

Netzwerktreffen der Betreiberplattform zur Stärkung von Partnerschaften kommunaler Unternehmen weltweit

30. und 31. Mai 2022 in Stuttgart - Dokumentation



Teilnehmende des Netzwerktreffens in Stuttgart

Moderator: Alexander Thamm

Ort: Impact Hub Stuttgart

Dokumentation: Tilman Baur, Linda Engel

Durchgeführt von



und



mit ihrer



Im Auftrag des



In Zusammenarbeit mit



Inhalt

Einführung	3
Programm	5
Tag 1, 30. Mai 2022	8
Begrüßung	8
Workshop I	8
Gruppenarbeit innerhalb der Partnerschaften: Status Quo, Vorteile und Herausforderungen der Partnerschaften	8
Workshop II: Wo stehen die Partnerschaften nach zwei Jahren des praktischen Austauschs?	11
Tag 2, 31. Mai 2022	16
Peer-to-Peer-Beratungen	16
Field Trips als Abschluss des Netzwerktreffens	17

Einführung

Das Pilotvorhaben „Betreiberplattform zur Stärkung von Partnerschaften kommunaler Unternehmen weltweit“ wird durch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) finanziert und ab Juli 2019 als Kooperationsprojekt der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) und Engagement Global mit ihrer Servicestelle Kommunen in der Einen Welt (SKEW) umgesetzt.

Die Entwicklung und Durchführung der Betreiberplattform erfolgt in Zusammenarbeit mit dem Verband Kommunaler Unternehmen (VKU) und der German Water Partnership (GWP).

Zum vierten Netzwerktreffen kamen am 30. und 31. Mai über 60 Personen aus insgesamt sieben Partnerschaften kommunaler Wasserunternehmen in Stuttgart zusammen.

Folgende vom BMZ finanzierte Partnerschaften waren beim Netzwerktreffen vertreten:

- Lukanga Water Supply and Sanitation Company, Sambia in Partnerschaft mit Gelsenwasser, Emschergenossenschaft/Lippeverband und WABAU Baruth/Mark
- Kahama-Shinyanga Water Supply and Sanitation Authority (KASHWASA) und KUWASA, Tansania mit Hamburg Wasser und Netze BW Stuttgart (neu aufgenommen im September 2021)
- Lvivvodokanal, Lviv, Ukraine in Partnerschaft mit der Stadtentwässerung Dresden, Berliner Wasserbetriebe und den Stadtentwässerungsbetrieben Köln
- Miyahuna LLC Water Company, Amman Jordanien in Partnerschaft mit Hamburg Wasser und hanseWasser
- Buffalo City Metropolitan Municipality in Partnerschaft mit dem Oldenburgisch-Ostfriesischen Wasserverband (OOWV) und dem Wupperverband

Darüber hinaus nahmen auf Einladung des BMZ auch zwei von der Global Water Operators' Partnership Alliance (GWOPA) finanzierte Partnerschaften an dem Netzwerktreffen teil:

- Luapula Water Supply and Sanitation Company Sambia mit der Stadtentwässerung Dresden
- eThekweni Municipality, South Africa mit Hamburg Wasser

Die Pilotpartnerschaften arbeiten gemeinsam an Projekten zur Optimierung der kommunalen Dienstleistungen im Wasser- und Abwasserbereich. Teil davon ist die gemeinsame Erarbeitung und Umsetzung von Handlungsprogrammen, der kontinuierliche, fachliche Peer-to-Peer-Austausch und gegenseitige Arbeitsbesuche.

Nach drei virtuellen Netzwerktreffen erhielten die Teilnehmenden beim vierten Netzwerktreffen noch stärker die Zeit und den Raum, sich miteinander auszutauschen. Das übergreifende Ziel bestand darin, das Netzwerk der beteiligten Betreiber zu stärken, Synergien aufzugreifen und zu unterstützen.

