasser sprechen. Das Motto „Leben am Wasser“ passt gut zu unserer Stadt, die mit 17 Kilometer Kanalufer aufwarten kann. Aber auch zu der Wasserstadt mit Grachten, die wir nach holländischem Vorbild auf dem Gelände der ehemaligen Zeche Emscher-Lippe planen. In den nächsten Jahren soll dort ein Sportboothafen mit etwa 100 bis 120 Liege- und Rastplätzen sowie rund 250 Wohnungen für das Leben am Wasser entstehen.

Bei Ihnen gibt es statt einer Bürgersprechstunde auf Wunsch für jeden einen persönlichen Termin. Haben Sie überhaupt noch Zeit fürs tägliche Geschäft?

Die Bürgersprechstunden *sind* mein tägliches Geschäft! Für mich ist das gelebte Bürgernähe. Wie schon seit mehr als zehn Jahren möchte und muss ich mit den Dattelnern im Gespräch bleiben. Anders ist bürgernahe Politik für mich nicht vorstellbar. Woher sollte ich sonst wissen, wie und was die Dattelner denken?

Datteln erhält das erste Kinder-Palliativzentrum Deutschlands. Was bedeutet das für die Stadt? Was freut Sie persönlich daran?

Als mehrfacher Großvater freut es mich sehr, dass wir diesen kranken Kindern in Datteln helfen können, ihre Schmerzen zu ertragen. Darüber hinaus stärken wir mit dem Kinder-Palliativzentrum den Gesundheitsstandort Datteln – ein Gebiet, auf dem wir sehr gut aufgestellt sind. Denn: Das Gesundheitswesen – mit St.-Vincenz-Krankenhaus und Vestischer Kinder- und Jugendklinik – ist der größte Arbeitgeber in unserer Stadt.



GELSENWASSER gibt GAS³

NEUES TOCHTERUNTERNEHMEN BIETET ONLINE GÜNSTIGES ERDGAS AN

energiehoch3 GmbH: So heißt das neue Tochterunternehmen, mit dem Gelsenwasser jetzt auch außerhalb seines angestammten Versorgungsgebiets Erdgas vertreibt. Konzipiert als reiner Internetanbieter mit optimalem Service, soll der Discounter preisorientierte Kunden für Gelsenwasser gewinnen und ist in Nordrhein-Westfalen inzwischen fast flächendeckend vertreten.



INFOS UNTER: WWW.GASHOCH3.DE

Die Liberalisierung des Gasmarktes kommt in Fahrt, die Wechselquoten steigen. Grundversorger zu sein heißt heute längst nicht mehr, alle Erdgasnutzer zu versorgen. So hat auch Gelsenwasser nach anderthalb Jahren Wettbewerb rd. 1 % seiner Kunden verloren. Dabei zeigte sich, dass wechselbereite Verbraucher meist nur ein Aspekt interessiert: der Preis. Mit Service, Förderprogrammen, persönlicher Beratung, sozialem und kulturellem Engagement, den Stärken von Gelsenwasser, kann man bei dieser Klientel nur selten punkten.

NUR DER PREIS ZÄHLT

Die Kundenverluste „einfach so“ hinzunehmen und die Chancen des Wettbewerbs ungenutzt zu lassen kam für Gelsenwasser nicht in Frage. Schon frühzeitig hat man sich intern neu aufgestellt und Gasbeschaffung und Gaslagerung marktgerecht angepasst (s. auch Seite 10). So waren alle Voraussetzungen gegeben, sich aktiv am Wettbewerb zu beteiligen. Um die Zielgruppe der rein preisorientierten Gasverbraucher zu bedienen, setzt Gelsenwasser auf moderne Internet-Technologie mit automatisierten Arbeitsprozessen; die neu gegründete Discount-Tochter energiehoch3 bietet ihr Online-Produkt GAS³ überall

dort an, wo man mit konkurrenzfähigem Preis agieren kann. Angesichts verschiedenster Kostenkalkulationsfaktoren – wie Netznutzungsentgelte und Konzessionsabgaben – eine große Herausforderung.

EINFACH. KLAR. SCHNELL.

Unter www.gashoch3.de erwartet interessierte Gasnutzer ein günstiges Angebot mit leicht nachvollziehbarer Tarifstruktur, fairen Bedingungen sowie der Möglichkeit, in wenigen Schritten direkt zu wechseln. Das klar gegliederte Screendesign erleichtert die Orientierung. „Einfach. Klar. Schnell. Preise vergleichen und sofort wechseln. Mit diesem Profil wollten wir unsere Zielgruppe überzeugen, und das ist uns, wie ich glaube, gut gelungen“, beschreibt Stefan Pruss, Vertriebsleiter der energiehoch3, die ersten Erfahrungen. Seit dem Start des Gasverkaufs Ende September 2008 in Mülheim an der Ruhr geht es kontinuierlich voran – bezüglich der Gebietsausweitung sowie mit Blick auf die Kundenzahl. Mit den Wünschen der Zielgruppe auf du und du: Dieses Rezept kommt offenbar an – bis hin zur unkonventionellen Entscheidung, die Besucher auf der Homepage gleich zu duzen. Mittlerweile steht GAS³ in fast allen Regionen Nordrhein-Westfalens zur Verfügung; der Vorstoß in weitere Bundesländer steht an.



