

264.0 93WA

**SKAT**



## ***Wasser ist kein freies Gut (mehr)- Wer bezahlt?***

**Bericht über den 9. Gersauer Workshop der AGUASAN  
vom 12. - 16. Juli 1993**

LIBRARY  
INTERNATIONAL REFERENCE CENTRE  
FOR COMMUNITY WATER SUPPLY AND  
SANITATION (IRC)

**Werner Fuchs**



264.0 - 93WA - 11204

---

**Wasser ist kein freies Gut (mehr)-  
Wer bezahlt?**

---

WATER SUPPLY  
141 Old Mill Rd. The Hague  
Tel: (070) 814311 ext 141/142  
UN: 6N 11204  
O: 264.0 93 WA

*Wasser ist kein freies Gut (mehr) - Wer bezahlt?* ist der Rapport über den 9. Workshop der AGUASAN, der vom 12. - 16. Juli 1993 in Gersau durchgeführt wurde.

Author: Werner Fuchs, SKAT

Beiträge von: Peter König, Worldbank/UNDP (Anhang 5, 7)  
Niklaus Zingg, DEH Bangladesh (Anhang 4)  
P.J. Boermann, Exell Training AG (Anhang 6)  
Karl Wehrle, SKAT (Anhang 8)

Fotos: Werner Fuchs, SKAT

# Inhaltsverzeichnis

<b>0. Der 9. Workshop der AGUASAN im Überblick</b>	<b>1</b>
<b>1. Die Aufgabenstellung: Ökonomische Aspekte von Wasser und Siedlungshygiene</b>	<b>5</b>
1.1 Erwartungen der Teilnehmer	5
1.2 Der Workshop 1993	7
1.2.1 Die Ausgangslage	7
1.2.2 Workshop-Ziele	8
1.2.3 Workshop-Methode	10
<b>2. Die Fragestellung im Sinnzusammenhang</b>	<b>11</b>
2.3 Sektorpapier der DEH	11
2.4 Wasser trägt ein Preisschild: Technologie Systeme: Vorteile-Kosten-Folgeerscheinungen	17
<b>3. Ausgangspunkt und Prüfkriterium für die Arbeiten: Vorstellung der ausgewählten Fallbeispiele</b>	<b>23</b>
3.1 Water and Sanitation Knowledge System als Raster	23
3.2 Beschreibung der Projekte	25
3.2.1 Lesotho	25
3.2.2 Moçambique	27
3.2.3 Kamerun	29
3.2.4 Ghana	32
3.2.5 Bangladesh	35
<b>4. Kosten und Kostenverteilung</b>	<b>37</b>
4.1. Welche Kosten entstehen in W&S Projekten	37
4.2 Wer bezahlt wieviel wofür?	38
4.3 Fachkommentar einer Ökonomin	40
4.4 Ausblick	45
4.5. Finanzierung durch Donatoren: Empfehlungen	45
<b>5. Schlüsselbegriff der "Willingness to Pay"</b>	<b>47</b>
5.1 Erste Erfahrungen am Beispiel Tanzania	47
5.2 Fachinput: Willingness to Pay, a tool to assess demand	48
5.2.1 Konzept einer Willingness-to-Pay Studie	48
5.2.2 Fallbeispiel Benin	50
5.2.3 Die Weltbank zur WTP-Studie beraten	51
5.3 WTP, Methoden der Erhebung	52
5.4 Feedback von P. König, Weltbank	57

<b>6.</b>	<b>Rückblick, Ausblick</b>	<b>59</b>
<b>7.</b>	<b>Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen</b>	<b>61</b>
7.1	Visionen werden gebraucht	61
7.2	Visionen bedingen Führung	62
7.3	Wasser ist kein freies Gut - Wer bezahlt?	63
7.4	Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen	63
7.5	Face-to-Face-Gespräch als Basis des Verkaufs	64
7.6	Bezug zu unserer Arbeit	66
<b>8.</b>	<b>Exkurs: Wirtschaftlichkeit aus anderer Sicht</b>	<b>67</b>
<b>9.</b>	<b>Annexe</b>	
9.1	Programm des Workshops	69
9.2	Teilnehmerinnen und Teilnehmer	70
9.3	Projekt Agua Rural Moçambique: Daten zur Akzeptanz von Wassertaxen	73
9.4	Projekt W&S in Bangladesh: ökonomische Daten zum Projekt	75
9.5	Project Cycle World Bank	77
9.6	Marketing, Grundlagen und Vorgehen der Industrie	81
9.7	Informationen zu Projekt Benin, Weltbank	85
9.8	Regionaler AGUASAN Workshop Lesotho	89
9.9	Beispiele zu Participative Rural Appraisal	93
9.10	Time-Line, Interne Zeitorganisation	97
9.11	WTP: Vom Wert des Wassers	99
9.12	Gedächtnis-Spurer	105
9.13	Literaturliste	109

# Der 9. Workshop der AGUASAN im Überblick

## Die Gersauer Workshops der Aguasan

Der vom 12. bis 16. Juli 1993 durchgeführte neunte Workshop wurde von der Fachgruppe AGUASAN des Fachdienstes Wasser und Infrastruktur der DEH vorbereitet, von der SKAT organisatorisch betreut und durch die DEH finanziert.

Die Arbeitsgruppe AGUASAN ist seit 1983 die interdisziplinäre Koordinationsgruppe und 'think-tank' des Fachdienstes Wasser und Infrastruktur der DEH für den Bereich Wasser und Siedlungshygiene. Mitglieder sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von IRCWD, Helvetas, SKAT, ETH-Zürich, ETH-Lausanne, Universität Zürich, WHO und DEH. Alle drei Monate finden alternierend in Zürich und Bern Treffen der Gruppe statt, oft unter Beizug von anderen Spezialistinnen und Spezialisten. Eine Untergruppe der AGUASAN hat wesentlich an der Ausarbeitung der Sektorpolitik des Fachdienstes Wasser und Infrastruktur mitgearbeitet. Die Gruppe funktioniert auf informeller Basis.

Zur wichtigsten Plattform für den Erfahrungsaustausch und das gemeinsame Lernen wurden die seit 1985 jährlich durchgeführten einwöchigen Workshops. Zu den letzten fünf Workshops sind ausführliche Berichte erschienen, die über den SKAT-Bookshop, Vadianstrasse 42, 9000 St.Gallen/Schweiz bezogen werden können. Kurzzusammenfassungen sind in englisch und französisch erhältlich.

### Themen der bisherigen Workshops der AGUASAN:

- Internationale Wasserdekade (1985)
- Animation und Partizipation (1986)
- Hygieneeinrichtungen (1987)
- Unterhaltsfragen (1988)
- Monitoring und Evaluation (1989)
- Nachhaltigkeit (1990)
- Kommunikation in der Entwicklungszusammenarbeit (1991)
- Water and Sanitation Knowledge System (1992)

## Der Inhalt des Workshops

Der Titel des Workshops lautet:

***Wasser und Sanitation ist kein freies Gut mehr: Wer bezahlt?***

Die Fragestellung ist aktuell und betrifft die heutige Projekt- und Programmarbeit im Bereich Wasser und Siedlungshygiene. Auch in langjährigen, "alten" Projekten wird vermehrt die Frage gestellt, wie die Nutzniesser finanziell stärker einbezogen werden können.

Die generelle Frage nach der Bezahlung lässt sich in verschiedene Schlüsselfragen aufgliedern:

- **Frage der Kosten:**  
Wieviel kosten Installation und Unterhalt von Wasserversorgungs- und Siedlungshygieneeinrichtungen tatsächlich?
- **Zahlungsfähigkeit der Beteiligten (Ability to Pay):\***  
Welche Faktoren haben einen Einfluss, wie verändert sie sich im Laufe der Zeit?
- **Bereitschaft der Beteiligten zu zahlen (Willingness to Pay):\***  
Welche Faktoren haben einen Einfluss, wie verändert sie sich?  
Einer der wichtigsten Faktoren scheint die Nutzeneinschätzung durch die Benutzer zu sein. Was bringen Wasser- und Siedlungshygiene-Massnahmen? Die verschiedenen Beteiligten haben darüber unterschiedliche Einschätzungen und Blickwinkel.

---

\* Willingness to Pay/ Ability to Pay

Die Fähigkeit (das Vorhandensein von Mitteln) für etwas zu bezahlen und die Bereitschaft, dies auch zu tun brauchen nicht immer übereinzustimmen. Vom ökonomischen Gesichtspunkt aus gesehen ist ein Bedürfnis nur dann echt (oder effektiv) wenn es sich ausdrückt in der Willingness to Pay durch Arbeitsleistung oder Geld für die angebotenen Dienstleistungen oder Güter. (siehe Phil Evans, Paying the Piper, 1992, p. 20 f)

## **Workshop-Teilnehmerinnen und Teilnehmer**

Die Namen und Adressen der 31 Teilnehmerinnen und Teilnehmer des Workshops sind in Annex 1 aufgeführt.

Bei den bisherigen Workshops lag die Teilnehmerzahl zwischen 20 und 25. Die Vorbereitungsgruppe wurde überrascht durch das grosse Echo auf die aktuelle Ausschreibung. Mehr als die Hälfte der Interessierten hatte schon an früheren Workshops teilgenommen. Damit konnte auf Erfahrung in der Methodologie der Workshops aufgebaut werden. Die vielen zusätzlichen Interessierten waren Garant dafür, dass es zu einer wichtigen Befruchtung der Gruppe durch neue Erfahrungen kommen konnte. Aus diesem Grunde wurden alle Anmeldungen angenommen und der organisatorische und methodische Mehraufwand, den die Arbeit in einer Gruppe dieser Grösse mit sich bringt, in Kauf genommen.

Die Gruppe setzte sich zu je etwa einem Drittel zusammen aus Teilnehmerinnen und Teilnehmern, die:

- als Projektmitarbeiterinnen und -mitarbeiter im Feld arbeiten
- als Sachbearbeiterinnen und -bearbeiter in "Zentralen" tätig sind
- als Konsulentinnen und Konsulenten in "unterstützenden" Organisationen beschäftigt sind.

## **Das Workshop-Programm**

Das Programm des Workshops ist in Annex 1 dargestellt.

Nach einer ausführlichen Einführung, Abgrenzung und Definition des zur Diskussion stehenden Problembereiches wurden fünf aktuelle Projekte von Teilnehmerinnen und Teilnehmern vertieft analysiert. In den weiteren Arbeiten dienten diese Erfahrungen aus der Praxis als Datenbasis und Referenzkriterien.

Einen ersten Diskussionsschwerpunkt bildete die Frage der Kosten und Finanzierung von Bau und Unterhalt von Wasserversorgungs- und Siedlungshygiene-Einrichtungen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erkannten die Notwendigkeit, Werkzeuge und Raster zu schaffen zur Erhebung der tatsächlichen Kosten für den Bau und den Unterhalt und verschiedene Systeme und Modelle zu erarbeiten für die Frage der Finanzierung und Verteilung dieser Kosten auf die verschiedenen Beteiligten im Projekt.



Ein zweiter Themenkreis befasste sich mit der als bedeutend erkannten Frage der "Willingness to Pay". Am konkreten Beispiel einer Studie der Weltbank in Benin wurden Kriterien erarbeitet und methodische Vorgehensweisen diskutiert, wie die WTP erhoben werden kann.

Der traditionelle Ausflug in der Mitte des Seminars führte die Gruppe auf die Rigi, wo sie mit Herrn P.J. Boermann (CIBA GEIGY) Fragen der Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen diskutieren konnte. Viele Parallelen wurden sichtbar und Verschiedenes aus der Methodenkiste der Verkaufsschulung der Privatwirtschaft belebte intensiv die Diskussionen der folgenden Arbeitssessionen.

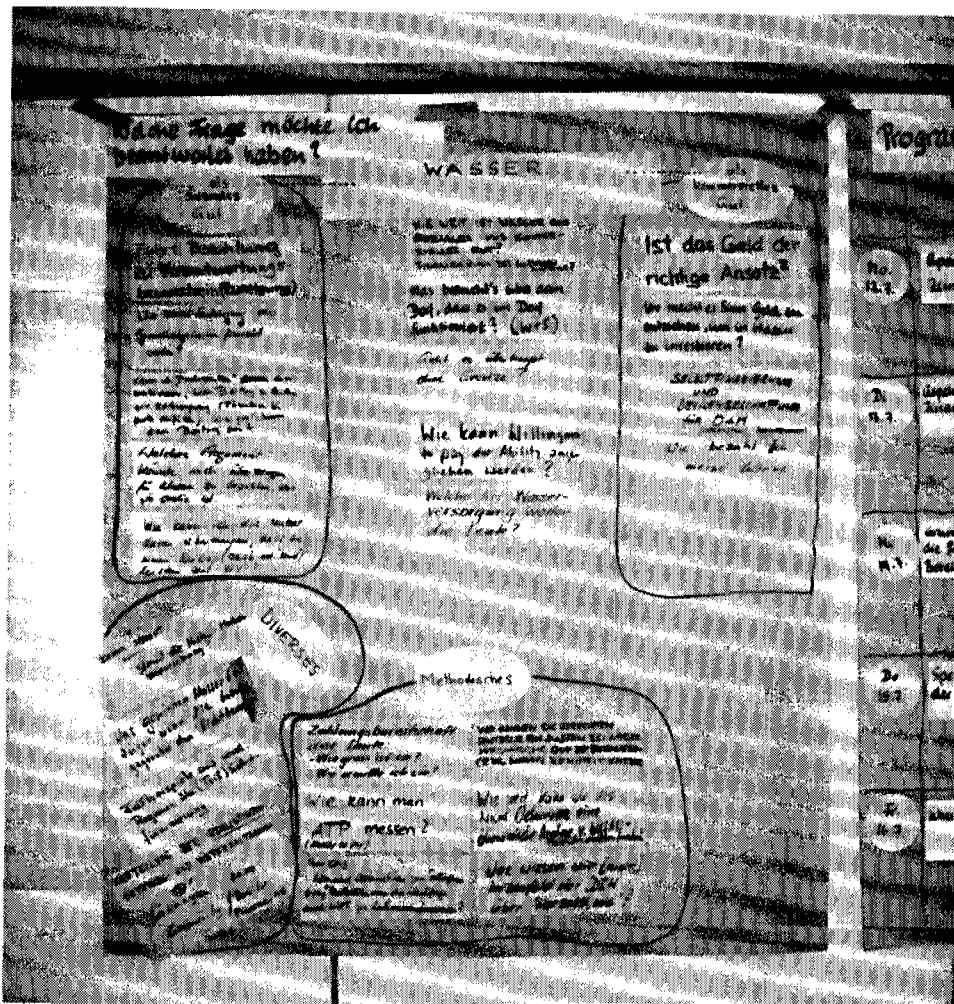
### **Weiterführende Literatur**

Annex 12 gibt eine Liste mit relevanter Literatur zu den behandelten Themenkreisen wider.

# Kapitel 1: Die Aufgabenstellung: Ökonomische Aspekte von Wasser und Siedlungshygiene

## 1.1 Erwartungen der Teilnehmer:

“Welche Frage möchte ich am Ende des WS beantwortet haben?“, war die Aufgabenstellung für spontan gebildete Zweiergruppen von Teilnehmern. Die Antworten wurden in kurzen Aussagen auf Kärtchen gesammelt und auf der Pinwand zusammengetragen.



Es zeigen sich zwei Hauptgruppen von Erwartungen, die sich mit der Frage des Wassers als soziales Gut und als kommerzielles Gut auseinandersetzen, ergänzt um verschiedene diverse Aspekte.

**Wasser generell...**

- Wie weit ist Wasser ein soziales und kommerzielles Gut?
- Was braucht es über dem Dorf, damit das Dorf funktioniert?
- Geht es überhaupt ohne Gesetze?
- Wie kann Willingness to Pay der Ability to Pay angepasst werden?
- Welche Wasserversorgung wollen die Leute?

**und als... soziales Gut:**

- Führt Bezahlung zu Verantwortungsbewusstsein?
- Wie kann Entsorgung oder Gesundheitsprävention bezahlt werden?
- Kann ich "Produzenten" dazu motivieren, ihren Beitrag zu leisten zur Entsorgung? Wie gross muss dieser Beitrag sein?  
Welches Argument könnte die Dorfbewohner davon überzeugen, für Wasser zu bezahlen?
- Wie kann ich die Nutzniesser überzeugen, dass sie einen Beitrag ("cash" oder "kind") leisten zur Wasserversorgung?

**... kommerzielles Gut**

- Ist das Geld der richtige Ansatz?
- Wo macht es Sinn, Geld zu entziehen, um in Wasser zu investieren?
- Wie bezahle ich meine Latrine?
- Devisen auch für Operation and Maintenance-Kosten?

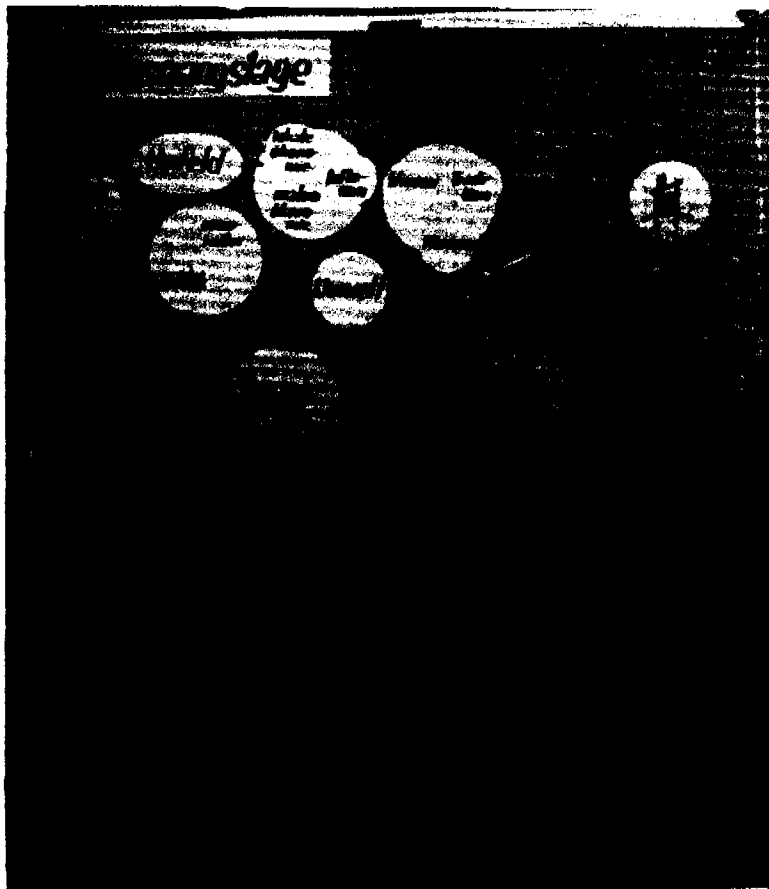
**Diverse Fragen:**

- Zahlungsbereitschaft der Leute: Wie gross ist sie? Wie ermittelt man sie?
- Was sind Alternativen zur Willingness to Pay-Methodik, um die Nachfrage nach W&S zu bestimmen, eruieren?
- Wie können die gerechten Anteile an Kosten bei Wasserversorgung auf die Beteiligten (Regierung, Nutzer) ermittelt werden?
- Wie weit kann ich als Nicht-Ökonomie eine ökonomische Analyse von W&S Projekten verstehen/machen?
- Was wissen wir (nicht) im Umfeld der DEH über "wer zahlt wie"?
- Stimmt die Kosten-Nutzen-Voraussetzung?
- Was gewinnen Wasserbenützer, wenn sie bezahlen?
- Was gibt es für Fallbeispiele aus verschiedenen Regionen über (Teil-) Selbstfinanzierung?
- Wie werden realistisch Betriebs-/Unterhaltskosten aufgeteilt?