Programm

Programme

Sunday, 29th May 2022

Welcome International Participants

Time	Programme	Details/Content
07:00 pm	Meeting at the hotel lobby	
07:30 pm	Welcome Dinner Get together and welcome by the Utility Platform team (approx. 2 hours)	Mercure Hotel Stuttgart City Center, Heilbronner Str. 88, 70191 Stuttgart

Monday, 30th Mai 2022

Networking Event Day 1

Time	Programme	Details/Content
09:30 am	Registration	
10:00 am	Welcome & Getting to Know Each Other	<i>Mr Alexander Thamm, Moderator</i>
10:30 am	Welcoming Remarks	Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) <i>Ms Gerlinde Sauer (BMZ)</i> <i>Mr Heiko Heidemann (GIZ)</i> <i>Ms Linda Engel (SKEW)</i>
11:00 am	Group Work I – Participants work within their partnerships	What is working well in your partnership? Where do you see challenges? Elaborate a metaphor for your partnership.
12:30 pm	Insights into the Partnerships	Short round of questions
01:00 pm	Lunch	
01:45 pm	What is the status quo regarding our partnerships? Looking at two years of practice by utilities.	World Café: Exchanging experiences. Defining success factors and overcoming challenges.
02:45 pm	Presentation of Results	

03:15 pm	Coffee Break	
03:45 pm	Insights into the Future: Where do we want to go?	Fishbowl: How should our partnerships look like by 2023?
04:30 pm	Wrap up	
05:00 pm	End of Day 1	
08:00 pm	Joint Dinner	Nesenbach Brauhaus , Dorotheenstraße 6, 70173 Stuttgart

Tuesday, 31st May 2022

Networking Event Day 2

Time	Programme	Details/Content
09:00 am	Welcome and Highlights of Day 1	
09:30 am	Group work II – Peer-to-Peer-Consultation	Practitioners identify individual challenges from their practical work, e.g. challenges they are facing, projects they are planning, etc. In a peer-to-peer advisory session in small groups, participants will give their feedback, ideas and remarks on the presented issues. Participants will receive inputs to their practical challenges, formulate recommendations for further action and thus achieve a direct benefit to their daily work. To get an impression of the method, please have a look at this short video .
12:00 pm	End of the Networking Event	
12:25	Feedback and Evaluation	
12:30 pm	Lunch	
01:30 pm	Field Visit	Option A: Visit to an elevated water tank from the Netze BW Wasser GmbH Hochbehälter Hasenberg, Hasenbergsteige 51, 70197 Stuttgart Option B: Tour of a sewage treatment plant of the University of Stuttgart Institut für Siedlungswasserbau, Wassergüte- und Abfallwirtschaft, Bandtäle 2, 70569 Stuttgart-Büsnau

04:30 pm	Departure to Munich	Participants travel by bus
07:30 pm	Joint Dinner	Paulaner Brauhaus , Kapuzinerplatz 5, 80337 Munich
09:00 pm	Check-in at Hotel	Best Western Hotel Arbellapark Arbellastr. 13, 15, 81925 Munich

Wednesday, 1st of June 2022

Visit to the IFAT

Time	Programme	Details/Location
10:25 am	"Water Operator Partnerships – How can Municipal Utilities Contribute to the Agenda 2030?"	German Water Partnership (GWP), Panel discussion Location: Hall C3 139/238 Forum Water / Sewage
04:00 pm	"Introduction to the German Water Industry"	German Association for Water Wastewater and Waste (DWA) Location: Room B11
08:00 pm	Dinner within the partnerships	

Thursday, 2nd of June 2022

Visit to the IFAT

Time	Programme	Details/Location
09:00 am	"Get to Know the DWA"	German Association for Water Wastewater and Waste (DWA) Location: West Entrance

Tag 1, 30. Mai 2022

Begrüßung



Abbildung 1 Begrüßung der Teilnehmenden durch (v.links): Gerlinde Sauer (BMZ), Heiko Heidemann (GIZ), Linda Engel (SKEW)

