



Ausgabe 05/2009

## Zukunftsvereinbarung Regenwasser

Heute Entwässerungssysteme planen und bauen, die den Anforderungen einer nachhaltigen, zukunftsfähigen Siedlungswasserwirtschaft entsprechen, das ist das Ziel, das wir mit dem Begriff „Regen auf richtigen Wegen“ beschreiben.

Mit allen Kommunen des Emschergebiets gilt es einen verbindlichen Maßnahmenkatalog zu vereinbaren – in der Zukunftsvereinbarung Regenwasser.

Ihre Zustimmung zu dieser Vereinbarung setzt die Erarbeitung zahlreicher Aufgaben voraus – eine Herausforderung, der wir uns in enger Kooperation mit Ihnen gerne stellen.

## Wir wollen's wissen – eine neue Erfolgskontrolle

Im Jahr 2003 haben wir rund 300 Besitzern von Anlagen zur naturnahen Regenwasserbewirtschaftung einen Fragebogen zukommen lassen und um ihre Erfahrungen gebeten. Das Ergebnis hat uns in seiner Eindeutigkeit angenehm überrascht und erfreut: die Anlagen funktionieren zum allergrößten Teil problemlos, werden gut gepflegt und sind als Bestandteil der Außenanlagen sowie mit ihrem ökologischen Nutzen akzeptiert (s. Newsletter 2/2004).

Da es mittlerweile eine weit größere Anzahl älterer Anlagen gibt, haben wir in diesem Jahr eine Wiederholung der Fragebogenaktion durchgeführt. Die Interviews mit einigen Projektpartnern haben 2003 bereits anklingen lassen, dass der Erfolg bei der Vermarktung des Themas in hohem Maß von guter Beratung, aber auch von effektiver Werbung und Information abhängt. Der Fragebogen wurde deshalb verändert und ergänzt, denn wir wollten diesmal auch wissen, wie unsere Projektpartner auf das Thema aufmerksam geworden sind und welchen Bekanntheitsgrad sie der naturnahen Regenwasserbe-

wirtschaftung zumessen. Davon versprochen wir uns Anregungen, in welchen Bereichen wir unsere Werbung und Information verstärken müssen, um bisher ungenutztes Potenzial zu finden und mit möglicherweise neuen Partnern in Zukunft zu heben. Die wichtigsten Ergebnisse haben wir hier für Sie zusammengestellt.

### ● Die Aktion 2009 – eine gute Resonanz

Für diese zweite Befragung wurden 440 Fragebögen verschickt, von denen 59% bearbeitet zurückgeschickt wurden, dieses gute Ergebnis liegt noch über dem von 2003 (56%) und zeigt, dass unsere Projektpartner sich nach wie vor mit dem Thema auseinandersetzen. Um die Ergebnisse miteinander vergleichen zu können, wurde bei zum zweiten Mal erfassten Anlagen, die Verteilung auf die angeschriebenen Projektpartner sowohl hinsichtlich der Siedlungsstruktur (Gewerbe – Wohnungsbau – Kommune - Private) als auch der Bewirtschaftungsart der von 2003 möglichst gleich gehalten.



## ● Überzeugendes Ergebnis: die Technik stimmt

Die Umfrageergebnisse zu den Bereichen „Funktion“ und „Betrieb“ sind mit denen der ersten Befragung nahezu identisch. Die Anlagen funktionieren nach wie vor gut, wobei die ältesten Anlagen mittlerweile bis zu 15 Jahre „auf dem Buckel“ haben. Der Pflegeaufwand wird überwiegend als „gering“ eingestuft, und der Betrieb verursacht bis auf nur wenige, kleinere Probleme, die sich einfach vom Eigentümer beheben ließen. Der Großteil der Anlagen (90%) hat seit dem Bau keine Veränderung erfahren. Die Wartung erfolgt überwiegend (80%) durch die Eigentümer – sofern sie überhaupt stattfindet: der hierfür notwendige Aufwand wird von 70 % der Befragten als „gering“ bis „nicht vorhanden“ bewertet. An einzelne Anlagen wurden im Nachhinein noch zusätzliche befestigte Flächen angeschlossen. Da vor allem die in Eigenregie erstellten Anlagen oft mit „Reserven“ gebaut worden sind, war dies mit wenig Aufwand möglich. Von über 80 % werden Pflege und Funktionalität der Anlagen als unproblematisch beschrieben, für die übrigen Anlagen wurden beispielsweise der Überlauf bei Starkregen auf ungeeignete Bereiche, die maximalen Einstauzeiten, ein Rücklauf zum Gebäude oder anfängliche Lücken in der Vegetation genannt (Abb. 1).