## 1.2 Der Workshop 1993

### 1.2.1 Ausgangslage

Als Versuch einer Auslegeordnung skizzierte Karl Wehrle als Mitglied der Vorbereitungsgruppe die grundlegenden Problemstellungen, mit denen sich der Workshop auseinandersetzen sollte. Das vorgestellte Modell basierte in seiner Struktur auf dem Water and Sanitation Knowledge System, Resultat des AGUASAN-Workshops 1992 (siehe Beschreibung auf S.23 f.), das auch hier seine breiten Verwendungsmöglichkeiten unter Beweis stellte.



Wesentliche Elemente bilden:

- 1) Akteure und relevante Bereiche sind:  
Staat, Dorf (Stadt) mit Individuen  
Umfeld: soziokulturell, ökonomisch, Wissen und Normen  
Umwelt als allen zugrundeliegende Dimension

- 2) Die bisherige Ver- und Entsorgungssituation ist charakterisiert durch den Nutzen, bisherige Nebeneffekte und Kosten. Aus den bestehenden Beschränkungen entsteht ein Bedürfnis.
- 3) Dieses Bedürfnis bringt weitere Akteure ins Spiel, sobald von den direkt Betroffenen eine Nachfrage formuliert wird:  
Externe Support Agencies, lokale NGOs, Private Sector
- 4) Eine Verbesserung wird geschaffen durch die Einführung von neuen Technologien.  
Dadurch entstehen
  - neue Kosten: Bau, Betrieb und Unterhalt
  - neue Nutzen: Umwelt, Gesundheit, Arbeitskraft
  - neue Nebeneffekte: erwünschte und nicht erwünschte.

Nutzen und Nebeneffekte stehen in enger Beziehung zu den Bereichen des Umfeldes und der Umwelt.

### 1.2.3 Workshop-Ziele

Der Titel des Workshops lautet:

*Wasser und Sanitation ist kein freies Gut mehr: Wer bezahlt?*

Die Fragestellung ist aktuell und betrifft die heutige Projektarbeit im Bereich Wasser und Siedlungshygiene: auch in langjährigen, "alten" Projekten wird vermehrt die Frage gestellt, wie die Nutzniesser auch finanziell stärker in die Erstellung und vor allem den Unterhalt der Wasser- und Siedlungshygieneanlagen einbezogen werden können.

Die generelle Frage nach der Bezahlung lässt sich in verschiedene Schlüsselfragen aufgliedern (vergleiche auch Illustration):

- Zahlungsfähigkeit der Beteiligten (Ability to Pay):

Welche Faktoren haben einen Einfluss, wie verändert sie sich im Laufe der Zeit? Zahlungsfähigkeit ist keine fixe Grösse, sie ist abhängig vom ökonomischen Umfeld und seinen Veränderungen.

- Bereitschaft aller beteiligten Gruppen zu zahlen für die Erstellung und für den Unterhalt von Anlagen (Willingness to Pay).  
Welche Faktoren haben einen Einfluss, wie verändert sie sich?

# Workshop Ziele

WSW ist kein freies Gut (mehr)! → Wer bezahlt?

## - Fragen:

Zahlungsfähigkeit der Beteiligten?

Wie wird diese beeinflusst?

Wie verändert sich diese im Laufe der Zeit?

Bereitschaft zu bezahlen?

Wie kann diese Bereitschaft beeinflusst werden?

Welches sind die Einflüsse?

Welchen Nutzen bringen WSW-Maßnahmen?

Unterschiede in der Nutzenwertschätzung durch Beteiligte?

Wie werden La. Ma. Einschätzungen gemacht?

Wo befinden sich weitere Schlüsselstellen?

Wie werden die effektiven Kosten berechnet (inkl. Soft-ware)?

## Aufgabe Aquas in Workshop 1993:

Erfassen und Analysieren der Zusammenhänge

Kampagne schaffen mit geeigneten Medien

Ermittlungsmethoden nicht monetären Kriterien

Erschließen von La. Ma. Einschätzungen

Instrumentelle und nicht-finan. Finanzierung

günstige Finanzierungsmethoden (La. Ma.)

Einer der wichtigsten Faktoren scheint die Nutzeneinschätzung zu sein. Was bringen verbesserte Wasserversorgungsanlagen, der Bau von Latrinen oder das Sammeln und Deponieren von häuslichen Abfällen? Die verschiedenen Beteiligten haben darüber unterschiedliche Einschätzungen und Blickwinkel. Ein wichtiges Mittel, die Zahlungsbereitschaft zu beeinflussen, scheint die Vergrößerung des Blickwinkels, das Verständlichmachen von Zusammenhängen, darzustellen. Es ist so letztendlich ein Vermarktungsproblem, der Versuch, dem "Partner" alle Vorteile des Produktes bewusst zu machen.

- Welche Vorteile bringen W+S-Massnahmen?

Wichtig ist aber auch die Grösse des Spannungsfeldes zwischen bisherigem und neuem Nutzen und zwischen bisherigen und neuen Kosten, denn für den Benutzer ist es am Ende immer eine Kosten/Nutzen-Analyse, das heisst der eingeschätzte Vorteil, die die Bereitschaft beeinflusst.

Als **Aufgaben** für den Workshop ergeben sich:

- Erfassen und Verstehen der Zusammenhänge
- Transparenz schaffen mit geeigneten Modellen
- Bewertungsmethoden des Nutzens finden
- Erstellen von Kosten/Nutzen-Vergleichen, Zinsschätzungen
- Instrumente entwickeln für eine nachhaltige Finanzierung
- Nachhaltige Finanzierungsmodelle kennenlernen

### 1.2.3 Workshop-Methode

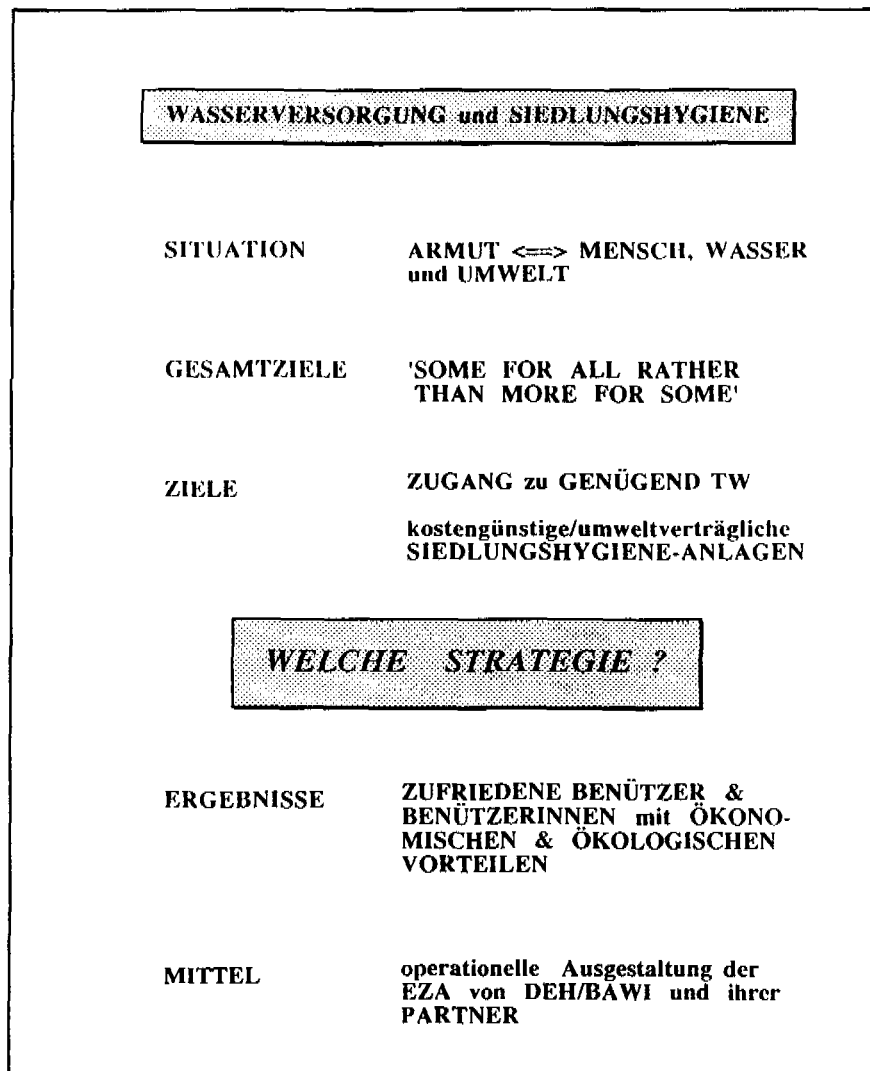
Die grosse Anzahl von Teilnehmern machte ein vermehrtes Arbeiten in Gruppen notwendig. Organisatorische Massnahmen wie regelmässige Plenarsitzungen und Diskussion der Resultate anhand von Postern stellten den Informationsaustausch unter den verschiedenen Arbeitsgruppen sicher, die die Fragestellungen, von unterschiedlichen Fallbeispielen ausgehend, angingen.

## Kapitel 2: Die Fragestellung im Sinnzusammenhang

### 2.1 Das Sektorpapier der DEH<sup>1)</sup>

Vorgestellt von Paul Peter, DEH

Die Sektorpolitik Wasserversorgung und Siedlungshygiene des Fachdienstes Wasser und Infrastruktur der DEH stellt ein Strategiepapier dar, das den Bereich der Wasserversorgung und Siedlungshygiene einer gesamtheitlichen, "balancierten" Betrachtungsweise unterzieht und Leitplanken festlegt für die Evaluation bestehender und die Planung neuer Projekte und Programme in diesem Bereich.



<sup>1)</sup> DEH Fachdienst Wasser und Infrastruktur, Sektorpolitik, Wasserversorgung und Siedlungshygiene, Mai 1993, zu beziehen über DEH, Fachdienst Wasser und Infrastruktur, 3003 Bern



Als ein Hauptbereich der Unterstützung durch die EZA der Schweiz definiert das DEH-Leitbild die Armutsbekämpfung. Wird auch im Bereich Wasserversorgung und Siedlungshygiene nicht direkte Armutsbekämpfung betrieben, so fördert er Beiträge zur Linderung der Armut und zur Verhinderung ihrer weiteren Ausbreitung.

Die globale Strategie des Sektors wird für die 90er Jahre mit dem Schlagwort "Some for all, rather than more for some" zusammengefasst. Ein Umdenken von zu stark qualitätsbezogenen Zielen wurde notwendig, da immer noch mehr als eine Milliarde Menschen keinen Zugang zu akzeptablem Wasser und fast zwei Milliarden Menschen keinen Zugang zu Entsorgungseinrichtungen haben.

Wasserversorgung und Siedlungshygiene nehmen auch in der Agenda 21 eine Schlüsselstelle im nachhaltigen Umgang mit den Ressourcen der Welt ein.

- nachhaltige Lebensqualität (eine gerechte Welt) durch Bekämpfung der Armut, Befriedigung der Grundbedürfnisse, Änderung des Konsumverhaltens
- menschliche Siedlung (eine bewohnbare Welt) durch Entwicklung der Hygiene, Hygieneverhalten, Energie, öffentliche Transporte, Wasserversorgung und Abfallentsorgung
- wirksame Nutzung der Ressourcen der Erde (eine fruchtbare Welt)

Als Beispiele für die Ziele, die sich die DEH im Rahmen der Sektorpolitik stellt, seien der Zugang zu genügend Trinkwasser (qualitativ und quantitativ) und sowohl kostengünstige als auch umweltverträgliche Siedlungshygiene-Anlagen genannt.

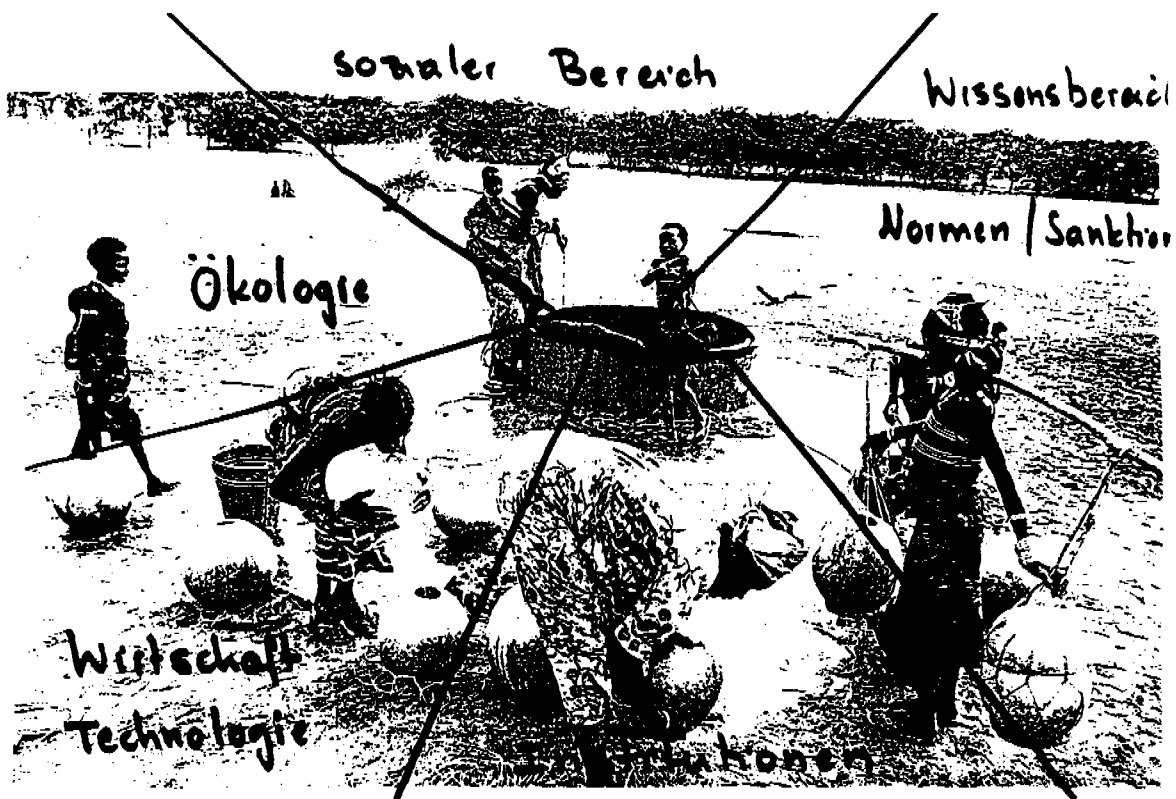
**Welche Strategien sollen angewendet werden, um die Ziele zu erreichen?**

Sektorpolitiken der DEH sind nicht Rezeptbücher, sondern erarbeiten Leitplanken, durch welche die Arbeit bestimmt sein soll. Als Ergebnisse der von der DEH mitunterstützten Interventionen werden zufriedene Benutzerinnen und Benutzer erwartet, für welche ökonomische und ökologische Vorteile klar erkenntlich sind. Die Projekte können den verschiedenen Bedingungen entsprechend unterschiedlich ausgestaltet sein. Was angestrebt wird, ist etwas zu bilden, das sich selbst trägt, und somit nachhaltig ist.

Als Mittel steht die operationelle Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit von DEH (und im Bereich Wasser auch des BAWI) und ihrer Partner zur Verfügung.

## Balanced Development als Grundstrategie

Trinkwassernutzung, die Entsorgung flüssiger und fester Abfallstoffe, das Hygieneverhalten der Bevölkerung sind Teil des sozio-kulturellen und natürlichen Umfeldes. Die Strategie des "balanced development" berücksichtigt diese wichtigen Rahmenbedingungen. Das gesamte Umfeld in seinen verschiedenen Aspekten muss ausgewogen betrachtet werden.





- *Der soziale Bereich* umfasst die Aspekte der Motivation für W+S-Massnahmen und der aktiven Beteiligung an Entscheidungs- und Umsetzungsprozessen.
- *Der institutionelle Bereich* umfasst den Aspekt der Arbeitsteilung zwischen Staat, anderen Institutionen und der Gemeinschaft.
- *Der wirtschaftliche Bereich* umfasst die Aspekte der Finanzierung und Ressourcenbewirtschaftung.
- *Der Technologiebereich* umfasst Aspekte der technischen Anlagen von W+S-Versorgungen.
- *Der Bereich Wissen und Normen* umfasst die Aspekte der Rechte und Pflichten, sowie der Ausbildung und Wissensvermittlung in W+S-Programmen.

Die verschiedenen Aspekte sind miteinander vernetzt. Wenn es wie in diesem Seminar darum geht, einen Aspekt besonders hervorzuheben, muss immer im Bewusstsein bleiben, dass er eng mit anderen verknüpft ist.

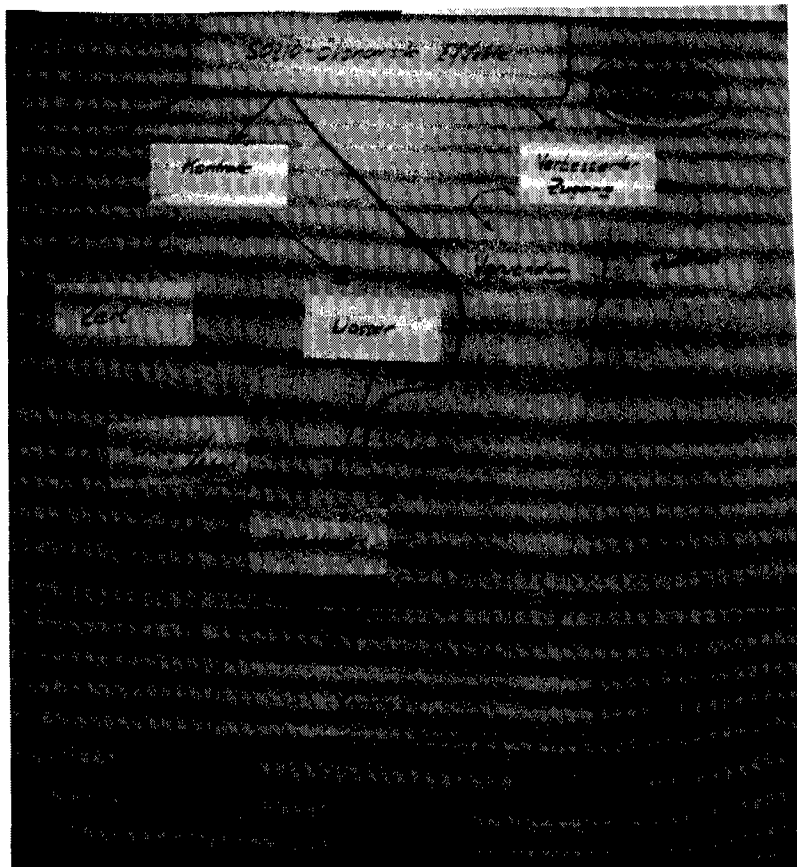
### Mangel an Tools im Bereich der Wirtschaftlichkeit

Innerhalb der DEH ist in bezug auf Fragen zur Wirtschaftlichkeit von Wasser- und Siedlungshygiene-Anlagen wenig definiert und vor allem dokumentiert worden. Sicherlich ist man für die Begründung der Investitionen für Wasserversorgungs-/Siedlungshygieneprojekte lange vom Gedanken der "sozialen Wasserversorgung" ausgegangen, da die Partner gar nicht die Mittel hatten, zur Wasserversorgung beizutragen und auch verschiedene Staaten den Zugang zu Wasser als Grundrecht ihrer Bürger und somit als Aufgabe des Staates definierten. Wasserversorgungen lassen sich auch nicht importieren, sondern müssen lokal erstellt werden, in einem System der Zusammenarbeit, das vom Staat teilweise subventioniert wird.