„If you want to go fast, go alone, if you want to go far, go together“; dieses afrikanische Sprichwort zitierte Gerlinde Sauer vom BMZ gleich zu Beginn der Veranstaltung und fasste damit prägnant deren Sinn und Zweck zusammen. Gerlinde Sauer hob besonders die Teilnahme der ukrainischen Partner aus Lviv hervor, die trotz Krieg in ihrer Heimat nach Stuttgart gereist waren und damit den Wert der Betreiberplattform für ihr eigenes Unternehmen deutlich machten. Heiko Heidemann von der Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) als Projektleiter rief die Teilnehmenden dazu auf „out of the box“ zu denken und das Netzwerktreffen für die überpartnerschaftliche Arbeit zu nutzen. Dies könne auch die Kooperation von Nord-Nord und Süd-Süd Unternehmen beinhalten.

Linda Engel, Projektleiterin bei der SKEW, betonte, dass bei den Partnerschaften ein beiderseitiges Lernen wichtig sei, von dem sowohl die Partner im globalen Süden als auch im globalen Norden profitieren würden.

Workshop I

Gruppenarbeit innerhalb der Partnerschaften: Status Quo, Vorteile und Herausforderungen der Partnerschaften

Im Rahmen der ersten Gruppenarbeit des Netzwerktreffens waren die Teilnehmenden dazu aufgerufen, den **Status Quo ihrer Partnerschaft zu reflektieren**. Die Arbeit fand deshalb innerhalb der jeweiligen Partnerschaften statt. Die Mitglieder der Delegationen rekapitulierten dabei einerseits, **was bereits gut funktioniert**, brachten andererseits aber auch zum Ausdruck, **wo sie noch**

Herausforderungen sehen. Außerdem sollten sie gemeinsam **eine Metapher entwickeln, die den Charakter ihrer Partnerschaft illustriert.**

Im Fall der **Kooperation zwischen dem Oldenburgisch-Ostfriesischen Wasserverband (OOWV) und der Buffalo City Metropolitan Municipality** fiel die Wahl auf eine Tiermetapher: dem Elefanten attestierten sie, treu, stark, sozial, schlau und ausdauernd zu sein, ein langes Leben zu haben und nicht zuletzt die Fähigkeit zu besitzen, Wasserstellen zu entdecken. Analog dazu beschrieben die Teilnehmenden den Mehrwert, den die Partnerschaft bislang mit sich bringt. Lobend erwähnten sie die gute Vertrauensbasis und die gute Kommunikation untereinander. Dienlich sei die Einsicht, dass beide Unternehmen ähnlichen Herausforderungen gegenüberstehen. Darauf basierend könne ein Wissensaustausch stattfinden, der Innovationen hervorbringe.



Abbildung 2 Teilnehmende des OOWV und Buffalo City bei der Gruppenarbeit

Als Herausforderung identifizierten die Teilnehmenden neben den Einschränkungen durch die Corona-Pandemie die unsichere Projektfinanzierung, knappe personelle Ressourcen, bürokratische Hürden, unterschiedliche Strukturen innerhalb der Partnerorganisationen sowie das Dilemma, sich angesichts einer knappen Projektlaufzeit vernünftige Ziele zu setzen.

Die Teilnehmenden der **Gelsenwasser AG und der sambischen Lukanga Water Supply and Sanitation Company (LgWSC)** einigten sich auf das Bild der Goldmine als Metapher für ihre Partnerschaft, wobei Wasser das „flüssige Gold“ darstellt. Positiv hoben die Fachleute hervor, dass

die Zusammenarbeit dabei helfe, die eigenen Bedarfe zu reflektieren und dass dabei etwas Neues entstehe. Als junges Unternehmen könne die LgKWSC von dem erfahrenen Gelsenwasser lernen. Gleichzeitig bietet sich für Gelsenwasser durch den Austausch die Möglichkeit, über eigene Strukturen nachzudenken und Innovationen herbeizuführen.