■ Ansprechpartner: Stefan Pruss
energiehoch3 GmbH
Tel.: 0209 177303-29
stefan.pruss@energiehoch3.de

Spaß macht Schule

UMWELTTHEATER TOURT DURCHS VERSORGUNGSGEBIET

Leuchtende Augen, aber auch nachdenkliche Mienen: Seit Jahren gelingt es den Schauspielern des Ensembles TheaterTill, Grundschulkinder in ihren Bann zu ziehen. Das märchenhafte Mitmachtheater zu den Themen Gewässerschutz bzw. sparsamer Energieverbrauch tourt regelmäßig durch die Kommunen des Versorgungsgebiets – finanziert von Gelsenwasser.

Als Nutzer natürlicher Ressourcen liegt Gelsenwasser der Umweltschutz besonders am Herzen. Und weil Menschen nicht früh genug dafür sensibilisiert werden können, unterstützt das Unternehmen bereits seit 1991 Aufführungen des Ensembles TheaterTill für Grundschüler. „Plitsch und Platsch – Wie kommt der Schmutz ins Wasser?“ und das Energiesparmärchen „Auf zu den Göttern“ vermitteln als Mitmachtheater auf unterhaltsame Weise wichtiges Umweltwissen. Mit großem Erfolg: Die Schauspieler bringen die Schüler nicht nur zum Lachen, sondern bewegen sie auch zum Nachdenken. So lernen die Kinder, aus eigenem Antrieb sorgsam mit der Umwelt umzugehen.

Während die Städte und Gemeinden die Veranstaltungen vor Ort organisieren, trägt Gelsenwasser die gesamten Kosten für die Aufführungen. Nach einem festen Tourplan werden alle Kommunen im Wasser- bzw. Erdgas-Versorgungsgebiet nacheinander angesprochen, so dass alle Grundschulen in den Genuss dieses ungewöhnlichen Unterrichts kommen. Ein Engagement, mit dem Umweltschutz nachhaltig Schule macht.



Im Jahr 2009 steht das Theaterstück „Plitsch und Platsch“ in Altenberge, Ascheberg, Billerbeck, Fröndenberg, Nordkirchen, Marl, Senden, Welver, Waltrup und Velbert-Langenberg auf dem Programm. Ab 2010 entführt TheaterTill die Grundschüler in den Erdgasgemeinden wieder „zu den Göttern“.



■ Ansprechpartnerin: Anja Polti
Unternehmenskommunikation
Tel.: 02364 103-336
anja.polti@gelsenwasser.de



1. Industrierwassersymposium mit GELSENWASSER

KOSTENSENKUNG DURCH PROZESSWASSEROPTIMIERUNG

Mit einem neuen Angebot präsentiert sich Gelsenwasser einmal mehr als serviceorientierter Partner. Am 7. Mai 2009 lädt das Unternehmen erstmals zu einem Industrierwassersymposium ein. Das Motto der Fachtagung lautet „Prozesswasser: Kostenminimierung und Wertschöpfungsquelle für die Industrie“; bei der Programmgestaltung wurde besonderer Wert auf Praxishöhe gelegt.

Unterstützung bei der Prozesswasseroptimierung: Mit dieser Zielsetzung hat Gelsenwasser das Veranstaltungskonzept in Kooperation mit der IHK Nord Westfalen, der Effizienzagentur NRW und der Fachhochschule Gelsenkirchen entwickelt. Das Symposium richtet sich an wasser- und abwasserintensive Betriebe in Nordrhein-Westfalen und stellt neben einer übergreifenden wissenschaftlichen Betrachtung die Praxis in den Mittelpunkt: Wie kann der Umgang mit dem benötigten Prozesswasser zur Kostensenkung beitragen? Gegliedert in die Themenkomplexe Kreislaufführung, Rückgewinnung



Sparpotenzial für neue Kunden

Günstiges Erdgas von GELSENWASSER



Die Gasmarktliberalisierung macht es möglich: In zehn Kommunen des Wasserversorgungsgebietes bietet Gelsenwasser seit Anfang des Jahres zusätzlich Erdgas an. Zu einem günstigen Preis und verbunden mit umfassendem Service – ganz so, wie es die Trinkwasserkunden bereits kennen und schätzen.

Recklinghausen, Castrop-Rauxel, Datteln, Oer-Erkenschwick, Waltrop, Welver, Werne, Billerbeck, Lüdinghausen und Marl – hier können Gelsenwasser-Kunden mit eigenem Gasanschluss ab sofort auch Erdgas von ihrem Versorger beziehen. „Ich gehe davon aus, dass viele Menschen die Preise vergleichen und feststellen werden, dass unser Angebot wirklich günstig ist“, so Dr. Manfred Scholle, Vorstandsvorsitzender der GELSENWASSER AG. Denn neben einem einfachen Tarifsystem mit günstigem Preis gehören dazu auch die kostenlose Energieberatung, ein vergünstigtes Thermografieangebot sowie der Gebäude-Energiepass zum Festpreis. Als weiteres Bonbon wird den ersten 5.000 neuen Erdgaskunden der Wert von 10.000 l Trinkwasser auf der nächsten Jahresrechnung gutgeschrieben.

