

Gütegemeinschaften haben Zukunft

Qualität bestimmt auch morgen über den Erfolg im Wettbewerb

VON EBERHARD B. STAROSTA

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 anbelangt.

Das ist das Ergebnis von Recherchen, die von der Gütegemeinschaft Schwerer Korrosions-

schutz (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 Epoxyd-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 hier von „Schwerem Korrosionsschutz“. Und der ist nicht billig.

Qualitätsbewusstsein contra Zwang zur Wirtschaftlichkeit

Wie stehen die Verantwortlichen in den Versorgungsunternehmen zur Qualität? Natürlich spielt für sie auch die Wirtschaftlichkeit eine nicht unwichtige Rolle. Denn in den letzten Jahren ist der Wasserverbrauch überall in Europa spürbar zurückgegangen, sodass die Erträge der Versorger darunter leiden. Der Kostenaspekt bekommt jetzt 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. Dazu einige Stimmen:

– „Der Korrosionsschutz“, sagt Dr. Wilhelm Gabelein, verantwortlich für Qualitätsmanagement bei den Berliner Wasserbetrieben, „hat bei uns seit eh und je einen sehr hohen Stellenwert.“ Gerade für diesen Bereich gebe es bei den BWB eine ganz straffe interne Qualitätskontrolle. In Berlin setzt man bei der Innenbeschichtung auf Email, während für den äußeren Korrosionsschutz auch andere Beschichtungen, z.B. Epoxy verwendet werden.

– In puncto Qualität ist Dipl.-Ing. Ulrich Roes, Planungsabteilung der Wasserwerke Düssel-



Frischhut-Geschäftsführer J. Eiglsperger (rechts) präsentiert einen Kugelhahn. Auch Großarmaturen werden mit EP-Beschichtungen ausgestattet.

dorf-Flehe, überall als Fanatiker bekannt. Bevor er bei einem Kunden etwas bestellt, schaut er sich vor Ort erst einmal dessen Produktion ganz genau an. Auch im eigenen Haus leistet er bei den Leuten vom Einkauf wenn nötig Überzeugungsarbeit zum Thema Sparen, und zwar so: „Sparen an der falschen Stelle kann ein großer Fehler sein. Denn die Vernachlässigung von Qualität bei technischen Anlagen schafft langfristig gesehen hohe Risiken, die im Ernstfall immense Sanierungskosten verursachen.“

– 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 Gesamtkosten 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, stv. Generaldirektor 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.

– 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. „Wie hoch unsere Qualitätsansprüche sind, formulieren wir in den Ausschreibungstexten klar und deutlich. Und im Rahmen der Vergabe prüfen wir dann sehr genau, ob die Produkte unseren Anforderungen genügen.“

– Friedemann Braun ist für die Stadtwerke Nürnberg „N-ergie“ in den Bereichen Wasser, Gas und Fernwärme für Instandhaltung und Neu-

bau 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 Ge-



Blick in das Materiallager von Hawle in Pilsen. Der Firmenname steht für Qualität.



Jan Kretek, stv. Generaldirektor der Wasserversorgung Pilsen: „Meine wichtigste Aufgabe ist es, eine konstante Wasserversorgung für die Bevölkerung sicherzustellen.“

schäft 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 selbstaufgelegten 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.

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 letztendlich 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. Daraus lässt sich am besten ablesen, ob ich hinsichtlich Qualität hier bei der richtigen Adresse bin oder nicht.“

– Auf einen anderen Aspekt macht Dr. Gaebelein



„Die Vernachlässigung von Qualität bei technischen Anlagen schafft langfristig hohe Risiken.“, sagt Ulrich Roese (links) von den Wasserwerken Düsseldorf.



M. Larsen, verantwortlich für Kostenmanagement bei den Stadtwerken Kopenhagen (links) warnt vor übertriebener Sparwut: „Das beste Material bringt uns Funktionssicherheit.“

(BWB) aufmerksam: „Viele kleine Versorger 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 und das DVGW-Prüfzeichen geben mir Sicherheit, dass die Qualität stimmt.“

– Ganz anders dagegen die Einstellung von Ulrich Roeser 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, bzw. der verantwortliche Planer, die bestellten Produkte ganz persönlich im Betrieb des Herstellers, bevor sie geliefert 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 zusammenarbeiten“, 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 Eiglspurger, 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 be-

kannt, 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 selbstaufgelegte 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 Epoxyd-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. ■