### Sozio-ökonomische Effekte sind mitzubedenken

Die sozio-ökonomischen Effekte im Bereich Wasserversorgung und Siedlungshygiene lassen sich vereinfacht in 2 Haupteffekten und ihrem Zusammenspiel darstellen (Quelle: Kamminga E.M., 1991):

- Kontrolle über Ressource Wasser und Kontrolle über Ressource Zeit
- Verbesserter Zugang zu Wasser, zu Siedlungshygiene





## 2.2 Wasser trägt ein Preisschild Technologie-Systeme: Vorteile - Kosten - Folge- Erscheinungen

Eine "Einbettung" von Tonino Zellweger

*"Wasser trägt ein Preisschild"*. Der Preis, der darauf steht ist unterschiedlich je nach Angebot und nach dem System, das hinter der Wasserversorgung steht. Es ist wichtig, die verschiedenen Systeme klar nach ihren Kosten, ihren Folgeerscheinungen und ihrem Nutzen zu analysieren und in den Diskussionen deutlich bewusst zu machen, welches System im Moment zur Diskussion steht.

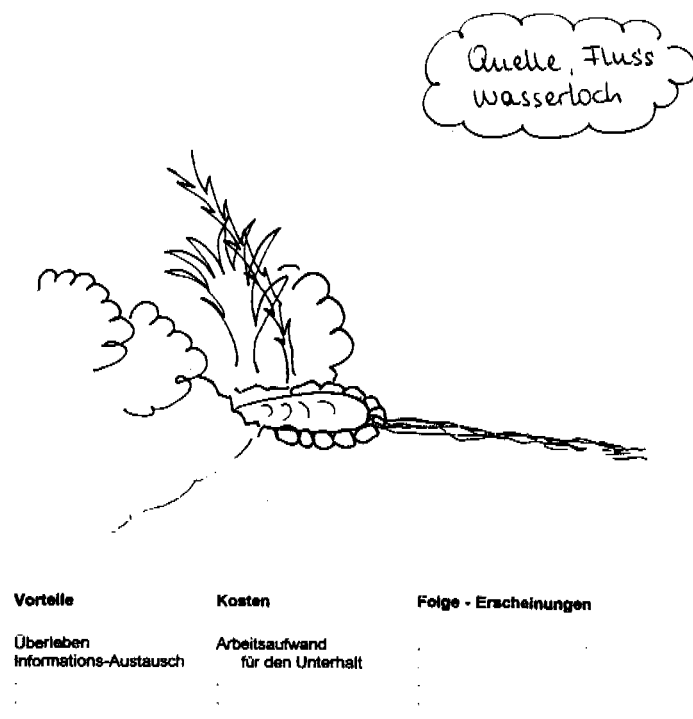
1. Je nach Technologie, welche eine Wasser-Versorgung beansprucht, wird ein mehr oder weniger grosses System miteinbezogen. Ein Wasserloch, eine Quelle ist ohne weiteren Aufwand benutzbar. Sobald wir jedoch mehr benötigen, als das lokale Handwerk selber herstellen kann, wird die Vernetzung sehr bald global. So übersteigt die Fertigung auch der einfachsten Handpumpe bereits regionale Fähigkeiten.
2. Auch innerhalb einer gewählten Technologie liegt es im Ermessen der betrachtenden Person, wie weit das System für die Berechnungen gefasst werden soll. So können die Kosten einen mehr oder weniger grossen Bereich von gesundheitlichen Folgen, sozialen Veränderungen, Ausbildung usw. miteinschliessen oder auch nicht. Und je nach dem gewählten Systembereich wird sich das Preisschild für eine bestimmte Technologie verändern.

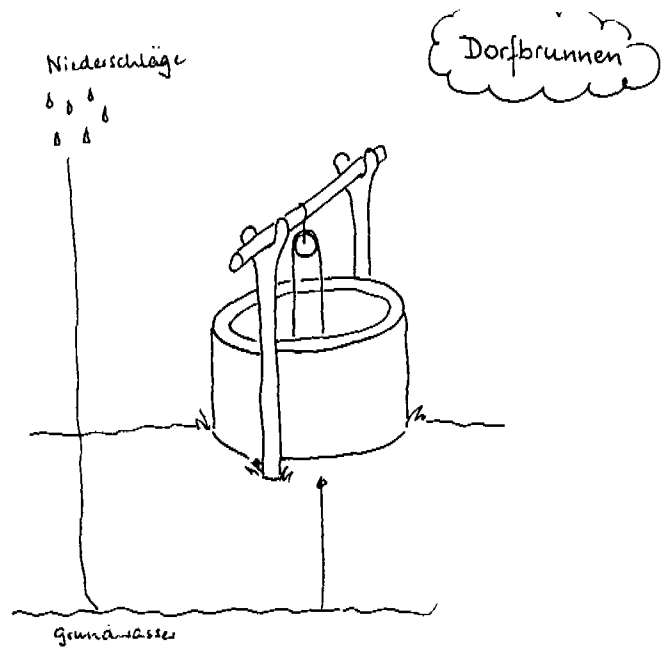
Wenn wir zur System-Betrachtung auch den Faktor Zeit hinzunehmen, dann verändern sich erneut die Kosten, die Folgekosten. Als bekanntes Beispiel mag hier die Entsorgung für die atomare Energiequelle dienen. Hinzu kommt, dass je nach den Interessen die Systemgrenze anders definiert werden kann.

3. Im gleichen System kann eine Tatsache positive wie negative Folgen haben. Einerseits trägt eine gesicherte, saubere Trinkwasserversorgung zur Verbesserung des Gesundheitszustandes der Bevölkerung bei, um nur einen Vorteil zu nennen. Andererseits führt die Sicherstellung der Versorgung zu einer Ballung der Bevölkerung um die neuerstellte Wasserstelle, und die verdichtete Wohnsituation zieht eine erhöhte Gefahr von Ansteckungen nach sich.

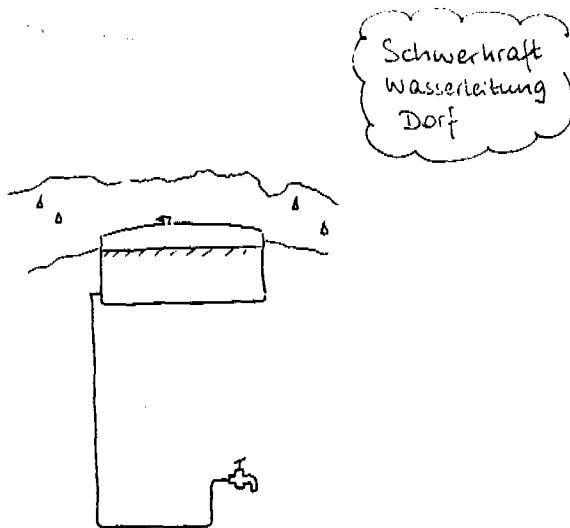
4. Jede Gruppe von Beteiligten an einem Wasserversorgungsprojekt wird darin unterschiedliche Vor- und Nachteile sehen, denn die Sicht der Vor- und Nachteile ist bedingt durch einen ungleichen Wissensstand auf der einen wie auf der anderen Seite. Technisch mögen ausländische Fachkräfte mehr wissen. Im sozialen Bereich dagegen ist die lokale Bevölkerung der Experte.
  
5. Eine lokale Bevölkerung wird die Kosten-Nutzen-Analyse anders beurteilen als eine EZA-Organisation. Im ersten Fall muss es sich um eine wirtschaftliche Rechnung handeln. Können wir uns die Wasserversorgung leisten? Im zweiten Fall kommen zusätzliche Argumente hinzu. So eine allfällige Kompensation des Nord-Süd-Gefälles. Viele Bestandteile einer technologisch ausgereiften Wasserversorgung werden in den Hochlohnländern hergestellt. Damit verteuern sich die Wasserkosten unverhältnismässig.

Es stellt sich daher die Frage, welchen Platz die EZA-Organisation bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit ihrer Wasser-Projekte diesem Tatbestand zumessen oder anders gefragt: Wieviel wirtschaftliche Nachhaltigkeit kann gefordert werden, solange das herrschende wirtschaftliche Ungleichgewicht weiterbesteht?



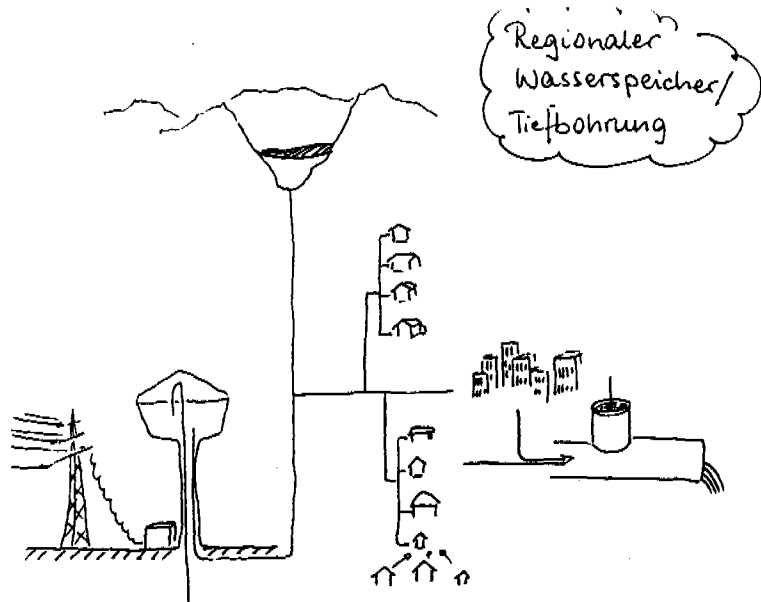


Vorteile	Kosten	Folge- Erscheinungen
Überleben	Baumaterial	Überweidung
Produktion	Werkzeug	.
lokal	Arbeitsaufwand für	.
Export	die Erstellung	.
Handel	den Unterhalt	.
Zeitersparnis		.
Informations-Austausch		.
.		.
.		.



Vorteile	Kosten	Folge - Erscheinungen
Überleben	Material	alte Wasserquellen
Gesundheit	für die Erstellung	werden nicht mehr
Produktion	für den Unterhalt	genutzt
lokal	Arbeitsaufwand	sozialer Wandel im Dorf
Export	für die Erstellung	Mehrverbrauch
Handel	für den Unterhalt	.
Informations-Austausch	Ausbildung	.
Zeitersparnis	.	.
Komfort	.	.
.	.	.
.	.	.





**Vorteile**

Überleben  
Gesundheit  
Produktion  
lokal  
Export  
Handel  
Komfort  
Prestige

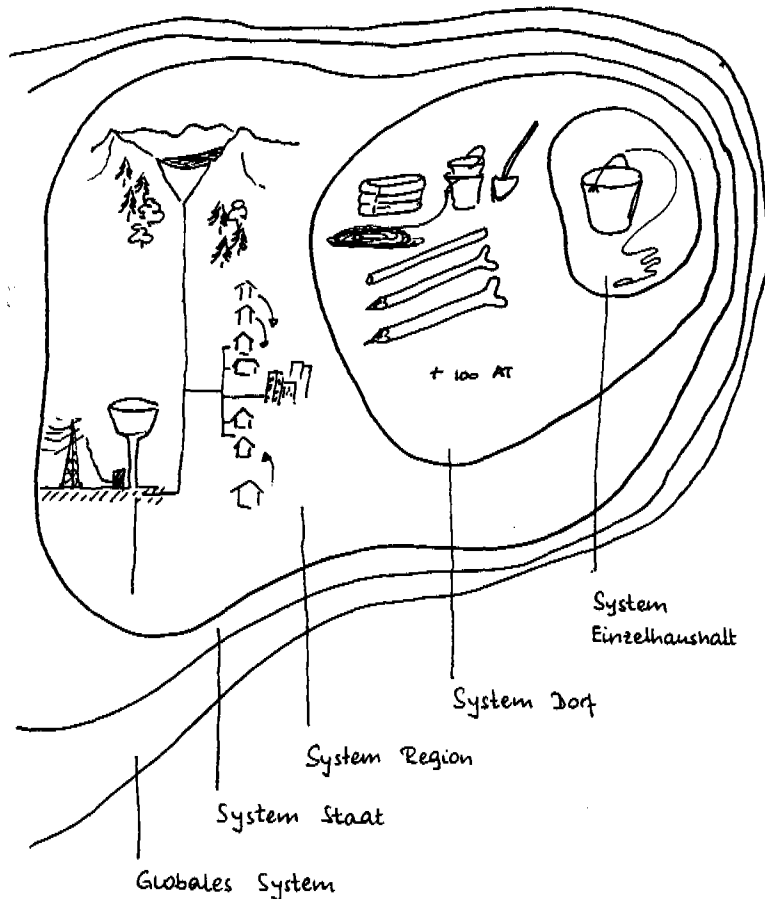
**Kosten**

geologische Studien  
Material  
für die Erstellung  
für den Unterhalt  
Werkzeug  
Arbeitsaufwand  
für die Erstellung  
für den Unterhalt  
Administration  
Personalausbildung  
Verbrauchsmessung  
Entsorgung

**Folge - Erscheinungen**

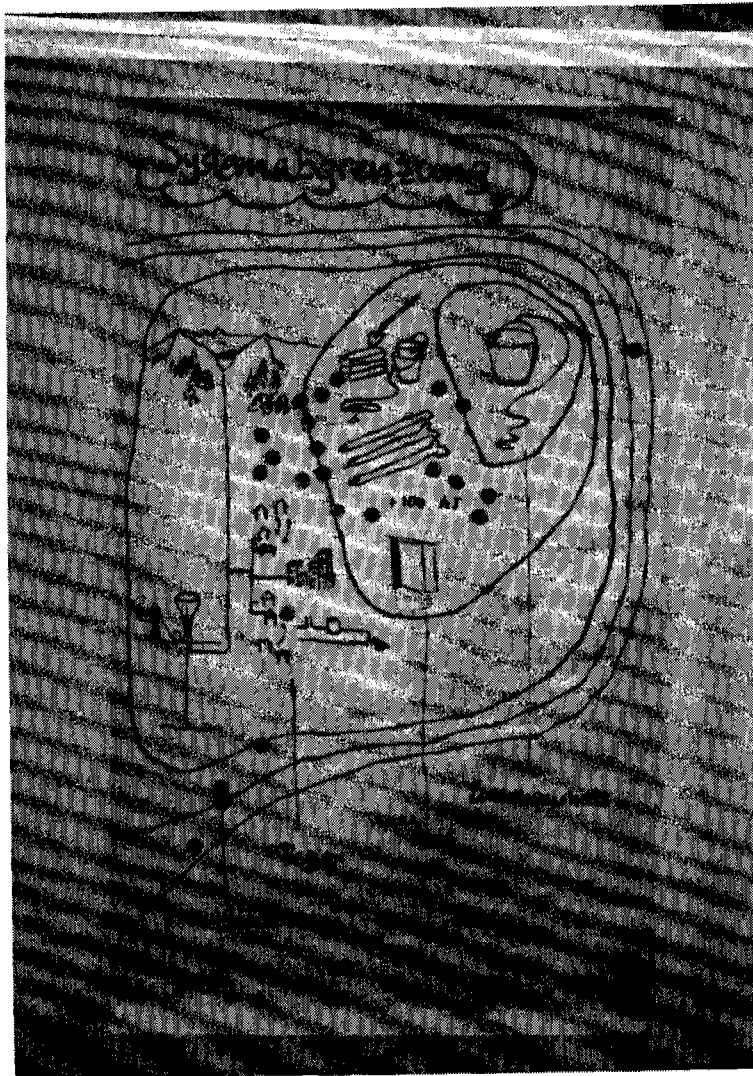
alte Wasserquellen  
werden vernachlässigt  
Mehrverbrauch  
Grundwasserübernutzung  
soziale Schichtung  
weniger Info-Austausch  
mehr Krankheiten durch  
höhere Bevölkerungsdichte

**Zusammenfassung verschiedene Systeme**



**Abgrenzung von Systemen:  
In welchen Systemen haben die Teilnehmer Erfahrungen?**

Die Teilnehmer markieren mit Punkten das System, in dem sie aktuell tätig sind, und die Systeme, in denen sie schon gearbeitet haben.



Es zeigt sich eine ausgewogene Verteilung auf die verschiedenen Systembereiche mit einer klaren und starken Ausprägung im Bereich der dörflichen Wasserversorgung und Abwassersysteme.

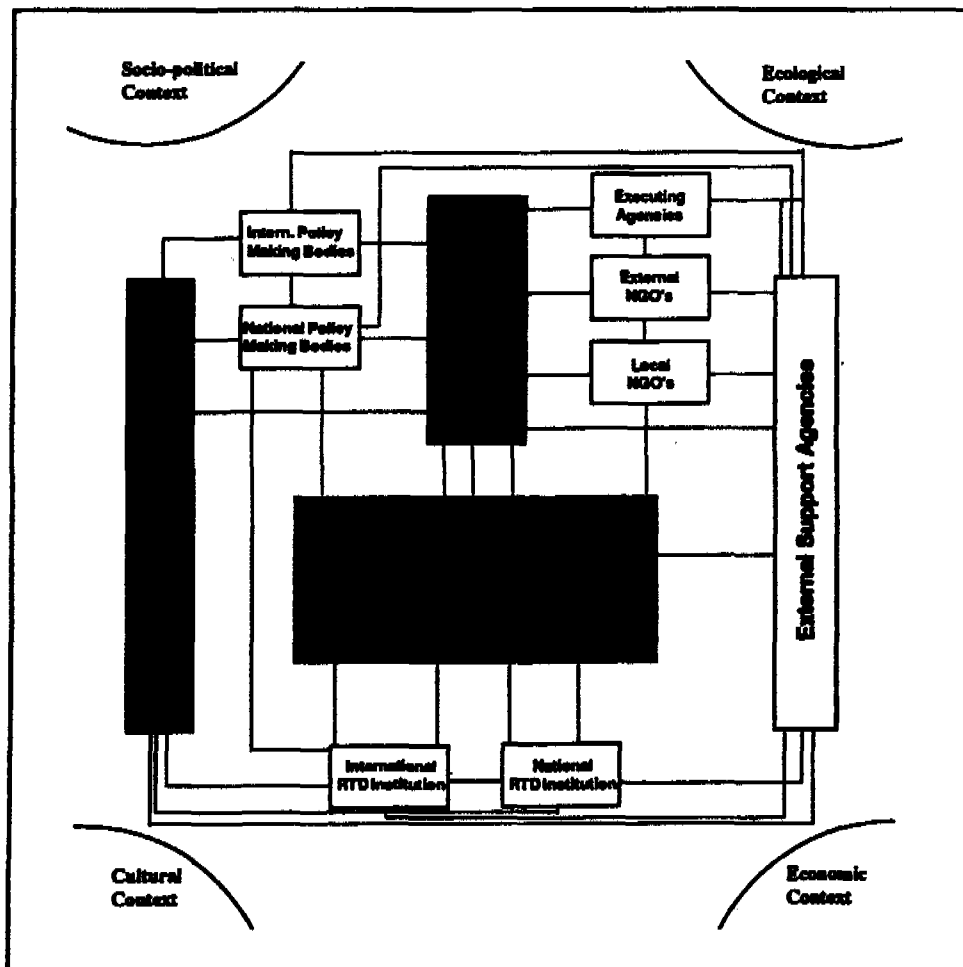


## Kapitel 3: Ausgangspunkt und Prüfkriterium für die Arbeiten: Ausgewählte Fallbeispiele

Ausgangspunkt der weiteren Arbeiten sollen 5 ausgewählte Referenz-Projekte von Teilnehmern des Workshops darstellen:

- a) Lesotho, Cost Recovery, landesweit
- b) Moçambique, Region, privater Bereich
- c) Kamerun, Aufstieg und Fall einer Wasserversorgung
- d) Ghana, Finanzierung über Banken
- e) Bangladesh, Sanitation

### 3.1 Water and Sanitation Knowledge System als Raster für die Analyse der Projekte



Das WSKS gibt einen Raster vor, wie die einzelnen Akteure in einem W+S-Projekt zusammenhänglich eingeordnet werden können, und erlaubt eine Beschreibung der gegenseitigen Beeinflussungen und Zusammenhänge unter den verschiedenen Akteuren.

