

Finanzierungsmöglichkeiten für Kommunen

Keine Ausrede für fehlendes WC



Egal, für welches Finanzierungsmodell man sich letztendlich entscheidet, die Gestaltungsmöglichkeiten der City-WC-Anlagen von Hering sind vielfältig, wie die Anlagen in Osterode, Villingen-Schwenningen und an der Olympia-Skisprungschanze in Garmisch-Partenkirchen (von links) belegen.

Es zeugt von Verantwortungsbewusstsein, dass sich die Stadtoberhäupter ihrer Aufgabe bewusst sind, für Ordnung, Sauberkeit und Sicherheit in ihren Kommunen, Städten und Gemeinden Sorge zu tragen. Ein ganz wesentlicher Bestandteil dabei ist die Bereitstellung und Unterhaltung von öffentlichen Toiletten. Öffentliche WCs gehören für viele Menschen einfach zum Stadtbild dazu, und vielerorts zeugen historische Toiletten und Pissoirs von der langen Geschichte eben dieser öffentlichen Bedürfnisanstalten. Im Frankfurter Ostend gibt es beispielsweise das Merianbad. Dieses wurde als Schenkung eines wohlhabenden Frankfurter Bankiers als erstes Volksbad der Stadt bereits 1888 eröffnet. In dem historischen Gebäude finden sich sieben Duschen und Toiletten, was davon zeugt, dass man bereits vor über 120 Jahren die Wichtigkeit öffentlich zugänglicher Sanitär-einrichtungen erkannt hat.

Es gibt jedoch keine Verordnung und kein Gesetz über eine Verpflichtung für die Bereitstellung von öffentlichen Toilettenanlagen. Somit ist es immer eine freiwillige Leistung und Engagement einer Stadt oder Kommune für ihre Bürger, Besucher und Touristen. Eine Schenkung, wie sie einst praktiziert wurde, ist dabei heute kaum noch vorstellbar; so verschlingt die Bereitstellung und Unterhaltung der öf-

fentlichen Toiletten einen nicht unerheblichen Teil der jährlichen Haushaltsmittel. Auf öffentliche Toiletten verzichten können und wollen viele Städte aber nicht, da man sich ihrer Notwendigkeit durchaus bewusst ist. Es werden also „günstige“ Lösungen gesucht, um sowohl die Finanzierung für die Beschaffung zu garantieren, als auch die finanziellen Mittel für die Unterhaltung beziehungsweise Betreuung zu gewährleisten und dauerhaft sicherzustellen.

Eine höchst umstrittene Lösung macht seit einigen Jahren in unserem Land von sich reden. Man hat die Verantwortlichkeit zur Bereitstellung öffentlicher Toiletten einfach auf die Gastronomie übertragen. In der Theorie sieht das so aus, dass die Gastronomen ihre Toiletten für alle Bürger und Touristen bereitstellen. Diesen „Service“ bekommen sie dann teilweise von den Kommunen bezahlt. Soweit die Theorie. In der Praxis sieht das jedoch folgendermaßen aus: Die Gastronomen haben keinerlei Einfluss auf das Publikum und den Personenkreis, somit auch nicht auf das Nutzerverhalten. Vandalismusschäden, Verunreinigungen und „Laufkundschaft“ sind an der Tagesordnung und gehen dann schnell zu Lasten der eigentlichen Gäste. Der Leidtragende ist in dem Fall der Gastwirt.

Die begrenzten Öffnungszeiten gewährleisten keine uneingeschränkte Nutzung der

Toiletten für die Bürger, Besucher und Touristen. Wohin, wenn der Betrieb zu ist? Was ist an Sonn- und Feiertagen? Was machen Menschen mit Behinderungen, wie zum Beispiel mit Sehschwäche? Und Rollstuhlfahrer? Oder Senioren, die mit einem Rollator unterwegs sind? Barrierefreie Toiletten oder ein nur halbwegs ungehinderter Zugang sind nur sehr selten gegeben. Stufen, Treppenabgänge und die Möblierung der Gasträume machen es diesen Personengruppen fast unmöglich die Toiletten zu nutzen. Die WC-Räume sind beengt und machen ein Rangieren mit Rollstuhl unmöglich. Aber vergessen wir nicht: Gerade diese Personengruppen sind am häufigsten auf öffentliche Toiletten angewiesen. Schnell kommt einem der Gedanke der Ausgrenzung oder gar Diskriminierung. Können wir uns das heute im Zeitalter der Inklusion noch erlauben?