Abbildung 3 Die Partnerschaft zwischen Gelsenwasser und Lukanga Water Supply and Sanitation Company

Als Herausforderungen identifizierten die Teilnehmenden die verlorene Zeit durch die Pandemie und die Zeit zwischen den gegenseitigen Besuchen. Die größten Fortschritte werden beim persönlichen Austausch gemacht, so der einhellige Tenor. Eine **besonders wertvolle Erkenntnis der beiden Tage des Netzwerktreffens** bestand darin, dass die **Wasserversorger mit ähnlichen, teils sogar identischen Problemen zu tun haben**.

In den **Synergieeffekten**, die diese Erkenntnis und die daraus abzuleitenden Lösungsansätze bieten, sieht Egon Harms den größten Gewinn der Partnerschaften. Harms ist Bereichsleiter Wassergewinnung und Qualitätsmanagement beim Oldenburgisch-Ostfriesischen Wasserverband (OOWV) mit Sitz in Brake. Der flächengrößte Wasserversorger Deutschlands versorgt eine Million Menschen mit Trinkwasser.

Die Partnerschaften seien wichtig, weil Kommunen in Deutschland, Südafrika und vielen anderen Ländern für die Daseinsvorsorge zuständig seien, sagt Harms. „**Alles, was die Menschen unmittelbar betrifft, findet auf kommunaler Ebene statt. Deshalb macht es sehr viel Sinn, dass sich die**

Kommunen untereinander vernetzen. Obwohl viele tausende Kilometer zwischen ihnen liegen, sind die Probleme oft identisch. Wir sehen das auch in unserer Partnerschaft: Die Probleme der Kolleg:innen in Buffalo City sind sehr ähnlich gelagert wie unsere“, erklärt Harms.



Abbildung 4 Teilnehmer aus der Ukraine zeigt ein Bild seiner Tochter, welches die Partnerschaft symbolisiert

Für die Partnerschaft zwischen Lviv und der Stadtentwässerung Dresden, den Berliner Wasserbetrieben und der Stadtentwässerung Köln hatten die Teilnehmenden die Metapher „Hand in Hand“ gefunden. Diese bezog sich auf die Hilfslieferungen, die von den deutschen Betreibern nach Kriegsausbruch an die ukrainischen Partner geliefert wurden. Volodymyr Bylynsky, stellvertretender Chefsingenieur bei Lvivvodokanal zeigte hierzu ein Bild seiner Tochter, welches diese im Schutzkeller damals malte.

Workshop II: Wo stehen die Partnerschaften nach zwei Jahren des praktischen Austauschs?

*Für den zweiten Workshop veränderte sich die Zusammensetzung der Teilnehmenden. Der Austausch fand nun nicht mehr innerhalb der Partnerschaften statt, sondern öffnete sich. Dafür wurden **fünf Thementische** in verschiedenen Räumen vorbereitet und Aufgaben festgelegt.*

Die Teilnehmenden an **Tisch 1** sollten **Erfolgsfaktoren** für die Betreiberpartnerschaften **definieren**. Darüber hinaus sollten die Teilnehmenden Erfahrungen teilen, die anderen nützlich sein könnten. In einem zweiten Schritt sollten die Faktoren gewichtet werden. Aus der Gruppenarbeit ging eine Fülle von **personenbezogenen, technischen und organisationsbezogenen** Erfolgsfaktoren hervor.