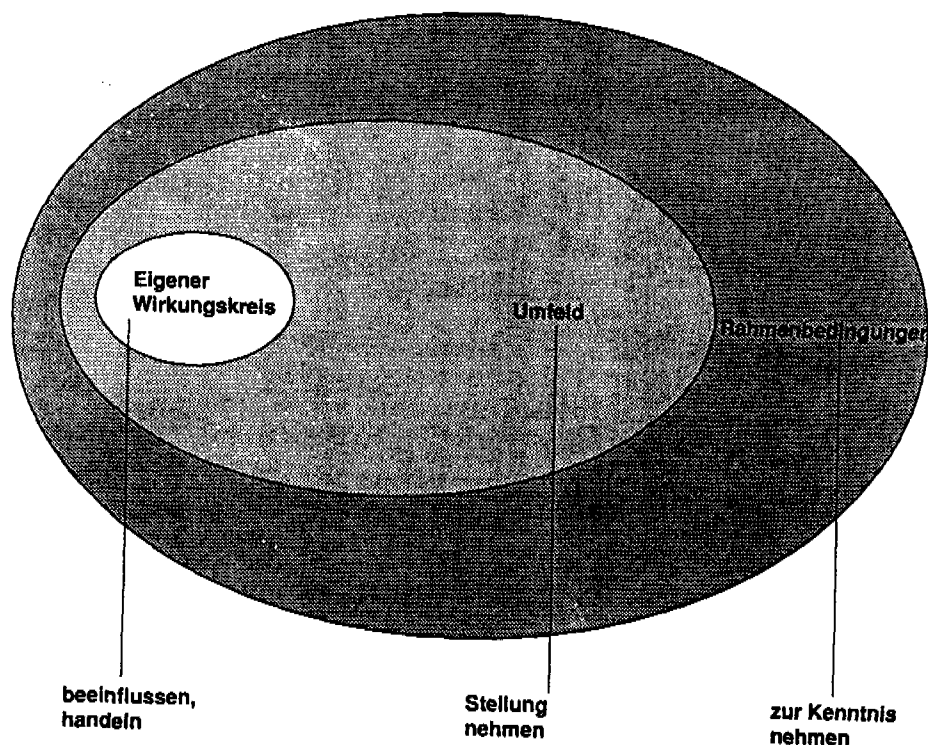
### Beschreibung der 5 Projekte

In einer Gruppenarbeit sollen die 5 ausgewählten Projekte diskutiert und dargestellt werden. Aufgaben für die Gruppen:

- Umfeld soweit nötig beschreiben (sozio-politischer, ökologischer, ökonomischer und kultureller Kontext)
- *Beteiligte im System* nennen
- Wirtschaftliche Einflüsse kennzeichnen
- Eigene Stellung im System aufzeigen
- Situationen beschreiben, die Schwierigkeiten bereiten

### Vorgabe für die Beschreibung der Projekt-Schwierigkeiten und Knackpunkte: Beschränkung auf das Wesentliche, auf das Beeinflussbare:

Die Gruppen versuchten, die gefundenen Schwierigkeiten und Knackpunkte in den einzelnen Projekten nach den drei Stufen der Beeinflussbarkeit zu ordnen.



## 3.2 Beschreibung der Projekte

### 3.2.1 Lesotho:

#### *Kurzbeschrieb durch die Resource-Person*

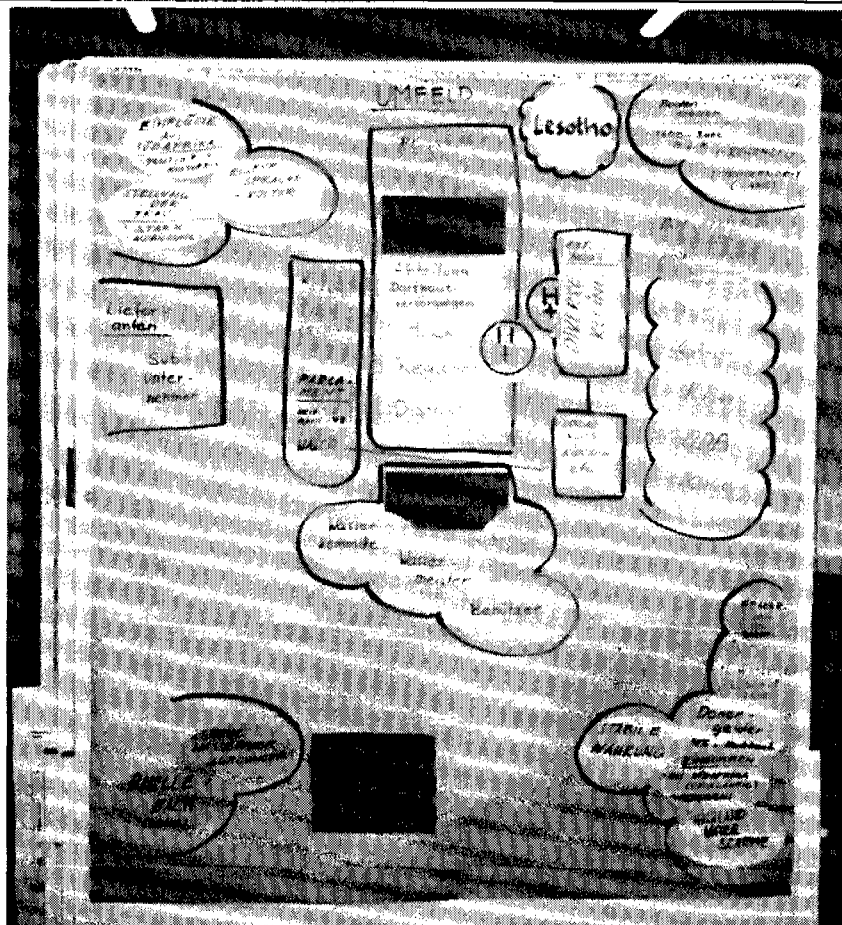
Das Projekt wurde 1978 gestartet und hat die ländliche Trinkwasserversorgung in ganz Lesotho zum Ziel.

Ausgeführt wird das Projekt durch die Village Water Supply Section (VWSS), eine Sektion innerhalb der Regierung von Lesotho. Verschiedene internationale Donatoren unterstützen die Regierung bei diesem Vorhaben mit Finanzhilfe und technischem Support. Einer dieser Donatoren ist die DEH, die einen Regieauftrag an die HELVETAS finanziert.

Bis heute werden etwa 2000 Dörfer mit VWSS-Systemen bedient, was etwa 60% der ländlichen Bevölkerung ausmacht. In erster Priorität werden Quelfassungen mit entsprechenden Schwerkrafts-Leitungssystemen gebaut (momentan ca 1'800 Systeme). Daneben sind etwa 3'500 Handpumpen installiert sowie einige wenige Dieselpumpen, Windräder und Solarsysteme.

Nach dem Bau eines Systemes wird die Verantwortung für den Unterhalt grundsätzlich dem Dorf übertragen. Dessen Village Water Committee macht der VWSS Meldung, falls ein System Reparaturen benötigt, die die Möglichkeiten des Dorfes übersteigen. Bei den normalen Systemen werden die Reparaturen durch die VWSS ausgeführt. Dem Dorf wird für die direkten Reparaturkosten Rechnung gestellt (Arbeit, Material, Service charge) bis zu einem Maximalbetrag, der 1 Maloti (ca. 0,50 Fr.) pro Kopf der Dorfbevölkerung nicht übersteigt.

Es wird angestrebt, durch dieses Cost Recovery Systems bis zu 50% der direkten Reparaturkosten durch das Dorf abdecken zu lassen.



**Erläuterungen:**

## Umfeld:

- ökonomisch: Geld wird hauptsächlich in den Minen Südafrikas verdient, wenig landwirtschaftliche Produktion oder andere wirtschaftlich wichtige Einkommensquellen; Donatorengelder machen 30% des Etats aus
- ökologisch: Wasser ist je nach Gebiet eher knappe Ressource Erosionsprobleme
- kulturell: traditionell gesundheitsneutrales Quellwasser neue Wasserversorgungen werden als politische Errungenschaften "verkauft"
- sozio-politisch: politisch und kultureller Einfluss aus Südafrika starke Stellung der Frauen (Abwesenheit der Männer)

## Die wichtigsten Akteure sind:

Government: Ministerien

Local Community: Benützer, ehrenamtliche Wasserkomitees und Wassermeister, wichtige Rolle der Chiefs

Privatindustrie: hauptsächlich aus Südafrika, Lieferanten, Subunternehmer

Executing Agencies: lokale NGOs, Helvetas

**Schwierigkeiten:**

## Dorfebene:

*Eigener Wirkungskreis:*

- Breakdowns werden nicht gemeldet
- Village Water Committees existieren nicht mehr
- Reparaturen werden nicht bezahlt
- Unklarheiten über die Verwendung des Maintenancefund

## Umfeld:

- Notwendigkeit für Wasserversorgung nicht offensichtlich

## VWSS:

*Eigener Wirkungskreis:*

- Ability und Willingness to Pay nur ungenau bekannt
- eigene Kostenstruktur unbekannt
- Konzeption innerhalb VWSS unklar (50% von was?)
- mangelnder Informationsfluss

## Umfeld:

- keine legale Basis vorhanden
- mangelnde Transparenz des Kapitalflusses
- vor allem Notprogramme unterlaufen das Konzept der Cost Recovery

3.2.2 Moçambique:

**Kurzbeschreibung durch die Resource-Person**

Daten: Moçambique: 800'000 km<sup>2</sup>, 15 Mio. Einwohner  
 Provinz Cabo Delgado 80'000 km<sup>2</sup>, 1.5 Mio. Einwohner

Das Programm der ländlichen Trinkwasserversorgung (PRONAR) ist der nationalen Wasserdirektion unterstellt. In allen Provinzen ist sie mit der staatlichen Firma EPAR (Agua Rural) vertreten. In der EPAR in Cabo Delgado arbeiten rund 230 Personen verteilt auf 3 Werkhöfe.

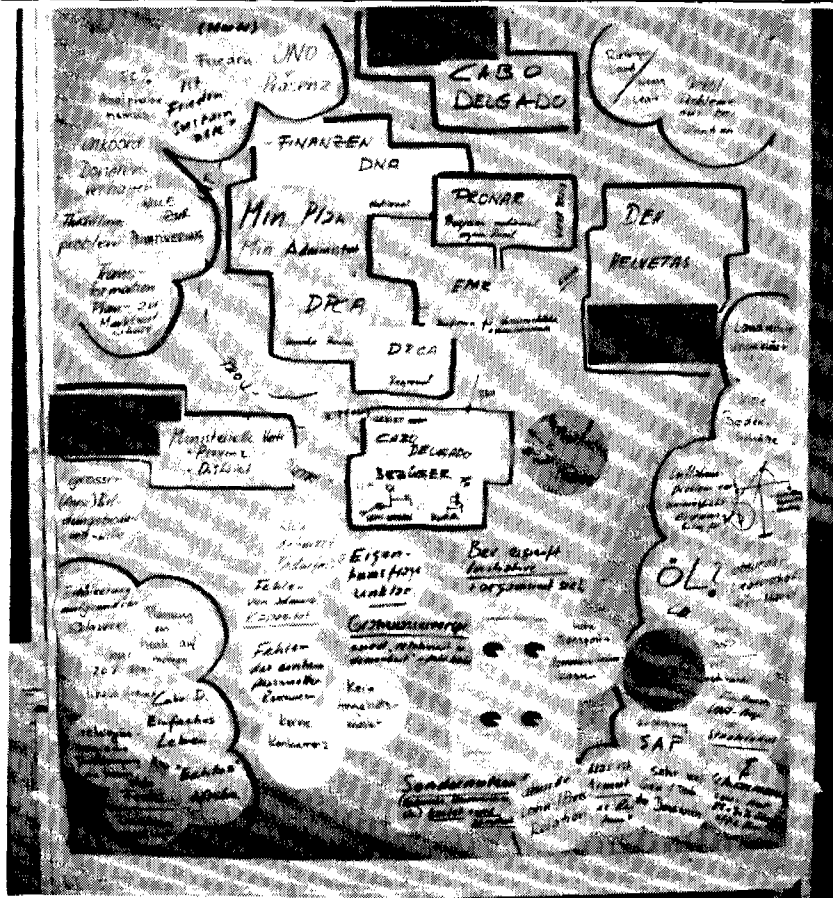
Das Programm wird zu 100% von der DEH finanziert. Die operationelle Verantwortung wurde der Helvetas übertragen. 1992 arbeiteten Mitarbeiter der Helvetas in folgenden Bereichen im Programm Agua Rural:

- Organisatorisch und betriebswirtschaftliche Beratung
- Beratung Technik ländlicher Trinkwasserversorgung
- Beratung kleinstädtischer Trinkwasserversorgung
- Beratung präventiver Unterhalt von Trinkwasserversorgungen
- Beratung der für das Wasser zuständigen Provinzdirektion (EPAR übergeordnet)

Von Agua Rural werden gebaut:

- Handgegrabene Brunnen (mit Handpumpen)
- Handbohrlöcher (mit Handpumpen)
- Maschinenbohrlöcher (mit Handpumpen)
- Quellfassungen
- kleinstädtische Trinkwasserversorgungen

Die EPAR (Baufirma) wird nach marktwirtschaftlichen Kriterien geführt. Die Bauten werden ihr gegen Fakturierung bezahlt, sämtliche Wartungs- und Unterhaltsarbeiten werden nach dem gleichen Prinzip verrechnet.





### ***Erläuterungen***

Besonders komplexe Bedingungen des Kontexts des Landes. Hauptinflüsse kreisen um die Faktoren Krieg - Frieden - UNO-Einsatz - Flüchtlinge.

Das Projekt in Cabo Delgado findet in einem Gebiet statt, das vom Krieg ziemlich verschont blieb und wo die generell verbreitete Subsistenzlandwirtschaft weiter Bevölkerungskreise die Folgen der ökonomischen Veränderungen zu mildern vermag.

#### ***Hauptakteure:***

Staat: DNA: Direcção Nacional da Água  
PRONAR: Projecto Nacional de Água Rural  
andere Ministerien und administrative Instanzen

Donor: DEH, Helvetas als Regieführer, andere

EPAR: Empresa Provincial de Água Rural  
halb-privatwirtschaftliches Unternehmen, klare Kostentransparenz  
Bisher hauptsächlich hierarchisches Vorgehen von oben nach unten. Neu sollen vermehrt Bedürfnisse der Benutzer einbezogen werden.

#### ***Lokale Bevölkerung:***

Willingness to Pay sehr gross, beeinflusst auch durch Tradition und Massenmedien

### ***Schwierigkeiten***

#### ***Eigener Wirkungskreis:***

- Kein Angebotsmarkt
- Keine Konkurrenz/Wettbewerb
- Wer definiert Bedürfnisse (auch Umfeld)
- Eigentumsfrage unklar (auch Umfeld)

#### ***Umfeld:***

- administrative Kapazitäten

#### ***Rahmenbedingungen:***

- Fehlen einheimischer personeller Ressourcen
- Kommunikationsprobleme Zentrum-Provinz
- Hohe Transportkosten

### 3.2.3 Kamerun:

#### ***Kurzbeschreibung durch die Resource-Person***

##### **Bedingungen der Zusammenarbeit:**

HELVETAS ist seit 30 Jahren in Kamerun vertreten und hauptsächlich im Wasserbereich tätig. Bis 1989 arbeiteten die HELVETAS-Ingenieure integriert im COMMUNITY DEVELOPMENT DEPARTMENT (CDD) des Landwirtschaftsministeriums, seit 1990 untersteht HELVETAS als unabhängige NGO dem Planungsministerium und ist sowohl bezüglich Sektor- wie Partnerwahl flexibler. Geographisch hat man sich auf drei von zehn Provinzen beschränkt (NW, SW, W).

Über 100 Wasserprojekte (hauptsächlich Schwerkraft-Systeme) wurden unter Beizug der Bevölkerung realisiert, in der eigenen, inzwischen dem Staat übergebenen Baufachschule wurden Hunderte von Maurern, Sanitärinstallateuren und Schreibern ausgebildet. Dank Fortbildungskursen und einigen Universitätsstipendien gibt es zahlreiche Kameruner Wasserspezialisten und HELVETAS ist heute nur noch mit zwei Expatriates vertreten. Auf Dorfebene wurden Caretakers für den Unterhalt der technisch einfachen Anlagen ausgebildet. Pauschal kann man von technisch nachhaltigen Projekten sprechen, Probleme ergeben sich im Bereich des dörflichen Projektmanagements und der Partner-Nachhaltigkeit.

Die früheren Partner CDD haben im Gefolge der wirtschaftlichen Krise kaum noch Betriebsmittel, die Motivation der meisten Techniker ist nicht mehr gegeben. 1991/92 hat HELVETAS die Gründung von vier lokalen Distrikt-NGOs unterstützt, welche zu ähnlichen Bedingungen wie CDD Community Development Projects nach HELVETAS-Grundsätzen durchführen.

##### **Finanzierung von Neuprojekten**

Das Dorf wird von den HELVETAS-Partnern im voraus über die Unterstützungsbedingungen unterrichtet: Die Machbarkeitsstudien sind heute vom Dorf zu bezahlen. Bevor HELVETAS eine Finanzhilfe verspricht, hat das Dorf

- eine Eigenleistung von 30% "kind" und/oder "cash" zu erbringen,
- die Wasserfassung zu schützen
- über ein gut funktionierendes Projektkomitee zu verfügen.