Interessenten können sich auf der neuen Internetseite www.gelsenwasser-gas.de umfassend informieren und auf Wunsch direkt den Wechsel einleiten. Doch auch persönlicher Kontakt wird großgeschrieben. So sind die Mitarbeiter im Kundenservice-Center telefonisch sieben Tage die Woche zu erreichen. In Lüdinghausen und Recklinghausen stehen sie den Wechselwilligen auch vor Ort mit Rat und Tat zur Seite. Hier wurden zum Start des neuen Angebots für zunächst sechs Monate Gelsenwasser-Erdgas-Shops eingerichtet.

In den Räumen der Fachhochschule Gelsenkirchen ist am 7. Mai 2009 Gelegenheit zum fachlichen Austausch.

von Wertstoffen und Energiegewinnung werden konkrete Maßnahmen und deren Nutzen erläutert, Wege der Umsetzung bis hin zum kompletten Anlagen-Outsourcing vorgestellt und rechtliche Rahmenbedingungen sowie Fördermöglichkeiten vermittelt. Breiten Raum nehmen dabei Diskussion und Austausch mit Betrieben ein, die den Schritt zur Prozesswasseroptimierung schon vollzogen haben.

Das Symposium findet in den Räumlichkeiten der Fachhochschule Gelsenkirchen statt. Das vollständige Programm können Sie unter www.gelsenwasser.de einsehen. Ihre Anmeldung nimmt Frau Ingrid Gerhard entgegen.



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

STADT BILLERBECK

Wasser und mehr für die nächsten zehn Jahre

Bereits seit 1971 versorgt Gelsenwasser die rd. 12.000 Bürger und Gewerbebetriebe der Stadt Billerbeck mit Trinkwasser. Nun hat der Rat entschieden, auch zukünftig auf die erstklassige Qualität und Zuverlässigkeit des Versorgers zu setzen, und verlängerte den Konzessionsvertrag um weitere zehn Jahre. Die Billerbecker wissen dabei auch das Engagement von Gelsenwasser über den Versorgungsauftrag hinaus zu schätzen – wie etwa das Generationenprojekt, an dem man sich rege beteiligt. Aktuell unterstützt Gelsenwasser finanziell zwei Initiativen: die Belebung eines Naturschutzgebietes für Jung und Alt und die Umsetzung eines musiktherapeutischen Projekts.



Service von 7 bis 22 Uhr

Zu Beginn dieses Jahres haben die Gelsenwasser-Unternehmen ihre Servicezeiten verlängert und erleichtern so insbesondere berufstätigen Kunden den telefonischen Kontakt. Die Mitarbeiter im Kundenservice-Center sind jetzt fast rund um die Uhr zu erreichen: Unter den bekannten kostenlosen Servicenummern nehmen sie Kundenwünsche täglich von 7 bis 22 Uhr entgegen – auch an Wochenenden und Feiertagen.



Mit Photovoltaik obenauf

In Lüdinghausen speist Gelsenwasser seit kurzem umwelt- und klimaschonend produzierten Strom in das Netz der RWE ein. Über 2.000 m² Dachfläche der hiesigen Betriebsdirektion wurden mit 567 polykristallinen Photovoltaik-Modulen ausgestattet, die bei einer Größe von 1,5 m² jeweils bis zu 190 W Leistung erbringen. Begünstigt durch die Südausrichtung der Gebäude, kann die Anlage in der Spitze 107 kW produzieren. Mit insgesamt ca. 88.000 kWh pro Jahr ist damit die Hälfte des gesamten Strombedarfs der Betriebsdirektion abgedeckt. In die Umsetzung dieses nachhaltigen Energiekonzepts investierte Gelsenwasser rd. 560.000 € – und erspart der Umwelt so jährlich etwa 57 t CO₂.



Auf dem letzten CDU-Landesparteitag begrüßte Dr. Manfred Scholle (2. v. l.) auch NRW-Finanzminister Dr. Helmut Linssen (r.)

Mit Politikern im Gespräch

Wie schon in den letzten Jahren wird Gelsenwasser auch 2009 auf den anstehenden Landesparteitagen vertreten sein. Neben der Pflege des Kontakts zu kommunalen Partnern betrachtet das Unternehmen die Veranstaltungen als ideale Plattform, um sein Leistungsspektrum vorzustellen und mit Vertretern verschiedener Ressorts über wirtschaftliche Lösungen für eine nachhaltige Daseinsvorsorge ins Gespräch zu kommen. Der Parteitag der SPD findet am 25. April in Halle Westfalen statt, die CDU-Delegierten treffen am 9. Mai in Essen zusammen.