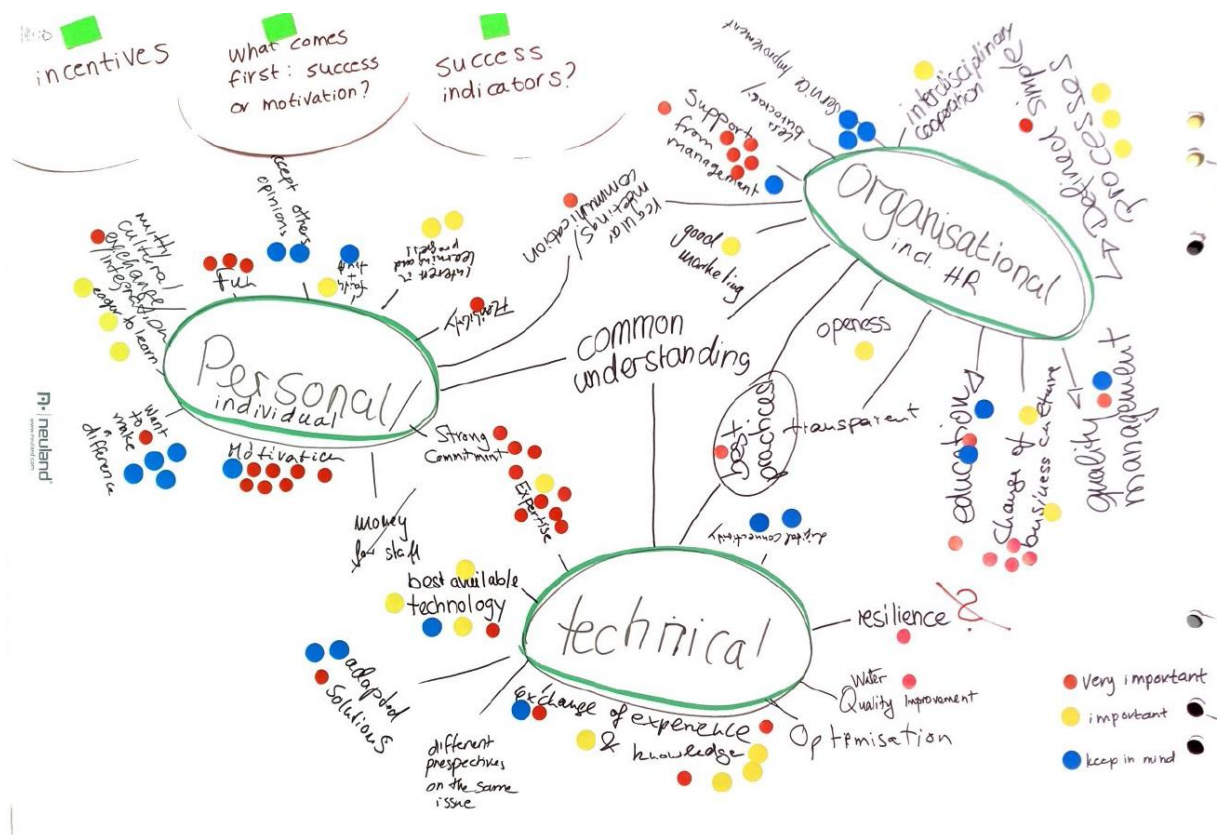


Abbildung 5 Erfolgsfaktoren von Betreiberpartnerschaften

Als **personenbezogene Erfolgsfaktoren** identifizierten die Teilnehmenden unter anderem die Fähigkeit, die Meinungen anderer gelten zu lassen, das Interesse daran, zu lernen und Fortschritte zu erzielen, motiviert zu arbeiten und Vertrauen und Spaß an der Arbeit zu haben. Auch der Aspekt des interkulturellen Austauschs wurde genannt.

Als **organisationsbezogenen Faktoren** benannten die Mitglieder der Gruppen gutes Marketing, Unterstützung durch die Geschäftsführung, Offenheit für Neues, interdisziplinäre Kooperation, Weiterbildungsmaßnahmen, Verbesserung der Services, Bürokratieabbau und Transparenz.

Zu den **technischen Erfolgsfaktoren** zählen aus Sicht der Teilnehmenden die Schaffung von Rahmenbedingungen, die die Nutzung der bestmöglichen Technologie zulassen. Der Austausch von Erfahrung und Wissen gehört ebenso dazu wie die technische Expertise; genannt wurden außerdem die digitale Vernetzung und die Orientierungen an Best Practices.

