

Der wahre Wert des Abwassers

Abwasser kostet, Abwasseranlagen erwirtschaften kein Geld: Was auf den ersten Blick aus betriebswirtschaftlicher Sicht stimmen mag, steht unter anderen Vorzeichen, sobald die Abwasseranlage ausfällt. Dann erreicht der wirtschaftliche Schaden schnell schwindelerregende Höhen. Wie also bemisst man den ökonomischen Wert einer Abwasseranlage?



Was eine Maschine wirklich wert ist, weiß man manchmal erst, wenn sie plötzlich nicht funktioniert. Denn dann erst stellen sich die Folgekosten heraus. Mit Abwasseranlagen ist das ähnlich. Manager und Werksleiter von Molkereien tun sich häufig schwer damit, den ökonomischen Wert einer Abwasseranlage zu beziffern. „Abwasseranlagen bringen aus Managementsicht auf den ersten Blick keinen ersichtlichen ‚return of investment‘, sie kosten nur Geld“, fasst Dr.-Ing. Reiner Brambach, Direktor Vertrieb & Projektierung bei EnviroChemie, diese Sicht zusammen. Welchen Mehrwert eine reibungslos funktionierende Abwasserentsorgung hat, wird klar, sobald es Probleme gibt. „Kunden, die das schon einmal durchlebt haben, können den Wert viel genauer beziffern“, fügt Brambach hinzu.

Das zu vermitteln ist nicht immer einfach. Selbstverständlich schauen Einkäufer auch auf den Preis, und Brambach hat dafür vollstes Verständnis: „Es hat viel mit Vertrauen zu tun“, sagt er. Wenn verschiedene Anbieter versichern, dass ein Verfahren funktionieren wird, fehlt dem Kunden manchmal die technische Einsicht, um das beurteilen zu können. Woran anders soll man sich also orientieren, als am Einkaufspreis? „Wenn zwei Anbieter die exakt gleiche Leistung anbieten, nimmt man natürlich diejenige, die günstiger ist“, sagt Ulrich Böhm, Abteilungsleiter für Anlagenbetrieb & Service bei EnviroChemie. Nur ist die Arbeitsrealität von Abwasseranlagen eben doch komplexer.

Abwasser muss im Tankwagen abtransportiert werden

Böhm hat in den vergangenen Jahren mehrfach Situationen erlebt, in denen sich eine anfänglich günstige Alternative im Nachhinein für Molkereien als teurer herausgestellt hat. „Da ging es darum, anfangs Investitionskosten zu sparen und zum Beispiel die biologische Stufe erstmal kleiner zu bauen.“ Die Folge: Zu viele Schadstoffe im Abwasser, das deswegen nicht in die kommunale Kläranlage eingeleitet werden durfte und nun per Tankwagen täglich abtransportiert werden muss. In einem Fall, den Böhm kennt, sind das 900 Kubikmeter am Tag.

Böhm hat beobachtet, dass Kunden darauf hoffen, einen Anbieter, der seine günstigen Versprechen nicht einhält, später dafür haftbar machen zu können. „Aber zum einen können sich Anlagenbauer oft relativ einfach darauf berufen, dass die genaue Menge und Zusammensetzung des Abwassers in der Realität dann doch leicht anders war, als zuvor in der Anfrage formuliert“, weiß Böhm: „Und zum anderen hilft selbst ein erfolgreicher Rechtsstreit wenig, wenn erstmal die Produktion tagelang stillsteht.“ Böhm kommuniziert Kunden deswegen im Verkaufsgespräch klar, dass er Dinge nicht schönredet und nichts luftig versprechen wird, nur um einen Auftrag zu erhalten.

Die Planung ist entscheidend

Die simple Erkenntnis bleibt: Wer vorher richtig plant, erspart sich anschließend erhöhte Kosten. Das bedeutet aber nicht zwangsläufig, in eine möglichst teure Anlage investieren zu müssen. Manchmal kann der bessere Weg auch sein, sich stattdessen beraten zu lassen, wie der Betrieb zu optimieren wäre: „Eine Anlage bedeutet neben der Investition ja anschließend auch Betriebskosten“, führt Brambach aus. „Eine Betriebsoptimierung führt idealerweise dazu, dass weniger Abwasser und damit geringere Betriebskosten anfallen.“ Brambach vergleicht es mit einem Wasserfleck an der Wohnzimmerdecke, bei der ein Handwerker den Fleck überstreicht, der andere aber das Dach abdichtet: „Für den Kunden ist es doch am wichtigsten, dass wir ihm die beste Lösung anbieten, die möglichst nahe an den Ursachen liegt.“

