

**Gütegemeinschaften haben Zukunft****Qualität bestimmt auch morgen über den Erfolg im Wettbewerb**

Das Qualitätsbewusstsein bei den europäischen Wasserversorgern ist außerordentlich hoch, sowohl was die Qualität des Wassers als auch den Zustand der Netze und der technischen Anlagen in den Wasserwerken anbetrifft. Das ist das Ergebnis von Recherchen, die von der Gütegemeinschaft Schwerer Korrosionsschutz (GSK) Anfang 2006 bei verschiedenen Versorgungsunternehmen in den Ländern Dänemark, Deutschland, Tschechien und Österreich angestellt wurden.

Vor allem in den westlichen Industrieländern gibt es unter den verantwortlichen Managern ein historisch gewachsenes, durch Ausbildung und Praxis erworbenes Verantwortungsbewusstsein. Parallel dazu wurde in den letzten Jahrzehnten überall ein umfassendes Normensystem entwickelt, das die Trinkwasserversorger zu strenger Disziplin verpflichtet.

Zu den wichtigsten Qualitätskriterien zählt in diesem Bereich ein absolut zuverlässiger Korrosionsschutz. Denn in der Trinkwasserversorgung geht es, wie sonst kaum anderswo, um eine konstante sichere Funktionsfähigkeit der Anlagen und Rohrleitungen.

Aber hohe Sicherheit durch hohe Qualität hat natürlich auch ihren Preis. Den sichersten Korrosionsschutz bietet heute die Epoxid-Pulverlackbeschichtung, sagen die Fachleute. Auch Email gehört in diese Kategorie. Beides sind High-tech-Verfahren, die bei Armaturen, Pumpen, Schiebern, Formstücken etc. zur Anwendung kommen. Man spricht hiervon „Schwerem Korrosionsschutz“. Und der ist nicht billig.

**Qualitätsbewusstsein contra Zwang zur Wirtschaftlichkeit**

Neben bester Qualität spielt für die Verantwortlichen in den Versorgungsunternehmen natürlich auch die Wirtschaftlichkeit eine Rolle. Weil in den letzten Jahren der Wasserverbrauch überall in Europa spürbar zurückgegangen ist und die Erträge der Versorgungsunternehmen darunter leiden, erhält der Kostenaspekt jetzt immer mehr Gewicht. Trotzdem gab es in den Gesprächen mit den zuständigen Entscheidungsträgern keine Anzeichen dafür, dass man aus Kostengründen nun Abstriche bei der Qualität der einzusetzenden Bauteile machen werde.

Für Dipl.-Ing. Walter Kling, verantwortlich für die Koordination der Wasserverteilung in Wien und Umgebung, ist Schwerer Korrosionsschutz nach wie vor „eine Selbstverständlichkeit“, wenn es um die Qualität der technischen Anlagen geht. Bei den Wiener Wasserwerken wird deshalb aus wirtschaftlichen Gründen keinesfalls in Betracht gezogen, auf preiswertere Produkte auszuweichen. Die laufend benötigten Bauteile werden weiter von namhaften österreichischen und deutschen Herstellern bezogen. Billigprodukte, die z. B. von einer spanischen Firma jetzt auf dem österreichischen Markt angeboten werden, „kommen für uns nicht in Frage.“

„Beim Korrosionsschutz“, sagt Dr. Wilhelm Gaebelein, verantwortlich für Auswahl und Qualität der Bauteile bei den Berliner Wasserbetrieben, „haben wir noch nie die Qualität aus Sparsamkeitsgründen zurückgedreht.“ Gerade für diesen Bereich gebe es bei den BWB eine ganz straffe interne Qualitätskontrolle. In Berlin setzt man bei Schwerem Korrosionsschutz auf Email.

In puncto Qualität ist der technische Leiter des Wasserwerks Düsseldorf-Flehe, Dipl.-Ing. Ulrich Roes, überall als Fanatiker bekannt. Nicht nur, dass er seine Lieferanten durch plötzliche Kontrollbesuche in den Produktionsstätten überrascht, auch mit den Leuten vom Einkauf bei den Stadtwerken

Düsseldorf spricht er Klartext: „Die Vernachlässigung von Qualität bei technischen Anlagen schafft langfristig gesehen hohe Risiken, die im Ernstfall immense Sanierungskosten verursachen können. Sparen an der falschen Stelle kann ein großer Fehler sein.“

Auch bei den Stadtwerken Kopenhagen wird Qualitätsbewusstsein demonstriert. Mogens Larsen, verantwortlicher Mann für Technik und Kostenmanagement im Bereich der Trinkwasserversorgung sagt: „Es bringt doch nicht viel, beim Korrosionsschutz durch den Einsatz billigerer Materialien zu sparen. Denn die mit Korrosionsschutz ausgestatteten Teile machen ja nur 10 % der Kosten einer Baumaßnahme aus.“

