

## Anmeldung zur Mülheimer Tagung 2022 – Wasserökonomische Konferenz | 03.03.2022

Auch online unter:  
muelheimer-tagung.de

.....  
Anrede, Name, Vorname

.....  
Titel

.....  
Firma

.....  
Firma, Fortsetzung

.....  
Adresse

.....  
Adresse, Fortsetzung

.....  
Telefon / Fax

.....  
E-Mail-Adresse

.....  
Rechnungsadresse, falls abweichend

.....  
Diätwünsche

Mit der Übernahme meiner Angaben in ein Teilnehmerverzeichnis und Veröffentlichungen von Fotoaufnahmen bin ich einverstanden. Die Datenschutzrichtlinien des IWW Zentrum Wasser finden Sie auf [muelheimer-tagung.de](http://muelheimer-tagung.de) unter **Anmeldung**.

.....  
Ort, Datum

.....  
Unterschrift

**Tagungsgebühr: € 440,-  
ermäßigt € 220,- (Preise inkl. MwSt.)**

Bei einer Stornierung der Teilnahme später als 14 Tage vor dem Tagungsbeginn werden 50% der Tagungsgebühr fällig. Bei Stornierung später als 7 Tage vor dem Tagungsbeginn ist die Teilnahmegebühr in voller Höhe zu entrichten. Die Stornierung hat schriftlich zu erfolgen. Es gilt das Datum des Posteingangs. Gemäß § 12 Abs. 2 Nr. 8 Buchstabe a Satz 3 UStG berechnen wir die Seminarteilnahme mit dem ermäßigten Steuersatz von 7%.

## Kontakt

IWW Zentrum Wasser  
Ansprechpartnerin: Janine Rosen  
Telefon: 0208-4 03 03-378 • E-Mail: [j.rosen@iww-online.de](mailto:j.rosen@iww-online.de)

## Veranstaltungsort

Aquatorium  
Moritzstraße  
45

**Die  
Mülheimer  
Tagung findet  
online statt.**

... mit der Bahn:

S-Bahn Linie S1 oder S3 bis Mülheim-Styrum. Bahnhof über den Vorplatz verlassen und rechts der Hauskampstraße folgen. Links abbiegen in die Steinkampstraße. Links der Eberhardstraße folgen. Links abbiegen in die Friesenstraße. Das Aquatorium befindet sich auf dem Gelände des RWW-Ruhrwasserwerks Mülheim-Styrum. Der gesamte Fußweg dauert circa 10 Minuten.



„Der Kunde ist König –  
Was heißt das für die Wasserwirtschaft?“

Am 03. März 2022  
Online-Konferenz

Veranstalter:



Partner:



## „Der Kunde ist König – Was heißt das für die Wasserwirtschaft?“

Bei Zufriedenheitsbefragungen erzielt die Wasserwirtschaft regelmäßig Spitzenwerte. Die Zuverlässigkeit und Qualität der Leistungen stehen hoch im Kurs. Was aber werden Klimawandel und Digitalisierung daran ändern? Hitzesommer werden wohl bisher ungekannte Verteilungskonflikte bei Wasserressourcen nach sich ziehen, während die Infrastrukturen in Stress geraten. Sind die Unternehmen und ihre Kunden auf diese Entwicklungen vorbereitet? Infrastrukturen stehen unter Anpassungsdruck und Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand, mit ihnen die Kundenbeziehungen. Wie sollte die Wasserwirtschaft diese Herausforderungen kommunizieren? Zufriedenheit ist ein fragiler Zustand.

Also: „Der Kunde gehört in den Mittelpunkt!“ Aber: „Wer ist eigentlich der Kunde und was erwartet er?“. Die Vielfalt der Kundengruppen wird nur noch von deren Erwartungen übertroffen. Wie soll sich ein Wasserversorger daran ausrichten? Darf er es überhaupt? Da sind die Kommune, die Wohnungswirtschaft, der Privathaushalt, die Industrie und die Landwirtschaft. Welchen Beitrag erhofft sich die Kommune von der Wasserwirtschaft im Rahmen der Stadtentwicklung? Welchen Service erwartet ein Industriekunde von der Abwasserbeseitigung? Was verspricht sich der Haushaltskunde vom intelligenten Wasserzähler? Können Nutzungskonkurrenzen in Kooperationen umgewandelt werden?

