



Praxiswissen

Chancen der Wasser- und Abwasserwirtschaft

Trotz der komfortablen Ressourcensituation in Deutschland steht die Wasser- und Abwasserwirtschaft vor erheblichen Herausforderungen. Diese Herausforderungen führen zu steigendem Effizienz- und Kostendruck, dem mit nachhaltiger Ergebnissicherung begegnet werden sollte.

Ausgangssituation:

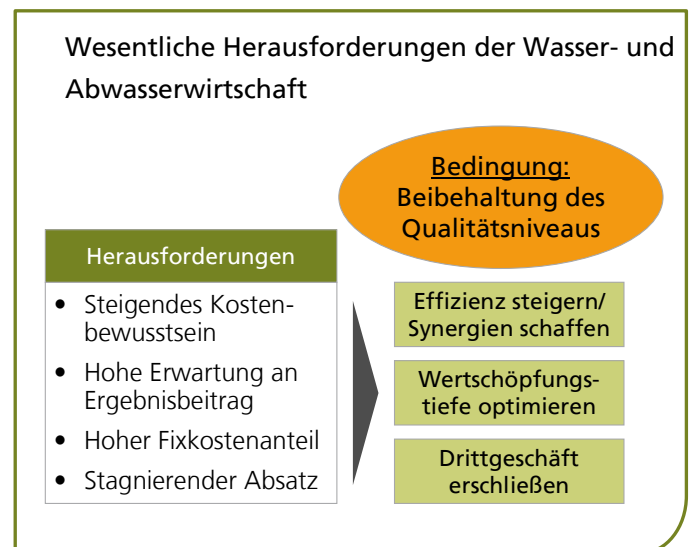
Stabile Ertragslage mit Optimierungspotenzial

Die deutsche Wasser- und Abwasserwirtschaft befindet sich in einem ständigen Entwicklungsprozess. Steigendes Kostenbewusstsein führt zu vermehrt auftretenden Preis- und Gebührendiskussionen. Zusätzlich wird von Wasser- und Abwasserunternehmen – wie von allen Versorgern – ein stabiler Ergebnisbeitrag erwartet. Die Branche kämpft mit einem hohen Fixkostenanteil, der über eine entsprechende Preis- bzw. Gebührenstruktur bisher nicht an die Kunden weitergegeben wird. Die demographische Entwicklung, Abwanderungen der Bevölkerung in bestimmten Gegenden und ein insgesamt stagnierender Wasserabsatz erschweren zudem die Entwicklung langfristiger Strategien. Einzelne Unternehmen der Branche haben bereits reagiert, um den Herausforderungen zu begegnen und den Entwicklungsprozess zu unterstützen. Ein bewährter Lösungsansatz ist hier die nachhaltige Ergebnissicherung.

Lösungsansatz:

Drei Wege zur nachhaltigen Ergebnissicherung

Ziel der Wasser- und Abwasserwirtschaft ist die nachhaltige Ergebnissicherung unter Beibehaltung des derzeit hohen Qualitätsniveaus. Im europäischen Vergleich erfüllt die Branche in Deutschland einen extrem hohen Qualitätsstandard, der zur Erhaltung des Merkmals als Lieferant eines Grundnahrungsmittels in jedem Fall stabil gehalten werden müssen. Die drei wichtigsten Wege zur nachhaltigen Ergebnissicherung sind Effizienzsteigerung/Schaffung von Synergien, Optimierung der Wertschöpfungstiefe sowie Erschließung von Drittgeschäft.



1. Effizienzsteigerung/Schaffung von Synergien

Die regelmäßig durchgeführten branchenweiten Benchmarkings werden als weitestgehend ausreichendes Substitut für die in sonstigen Versorgungsbranchen übliche Regulierung angesehen. Da die Unternehmen auf freiwilliger Basis an den Benchmarkings teilnehmen, die Ergebnisse keine unmittelbaren Auswirkungen auf die Kosten oder die Erlöse haben und zudem die Kunden ihren Wasseranbieter nicht wechseln können, ist der Kostendruck jedoch geringer als beispielsweise in der Energiewirtschaft.





Aufgrund dieser Konstellation bestehen häufig noch erhebliche Effizienzsteigerungs- und Synergiepotenziale, die bisher weitestgehend ungenutzt geblieben sind. Effizienzsteigerungen können insbesondere im Bereich Bau und Betrieb der Anlagen realisiert werden, wobei wesentliche Synergiepotenziale z.B. bei der Einführung von Best Practice-Lösungen, der Optimierung von Eigen- und Fremdleistungen oder der Bündelung von Tätigkeiten und Leistungen bestehen.

2. Optimierung der Wertschöpfungstiefe

Viele Unternehmen der Wasser- und Abwasserwirtschaft besitzen eine relativ hohe Wertschöpfungstiefe, die es zu optimieren gilt. Insbesondere der Bereich der Customer Care-Dienstleistungen verspricht Potenziale, die durch eine Ausgründung oder Bündelung der Aktivitäten mit anderen Unternehmen realisiert werden können. Die Beibehaltung des bestehenden hohen Qualitätsniveaus ist jedoch in jedem Falle sicherzustellen.

3. Erschließen von Drittgeschäft

Durch Gebietsmonopole haben die meisten Wasser- und Abwasserunternehmen die Kundenanzahl ihres Netzgebietes bereits vollständig in Belieferung, so dass die Erschließung von zusätzlichem Geschäft primär außerhalb des eigenen Netzgebietes sowie ggf. außerhalb der Kernleistungen in Frage kommt.

Die Ergebnisse von Effizienzsteigerungen und einer Fokussierung auf Kernleistungen bilden meist eine gute Grundlage für die Erschließung von Drittgeschäft. Die dann vorhandenen, zur Verfügung stehenden Ressourcen (eigenes Personal, Know-how und Infrastruktur) können hier zweckgebunden eingesetzt werden. Die Nutzung eigener Ressourcen für andere Unternehmen verbessert die Auslastung des anbietenden Unternehmens und bietet durch einen nicht erforderlichen Aufbau von Ressourcen erheblichen Mehrwert auch für die leistungsnehmenden Unternehmen. Wesentliche Gebiete mit Potenzial für Drittgeschäft sind Customer Care-Dienstleistungen, Netzservice-Leistungen, Bau, Instandhaltung und Rückbau sowie Betreibermodelle.

Gebiete mit Potenzial für Drittgeschäft

- Customer Care-Dienstleistungen
- Netzservice-Leistungen
- Bau, Instandhaltung und Rückbau
- Betreibermodelle

Die Wasser- und Abwasserwirtschaft besitzt erhebliche Potenziale, deren Realisierung wichtige Voraussetzung für eine nachhaltige Ergebnissicherung ist.

Für eine gemeinsame Diskussion Ihrer Ziele und möglicher Vorgehensweisen stehen wir Ihnen gerne im Rahmen eines unverbindlichen Gesprächs zur Verfügung.

Ansprechpartner
Dr. Marc Nicolai
CTG Corporate Transformation Group GmbH
Lennéstraße 1
10785 Berlin
Tel.: +49 (0)30-800 968 100
Fax: +49 (0)30-800 968 109
Email: nicolai@ctg.de
www.ctg.de