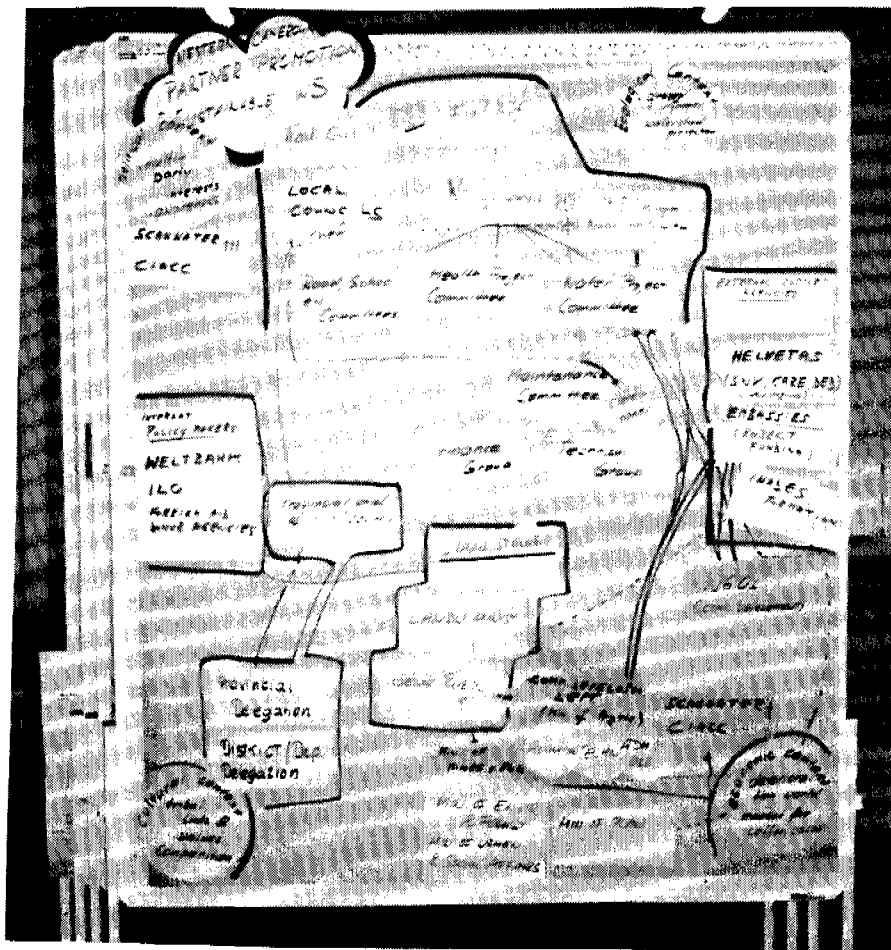
Abnehmender Zahlungswille und -fähigkeit der Foreign Aid Donors bewirken, dass Projekte immer häufiger in Phasen über mehrere Jahre hinweg erstellt werden. Bei der Bevölkerung ist der Zahlungswille immer noch hoch, die -fähigkeit drastisch abnehmend. Finanzielle Unterstützung kommt hauptsächlich von auswärts wohnenden Stammesangehörigen mit Bareinkommen.

HELVETAS-Grants werden HELVETAS kontrolliert, von den Partnern monatlich abgerufen/abgerechnet, das Dorf wird informiert.

Ausbildung und Kontrolle bezüglich Projektmanagement und -nachhaltigkeit finden heute bereits während der Konstruktion statt.

##### **Finanzierung des Projektunterhalts**

Bei grösseren Reparaturen (Konstruktionsfehler, Materialmängel) übernimmt HELVETAS je nach Problem, bisherigem Projektmanagement und Zahlungsfähigkeit 50-90% der Instandstellungskosten. Die Finanzierung des alltäglichen Unterhalts wird zu 100% vom Dorf erwartet. Seit 1992 werden die meisten Komitees neu konstituiert und in Leadership- und Unterhaltsmanagement ausgebildet. HELVETAS leitet und finanziert ein von unseren GO und NGO Partnern auszuführendes Monitoring Programm, wobei diese mindestens zweimal jährlich die Projekte besichtigen und die Dorfprojektkomitees zu beraten haben. Das Dorfkomitee wird über sämtliche finanziellen Belange und Managementfragen konsultiert/informiert.



### Erläuterungen

#### Kontext:

politisch:

Erneuerung, Mehrparteiensystem, Misstrauen  
Bevölkerung stark politisiert

ökologisch:

Bevölkerungsdruck, steilere Regionen werden  
landwirtschaftlich genutzt → Wasserprobleme

ökonomisch:

Rohstoffpreise sehr tief, Staat bankrott

kulturell:

Tribale Werte und Strukturen in einigen Gebieten sehr  
stark

#### Hauptakteure:

Staatliche Struktur:

- Regierung, Ministerien, dazu Delegationen der Provinzen und Distrikte
- Community Development als traditioneller Partner von Helvetas

Local Community:

Starke traditionelle hierarchische Dorfstrukturen

## **Schwierigkeiten**

### *Eigener Wirkungskreis:*

- Eingliederung von Technikern in NGOs bei allfälliger Auflösung des Community Development Department
- kein Budget for CDD
- Finanzierung auf Ebene Water Project Committee, externe Finanzierung (30%)
- Bedingungen für externe Finanzierungen (Helvetas, Botschaften)
- Zusammenarbeit NGO/CDD in SW-Provinz
- Konkurrenz statt Zusammenarbeit zwischen NGOs und CDD
- Willingness to Pay ist gering (auch Umfeld und Rahmenbedingung)
- Aussicht auf Nachhaltigkeit noch schwach, fehlende Konzepte

### *Umfeld:*

- Mögliche Auflösung des CDD
- Partikularinteressen
- Organisation und finanzielle Beteiligung am Unterhalt

### *Rahmenbedingungen:*

- fehlendes Vertrauen in staatliche Institutionen
- Staatsverschuldung
- Andere Strategien und Projekte durch andere Organisationen, zB. Scanwater

### 3.2.4 Ghana:

#### a) Kurzbeschreibung durch die Resource-Person

##### **GWSC/GTZ/RODECO Eastern Region Rehabilitation Project**

###### Hintergrund des Gesamtprojektes

Das Projekt wurde 1982 mit dem Ziel begonnen, ausgewählte städtische Wasserversorgungen in der Ostregion Ghanas mit der GWSC (Ghana Water and Sewerage Corporation) als Betreiberorganisation zu rehabilitieren. Die Finanzierung des Projektes erfolgt aus Mitteln des deutschen Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ). Durchgeführt wird das Projekt von dem beratenden Ingenieurbüro RODECO Consulting GmbH im Auftrag der Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).

###### Latrinenbauprogramm

1989 wurde das Projekt um eine Entsorgungs- und Ausbildungskomponente erweitert. Die Entsorgungskomponente umfaßte den Bau von öffentlichen K-VIP Latrinen (Kumasi Ventilated Improved Pit Latrines) mit aktiver Bevölkerungsbeteiligung von der Vorbereitungsphase bis hin zur Durchführung. Zu diesem Zweck stellte die BMZ/GTZ ein Fahrzeug sowie 130.000 DM für die Errichtung eines Revolvierenden Fonds zur Verfügung. Prinzip des Revolvierenden Fonds ist, Mittel für einen bestimmten Zweck (hier Bau von öffentlichen Latrinen) zur Verfügung zu stellen, die bei Rückzahlung in den Fonds wieder für denselben Zweck verwendet werden. Dadurch können eine Vielzahl von Kreditnehmern (hier die Gemeinden) vom Fonds profitieren.

Bis Juli 1993 wurden insgesamt 17 Latrinen (12-Sitzer) fertiggestellt, weitere 13 sind noch im Bau. Damit wurden weitaus mehr Latrinen gebaut als ursprünglich geplant (9 Latrinen).

Die Finanzierung der Latrinen erfolgte bisher folgendermaßen:

1. Von den Gesamtbaukosten (totale Kosten die entstehen, um eine Latrine zu bauen, ca. 9.000 DM je nach Baustandard) wurden die von den Gemeinden geleisteten Beiträge (d.h. Material und Arbeitskraft) abgezogen.
2. Von diesem Betrag mußten die Gemeinden eine Anzahlung (in cash) von insgesamt 25% leisten, die entsprechend der einzelnen Bauabschnitte gestaffelt zu entrichten war. Mit dem Bau wurde erst begonnen, nachdem 1/3 der 25% Anzahlung vorlag. Durch die Anzahlung von insgesamt 25% müssen die Gemeinden beweisen, daß sie willens und in der Lage sind, Gelder zu mobilisieren.
3. Die restliche Summe wurde durch einen zinslosen Kredit mit 2 Jahren Laufzeit aus dem Revolvierenden Fonds finanziert, den die Gemeinden in monatlichen Ratenzahlungen zurückzahlen mußten. Erst beim Überschreiten der Rückzahlungsperiode von 2 Jahren wurden Zinsen auf die Rückstände erhoben.

Bedingt durch Inflation und zum Teil durch mangelnde Rückzahlungsmoral der Gemeinden hat die Finanzkraft des Revolvierenden Fonds stark abgenommen. Um den verbleibenden Fonds optimal zu nutzen, wurde nach alternativen Finanzierungsmodellen zur Finanzierung der Latrinen gesucht. Voraussetzung dafür war jedoch eine höhere Rückzahlungsrate der Gemeinden in den Fonds als die bis dahin durchschnittlichen 60%. Erst nachdem die Rückzahlungsrate durch intensive Eintreibung der Forderungen sowie durch administrative Verbesserungen innerhalb von 4 Monaten auf 73% gesteigert werden konnte, wurden Kontakte mit lokalen Kreditinstitutionen (ländliche Entwicklungsbanken) aufgenommen.

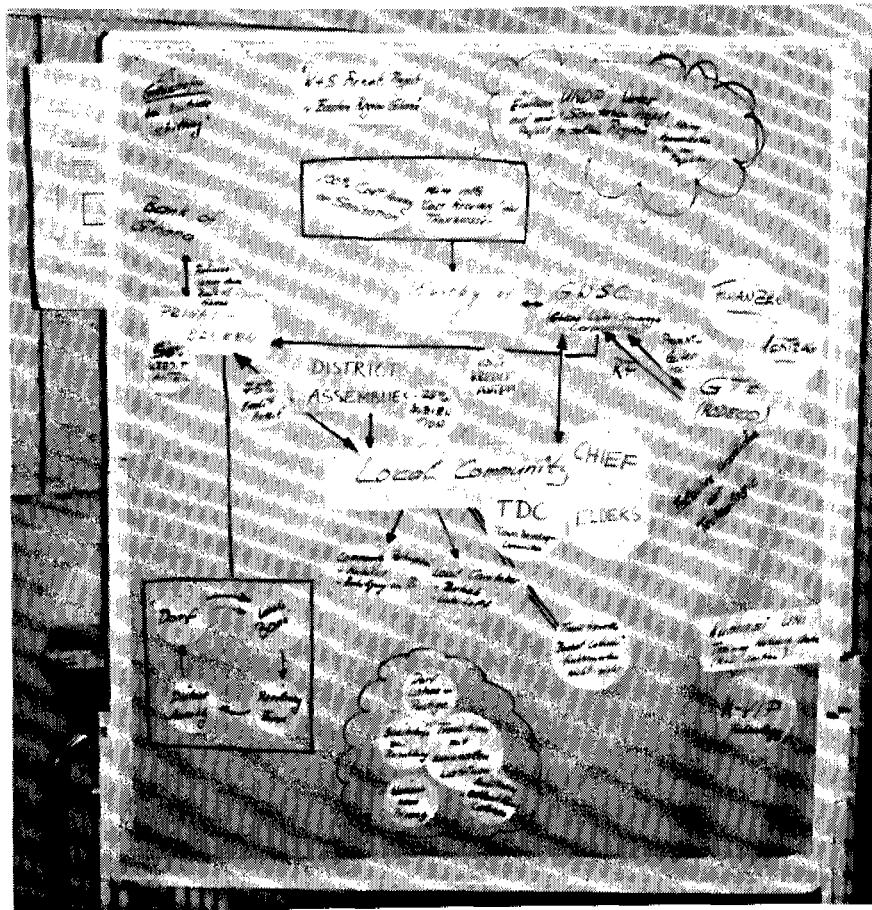
Längerfristig gesehen sollte eine Möglichkeit geschaffen werden, daß sich die Gemeinden direkt an lokale Banken wenden können, um Gemeindeprojekte wie z.B. den Latrinenbau vorzufinanzieren. Dies konnte jedoch nicht in einem Schritt vollzogen werden, da die lokalen Banken weder das Vertrauen noch die notwendigen finanziellen Mittel für eine längerfristige Kreditvergabe an Gemeinden haben.

Das zur Zeit erprobte, vom Projekt entwickelte Modell ist eine gemeinsame Vorfinanzierung von öffentlichen Latrinen durch den Revolvierenden Fonds, die District Assembly (lokale Regierungsinstitution)

und die lokale Bank zu folgenden Anteilen: 25% durch den Revolvierenden Fonds; 25% durch die District Assembly und 50% durch die lokale Bank. Laufzeit des Kredites ist 2 Jahre zu einem Zinssatz von z.Zt. 26% (niedrigster Zinssatz, der üblicherweise nur für die Vergabe von Landwirtschaftskrediten erhoben wird).

Nach Fertigstellung des Baus beginnen die monatlichen Rückzahlungen der Gemeinden, die sich aus Einnahmen durch Latrinengebühren und zusätzlich mobilisierten Gemeindegeldern zusammensetzen. Sollte die Bank nach der 2 jährigen Rückzahlungsperiode noch ausstehende Forderungen an die Gemeinde haben, übernimmt der Revolvierende Fonds volle Garantie dafür. Der Fonds kann dann seinerseits die ausstehende Summe von der District Assembly einfordern. Die District Assembly schließlich kann mit Hilfe von Steuererhebungen die Rückstände von der Gemeinde einfordern.

Das Finanzierungsmodell befindet sich z.Zt. mit einer Bank und 3 Gemeinden in der Testphase und wird Anfang 1994 evaluiert.



### Erläuterungen

Es handelt sich eigentlich um ein Wasserversorgungsprojekt, das erst vor kurzer Zeit um eine Sanitationskomponente bereichert wurde.

Das aktuelle Konzept der Finanzierung durch Banken ist Konsequenz des Nicht Funktionierens des ursprünglichen Konzepts mit Finanzierung durch einen Revolving Fund.

Policies im Sanitationsbereich: 100% Cost Recovery soll erreicht werden.

*Kontext:*

- kulturell: Traditionelle Gemeinschafts-Sanitationssysteme  
Voraussetzungen für Gemeinschafts-Latrinen-System
- ökonomisch: Ökonomische Situation der Bevölkerung gut

*Akteure:*

- Local Community:  
Dorf mit traditionellen Strukturen, Chiefs, Ältestenrat,  
klaren Regelungen über Sanitation

*Ausführung:*

- Ghana Water and Sewerage Cooperation  
bietet einen Standard-Latrinen-Typ, in der Grösse anpassbar:  
Ventilated Improved Pit Latrine, Kosten 5 - 6'000 DM

*Finanzierungssystem:*

- District Assembly bezahlt 25% der Kosten vor Erstellung (dieser Beitrag wurde im bisherigen System durch das Dorf erbracht), Dorf kann Kosten von ca. 6'000 DM durch Eigenleistung auf maximal Hälfte senken.  
Revolving Fund schießt 25% zu, Bank restliche 50%. Zinssatz 25%. Bankgeld abgesichert durch Revolving Fund.

***Schwierigkeiten***

*Eigener Einflussbereich:*

- Die Banken haben kein Vertrauen, Kredite zu geben (auch Umfeld)
- Rückzahlungsmoral der Dörfer (auch Umfeld)
- Verständnis der Technologie, Systemfehler (was geschieht mit dem Papier?)
- Einheitstechnologie

*Umfeld:*

- Management der Latrine durch das Dorf

*Rahmenbedingungen:*

- Inflation
- Limitierte Kreditmittel der Banken
- Chieftancy Dispute

3.2.5 Bangladesh:

**Kurzbeschreibung durch die Resource-Person**

Ein ländliches Wasserversorgungs- und Sanitation-Programm in Bangladesh wird von der DEH seit 1975 unterstützt mit den Oberzielen, Durchfallerkrankungen und Parasitenbefall der Bevölkerung zu reduzieren durch eine Versorgung mit sauberem Trinkwasser und verbesserter Siedlungshygiene. Die nationale Kompetenz in diesem Bereich soll gestärkt werden zur Maximierung des Gesundheits-Impaktes. Das Projekt wird finanziert durch die DEH und DANIDA. Als verantwortliche Institutionen treten UNICEF und das nationale Department of Public Health Engineering im Ministry for Local Government, Rural Development and Cooperatives, auf.

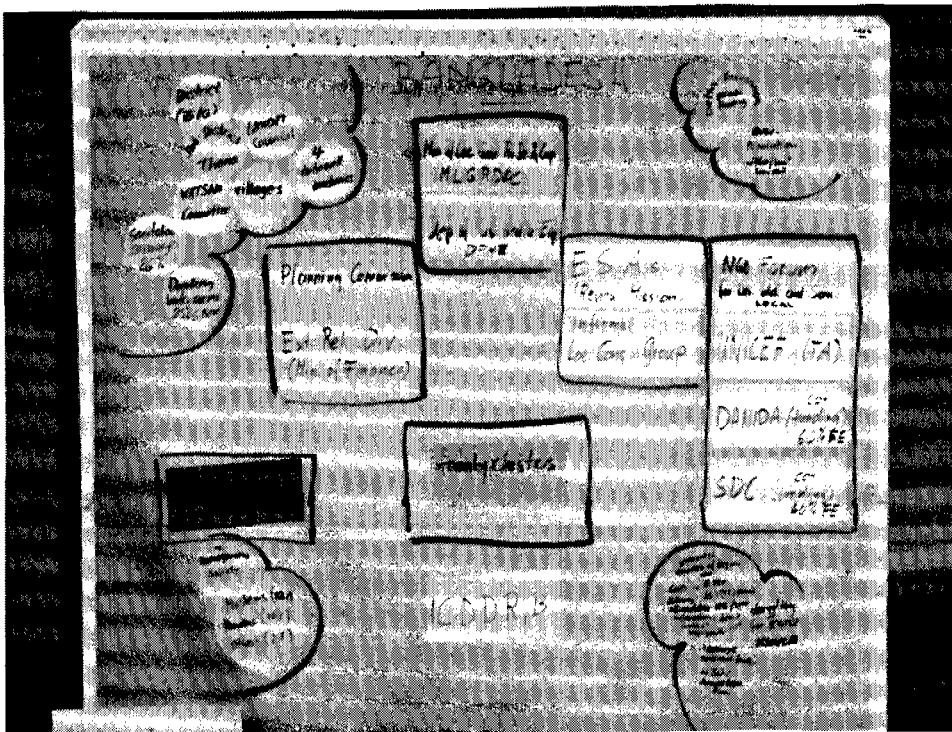
Es wird erwartet, dass durch das Projekt 9 Millionen Menschen verbesserten Zugang zu Wasser haben werden, dass 3.3 Mio. Familien über verbesserte Latrinen verfügen werden und dass die soziale Mobilisation für Siedlungshygiene erhöht werden kann.

Das Projekt kann mit eindrucksvollen Resultaten aufwarten, die bereits erreicht worden sind. Beispiele der Situation 1991/2 im Vergleich mit 1985 (in Klammern):

- Zugang zu Leitungswasser innerhalb von 150 m: 85% (75%)
- Latrinen 26% (4%/10%)
- Gewohnheit des Händewaschens nach Bedürfnisbefriedigung 27% (5%).

Das Projektbudget umfasst ca. 58 Mio. \$ für die Projektphase von 3 Jahren, die lokale Regierung steuert 13 Mio. \$ bei, die Nutzniesser 25 Mio. \$, Dänemark 12 Mio. \$ und die DEH 8 Mio. \$.

Als neue Projektaktivität wird ein Programm der sozialen Mobilisierung für Siedlungshygiene zusätzlich mit 3.5 Mio. \$ unterstützt.