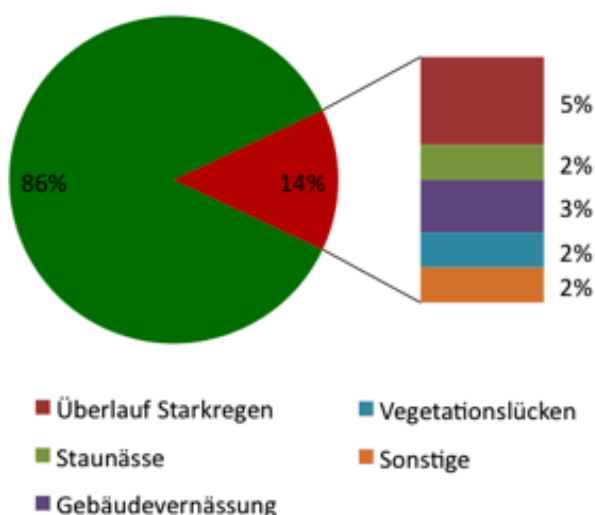


Abb. 1: Auswertung der Fragen: „Gab es Probleme mit der Anlage – wenn ja, welche?“

Da in den Beratungen zur Abkopplung der Fokus auf einfache, robuste und oberirdische Anlagen gelegt wurde, konnten auch solche „Anlaufschwierigkeiten“ gut erkannt und einfach ausgeräumt werden.

Die Zufriedenheit unserer Projektpartner belegt die Quote von „Weitersagern“: so haben 77 % der Projektpartner im beruflichen und privaten Umfeld von ihrer Maßnahme berichtet und sie zur Nachahmung empfohlen!

## ● Interesse wecken – ein zentrales Thema

Fragen zur Akzeptanz und Bekanntheit der naturnahen Regenwasserbewirtschaftung hatten wir in der ersten Fragebogenaktion nicht gestellt. Heute wollten wir wissen: Wie sind Sie auf das Thema aufmerksam geworden? Ist es in Ihrem privaten oder beruflichen Umfeld bekannt? Welche Instrumente nutzen Sie zur Information? Hier wurde wieder eine in 2003 als Tendenz erkannte These bestätigt: das persönliche Gespräch ist für die Motivation, ein Projekt anzugehen, die effektivste Methode. Hier kommt die persönliche Überzeugung des Gesprächspartners voll zum Tragen, insbesondere, wenn man sich unter Nachbarn „von Zaun zu Zaun“ oder im Bekanntenkreis berät. Hat sich dort jemand intensiv mit naturnaher Regenwasserbewirtschaftung auseinandergesetzt, am besten sogar bereits selbst eine Maßnahme realisiert, so ist er vertrauenswürdig und hat Überzeugungskraft. Neben dem persönlichen Gespräch wurden Zeitungsartikel, Flyer und Broschüren als gute Instrumente vor allem für den Erstkontakt genannt. Dass das Internet in der Befragung noch eine sehr untergeordnete Rolle spielt, ist sicher auch darauf zurückzuführen, dass es noch vor wenigen Jahren in Privathaushalten kaum eine Rolle spielte (Abb. 2). Der seit rund anderthalb Jahren geschaltete Auftritt der Emschergenossenschaft ([www.emscher-regen.de](http://www.emscher-regen.de), s. Newsletter 2/2008) verzeichnet mit rund 1.000 monatlichen Aufrufen aber zufriedenstellende Zugriffszahlen.