An **Tisch 2** lag der Schwerpunkt darauf, **Herausforderungen in den Partnerschaften und Herausforderungen der Betreiber allgemein zu diskutieren. Etwaige Lösungen sollten aufgezeigt und weitergegeben werden.**

Abbildung 6 Herausforderungen und mögliche Lösungsansätze, die die Teilnehmenden für Betreiberpartnerschaften und Wasserunternehmen allgemein identifizierten.

Challenges regarding WOPs	Approaches / Solutions
Perspective of partnerships	• Successful implementation makes partnership attractive • Strengthen visibility of utility platform (Social Media, Hackathons)
Sustainability of partnerships	• Train experts
Measurement/Data	• Monitoring and evaluation to underline the effect of partnerships
Political Influences/ Interference	• A phased approach to project • Lobbying for Support
Limited timeframe of partnerships	• Documentation and structure • Realistic time planning, what can we implement realistically within the given timeframe? • Action plan
Budget limitations	• Prioritize Objectives • Define targets • Small topics • Save money • Improve process • Add additional donors to the partnership
Personnel resources	• Having a counterpart from both partners • Establish a strong network for WOPs all over the world
Education	• Training of Trainers
Tariffs (that do not represent the costs/not true tariffs)	• Cost-reflective tariff development • Raise awareness among customers
Energy costs	• Energy saving • New technologies (hydro power, biogas, solar) • Improve maintenance of equipment

Teilnehmende an den **Tischen 3 und 4** beschäftigten sich mit **Schwerpunkthemen der Partnerschaften**, um mögliche Synergien in der Partnerschaftsarbeit herauszukristallisieren. Die untenstehende Tabelle listet die wichtigsten Themen in den Partnerschaften auf.

Water Operator Partnership	Non-revenue water (NRW)	Project Management	Knowledge management/EU Know How	Gender mainstreaming	Energy management	Drinking water treatment	HR/Organisational development, CD	Safety/HSSE	Customer relations/ billing & tariffs	Asset management	GIS documentation	Smart metering	PR/environmental education	Wastewater treatment
Gelsenwasser – Lukanga WSSC														
Hamburg Wasser – KASHWASA/KUWASA														
Stadtentwässerung Dresden – Lvivvodokanal														
Hamburg Wasser – Miyahuna LLC Water Company														
OOWV – Buffalo City	(x)													
Hamburg Wasser - E-Thekwini														
Stadtentwässerung Dresden – Luapula														

Abbildung 7 Themen, die von den verschiedenen Partnerschaften bearbeitet werden

Darüber hinaus beschäftigten sich die Teilnehmenden damit, welche weiteren interessanten Themen in der Zukunft bedeutend sein könnten. So betonten verschiedene Teilnehmer die wachsende Bedeutung von **Geoinformationssystemen (GIS)** zur Kartierung der Netze.

Das Thema spielt zum Beispiel in der Partnerschaft zwischen **Hamburg Wasser, KASHWASA und KUWASA** eine große Rolle, wie **Christoph Czekalla von Hamburg Wasser** betont: „Man braucht eine moderne digitale Datengrundlage, verlässliche Pläne, die verzeichnen, wo Rohrleitungen laufen, wo welche Armaturen verbaut sind oder wo im Netz schon einmal Reparaturen durchgeführt wurden. Das ist extrem wichtig, wenn man seine Netze vernünftig instandhalten, pflegen, reparieren oder auch ausbauen will“, sagt Czekalla.

