

WASSERVERSORGUNG AUS EIGENER HAND

Privatisierung erstmals auf Genossenschaftsbasis

Im holsteinischen Dörfchen Ellerhoop haben die Bürger die Wasserversorgung übernommen.

Als erste Privatisierung eines kommunalen Wasserwerks in Deutschland in eine

Genossenschaft versorgen sich die Ellerhooper nun selbst mit Wasser.

Die Übernahme des bisher kommunalen Wasserwerks durch die Bürger ist der Abschluss eines langen Kampfes der Ellerhooper um die Eigenständigkeit der Wasserversorgung. Sie wollten sich nicht von einem überregionalen Wasseranbieter und möglicherweise unkalkuliert steigenden Wasserpreisen abhängig machen. Seit dem ersten Juli fließt nun genossenschaftliches Wasser aus dem kleinen Wasserwerk durch das Leitungsnetz, das von der Gemeinde für insgesamt 65.000 € übernommen wurde.

„Sicher, das ist ein Wagnis“ sagt Susanne von Soden, Vorstandsvorsitzende der Wassergenossenschaft Ellerhoop eG. „Aber wenn wir erst einmal an einem externen Netz hängen, dann kommen wir da nicht mehr weg.“ Die Gemeinde wollte ursprünglich den gesamten Ort an ein zentrales Wassernetz anschließen lassen. Durch zwei Bürgerentscheide hatten sich die Einwohner dagegen gewehrt, da sie nicht von einem überregionalen Wasseranbieter und damit unkalkulierbaren und vor allem unbeeinflussbaren Gebühren abhängig werden wollten.

Genossenschaft als Modell ...

„Tatsächlich geht eine Entkopplung der Wasserversorgung von örtlichen Versorgungsinteressen durch die Beteiligung von oft großen Konzernen



Vorstand und Aufsichtsrat nach der Gründungsversammlung

mit einer Abhängigkeit von globalen Kapitalinteressen einher, mit unabsehbaren Folgen für die Versorgungssicherheit“, betont Dr. Joachim Blatter von der Universität Konstanz. Er sieht in der Genossenschaft ein Organisationsmodell, das sich für die örtliche und regionale Kooperation in der Wasserwirtschaft geradezu anbietet. Nicht von ungefähr ist das Ellerhooper Modell bereits auf bundesweites Interesse gestoßen. „Ich habe sogar Anfragen aus dem fernen Bayern erhalten“, sagt Susanne von Soden.

... ideal für lokale Kooperation

Zunächst steht die Genossenschaft aber vor weiteren Herausforderun-

gen, denn mit dem Kauf des Wasserwerks ist es noch lange nicht getan, es muss investiert werden. Der alte Brunnen muss saniert, eine zweite Bohrung muss durchgeführt und die Ringleitung muss geschlossen werden. Zunächst wird also auch die Wassergenossenschaft den Kubikmeterpreis auf 1,25 € erhöhen müssen, um die erforderlichen Investitionen finanzieren zu können.

Dies liegt aber immer noch unter dem Preis, der in den umliegenden Gemeinden bezahlt werden muss. „Unser Ziel ist aber nicht nur, die zurzeit angeschlossenen Haushalte mit Wasser von hoher Qualität zu versor-

DR. ANDREAS EISEN
GVN

Fortsetzung auf Seite 40



Euro Info Centre: Kundenbindung mit Firmenkunden-Datenbank



Die neue Firmenkunden-Datenbank des Euro Info Centres der Volksbanken Raiffeisenbanken im DG-Verlag ist als Kundenbindungsinstrument für Genossenschaftsbanken konzipiert. Sie bietet Aufträge der öffentlichen Hand sowie Unternehmenskooperationen, mit denen Firmenkunden neue Geschäftsfelder erschlossen und so Voraussetzungen für ein gutes Rating geschaffen werden können.