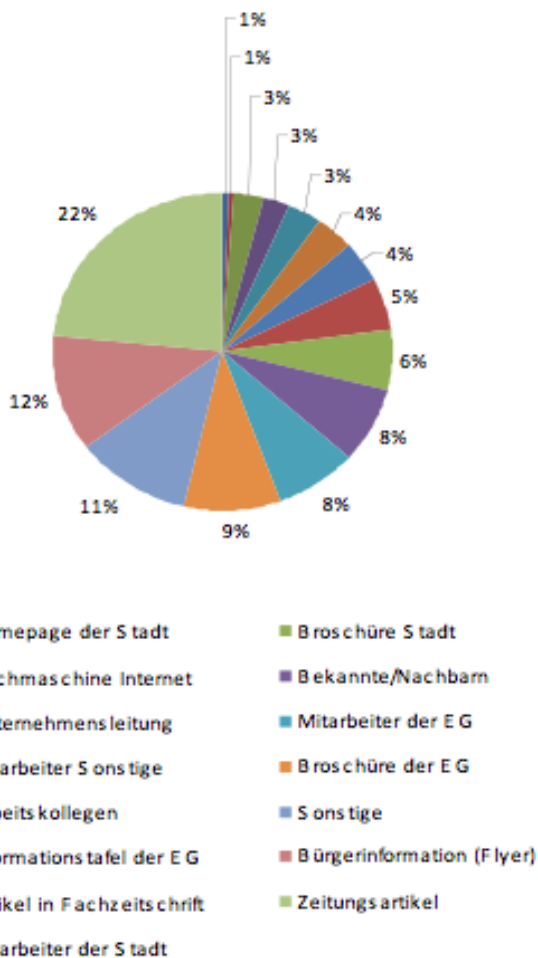


Abb. 2: Erste Informationen stammen nach wie vor häufig aus der Zeitung, am überzeugendsten ist aber das persönliche Gespräch

Leider bestätigen die Umfrageergebnisse aber auch einen weiteren Eindruck: das Thema naturnahe Regenwasserbewirtschaftung ist bislang bei den meisten Menschen kaum bekannt. So ist jedenfalls die Einschätzung für das private Umfeld. Hier halten 71 % der Befragten den Bekanntheitsgrad für „gering“; auch im beruflichen Umfeld (66%) sieht es kaum besser aus. Werbung und wirksame Information ist also dringend erforderlich!

### ● Es geht noch besser – gemeinsam

Die Ergebnisse der zweiten Erfolgskontrolle lassen sich noch nach vielen weiteren Kriterien auswerten, aus denen Anregungen für eine bessere, wirksamere Vermarktung der naturnahen Regenwasserbewirtschaftung gewonnen werden können.

So haben die verschiedenen Städte ihre Maßnahmen-Schwerpunkte in sehr unterschiedlichen Bereichen realisiert: dominieren in einer Stadt eigene, kommunale Maßnahmen, können es in einer anderen große gewerbliche Projekte sein. Hier gilt es für jede Stadt zu prüfen, in welchen Bereichen sie ihre Effizienz – auch in punkto Ansprache und Beratung – steigern kann. Der Verweis auf Einsparmöglichkeiten und die Förderprogramme ist dabei immer angebracht, denn wenn schon die Möglichkeiten der naturnahen Regenwasserbewirtschaftung kaum bekannt sind, so gilt dies erst recht für die finanzielle Seite. Ein Blick auf die Verteilung der Siedlungsstrukturen in der Region zeigt, dass es sich zum Erreichen der Ziele der Zukunftsvereinbarung Regenwasser eigentlich keine Kommune leisten kann, die Information und Beratung privater Hauseigentümer vollständig auszusparen. Zwar ist die einzelne abgekoppelte Fläche vor allem in Relation zum Beratungsaufwand meist sehr klein, hier können aber effektiv Initialzündungen für eine Werbung gesetzt werden, aus denen – wie die Umfrage zeigt – oft weitere Projekte hervorgehen.