### **Erläuterungen**

#### *Kontext:*

- ökonomisch: Eines der ärmsten Länder, Sozialprodukt 220 \$, hohe Analphabetenrate
- ökologisch: Deltaumwelt, regelmässige Überschwemmungen, viel Wasser, Überbevölkerung (769 Einw./km<sup>2</sup> - CH: 170 Einw./km<sup>2</sup>)
- sozio-politisch: Klare Organisation: Distrikt - Subdistrikt - Unit Coucils - Dörfergemeinschaft
- kulturell: Homogene Gesellschaft, Toleranz

#### *Hauptakteure:*

- Regierung: Department of Public Health Engineering  
Ministry for Local Government, Rural Development and Cooperatives

#### Externe Support Agencies:

DANIDA, DEH, UNICEF

#### NGOs:

NGO Forum, Zusammenschluss von ca. 300 NGOs

#### Policy Making Bodies:

- extern: External Support Agencies  
intern: National Planning Commission  
External Relations

#### Private Sector:

80% der Güter werden im Land selber produziert

#### Local Community:

Familien-Cluster, Untergruppierungen in Dörfern

### **Schwierigkeiten**

#### *Eigener Einflussbereich:*

- DPHE-Kapazitäten nicht ausreichend, um Bedürfnisse des Bereiches (vor allem Software und Management) zu decken
- Siedlungshygiene noch schwach entwickelt (26%) im Vergleich zur Wasserversorgung
- Keine kostengünstige Lösungen für schwierige Gebiete
- Lokaler finanzieller Beitrag (cash) ungefähr 10%
- Übergang in der Rolle der DPHE vom Provider zum Facilitator ist langsam.
- Einbezug der Privatwirtschaft

#### *Umfeld/Rahmenbedingungen:*

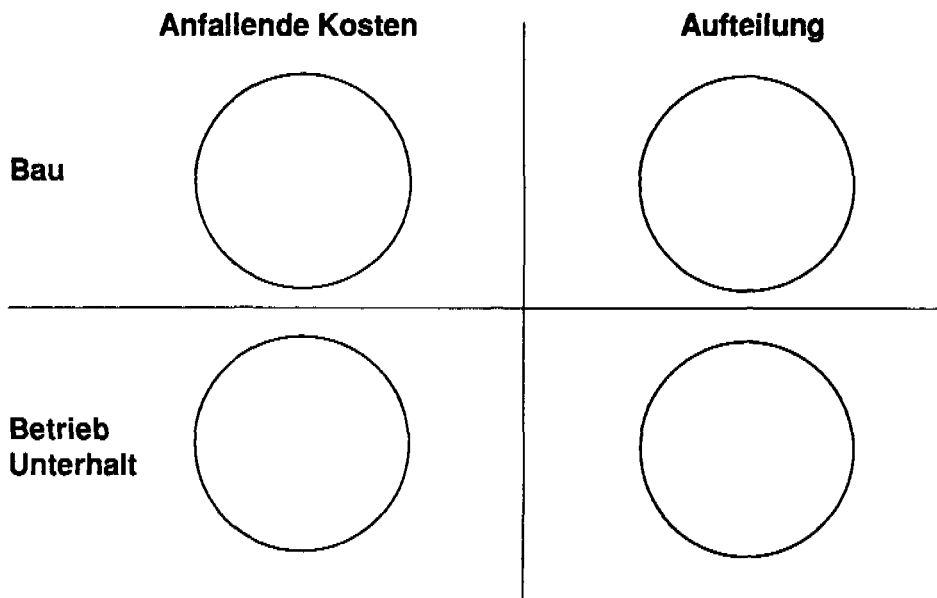
- Sinkender Grundwasserspiegel durch Übernutzung

# Kapitel 4: Kosten und Kostenverteilung

## 4.1 Welche Kosten entstehen in W&S Projekten und wie teilen sie sich unter den Beteiligten auf?

Als erster Vertiefungsgesichtspunkt soll in den Referenzprojekten der Aspekt der Kosten für Bau der Installationen und für den Betrieb und Unterhalt betrachtet werden:

Welche Kosten entstehen in W&S Projekten und wie teilen sie sich unter den Beteiligten auf?



### Vorgehen in der Gruppenarbeit:

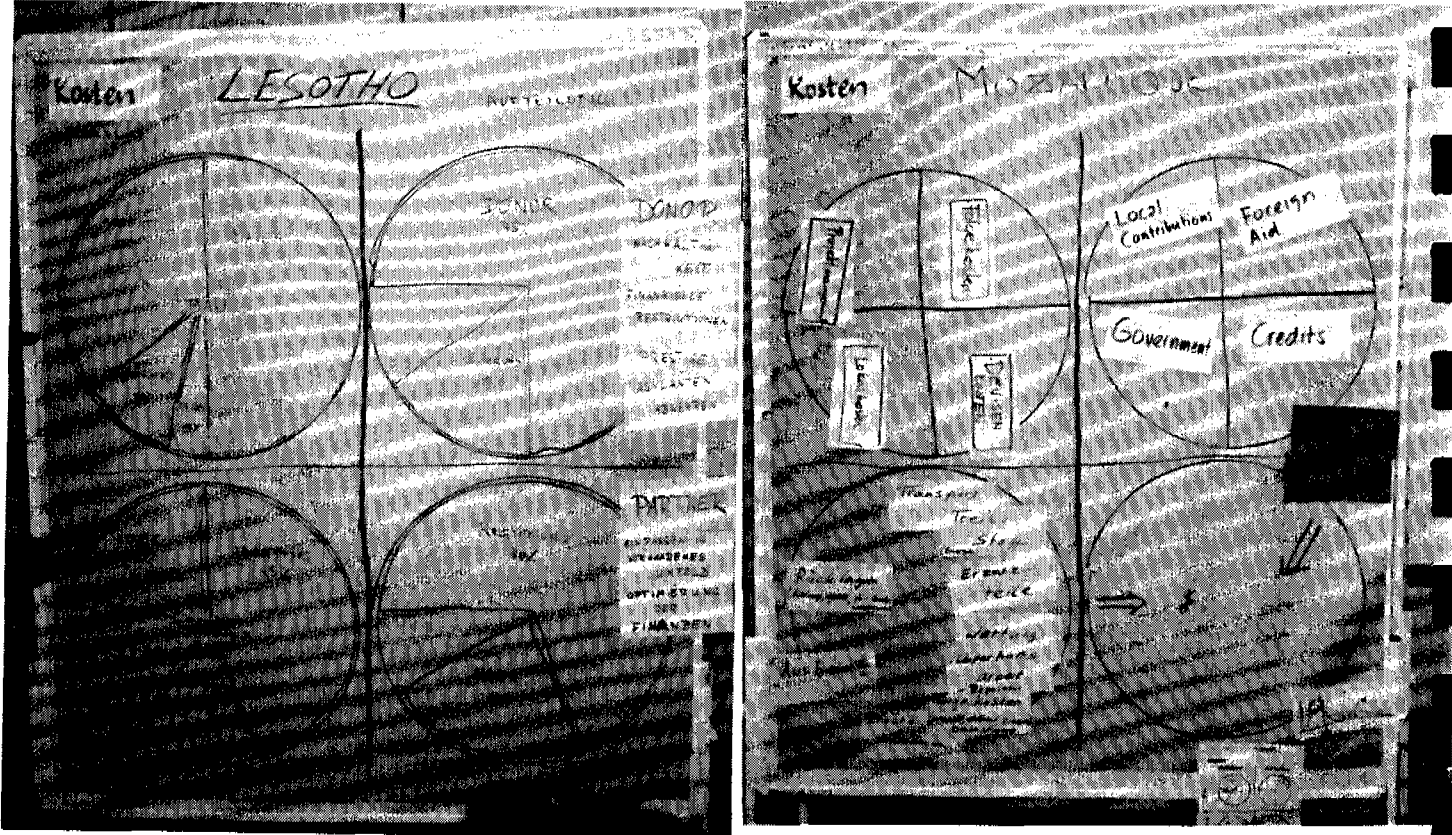
In den 5 Referenzprojekten werden folgende Fragen genauer betrachtet:

- Die anfallenden Kosten werden grob im Kuchen aufgeteilt (Hinweise geben, wie diese berechnet oder allenfalls nicht berücksichtigt werden können), bezogen auf das konkrete Projekt
- Die Kostenaufteilung wird in Kuchenform dargestellt
- Kriterien benennen, nach welchen die Kosten aufgeteilt werden  
Aufzeigen, wer über die Aufteilung entscheidet
- Aufzeichnen des zeitlichen Verlaufs des externen Support in bezug

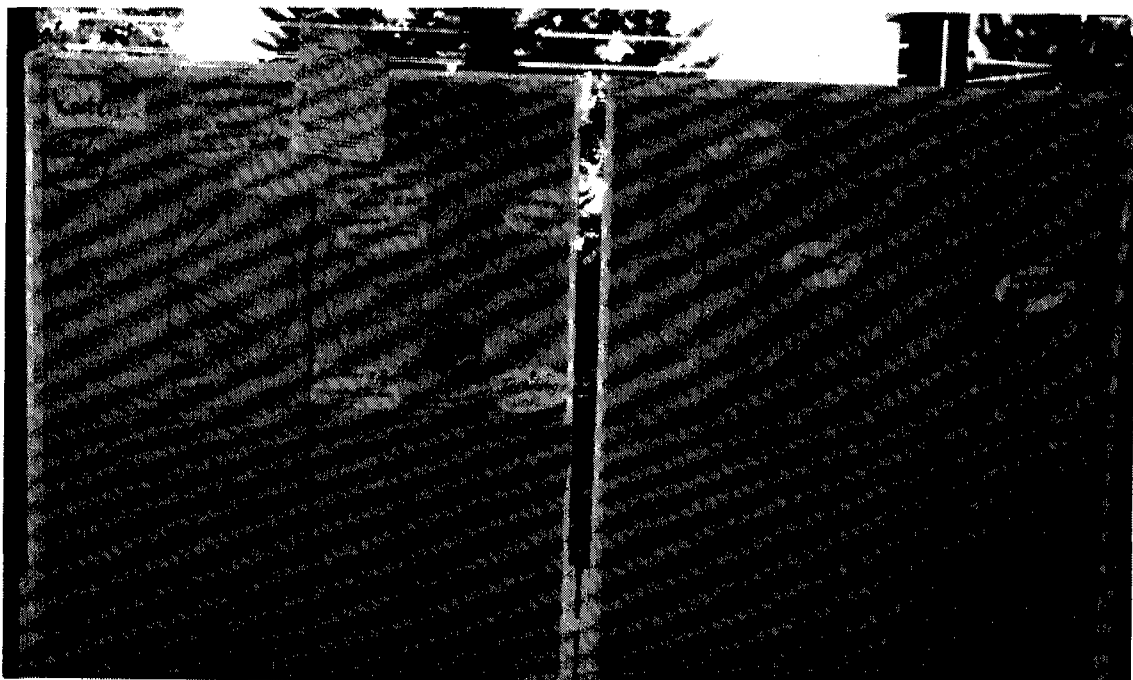
4.2 Ergebnisse: Wer bezahlt wieviel wofür?

Lesotho

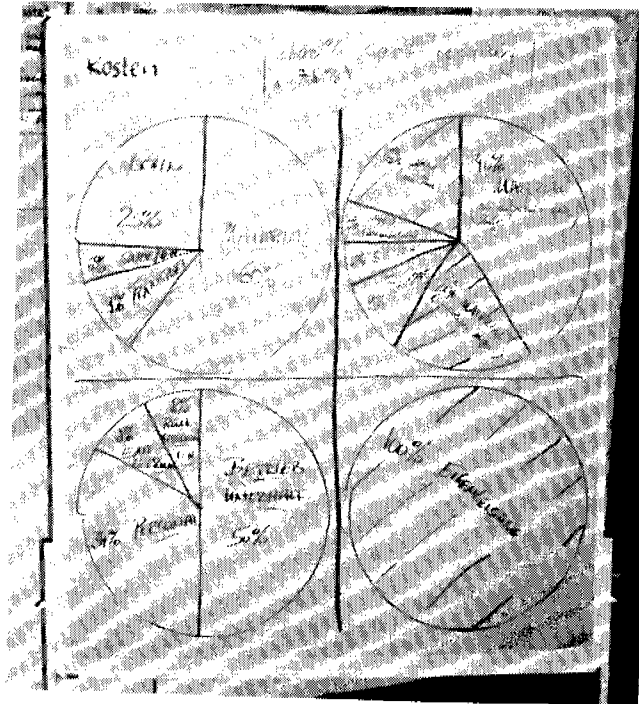
Moçambique



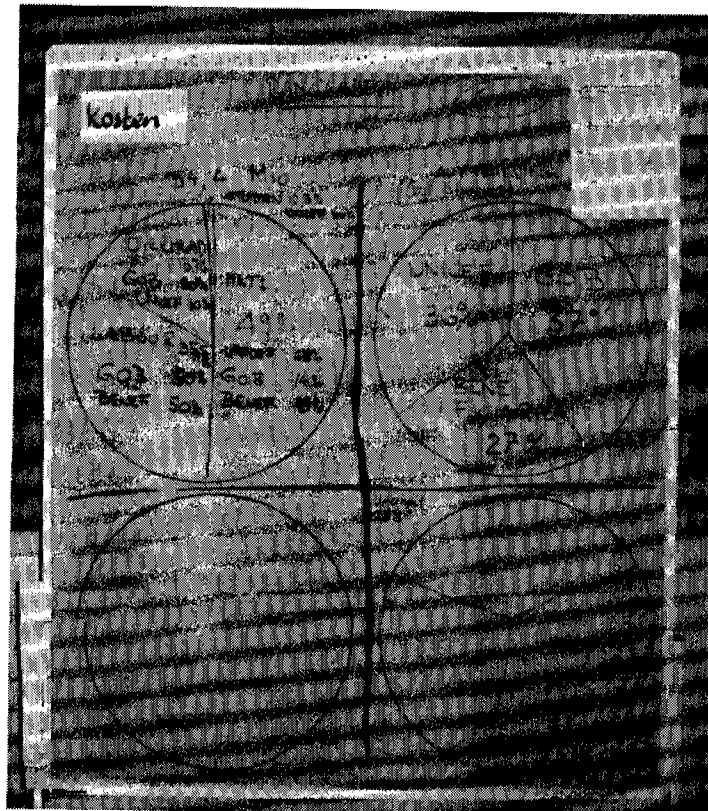
Kamerun



Ghana



Bangladesh



### 4.3 **Kostenanalyse für Nicht-Ökonomen** Fachbeitrag von Christiane Wedin

#### Was sind Kosten?

Eine der Hauptfragen des Workshops galt der Bestimmung der Willingness to Pay der Bevölkerung in Wasserver- und Entsorgungsprojekten in Entwicklungsländern. Das heißt, daß der Schwerpunkt der Diskussionen auf der Einkommensseite der Projekte lag. Die Bestimmung des notwendigen Einkommens zur Kostendeckung setzt jedoch voraus, daß die entstandenen Kosten bekannt sind. Wie diese Kosten erfaßt und zugeordnet werden können, soll in diesem Beitrag dargestellt werden.

Kosten werden als *“der in Geld ausgedrückte, betriebsnotwendige Güter- und Dienstleistungsverzehr (Einsatz an Leistungsfaktoren)”* definiert. Alle verzehrten Leistungsfaktoren, ob Arbeitsleistung, Material, Maschinen, ob Miete oder Energie, müssen dafür in Form von Geld bewertet werden. Da die Kostenrechnung im Gegensatz zur Finanzbuchführung nicht gesetzlich geregelt ist, liegt es im Ermessen des Betriebes/Projekt, wie diese Leistungen bewertet und ermittelt werden.

Projekte der Entwicklungshilfe (EZ-Projekte) werden häufig unter Einbeziehung der Bevölkerung durchgeführt. Die lokale Bevölkerung leistet meist einen ansehnlichen Beitrag in Form von Arbeit und Material. Der o.g. Definition zufolge müßten diese Leistungen auch in eine Kostenkalkulation einbezogen werden. Sie sollten so berechnet werden, als hätte das Projekt Arbeit/Material vom Dorf kaufen müssen.

Ein EZ-Projekt ist meist mit einem großen Verwaltungsaufwand verbunden. Studien werden erstellt, Material wird beschafft, Berichte werden geschrieben und überarbeitet etc. Nicht zu vergessen sind die Kosten der Experten, Schulgeld, Reisen usw. Auch Studienreisen für lokale Experten und einzelne Personen aus Behörden sind ein Kostenfaktor. Hier stellt sich die Frage, ob diese Aufwendungen *betriebsnotwendig* sind (siehe o.g. Definition). Dafür spricht, daß z.B. ohne Verwaltung das Projekt gar nicht zustande kommen würde, daß Studienreisen oft zum notwendigen lokalem Goodwill und somit zur erfolgreichen Projektdurchführung beitragen. Diese Aufwendungen könnten als *betriebsnotwendig* für das Projekt als ganzes bezeichnet werden. Dagegen spricht, daß diese Kosten nicht unbedingt für das Projekt im engeren Sinne *betriebsnotwendig* sind, wenn es z.B. um den Betrieb und Bau einer Wasserversorgung/Entsorgung geht.

#### **Welche Kosten sollten in die Kostenanalyse mit aufgenommen werden und welche nicht?**

Kostenanalysen können aus verschiedenen Gründen durchgeführt werden. Das Ziel der Analyse ist ausschlaggebend dafür, welche Kosten mit aufgenommen und welche weggelassen werden.

Um die Effektivität eines Projektes zu messen, sollten alle oben aufgeführten Kosten sowie weitere Kosten, die mit dem Projekt in Verbindung stehen, erfaßt

werden. Diese Kostensumme sollte dann je nach Kostenverursachung auf die vom Projekt erstellten Leistungen (z.B. Brunnen, Latrinen, ausgebildetes Personal) verteilt werden. Man erhält dadurch die eigentlichen Kosten für die erbrachten Leistungen.

In den meisten EZ Projekten wird angestrebt, wenigstens die Betriebs- und Wartungskosten von Wasserversorgungs-/Entsorgungsanlagen durch Einnahmen zu decken. Soll dieses Ziel dahingehend erweitert werden, daß die lokale Bevölkerung auch für die Deckung der Baukosten aufkommen muß, sollten in die Berechnung der Baukosten zu diesem Zwecke nur die Kosten aufgenommen werden, die direkt notwendig für den Bau sind.

### Zweck der Kostenanalyse/Kostenermittlung

Bevor man die Kosten ermittelt, muß man sich im klaren sein, wofür man die Kosten ermittelt. Welcher Zweck soll damit erfüllt werden?

Durch Kostenermittlung kann man z.B.:

- die Effektivität eines Projektes in verschiedenen Perioden messen und vergleichen;
- die Selbstkosten unterschiedlicher Produkte innerhalb eines Projektes ermitteln und vergleichen (z.B. was kostet Wasserversorgung A bzw. B?);
- unterschiedliche Projekte miteinander vergleichen, wenn die Kosten nach gleichen Prinzipien ermittelt werden;
- den Selbstkostenpreis für ein Produkt bestimmen.

Die im Workshop vorgestellten Fallbeispiele bieten Produkte (Wasserversorgung/ Entsorgung) an. Die Selbstkosten und damit die Abgabepreise für diese Produkte können innerhalb der *ability/willingness to pay* der Bevölkerung liegen, diese aber auch übersteigen. Übersteigen die Kosten die *ability/willingness to pay*, müssen die Produkte subventioniert werden. Um diesen Subventionsanteil so gering wie möglich zu halten, sollten die anfallenden Kosten für die Produkte reduziert werden.

Kostenreduktion setzt voraus, daß die Kosten erkannt, erfaßt, analysiert und kontrolliert werden. *Ziel einer relevanten Kostenanalyse sollte daher sein, Kosten längerfristig zu senken.*

Im folgenden soll ein kurzer Einblick gegeben werden, wie generell Kosten eines Unternehmens oder Projektes erfaßt und kontrolliert werden können.

