

Capacity Development für die exportorientierte Wasserwirtschaft: Bestandsaufnahme und Eckpunkte

Ergebnisse des Workshops am 19. Februar 2010

Berlin, 10.15 h – 12.30 h

Teilnehmende:

Uwe Arnold	AHP GmbH & Co. KG, Berlin
Edgar Firmenich	BMC Berlinwasser Management Consult GmbH & Co. KG, Berlin
Joachim Kaps	WILO SE, Wassermanagement, Dortmund
Thomas Kluge	Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE) GmbH, Frankfurt a.M.
Eckhard Kraft	Bauhaus-Universität Weimar, Biotechnologie in der Abfallwirtschaft, Weimar
Stephanie Krug	Berlinwasser International AG, Berlin
Shahrooz Mohajeri	inter 3 GmbH, Institut für Ressourcenmanagement, Berlin
Manfred Schaffeld	WILO SE, Wassermanagement, Dortmund
Engelbert Schramm	Institut für sozial-ökologische Forschung (ISOE) GmbH, Frankfurt a.M.

Herr Kluge begrüßte die Anwesenden im Namen von German Water Partnership. Im Zentrum der Veranstaltung steht die Bestandsaufnahme des ISOE zum Capacity Development für die exportorientierte Wasserwirtschaft, aus der Eckpunkte für eine Exportstrategie abgeleitet wurden. Ein konkreter Handlungsvorschlag wird von Prof. Dr. Arnold vorgetragen. Beides wird zur Diskussion gestellt.

Im Grundsatz haben die Anwesenden das Bild der von Herrn Schramm vorgestellten Bestandsaufnahme geteilt. Herr Mohajeri regte an, nach Möglichkeit noch stärker zu differenzieren, da sich die Motivlagen der verschiedenen Akteure, die ein Capacity Development durchführen, durchaus unterscheiden, was einer Bündelung im Wege stehen könnte.

In der Runde wird bestätigt, dass ein Capacity Development von Anlagenlieferanten und von Ausrüstern in der Regel nur auf kurze Frist wirken kann. Teilweise ist das Capacity Development durch Komponentenhersteller sehr produktspezifisch; auch dort besteht aber die Möglichkeit, teilweise auch produktunabhängig Kenntnisse zu vermitteln (da sich z.B. allgemeine Gesichtspunkte der Wartung auch für eine Produktgruppe wie Pumpen insgesamt darstellen las-

sen). Eine Einbettung der vermittelten Kompetenzen zu Anlagen und Komponenten in größere Zusammenhänge (Peripherieschulung, z.B. Verfahrenstechnik der Trinkwasserversorgung, Betriebssicherheit, Logistik) ist aus Sicht der deutschen Unternehmen erwünscht, aber im Kontext bestehender Vertragsstrukturen durch die Unternehmen selbst häufig nur bedingt leistbar. In Ländern, in denen für das Personal auf der Arbeiter-, Vorarbeiter- (Meister-) und Betriebsleiter-Ebene der Zugang zu zusätzliche individuelle Qualifikationsmaßnahmen schwierig ist, kann dadurch im Extremfall die Funktionsfähigkeit der exportierten Anlagen/Komponenten gemindert werden (dies führt derzeit im Fall der Türkei dazu, dass ein deutsch-türkisches Projekt zum Capacity Development aufgenommen wird, an dem auch German Water Partnership beteiligt wird).

In der Bestandsaufnahme kaum berücksichtigt sind bisher themenspezifische Beratungs- und Schulungsmaßnahmen zur Fortbildung des Leistungsvermögens von Unternehmen und anderen Organisationen in den Zielländern. Dieses Geschäftsfeld, in dem auch einige deutsche Unternehmen (z.B. Berlin Management Consult) aktiv sind, ist auch dadurch gekennzeichnet, dass für Auslandseinsätze nur auf eine relativ kleine Gruppe erfahrener Spezialisten auf Deutschland zurückgegriffen werden kann (hier muss daher häufig mit Consultants aus anderen Ländern gearbeitet werden).