In den osteuropäischen Ländern, wie z. B. in Tschechien, wo man noch bis vor 15 Jahren Korrosionsschutz mit Teeranstrich, Asphalt- oder minderwertigen Kunststoffummüllungen praktizierte, zeigt sich heute ein hohes Qualitätsbewusstsein. Jan Kretek, Leiter der Wasserversorgung Pilsen, sieht seine Aufgabe so: „Wir Techniker denken streng in den Kategorien Qualität und Langlebigkeit der Netze. Meine wichtigste Aufgabe ist es, eine konstante Wasserversorgung für die Bevölkerung sicherzustellen.“ Wenn er bei geplanten Sparmaßnahmen im Hause die Qualitätsstandards in Gefahr sieht, warnt er die Ökonomen in der Finanzabteilung rechtzeitig



vor falschen Entscheidungen. Mit Billigprodukten riskiere man schnell Materialverschleiß, Schäden im Netz, Betriebsausfälle und kostspielige Reparaturen. Bei Kretek kommt, was den Korrosionsschutz anbetrifft, nur Epoxy-Beschichtung in Frage. Email lässt er als gleichwertige Alternative nicht gelten.

Friedemann Braun ist für die Stadtwerke Nürnberg „N-ergie“ in den Bereichen Wasser, Gas und Fernwärme für Instandhaltung und Neubau von Leitungen und anderen technischen Anlagen zuständig. Sein besonderes Augenmerk gilt der Reinheit des Trinkwassers, aber auch dem Korrosionsschutz aller technischen Anlagen. Auch er weiß, dass Epoxy-Beschichtung „richtig Geld kostet“. Aber das sei noch nie Anlass für einen Streit mit der Einkaufsabteilung gewesen. Braun kennt alle Beschichtungen, die für Korrosionsschutz in Frage kommen, und trennt zwischen EKB (elektrostatische Kunststoffbeschichtung) und EWS (elektrostatisches Wirbelsinterverfahren). Zum Letzteren zählt auch die Epoxy-Beschichtung. Aber nicht überall, sagt er, sei Schwerer Korrosionsschutz nötig. Außerdem: Für die Anwendung dieser First-Class-Technik gebe es gar keine normenrechtlichen Vorschriften.

## Mit dem Gütezeichen gut im Rennen bleiben

Das durchweg sehr hohe Anspruchsniveau der Versorgungsunternehmen bekommen natürlich auch die Hersteller der technischen Komponenten zu spüren. „Die Anforderungen, wie sie auf den Bestellzetteln unserer Kunden formuliert werden, sind derart gestiegen, dass wir unser Bestes geben müssen, wenn wir im Geschäft bleiben wollen“, sagt Peter Hawle, Chef eines namhaften Unternehmens in der Branche. Und zu diesem „Besten“ gehört eben der hochkarätige, aber deshalb auch kostspielige Korrosionsschutz.

Druck bekommen die Hersteller außerdem durch einen heftiger werdenden Wettbewerb auf ihrem Markt. Tendenziell könnte da die Versuchung entstehen, ein wenig an der Qualität zu sparen, um sich Preisvorteile zu verschaffen. Damit es dazu nicht kommt, haben sich die Hersteller im Bereich Armaturen, Formstücke, Pumpen etc. schon 1989 in einer Gütegemeinschaft zusammen geschlossen, dessen Mitglieder bei korrektem Qualitätsverhalten mit einem „Gütezeichen Schwerer Korrosionsschutz“ belohnt werden.

Die selbst auferlegten regelmäßigen Materialkontrollen sind streng und verlangen von den Herstellern absolute Disziplin. Man hofft dafür auf Vorteile im Wettbewerb und möchte sich mit dem GSK-Logo vor allem gegen ausländische Konkurrenz abschotten.

## Lohnt sich die Mühe?

Die von der GSK durchgeführten Recherchen bei sieben Wasserversorgern in vier europäischen Ländern haben allerdings gezeigt, dass das Gütezeichen seit der Einführung vor 16 Jahren noch nicht die durchschlagende Akzeptanz und Beachtung gefunden hat. „Wir müssen noch mehr Aufklärungsarbeit dafür leisten“, sagt GSK-Geschäftsführer Michael Middendorf. Er ist aber überzeugt, dass die Arbeit der GSK schon ganz wesentlich zu dem hohen Qualitätsbewusstsein beigetragen hat, das man heute bei den Mitgliedern und deren Kunden feststellen kann.