### Phasen der Kostenrechnung

Die Kostenrechnung wird in drei Schritten durchgeführt.

1. Kostenartenrechnung (Welche Kosten sind entstanden?)
2. Kostenstellenrechnung (Wo sind die Kosten entstanden?)
3. Kostenträgerrechnung (Für welches Produkt/Leistung sind die Kosten entstanden?)

### 1. Kostenartenrechnung

Wie der Begriff schon sagt, werden bei der Kostenartenrechnung die verschiedenen Arten der Kosten zusammengefaßt. Eine Methode hierbei ist die Einteilung der Kostenarten entsprechend der verschiedenen Leistungsfaktoren in

- Arbeitskosten
- Materialkosten
- Kapitalkosten (Kalkulatorische Zinsen<sup>1</sup>, kalkulatorische Abschreibungen<sup>2</sup>, kalkulatorische Wagnisse)
- Fremdleistungskosten (Miete, Energie, ev. Werbekosten, ev. Instandhaltungskosten)
- sonstige Kosten (Abgaben, Steuern)

Nach Erfassung der Kostenarten, sollte eine Analyse und Beurteilung der Zahlen folgen. Dazu reicht die bloße Auflistung der Kostenarten nicht aus. Die Kosten müssen daher auf die einzelnen Stellen bezogen werden, an denen sie angefallen sind. Dies geschieht in der Kostenstellenrechnung.

### 2. Kostenstellenrechnung

Erstes Problem der Kostenstellenrechnung ist die organisatorische Einteilung des Betriebes/Projekttes in Kostenstellen. Grundsätzlich sollte gelten, daß jede Kostenstelle ein selbstständiger Verantwortungsbereich ist und daß sich die Kostenverursacher möglichst genau und ohne Schwierigkeiten feststellen lassen können. In größeren, weitgefächerten Projekten wie im Fallbeispiel Bangladesh wird eine Einteilung in Kostenstellen sicherlich hilfreich sein. In kleineren Projekten hingegen muß abgewogen werden, ob eine Einteilung wirklich notwendig ist.

Beispiel:

Werden in einem Wasserver-/Entsorgungsprojekt sowohl Brunnen als auch Latrinen gebaut, könnten diese je eine Kostenstelle ausmachen. Für jeden Bereich sollte dann errechnet werden, wieviel Kosten entstehen. Schwieriger wird es, die Kosten, die für beide Stellen gemeinsam anfallen (sog. Gemeinkosten oder Overheads), je nach Inanspruchnahme auf die einzelnen Stellen zu verteilen. Ein Beispiel ist die gemeinsame Nutzung von Projektfahrzeugen für beide Bereiche. Welcher Anteil an Abschreibungs-, Benzin- und Reparaturkosten kann dem jeweiligen Bereich zugerechnet werden?

Innerhalb von Kostenstellen können verschiedene Produkte/Leistungen angeboten werden. Im Beispiel des Wasserver-/Entsorgungsprojekts kann z.B. die Kostenstelle Wasserversorgung verschiedene Formen der Wasserversorgung anbieten und der Bereich Siedlungshygiene z.B. verschiedene Arten von Latrinen bauen. Kosten für das jeweilige Produkt werden mit Hilfe der Kostenträgerrechnung ermittelt.

<sup>1</sup> Kalkulatorische Zinsen dürfen nicht mit den wirklich bezahlten Zinsen verwechselt werden. Kalkulatorische Zinsen sind die Verzinsung auf das Anlagevermögen (wie Maschinenpark etc). Die kalkulatorischen Zinsen sollen ausdrücken, wieviel Zinsen man durch den Kauf (z.B. Maschine) "verloren" hat, da das Geld nicht mehr zinsbringend auf der Bank angelegt ist.

<sup>2</sup> Kalkulatorische Abschreibungen werden nach rein betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten errechnet. Der "Verbrauch der Maschinen" innerhalb eines Jahres wird somit kalkuliert. Sie dürfen nicht mit den bilanziellen Abschreibungen des Steuerrechtes verwechselt werden.

### 3. Kostenträgerrechnung

Ziel der Kostenträgerrechnung ist, die entstandenen Kosten auf die Kostenträger (Produkte) umzulegen, damit die Selbstkosten/Herstellungskosten ermittelt werden können.

Je nach Zeitpunkt der Kalkulation unterscheidet man

- Vorkalkulation: Hier werden die Kosten der zu erstellenden Leistungen im voraus kalkuliert. Im o.g. Beispiel, um zu sehen, ob das Produkt (Wasserversorgung bzw. Latrine) im Bereich der willingness to pay liegt
- Zwischenkalkulation: Vergleich von Ist- und Plankosten während des Bauprozesses, um gegebenenfalls einzugreifen.
- Nachkalkulation: Nach Abschluß der Leistungserstellung (Bauabschluß), um die wirklich angefallenen Selbstkosten zu ermitteln. Hat eine Vorkalkulation stattgefunden, sollten beide Werte verglichen, Abweichungen untersucht und möglicherweise auch Planwerte für künftige Vorkalkulationen geändert werden.

Im folgenden wird die Vorgehensweise der Nachkalkulation erläutert.

Wird in einem Projekt/Unternehmen nur ein Produkt hergestellt, berechnet man die Selbstkosten des Produktes durch Division der angefallenen Gesamtkosten durch Anzahl hergestellter Produkte (Divisionskalkulation).

Werden hingegen verschiedene Produkte hergestellt, lassen sich die Stückkosten nicht mit Hilfe der Divisionskalkulation errechnen. In diesem Fall berechnet man zuerst die Einzelkosten (direkte Kosten), d.h. Kosten, die einem Produkt direkt zugerechnet werden können (z.B. Arbeitskosten pro Produkt, Materialverbrauch pro Produkt).

Danach werden die Gemeinkosten (indirekte Kosten) ermittelt. Sie werden für einen Zeitraum erfaßt, mit Hilfe eines Verteilungsschlüssels auf Kostenstellen verteilt und der Leistungseinheit (Produkt) mit Hilfe von Zuschlagsprozentsätzen zugerechnet. (z.B. Gehälter, Gemeinkostenmaterial, Abschreibungen, Miete).

## SCHLUSSFOLGERUNG

Ziel der Kostenanalyse sollte eine längerfristige Kostenreduzierung sein. Die Art, wie die Kostenanalyse durchgeführt wird, und welche Kosten in die Analyse aufgenommen werden, hängt davon ab, welches Ziel mit der Analyse verfolgt wird.

Soll die Effektivität eines Projektes errechnet werden, legt man alle im Projekt anfallenden Kosten sowie die lokalen Beiträge auf die einzelnen Produkte (Brunnen, Latrinen, etc.) um und erhält somit die eigentlichen Kosten für die erbrachten Leistungen.



Ist es das Ziel der Kostenanalyse, die Baukosten zu berechnen, die von der Bevölkerung teilweise oder ganz übernommen werden sollten, wäre es sinnvoll, vorerst nur die direkt mit dem Bau verbundenen Kosten zu berechnen.

Die Kostenermittlung innerhalb von Projekten sollte ihren festen Platz als Entscheidungshilfe in der Projektplanung haben. Eine konsequent durchgeführte Kostenplanung und Kontrolle kann sowohl dazu führen, daß kostengünstiger gearbeitet wird, als auch dazu, daß manche Produkte vielleicht gar nicht mehr angeboten werden, sollten die Kosten (trotz ev. Subventionen) untragbar für die Bevölkerung werden. Wird die Kostenermittlung darüberhinaus auch noch in den verschiedenen Projekten nach gleichem Schema durchgeführt, könnte man nützliche Vergleichswerte bekommen (z.B. Kosten einer Wasserversorgung/Entsorgung pro Einwohner).

#### Kurz-Kommentar zu den Fallbeispielen (S.38-39)

- Die Finanzierung für den Bau wird (bis auf Bsp. Ghana) nur teilweise vom Dorf getragen. Hauptanteil liegt bei den Donatoren und der Regierung.
- Finanzierung von Betriebs- und Wartungskosten ist von Projekt zu Projekt verschieden.
- Materialkosten nehmen in fast allen Fallbeispielen die Hälfte der Baukosten ein.

Diagramme der Fallbeispiele sind aus folgenden Gründen schwierig zu deuten:

- Die Kostenaufspaltung zwischen den Fallbeispielen kann schwer verglichen werden, da es sich um unterschiedliche Projekte handelt und daher die Verteilung der Kosten gezwungenermaßen unterschiedlich sein muß (arbeitsintensive Projekte/materialintensive Projekte).
- Es wurden für die Kosten keine einheitlichen Begriffe verwendet.
- Es geht nicht hervor, wie die Kosten ermittelt wurden.
- Die Höhe der Betriebs- und Wartungskosten im Vergleich zu den Baukosten ist nicht ersichtlich.

Interessant wäre gewesen, zu sehen:

- wie hoch die Kosten eines Produktes pro Einwohner sind (Kosten ausgedrückt in vergleichbarem Äquivalent, z.B. in Mahlzeiten).
- welche der Kosten beeinflussbar sind und welche nicht.
- wie hoch die Betriebs- und Wartungskosten im Vergleich zu den Baukosten sind.
- wie groß die Spanne zwischen den Kosten für Bau, Betrieb- und Wartung und der Willingness to Pay ist.

#### 4.4 Klare Werkzeuge werden gebraucht

Die Diskussionen um die Erhebung der Kosten und ihre Verteilung haben viele Fragen aufgeworfen und das Fehlen von Tools zur finanziellen Analyse von W&S-Projekten verdeutlicht.

Im Rahmen der ca. 10 bändigen Publikationsserie **Manuals for Rural Water Supply** (erscheint ab 1994 im SKAT-Verlag) soll sich ein Manual auf die finanziellen Fragen in W&S-Projekten konzentrieren. Es sollen Methoden und Werkzeuge entwickelt, gesammelt und dargestellt werden, die auf der Basis von Praxisbeispielen und theoretischen Überlegungen Hilfestellung im Projektalltag bieten können.

#### 4.5. Finanzierung: Donatoren-Beteiligung, Empfehlungen an Geber

Auf der Basis der 5 Referenzprojekte wurde die Frage diskutiert, welche konkreten Empfehlungen an die jeweiligen Donatoren in bezug auf ihren Projektbeitrag gegeben werden können:

##### Aufgabenstellung:

- Entwickle Empfehlungen an die ESA/Donors nach welchen Kriterien sie ihren Beitrag an das Projekt (bezüglich Bau und Unterhalt) aushandeln sollen

##### Empfehlungen

###### *Kamerun:*

- Verstärkung des institutionellen 'Empowerment' und dann Finanzierung neu aushandeln
- Erarbeiten einer mittelfristigen Unterstützungsstrategie zwischen ESA und Partner
- Intensivierung des gegenseitigen Verständnisses
- Vision: Dorf und Staat finanzieren Bau und Unterhalt zu 100%
- Bau und Unterhalt privatisieren, Tarifabstufung nach Community Involvement
- ESA-Beiträge abstimmen nach:
  - ext. Support
  - technischer Schwierigkeit

###### *Ghana:*

- Investitionen in Software nicht Hardware -->Institution nicht Capacity Building
- Strukturen, Institutionen erkennen, verstärken, aufbauen
- Anpassen der Technologie, Aufbau Technikverständnis

- Testen von Finanzierungsmodellen
- Verstehen und Verbessern von Kommunikationsstrukturen
- Betriebsstrukturen

**Lesotho:**

- Nachhaltigkeit als Oberbegriff
- Situation des Partners berücksichtigen
- Donor-Koordination verstärken

**Bangladesh:**

Allgemeine Empfehlungen:

- Willingness to Pay berücksichtigen, in vernünftigem makro-ökonomischem Rahmen betrachten
- Engagement der Donatoren konzentrieren auf:  
Programmansatz, Institutionsaufbau, Langfristigkeit des Engagements, "Herantasten"
- Projektablauf: ökonomische Aspekte genauer und transparenter gestalten
- Mehr Transparenz, auch in Kostenerhebung  
Auf Motivationen aufbauen

**Moçambique**

Bau:

- Technologiewahl hinterfragen
- Bedürfnis-Vermarktung
- Verwaltung und Betreuung durch Benutzer
- Lokale Verhältnisse berücksichtigen
- Neue Modelle für Finanzierung entwickeln

Unterhalt:

- Vision: Unterhalt und Betreuung durch Benutzer
- Alle Benutzergruppen berücksichtigen
- Einfachst mögliche Technologie
- Klare Regelungen und Kontrolle
- Unterhalt muss gewinnbringend sein für Zielgruppen
- Klare Rollen im Dorf

Generell:

- Good Governance
- Empowerment, Beteiligung des Gemeinwesens
- Lokaler Institutionsaufbau
- Eigentum muss geregelt sein
- T.O.R. schreiben, die die Prüfung/Umsetzung der Balanced-Development-Strategien auch zulassen.

## Kapitel 5:

# Der Schlüsselbegriff der Willingness to Pay

Willingness to Pay, die Bereitschaft, für den Bau und für den Unterhalt von Wasser- und Siedlungshygieneanlagen zu bezahlen, zeigt sich als einer der Schlüsselbegriffe für nachhaltige Projekte und Programme. Die "Willingness to Pay" bezieht sich auf alle Beteiligten, von den Nutzniessern bis zu den Geldgebern.

### 5.1 Erste Erfahrungen mit der Erhebung der Willingness To Pay in Tansania

("WTP" der Nutzniesser für Unterhalt der Anlagen)

Video Interview mit Mary Boesfeldt

Mary Boesfeldt und die Equipe des IRC haben in verschiedenen Kontakten mit betroffenen Bevölkerungen in Dörfern Tansanias erste Erfahrungen mit der Erhebung der "Willingness To Pay" gemacht. Im Dialog mit den Benutzern, die für die Wasserversorgung bezahlen sollen, sind sie auf verschiedene Schlüsselpunkte gestossen:

- a) Die Fähigkeit der Benutzer, die Notwendigkeit einer Bezahlung für die Wasserversorgung zu erkennen, setzt voraus, dass diese die *Beziehung Wasser - Gesundheit* nachvollziehen können und gleichzeitig verstehen, dass eine Beziehung zwischen der regelmässigen Wasserversorgung und ihrem eigenen Beitrag an diese Versorgung besteht.
- b) Es müssen Methoden entwickelt werden, Verständnis zu schaffen und Zusammenhänge zu klären.  
Die Equipe zeigt Beispiele ihrer Arbeit mit Postern, die Zusammenhänge darstellen (Beispiele siehe Anhang 9).
- c) Wasser hat unterschiedliche Verwendung für verschiedene Gruppen im Dorf:  
Beispiel: Männer brauchen Wasser für Viehtränke, Frauen für Haushalt. Frauen haben weniger Möglichkeiten zu bezahlen --> Bedürfnis der Frauen nach zusätzlichen einkommensschaffenden Komponenten in Wasserprojekten.
- d) "Willingness To Pay" wird beeinflusst vom Funktionieren des Systems. Es ist beispielsweise kontraproduktiv, Geld für den Unterhalt der Wasserversorgung regelmässig einzusammeln, wenn dann im Bedarfsfall keine Ersatzteile erhältlich sind.
- e) Gute Lösungen der Finanzierungsfrage müssen im Dialog mit der Bevölkerung gesucht werden.

## 5.2 Willingness to Pay, a tool to assess demand

Fachinput von Peter König, UNDP/Weltbank

### 5.2.1 Das Konzept einer "Willingness to Pay"-Studie

Die Weltbank hat die "Willingness To Pay" als Schlüsselfaktor für die Erhebung der Bedürfnisse der Benutzer identifiziert und ist interessiert daran, in WTP-Studien Konzepte und Methoden zu entwickeln, WTP zu erheben und messbar zu machen. Verschiedene Versuche laufen zur Zeit.

- Ziele:
- Sustainability
  - Effective Use

Grundzüge einer WTP-Studie

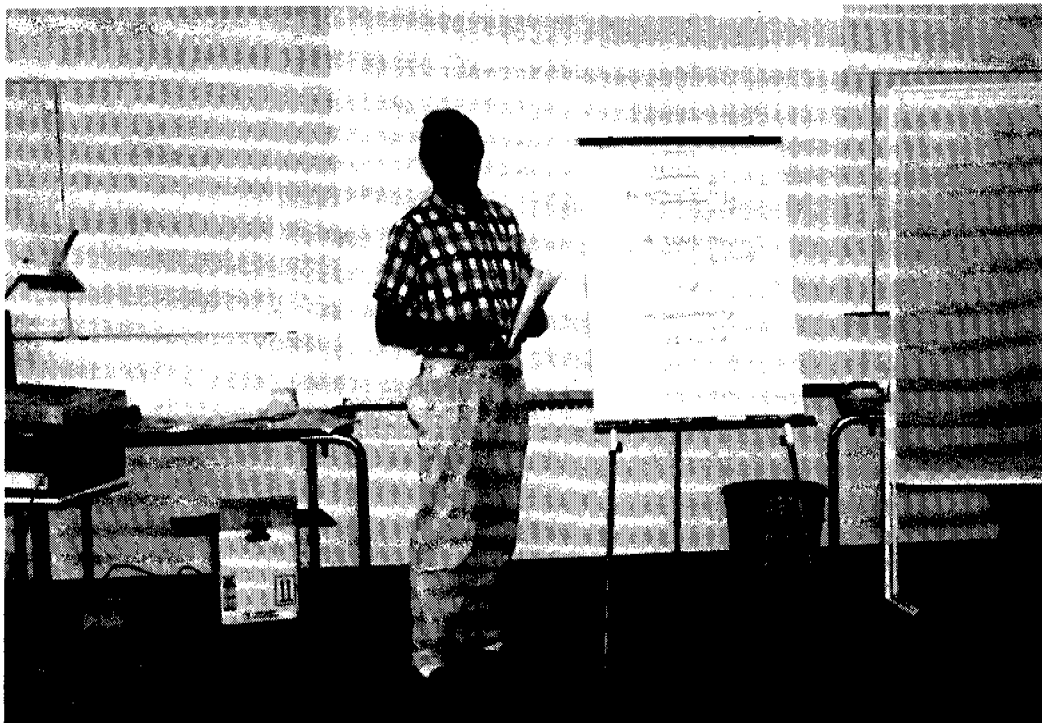
1. **Partizipativer Ansatz:**  
Koordination durch internationale NGO/Consulting in enger Zusammenarbeit mit lokaler(n) NGO(s)
  - Einsatz trainierter lokaler Sozialarbeiter mit Empathie und Einfühlungsfähigkeit
  - einfache Fragebogen
2. **Die Abklärung**
  - nicht nur Interview, sondern Beobachtung
  - WTP/Contingent Evaluation der Gruppe Whittington et al. ist ein akademischer Ansatz, muss lokal stark angepasst werden
  - enger Kontakt, Dialog mit Dorfbewohnern
3. **Evaluation der:**
  - Nachfrage (Was wollen die Leute wirklich?)
  - Kapazität (Was können sie längerfristig unterhalten?)
4. **Fragentypen, Kategorien**
  - I. Basisfragen, soziale Faktoren
    - Name, Alter, Familienzusammensetzung, Einkommen
  - II. Prioritäten, Haupt Sorgen
    - Arbeit, Einnahmequellen, Gesundheit, Lebenskosten, jegliche andere wichtige Fragen der Bevölkerung
  - III. Bereich Wasser und Siedlungshygiene
    - Verfügbarkeit von Trinkwasser und Entsorgung
    - Prioritäten im Bereich Trinkwasser und Entsorgung
    - Drainage, Abfallwasser-Entsorgung