Ähnliches berichtet Osama Madwar von der Netze BW Wasser. In Stuttgart gebe es eine gute Dokumentation im GIS. So würden beispielsweise die Durchmesser der Leitungen erfasst. In Tansania

sei diese Dokumentation nur rudimentär vorhanden, sagt Madwar. Der erste Schritt der partnerschaftlichen Zusammenarbeit bestehe darin, **das System des Partnerorganisation zu verstehen. Ein GIS sei dafür eine unverzichtbare Grundlage.**

Weitere Themen, die die Partner partnerschaftsübergreifend interessieren könnten, sind die Folgenden:

- der Umgang mit Überschwemmungen und dem Klimawandel.
- Der Zugang zu Krediten und Investments, um die Infrastruktur zu sanieren oder zu erweitern, ist für viele Wasserunternehmen in den Partnerländern schwierig. Hier könnte ein gemeinsamer Austausch zielführend sein.
- Die Beschaffung von technischer Ausrüstung innerhalb der Finanzierungsverträge stellt die Partnerschaften ebenfalls vor ähnliche Herausforderungen. Hier sollten Erfahrungen geteilt werden.

Good practices – Erste Erfolge aus der Arbeit innerhalb der Partnerschaften

Ein wichtiger, aber auch teurer Faktor für die Wasseraufbereitung in Wasserunternehmen ist der Einsatz von Chemikalien. Hier spielen Einsatz und Dosierung eine wichtige Rolle, um Kosten zu senken. Wie groß dieser Effekt sein kann, verdeutlicht Christoph Czekalla, der zusammen mit KASHWASA und KUWASA unter anderem **an der Stellschraube Chemikalien gedreht hat** – mit vielversprechenden Ergebnissen. Bereite man Oberflächenwasser auf, müsse man Trübstoffe herausfiltern, erklärt Czekalla. Dafür brauche man Chemikalien, die eine besondere Reinheit aufweisen. Das mache sie relativ teuer.

Die Chemikalien seien der Hauptkostenfaktor in der Wasseraufbereitung – noch vor den

Energie- und Personalkosten. Die Unternehmen müssten sie auf dem Weltmarkt kaufen.

„Wenn man systematisch optimiert – und wir haben das Knowhow, solche Prozesse zu steuern – kann man richtig viel Geld sparen. Wir sind sicher, dass wir die Chemikalienkosten in dem tansanischen Wasserwerk um mehr als 50 Prozent reduzieren können. Wir sind bereits dabei, müssen aber noch einige Modifikationen im Aufbereitungsprozess vornehmen“, erklärt Czekalla.

Darüber hinaus müsse man auch andere Arten von Chemikalien beschaffen, mit denen man verschiedene Wassertypen effektiver aufbereiten könne. „Wir erwarten, dass im Laufe des zweiten Halbjahres der volle Benefit in der Einsparung erzielt wird“, so Christoph Czekalla. **Den Einsatz von Chlor habe man bereits reduziert. Hier spare man bereits mehr als 50 Prozent der**

Kosten ein, konkret eine Million tansanische Schilling. Umgerechnet sind das 400 Euro am Tag weniger als vorher, also 12.000 Euro pro Monat und 144.000 im Jahr.

Tisch 5 beschäftigte sich mit der Frage, welche weitere Unterstützung die Partnerschaften von GIZ und SKEW in den kommenden Monaten benötigen.

Auch hier spielte das Thema der finanziellen Ausstattung eine Hauptrolle. Viele Teilnehmende der deutschen Wasserunternehmen wünschen sich, dass **die kommunalen Unternehmen eigene Gelder für internationale Projekte verwenden können, statt Fördergelder für Projekte beantragen zu müssen. Aktuell lässt dies die Gebührenfinanzierung der Wasserversorger aber nicht zu. Hier braucht es kreative Lösungen, damit kommunale Wasserunternehmen sich bei internationalen Projekten stärker engagieren können.**

Die Teilnehmenden stellten fest, dass es unter den Wasserversorgern mehr Ähnlichkeiten gibt als angenommen und wünschten sich eine **Vertiefung des Austauschs auf technischer Ebene** bei zukünftigen Veranstaltungen. Darüber hinaus halten sie es für nützlich, die politische Ebene stärker einzubinden und schlugen vor, politische Mandatsträger, wie beispielsweise Mitarbeiter*innen des Bundestages oder Kommunalvertreter zu künftigen Veranstaltungen einzuladen.