Wichtig für die Hersteller, die in dieses Gütezeichen viel Fleiß und auch Geld investieren, ist die konkrete Frage, ob die Kunden letztlich ihre Kaufentscheidung von der Existenz dieser „Auszeichnung“ abhängig machen. Auch dazu ergab die europaweite Umfrage interessante Aussagen:

„Für uns ist das GSK-Gütezeichen natürlich ein Argument beim Einkauf. Aber es funktioniert nicht von allein“, sagt Walter Kling von den Wiener Wasserwerken. „Fast noch wichtiger ist es, dass ich den Hersteller der Teile, seinen Betrieb und sein Qualitätsmanagement kenne. Erst das gibt mir am Schluss die Sicherheit, dass ich nichts falsch gemacht habe.“

Auf einen anderen Aspekt macht Dr. Gaebele (BWB) aufmerksam: Viele kleine Hersteller können sich eine eigene gründliche Qualitätskontrolle in ihrem Betrieb gar nicht leisten. Da macht ein Gütezeichen wirklich Sinn. Etwas besseres kann man sich als Anwender gar nicht wünschen. Das GSK-Logo gibt mir ziemlich viel Sicherheit, dass die Qualität stimmt.“

Ganz anders dagegen die Einstellung von Ulrich Roesse von den Wasserwerken Düsseldorf: „Ich verlasse mich in keinem Fall auf das GSK-Gütezeichen.“ In der Praxis seien ihm schon Teile mit Gütezeichen geliefert worden, die erhebliche Mängel hatten, sagt er. Deshalb überprüfe er die benötigten Produkte ganz persönlich im Betrieb des Herstellers, bevor sie dann bestellt würden.

„Das GSK-Gütezeichen ist uns wohl bekannt. Ich finde es gut, dass es das gibt. Andererseits haben wir aber ebenso Vertrauen in ganz bestimmte Namen von Firmen, mit denen wir gut zusammen arbeiten“, erklärt M. Larsen bei „Kobenhavens Energi“.

Vertrauen in einwandfreie Produkte drückt sich auch bei Jan Kretek, Pilsen, dadurch aus, dass er die erwartete Qualität mit dem Namen des Herstellers verbindet. „Wir haben damit bisher nur gute Erfahrungen gemacht.“

Erfahrungen mit dem GSK-Gütezeichen gibt es natürlich auch bei den Herstellern selbst. GSK-Vorsitzender Johann Eiglsperger, der

zugleich als Unternehmer in dieser Branche einen Namen hat (Fa. Frischhut), räumt ein, dass für den Käufer der Name bzw. die Marke des Unternehmens durchaus wichtiger sein könne als das Gütezeichen. Seine aktuellen Beobachtungen fasst er so zusammen: „Die Techniker achten mehr auf das Gütezeichen, für die Kaufleute dagegen steht der Firmenname im Vordergrund.“

Peter Hawle, Mitglied des GSK-Vorstands, und ebenfalls als Hersteller in der Branche europaweit bekannt, zweifelt nicht im Geringsten daran, dass das GSK-Gütezeichen für den Anbieter im Wettbewerb einen Vorteil darstellt. „Damit das aber so bleibt, müssen wir Unternehmer dieses Gütezeichen leben“, appelliert er an das Verantwortungsbewusstsein aller GSK-Mitglieder.

Ein neutraler Beobachter der Korrosionsschutz-Szene hält fest: „Das gute Image, das dem GSK-Zeichen von Seiten der Anwender heute durchaus bescheinigt wird, ist den Leistungen der Herstellerfirmen, also den GSK-Mitgliedern zu danken, die – wenngleich aus kommerziellem Eigennutz – von Anfang an sehr viel Engagement, großes technisches Know-how und selbst auferlegte Qualitätsdisziplin in ihre Sache investiert haben.“

Der Markt für schweren Korrosionsschutz wird weiter wachsen, davon ist Dieter Schemberger, stv. GSK-Vorsitzender und Manager bei AKZO Nobel, fest überzeugt. Sein Unternehmen stellt Epoxid-Pulver her, das als Ausgangsmaterial für den Schweren Korrosionsschutz dient. „In Osteuropa, in Asien und anderen Kontinenten beginnen ja viele Länder erst jetzt mit dem Ausbau ihrer Infrastruktur“, sagt er. Auch dort werde man für Wasser-, Gas- und andere Versorgungsnetze korrosionsgeschützte Bauteile benötigen. Der Wettbewerb der Hersteller untereinander werde also weitergehen. Und das bedeutet: Hohe Qualität hat die besten Chancen. Da ist also Schwerer Korrosionsschutz auch in Zukunft gefordert.

## Ist er auch unersetzlich?

„Eine bessere oder gleichwertige Alternative gibt es zur Zeit nirgendwo, weder was die Qualität noch was den Preis anbetrifft“, versichert Schemberger. Und diese Exklusivität – so lässt sich der Gedanke konsequent abschließen – ist dann natürlich am besten unter einem Gütezeichen aufgehoben. Die Kunden werden das bald noch mehr zu schätzen wissen.

### ■ Kontakt:

Gütegemeinschaft Schwerer Korrosionsschutz von Armaturen und Formstücken durch Pulverbeschichtung e.V. (GSK)  
90403 Nürnberg  
Tel.: 0911 20 44 41, Fax: 0911 22 67 55  
Industrieverbaende-Nbg@t-online.de