Unternehmen, die international im Bereich Capacity Development tätig sind, haben teilweise hervorragende fremdsprachige Materialien für ein Capacity Development erarbeitet; diese sind aber selbstverständlich Firmen-Knowhow, so dass kein allgemeiner Zugang zu ihnen möglich wird.

Die vorgestellten Eckpunkte wurden als grundsätzlich angemessen bewertet. Es wurde betont, dass es dabei ein richtiger Ansatzpunkt ist, die bestehenden Ressourcen intelligent zu verknüpfen, statt „das Rad neu zu erfinden“.

Das Hauptunterscheidungsmerkmal der deutschen Maßnahmen zum Capacity Development im akademischen Bereich zu denen der Niederland oder Schweden liegt in der (potenziellen) Industrieanbindung. Für die Erarbeitung einer eigenen Strategie sollte unbedingt an diesem potenziellen Alleinstellungsmerkmal angeschlossen werden.

Einige Unternehmen (z.B. Wilo) vergeben Stipendien für die akademische Ausbildung. Generell könnte die deutsche Wasserindustrie bezogen auf Stipendiaten besser beteiligt werden. Beispielsweise ist wünschbar, dass German Water Partnership ein Vorschlagsrecht für eine bestimmte Anzahl von IPSWaT-Stipendiaten erhält.

Eine zentrale Schwierigkeit für ein Marketing der deutschen Maßnahmen zum akademischen Capacity Development (im Vergleich zu konkurrierenden Ländern wie den Niederlanden, Frankreich oder Schweden) liegt in der föderalen Struktur und der daraus resultierenden Heterogenität und Unübersichtlichkeit der Landschaft. Die Niederlande haben es dagegen mit dem Kompetenzzentrum in Delft und Frankreich mit dem Office International de l'Eau einfach. Für ein Marketing wäre es grundsätzlich sinnvoll, hierzulande einen Fokus zu setzen und einige wenige „Leuchttürme“ hervorzuheben statt die gesamte Landschaft auszuleuchten.

Aus der Sicht der am Workshop Beteiligten ist die von Prof. Dr. Arnold vorgestellte Idee, dass der an der Bauhaus-Universität verankerte, international akkreditierte Master-Fernstudiengang „Environmental Engineering and Management“ dazu benutzt wird, dass aus ihm ein für betrieb-

liche Praktiker, insbesondere (künftige) Entscheidungsträger, attraktiven Studiengang der German Water Partnership entsteht, äußerst reizvoll. Ein solcher vollständig englischsprachiger Studiengang, der auch den Bedarf für Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen aufnimmt, die hinsichtlich der Deutschlandaufenthalte zeitlich zwischen Exkursionen, 2-Wochen-Kursen und einem mehrjährigen Studium liegen, könnte zu dem Thema „Water (Management) Competence“ eingerichtet werden.

Auf der Ebene von Unternehmen ist nach Einschätzung der Beteiligten durchaus die Möglichkeit gegeben, dass Absolventen den sechsmonatigen Deutschlandaufenthalt auch dazu nutzen können, während diesem gezielt Einblicke in die deutschen Unternehmen (durch Aufenthalt bei den GWP-Mitgliedern) zu gewinnen, dies sich später für Geschäftsverbindungen nutzen lassen. Bereits kurzfristig lässt sich der modular aufgebaute Studiengang realisieren und bietet die Möglichkeit für einen mit der Marke German Water Partnership verbundenen „Leuchtturm“.

Abschließend wurde die Frage aufgeworfen, ob sich die Aktivitäten von German Water Partnership zum Capacity Development alleine auf die bisher identifizierten GWP-Zielländer beziehen sollten. Dagegen wurde betont, es sei sinnvoll, ein einheitliches Gesicht nach außen zu schaffen: German Water Partnership ist zunächst eine allgemeine Plattform für die deutsche Wasserwirtschaft; daher sollten Aktivitäten zum Capacity Development keinesfalls nur an diese Länderkulisse gebunden sein, sondern dazu dienen, generell die Exporttätigkeiten der deutschen Wasserwirtschaft zu befördern.

Engelbert Schramm (ISOE)