Das sind schlussendlich auch die Gründe, die inzwischen zahlreiche Städte dazu bewegt haben, sich von diesem System zu verabschieden und zu distanzieren. Zeitgemäße Finanzierungsmodelle bietet in diesem Markt die Hering-Unternehmensgruppe aus dem nordrhein-westfälischen Burbach an. Im Fokus ihres Kundenkreises stehen die kommunalen Auftraggeber, aber auch die Deutsche Bahn gehört zum engen Kundenkreis. Hier zeigt sich auch die Zuverlässigkeit des Traditionsunternehmens, denn 2013 wurde Hering zum

wiederholten Mal als Q1-Lieferant der Deutschen Bahn zertifiziert.

Das am weitesten verbreitete Modell ist der klassische Kauf einer öffentlichen WC-Anlage. Daneben besteht für Verwaltungen aber auch die Möglichkeit, WC-Anlagen zu leasen. Modulare, wieder versetzbare Sanitärgebäude von Hering sind keine klassischen Immobilien, obwohl sie aufgrund ihrer soliden Bauweise robuster und langlebiger sind als viele konventionell gebaute WC-Anlagen. Hering bietet attraktive Leasingmodelle als Vollamortisations-Vertrag mit einer Laufzeit von zehn Jahren an. Beispielsweise erhielt Hering nach einem öffentlichen Vergabeverfahren von einer Stadt den Auftrag über acht City-WC-Anlagen. Der Vertrag (sprich: Leasinglaufzeit) läuft über zehn

als sehr flexibel in den Angeboten. Es besteht die Möglichkeit einer Vollinvestition oder Teilinvestition durch Hering. An exponierten Lagen baut Hering zukunftsorientierte, moderne Sanitärräume. Der Schwerpunkt liegt hier in der anschließenden Vollbetreuung. Die komplette Abwicklung übernimmt Hering, das beginnt bei der professionellen Planung über den kompletten Bau und der anschließenden Betreuung. Über die langjährige Erfahrung in der Betreuung von hochfrequentierten Sanitäranlagen hat sich Hering, wie kaum ein anderes Unternehmen in Deutschland, ein umfangreiches Wissen angeeignet, von dem Kommunen durchaus profitieren können. Bezeichnender Weise betreibt Hering diese Anlagen unter der Eigenmarke City & Fresh. Zu erwähnen sei hier das Beispiel aus Augsburg, hier er-



Eindrücke der ersten City-&Fresh-WC-Anlage von Hering auf dem Augsburger Königsplatz

Jahre und beinhaltet die komplette Betreuung. Hering ist somit verantwortlich für die kalendertägliche Reinigung, Wartung und Instandhaltung. Aber auch für kleinere Städte lohnt es sich. So entschied sich die norddeutsche Stadt Osterode im Jahr 2013 für dieses Leasingmodell von Hering. Neben dem Kauf oder Leasing besteht ferner die Möglichkeit, Anlagen direkt beim Hersteller zu mieten. Hierbei verbleibt das Eigentum bei Hering. Nach einer vereinbarten Mietzeit wird die WC-Anlage wieder demontiert. Hering übernimmt dabei auch die vollständige Betreuung der Toilette und trägt somit auch das volle Risiko.

Neue Wege bietet Hering auch als Investor von städtischen Sanitäranlagen. Hier zeigt sich das inhabergeführte Unternehmen

öffnete Hering im Dezember 2013 im Königsplatz-Boulevard eine City-&Fresh-Anlage als typisches Investitions- und Betreiberprojekt. Der Vertrag läuft über zehn Jahre. Die Refinanzierung gewährleistet ein Wertbon-System.

Neben den klassischen Finanzierungsmodellen von Hering gibt es aber auch zahlreiche Förderprogramme, die Kommunen dabei unterstützen solche Projekte zu realisieren. Hier zu nennen wäre der Europäische Fonds für regionale Entwicklung. „Leader“ gilt auch als eine Methode innerhalb der Förderprogramme für die Entwicklung im ländlichen Raum. Auch die KfW bietet Förderungen an. Mit dem Förderprodukt „IKU – barrierearme Stadt“ fördert sie barriere-reduzierende Maßnahmen, mit denen bestehende kommunale

und soziale Gebäude und Verkehrsanlagen im öffentlichen Raum alters- und familiengerecht umgebaut werden können. Dazu gehören auch barrierefreie öffentliche WC-Anlagen.



Übrigens: Die Kundenberater von Hering können erste Tipps geben und Beispiele aus der Praxis aufzeigen; nicht selten ergibt sich aus einem solchen Beratungsgespräch anschließend auch ein interkommunaler Erfahrungsaustausch und Kommunen lernen voneinander.

Kennwort: Hering