Das Kernversprechen der Branche, Qualität und Versorgungssicherheit, wird nur mit größeren Anstrengungen einzuhalten sein. In naher Zukunft wird der Kunde über die reine Ver- und Entsorgung hinaus einen echten Mehrwert erwarten. Wer sich heute darauf vorbereitet, wird die Zukunft mitgestalten und dem Kunden einen Bedarf befriedigen, den dieser heute noch nicht kennt.

### Die MÜLHEIMER TAGUNG will Antworten auf diese Fragen geben.

In Sessions werden die Kundenerwartungen im Mittelpunkt stehen. Daran wird sich die Wasserwirtschaft messen lassen. Wie ihr das gelingt, sollen Beispiele aus der Praxis zeigen. Das Spektrum ist breit: von der Siedlungsentwicklung, über industrielle Wasserbedarfe, landwirtschaftliche Bewässerung, der Digitalisierung an der Kundenschnittstelle, über Anreizsysteme zur Wassernutzung und Lösungen für Nutzungskonkurrenzen. Dies sind nur einige Themen. Wie in den Vorjahren will die MÜLHEIMER TAGUNG wichtige Impulse für den Branchen-Diskurs geben. Im Ergebnis soll die als wasserökonomische Fachkonferenz den Wasserver- und Abwasserentsorgern Wege aufzeigen, wie sie die Kunden wahrnehmen und sich bestmöglich auf deren veränderte Ansprüche einstellen können.

## Programm

▶ **8:45 Uhr Einwahl Online-Konferenz**

▶ **9:00 Uhr Begrüßung**  
Lothar Schüller,  
IWW Zentrum Wasser

▶ **9:10 Uhr Keynotes**  
Siegfried Gendries, LebensraumWasser  
Was denken VerbraucherInnen? –  
Impressionen aus Befragungen

Jakob Engel, t.b.a  
Corporate Foresight – Ein Blick  
auf die Zukunft der Wasserwirtschaft

▶ **09:55 Uhr Pause**

▶ **10:00 Uhr Session 1 | Kunde Industrie**  
Klaus-Werner Ostmeier,  
Kabel Premium Pulp & Paper  
Industrie unter Druck? Wasserentnahme und  
Abwassereinleitung im Spannungsfeld von  
Klimawandel und globalem Wettbewerb

Prof. Dr. Mark Oelmann,  
HRW – Hochschule Ruhr West  
Das Leid mit den Abnahmespitzen – Lastorientierte  
Bepreisung einer atypischen Systemnutzung

Ralph Scheyer, Hessisches Ministerium für Umwelt,  
Klimaschutz, Landwirtschaft und Verbraucherschutz  
Projekt „IOTAqua“: Optimierte Wasserbereitstellung  
durch intelligente Wasserzähler-Systemen

▶ **11:30 Uhr Pause**

▶ **11:45 Uhr Session 2 | Kunde Kommune**  
Sandro Zehner,  
Bürgermeister Stadt Taunusstein  
Herausforderungen der Wasserwirtschaft  
aus kommunaler Sicht

Prof. Dr. Uli Paetzel, Vorstandsvorsitzender  
Emschergenossenschaft/Lippeverband  
Wasser in der Stadt von morgen gestalten –  
Wie lassen sich Kommunen einbinden?

Daniel Schiebold, Becker Büttner Held Rechtsanwälte  
· Wirtschaftsprüfer · Steuerberater PartGmbH  
Wer gewinnt den Kampf ums Wasser? –  
Schlüsselrolle Entnahmerechte

▶ **13:15 Uhr Mittagspause**

▶ **14:00 Uhr Session 3 | Kunde Haushalt**  
Tristan Jorde,  
Verbraucherzentrale Hamburg  
Trinkwasserversorgung aus Verbrauchersicht

Martin Offermann,  
IWW Zentrum Wasser  
Digitale Lösungen für Haushaltskunden –  
Daten, Instrumente, Anwendungen

Dr. Franz-Josef Schulte,  
RWW Rheinisch-Westfälische Wasserwerks-  
gesellschaft mbH  
Den Zähler neu verstehen –  
die Schnittstelle zum Kunden besser nutzen

Diskussion

▶ **15:30 Uhr Verabschiedung**