Brambach und Böhm betonen deswegen beide, dass sie sich eben nicht nur als Anlagenverkäufer sehen, auch wenn viele Kunden EnviroChemie auf den ersten Blick so wahrnehmen. „Wir sind lösungsorientiert“, sagt Brambach. „Wir wollen einen Mehrwert bringen und ein Partner für Jahrzehnte sein. Damit verdienen wir mehr, als wenn wir nur eine Anlage verkaufen.“ Böhm hat unlängst einem Kunden dabei geholfen, seinen Chemikalieneinsatz zu verringern: Eine Schneckenpresse, die Schlamm entwässert, verschlang zuvor rund 400 Liter Chemikalien auf eine Tonne Schlamm. „Durch eine Nachrüstung haben wir das auf 50 Liter reduziert“, berichtet Böhm. Der Kunde habe ihn anschließend gefragt, ob er sich damit nicht selbst schade, schließlich verkaufe er ja auch Chemikalien. „Aber mein Job ist doch genau mehr als das“, unterstreicht Böhm: „Wenn der Kunde weiß, dass wir uns an allen Stellen für ihn einsetzen, vertraut er uns. Das nützt am Ende beiden Seiten mehr.“

Ein Partner für die Kunden sein

Künftig möchte Böhm noch viel mehr den Blick auf die Gesamtkosten richten, sprich, was eine Anlage inklusive aller Nebenkosten zum Beispiel über 15 Jahre kostet. „Betriebskosten sind ja ökonomisch gesehen nicht unerheblich“, sagt er. Vor allem aber unterstreicht es die Herangehensweise, auf das große Ganze zu schauen, und den Kunden die gesamte Wertschöpfungskette entlang von Anfang bis Ende zu betreuen. „Wir wollen ein Partner sein, bei dem sich die Kunden darauf verlassen können, dass wir mitdenken“, bekräftigt Brambach. Zum Beispiel, weil die Experten von EnviroChemie den Markt und die Zukunft im Blick haben, und wissen, was sich bei gesetzlichen Regelungen oder technischer Ausrüstung neu entwickelt. „Wir sind mit den Anforderungen der gesamten Molkerei-Branche vertraut“, sagt Brambach.

Mitdenken, nicht zuletzt damit der Kunde die Gewissheit hat, dass es möglichst zu keinen unerwarteten Ausfällen kommt und von vorneherein Probleme weitgehend ausgeschlossen werden. Denn wer eine hohe Gesamtinvestition tätigt, der will natürlich sicher gehen, dass es nicht schon bei der Genehmigung zu Problemen und Zeitverzug kommt. Einer der Gründe, der zu Ideen wie dem EnviModul geführt hat: „Ein klassisches Beispiel, wie wir Produkte entwickelt haben, die aus der Sicht des Kunden gedacht sind“, sagt Böhm. Denn das in Deutschland als Standardbaukasten angefertigte EnviModul erleichtert nicht nur die Genehmigung, es spart auch Zeit auf der Baustelle vor Ort, mindert die Unfallgefahr beim Bau und lässt sich am Ende vergleichsweise einfach installieren: „Wir müssen auch nicht mit einer ganzen Montagetruppe anrücken“, führt Böhm aus. In ähnlichen Bahnen dachte er, als vor kurzem die Anfrage nach einer komplett neuen Anlage auf einem neuen Gebäude kam: „Wir haben eine Lösung entwickelt, die Frischwasserversorgung in ein bestehendes Gebäude zu integrieren.“

Das spart dem Kunden Geld, Zeit und Genehmigungsaufwand.“ Allerdings: Es war im ersten Schritt eine teurere Investition. „Als Gesamtprojekt aber die günstigere und langfristige Lösung.“

Was günstig scheint, wird langfristig teurer

Die ersten Kundengespräche, die Brambach führt, sind bereits Beratungen: „Wir erforschen die Grundlagen und planen auf dieser Basis langfristig.“ Am Ende geht es, wie sowohl Brambach als auch Böhm bekräftigen, um ein Vertrauensverhältnis. Und um das Bewusstsein, dass EnviroChemie von Anfang an die gesamte Prozesskette im Blick hat, von der Planung über den Anlagenbau bis zu Betrieb und Service: „Kunden haben mit uns einen Ansprechpartner, und bekommen direkt Antworten, die sie für ihre Entscheidungsprozesse nutzen können“, sagt Brambach. Damit sie am Ende Entscheidungen treffen können, die sich nicht nur an vordergründigen Kosten orientieren, sondern die vollständigen Investitionen eines Lebenszyklus ökonomisch berücksichtigen.

Stand: Oktober 2020

Ansprechpartner

Ulrich Böhm, Abteilungsleitung Anlagenbetrieb & Service
☎ +49 6154 6998 566, ulrich.boehm@envirochemie.com,

Dr.-Ing. Reiner Brambach, Direktor Vertrieb & Projektierung
☎ +49 6154 6998 39 , reiner.brambach@envirochemie.com

www.envirochemie.com