Auf ganz praktischer Ebene forderten die Teilnehmenden ein niedrigschwelliges Kommunikationsinstrument. MS Teams dürfen nicht alle Betreiber nutzen, daher braucht es hier evtl. noch eine andere Lösung, um im Austausch miteinander zu bleiben. Einig waren sich die Teilnehmenden darin, dass der mit Abstand wichtigste Kommunikationskanal das Netzwerktreffen an sich ist.

Eine **Abschlussrunde im Fishbowl-Format** bildete den Abschluss des ersten Tags des Netzwerktreffens. Dabei wurden Ergebnisse der Gruppenarbeiten vorgestellt. Teilnehmende hatten darüber hinaus Gelegenheit, Anliegen, Themen, Wünsche, Kritik und Erwartungen an den weiteren Verlauf der Veranstaltung zu formulieren.

Tag 2, 31. Mai 2022

Peer-to-Peer-Beratungen

Der Schwerpunkt des zweiten Tages des Netzwerktreffens lag auf den Peer-to-Peer Beratungen.

Dabei präsentiert eine Person eine berufliche Herausforderung aus ihrem betrieblichen Alltag und wird bei der Lösung von anderen Unternehmen beraten.

Konkret verläuft die Beratung in vier zeitlich getakteten Schritten:

1. Zunächst präsentiert einer der Teilnehmenden die Herausforderung innerhalb von zehn Minuten so detailliert wie möglich, um den Zuhörenden ein umfassendes Bild zu vermitteln und eine solide Grundlage für spätere Lösungsansätze zu schaffen.
2. Im zweiten Schritt hat die Zuhörenden die Möglichkeit, fünf Minuten lang Nachfragen zu stellen und Unklarheiten aus dem Weg zu räumen.
3. Der Kern der Beratungen besteht im zwanzigminütigen Brainstorming nach Lösungen. In dieser Zeit hört der Teilnehmende, der die Herausforderung präsentiert hat, lediglich zu.
4. Schließlich gibt er der Gruppe Feedback zu ihren Lösungsansätzen und bedankt sich.



Abbildung 8 Vertreterin der Buffalo City Metropolitan Municipality, Gcobisa Nombebe bei einer peer-to-peer Beratung

Field Trips als Abschluss des Netzwerktreffens

Am Nachmittag des zweiten Tags standen zum Abschluss des Netzwerktreffens zwei **Exkursionen** in Stuttgart auf dem Programm. Eine Gruppe fuhr in den Stuttgarter Westen zum **größten Wasserbehälter der Stadt auf dem Hasenberg**. Der Behälter fasst 25 Millionen Liter Wasser und versorgt den Stadtbezirk West sowie zwei Stadtteile im Stadtbezirk Süd und damit zusammen weit mehr als 60.000 Bürgerinnen und Bürger. Zur Begrüßung gab es auf dem Hasenberg eine Trinkprobe aus der Anlage.

Faktenreiches folgte dann über die Quellen der Stuttgarter Wasserversorgung (Bodensee und Donau), über das Wassernetz innerhalb der Stadt (134 Kilometer lang), über die Herausforderung der Wasserversorgung in einer Stadt mit großen Höhenunterschieden (300 Meter Höhenunterschied und 68 Druckzonen) und über die technische Beschaffenheit der Anlagen (18 Turbinen in 14 Anlagen produzieren 3,7 Millionen Kilowattstunden pro Jahr).

Die zweite Exkursion führte die Teilnehmenden in das Lehr- und Forschungsklärwerk (LFKW) der Universität Stuttgart, das einerseits ein gewöhnliches Klärwerk ist, andererseits eine Plattform für Lehre, Forschung und Demonstration.



Abbildung 9 Exkursion zum Forschungsklärwerk der Universität Stuttgart