Die VR-AusschreibungsBörse enthält monatlich aktualisiert ca. 100 Aufträge deutscher öffentlicher Institutionen, nach Branchen sortiert. In der VR-PartnerBörse stehen monatlich etwa 100 Kooperationsinserate ausländischer Unternehmen in der bekannten Struktur Export, Import und weitere Kooperationen. Die Vollver-

sionen beider VR-Börsen sind als pdf-Dokumente in einem geschlossenen Bereich der Website abgelegt. EDV-technische Mindestvoraussetzungen sind ein Standard-Browser, ein internetfähiger Rechner sowie ein installiertes E-Mailsystem (z.B. MS Outlook). Banken, die ein Jahresabonnement für die neue Datenbank abgeschlossen haben, können mit Benutzernamen und Passwort auf den geschlossenen Bereich zugreifen.

Besonders nutzerfreundlich ist die integrierte E-Mail-Funktion: Alle berechtigten Mitarbeiter können nicht nur auf die Vollversionen der Ausschreibungen und der Kooperationsinserate zugreifen, sondern diese direkt von der Datenbank aus per E-Mail ohne Zeitverzögerung an ihre Firmenkunden versenden.

Vorteile auf einen Blick

- minimaler Zeitaufwand
- zeitnahe Versendung der Vollversionen an Firmenkunden
- hoher Kundenbindungseffekt: allein die Bank erscheint als Absender
- individuelle Verwaltung von Kundendaten
- kostengünstiges Jahresabonnement.

Auf der Startseite der Datenbank gibt es neben Bestellschein und Produktinformation auch einen Testzugang, über den man sich von Inhalt und Funktionalität der Datenbank überzeugen kann. Die Datenbank erreicht man über die Website des Euro Info Centres www.eic-vr.com. Einfach auf das Banner „EIC-Datenbank“ klicken!

Weitere Fragen
beantwortet Ihnen gern:
Jens Witte,
Euro Info Centre
der Volksbanken
Raiffeisenbanken,
Tel.: 06 11 / 50 66-13 88,
mail@eic-vr.de,
www.eic-vr.com,
www.genobuy.de

► ► ► Fortsetzung von Seite 15: Wasserversorgung aus eigener Hand

gen, sondern langfristig sollen die Gebühren auch wieder gesenkt werden“, erläutert Peter Kohl, Aufsichtsratsmitglied der Wassergenossenschaft Ellerhoop eG.

Diese Art der Privatisierung in Form einer Genossenschaft ist ein in Deutschland bisher einmaliges genossenschaftliches Modellprojekt.

Die mögliche Bedeutung von Wassergenossenschaften als dezentrale und kostengünstige wasserwirtschaftliche Lösungen belegen allerdings die Erfahrungen der teilweise über 100 Jahre bestehenden traditionellen Wassergenossenschaften in ländlichen und peripheren Regionen.

Allein im Verbandsgebiet des Genossenschaftsverbandes Norddeutschland e.V. versorgen rund 120 Wassergenossenschaften ihre Mitglieder mit Trink- und Brauchwasser bzw. übernehmen die Abwasserentsorgung. Im Vergleich zu einem Anschluss an zentrale Ver- und Entsorgungsnetze können hier oft erhebliche Kostenvorteile für die Nutzer realisiert werden.

Auch für andere kommunale Projekte geeignet

Vor dem Hintergrund der aktuellen Deregulierungs- und Liberalisierungsdiskussion um den Wassermarkt spricht einiges für die Bildung von Genossenschaften als Form einer nutzernahen Privatisierung, die eine hinreichende Berücksichtigung

der örtlichen Interessen gewährleisten können, gegenüber einem Verkauf an private Investoren zu bevorzugen.

Derartige Modelle genossenschaftlicher Organisation eignen sich auch zur Sicherung und Erhaltung anderer lokaler und regionaler Dienstleistungen, Versorgungsleistungen und örtlicher Infrastruktur, wie der Betrieb von Bädern, Sportstätten und Kultureinrichtungen.