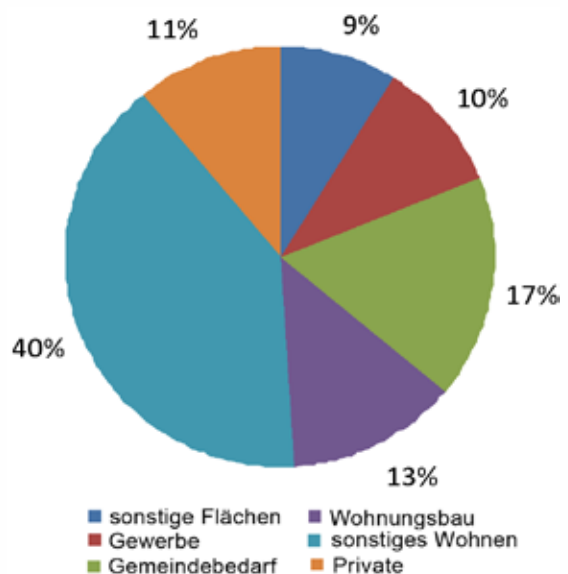


Abb. 3: Verteilung des Abkopplungspotenzials auf die verschiedenen Siedlungsstrukturen

Auch über die Zielgruppen effektiver Werbekampagnen lassen sich anhand der Auswertungen Informationen erhalten. Hierzu haben wir zudem aus Projekten mit europäischen Partnern verschiedene gute Beispiele gewonnen (vgl. Newsletter 2/2006). Besonders das „Water Service Desk“ aus den Niederlanden, eine Art zentraler Beratungsstelle für alle Fragen rund um die Grundstücksentwässerung, ist dort ein effektives Instrument zum direkten Kontakt mit den Bürgern. Weitere Werbung insbesondere in denjenigen Medien, die sich für das Erzeugen eines ersten Interesses bzw. Kontaktes als besonders effektiv herausgestellt haben, kann anlässlich des Baubeginns oder der Fertigstellung einer Maßnahme gemacht werden. Als „mobile Blickfänger“ werden in Kürze in den ersten Städten Umwelt- und Tiefbauämter mit entsprechend gestalteten Autos ausgestattet, die von der Emschergenossenschaft für den täglichen Einsatz beschafft werden. Zahlreiche weitere Maßnahmen sind in der Überlegung und gute Ideen sind jederzeit willkommen!



Abb. 4: Das „Regenwasserauto“ für die Werbung in den Städten (Entwurf)

Wir werden deshalb im Rahmen unserer regelmäßigen Gespräche in den nächsten Wochen mit Ihnen diskutieren, welche der möglichen Maßnahmen zur Steigerung der Bekanntheit und Akzeptanz des Themas in Ihrem Stadtgebiet am sinnvollsten erscheinen. Gemeinsam wollen wir damit der Erfüllung der Ziele der Zukunftvereinbarung ein gutes Stück näher kommen.

### ● Kurz & bündig

Mittlerweile zeigt das Konjunkturpaket II der Bundesregierung Erfolge in Form von baulichen Aktivitäten an vielen öffentlichen Gebäuden. Viele Kommunen haben dies zum Anlass genommen, die Renovierungsobjekte auch auf Abkopplung zu überprüfen – ein gutes Beispiel für ganzheitliche Planung. Angesichts des engen Zeitfensters, in dem die Maßnahmen umgesetzt werden müssen, sicher keine einfache Leistung. Umso mehr freuen wir uns über die Zusammenarbeit und die Erfolge!

Im nächsten Newsletter geht es um das Regenwasser-Projekt am Revierpark Nienhausen und das Starkregenereignis vom 3.7.2009

**Ihre Ansprechpartner/innen:** Dipl.-Ökol. Ulrike Raasch, Tel. 0201/104 – 3118, E-Mail: raasch.ulrike@eglv.de  
Tobias Unterbäumer M. Sc., Gelsenkanal, Tel. 0209/169-6351, E-Mail: tobias.unterbaeumer@googlegmail.com  
Dipl.-Ing. Brigitte Spengler, Tel.: 0201/104 – 3272, E-Mail: spengler.brigitte@eglv.de

**Herausgeber:** EMSCHERGENOSSENSCHAFT, Kronprinzenstraße 24, 45128 Essen  
**Fotos und Druck:** Emschergenossenschaft, Abteilung Wasserwirtschaft / Abteilung 13 -KV