#### IV. Fokus auf Optionen

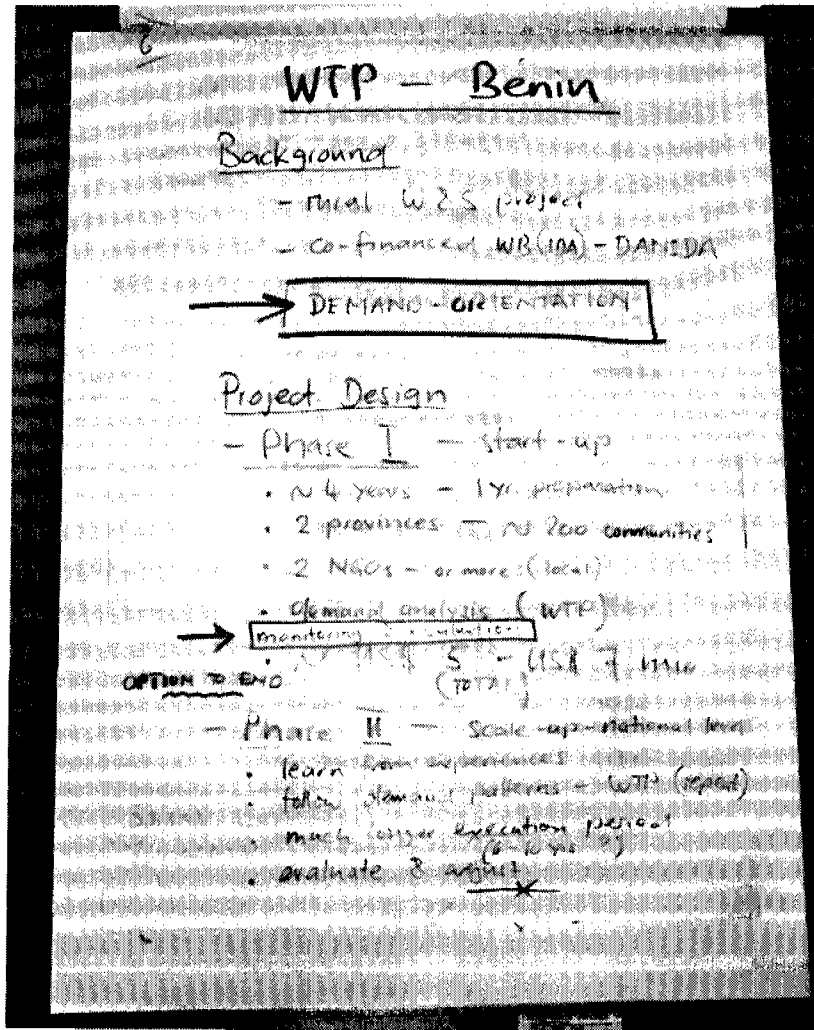
- Prioritäten festlegen
- umsetzbare technische Lösungen vorstellen
- visualisierte Beispiele (Beispiele, Fälle oder Zeichnungen, Fotos etc.)
- Erklären von Kosten-Nutzen-Beziehungen:  
Bereich Hygiene, Gesundheit, bessere Lebensqualität
- Willingness to Pay-Fragen:
  - gewillt zu zahlen
  - wieviel
  - Pauschalbetrag
  - wöchentlich/monatlich

#### V. Andere wichtige Faktoren

- Wenn W&S keine hohe Priorität bilden:  
Projekt verlassen, nicht mit WTP Studie fortfahren,  
vermehrte soziale Promotion.
- Regenzeit/Trockenzeit und andere spezielle Probleme  
sollen berücksichtigt werden.
- Befragter müssen sich einfühlend fühlen können (Sprache,  
Persönlichkeit etc.).
- Technische Optionen müssen klar dargelegt werden, mit  
allen Konsequenzen.
- Die Beobachter müssen in der Gemeinschaft leben,  
beobachtend den Alltag begleiten.
- Willingness to Pay-Fragen sollen sich auf eine Option  
konzentrieren, nicht kumulativ verschiedene Optionen  
abfragen.



5.2.2 Fallbeispiel BENIN  
 Beispiel einer Willingness to Pay-Studie



a) Kurzbeschreibung des Projektes

In einem ländlichen kommunalen Wasser- und Siedlungshygiene-Projekt in Benin, das von der Weltbank (IDA) und der DANIDA finanziert wird (Projektrahmen: ca. 30 Mio. \$), soll versucht werden, die echte Nachfrage der Benutzer zu erfüllen. Dies bedingt, dass Methoden und Kriterien gefunden werden, die Willingness To Pay der Dorfbevölkerung zu erheben.

Es gibt bis heute erst wenig Erfahrungen im Bereich der WTP-Erhebung, und die wenigen Resultate sind zum Teil widersprüchlich. Es ist aber die richtige Stossrichtung, auch wenn der Kosten-Nutzenvergleich nicht immer befriedigend ausfällt.

Das bisherige Vorgehen in den Projekten hat sich nicht bewährt. Die Bevölkerung wurde nicht oder zu wenig in die Entscheidungsprozesse einbezogen, Entscheidungen wurden von aussen gefällt.

Grundidee der WTP-Erhebung ist es, Methoden zu finden, die Bevölkerungsmeinung in den Entscheidungsprozess bestimmend einfließen zu lassen.

### **Projekt-Schema:**

#### Phase 1:

##### Start

- ca. 4 Jahre, mindestens 1 Jahr Vorbereitung
- 2 Provinzen, ca. 200 Dörfer
- 2 oder mehr lokale NGOs
- Bedürfnis-Analyse (Willingness to Pay)

Monitoring und Evaluation als Sollbruchstelle

Total: ca. 5-6 Mio. \$

#### Phase 2:

##### Ausweitung auf ganzes Land

- lernen an bisheriger Erfahrung
- Bedürfnisse weiter verfolgen (WTP)
- langfristig angelegt
- permanente Evaluierung und Anpassung

### **5.2.3**

#### **Gruppenarbeit:**

#### **Die Weltbank zur WTP-Studie beraten**

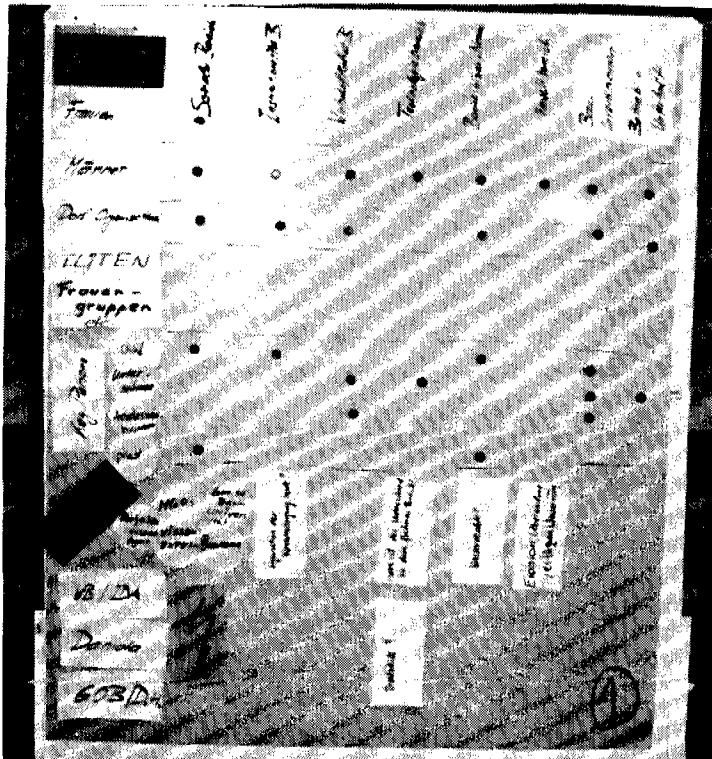
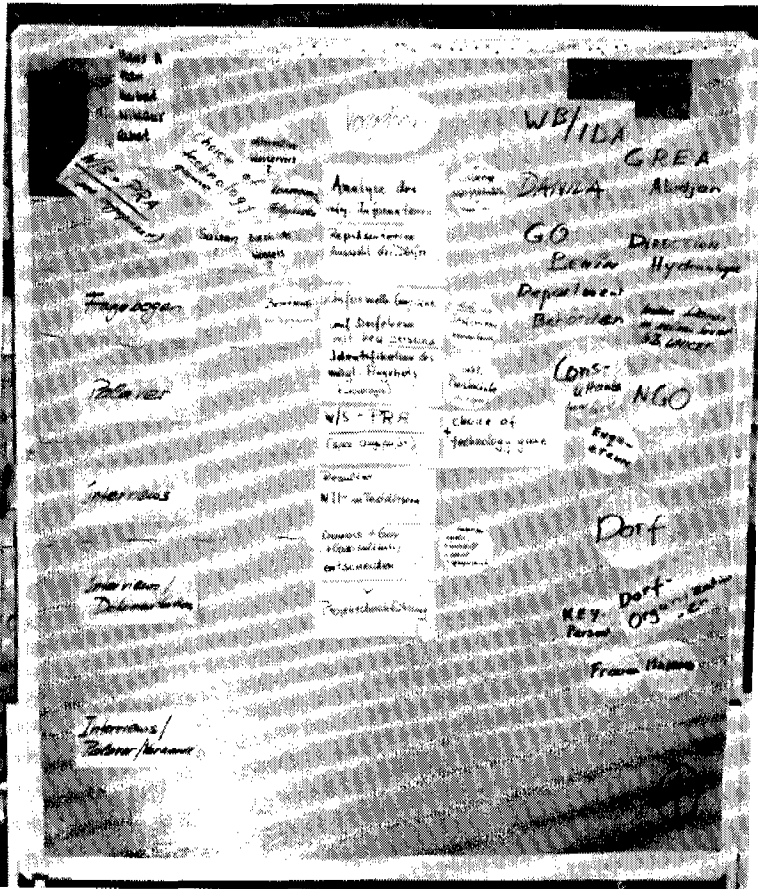
#### **Ausgangslage:**

- Die Weltbank will im Wasser- und Siedlungshygiene-Projekt in Benin von echten Bedürfnissen der Benutzer ausgehen und aus diesem Grunde versuchen, die "Willingness To Pay" zu erheben.
- Die verschiedenen Arbeitsgruppen bilden je eine Gruppe von Beraterinnen und Beratern, welche einen Vorschlag ausarbeiten, wie die Willingness To Pay abgeklärt werden kann.



### 5.3 Willingness to Pay - Vorschläge zur Erhebung

Gruppe 1:

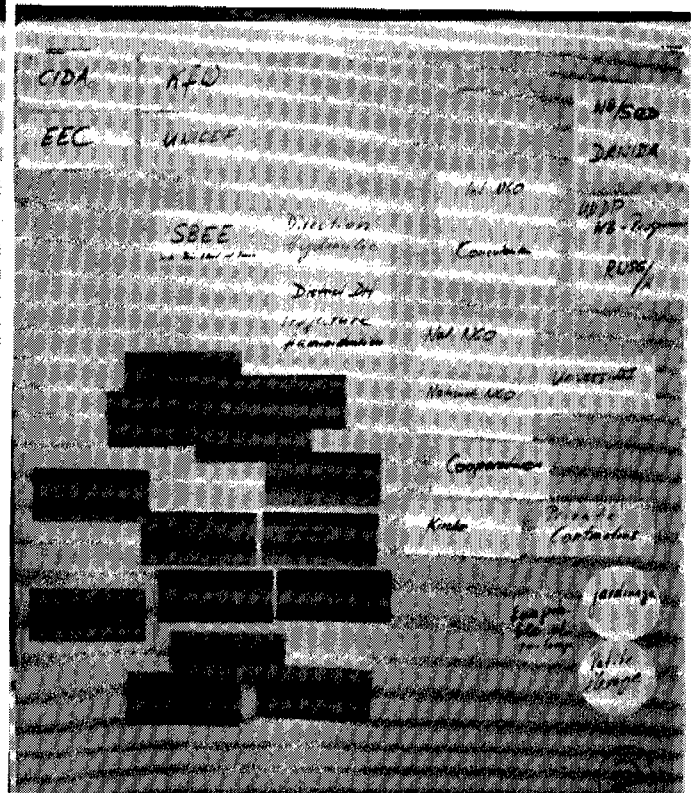
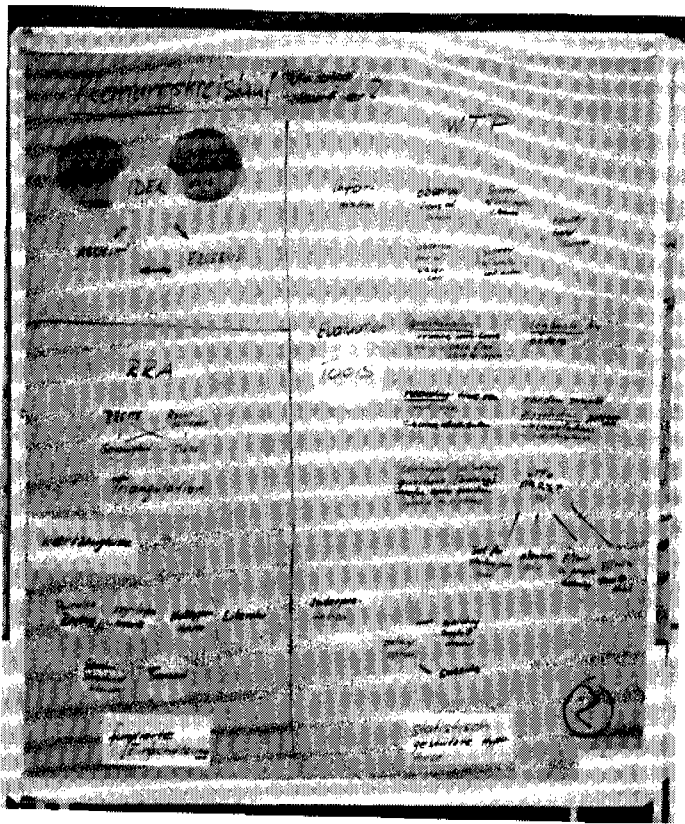


Das obere Poster listet die Akteure auf, die einbezogen werden sollen.

Das untere Poster gibt einen Überblick über relevante Fragestellungen, die bei den verschiedenen Akteuren mehr oder weniger detailliert untersucht werden sollen.

Für das Vorgehen sieht die Gruppe Fragebogen, Palaver und Interviews vor.

Gruppe 2:



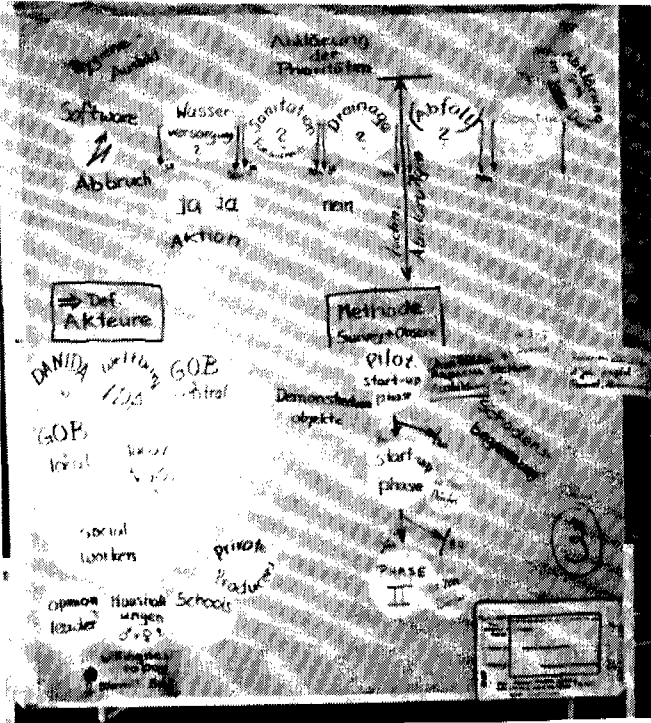
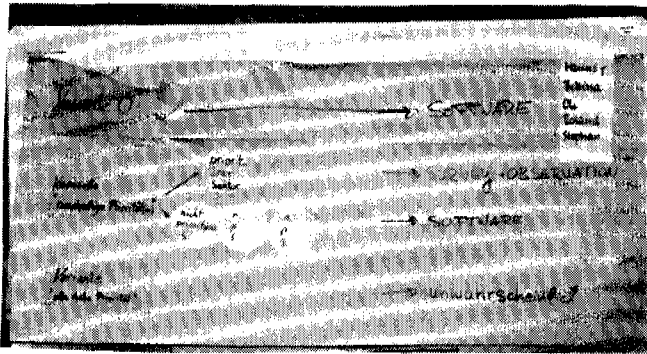
Bereich	Fragestellungen
Media	
Radio	
Gender	
Circle	
Bereich	SIND Ressourcen Bereitstellung?
	IST Kommunikation / Info Gibt es Strukturen / Prozesse "Struktur" oder "Informations- Netzwerk"?
	Bestehende Strukturen Wird es erweitert? Ist es flexibel?
	Geografische Strukturen Sind sie flexibel? Wird es erweitert? Ist es flexibel? Sind sie flexibel?
	Opportunitäten Kommunikation Information Kommunikation Kirchen NGO, Gewerkschaft Anbieter (Kommunikation) Politik, Verwaltung Finanz
	Handel Kommunikation auf Dorfebene Einkaufsmöglichkeiten Wirtschaftliche Struktur
	Hydrologie Bewässerung Technik Local government Wasser Hygiene Lohnen Wasser Wasser

Die Gruppe bearbeitete in Arbeitsteilung unterschiedliche Fragestellungen:

- Planungskreislauf, RRA als mögliche Methode?
- WTP-Methodik
- Akteure, die befragt werden sollen
- Fragenbereiche, die abgedeckt werden sollen

Gruppe 3:

Fotos und ergänzende Erklärungen

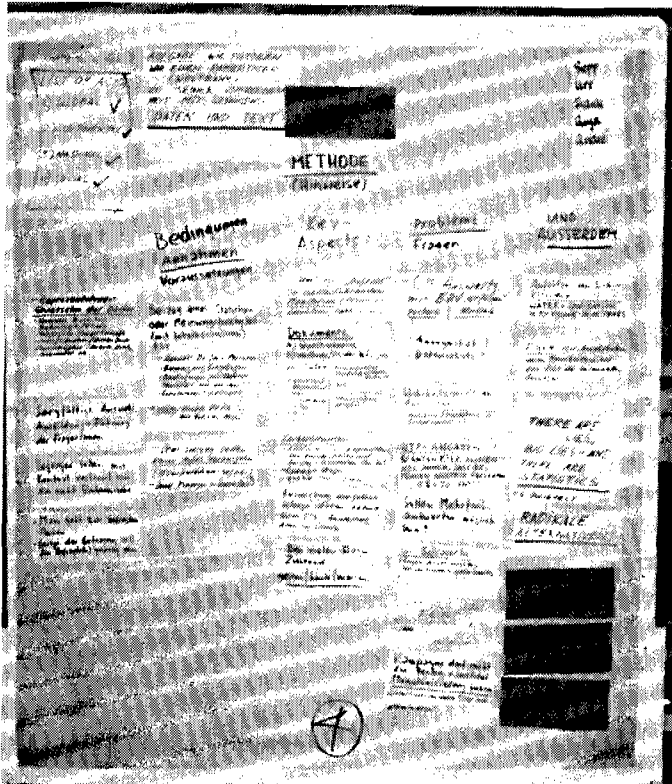
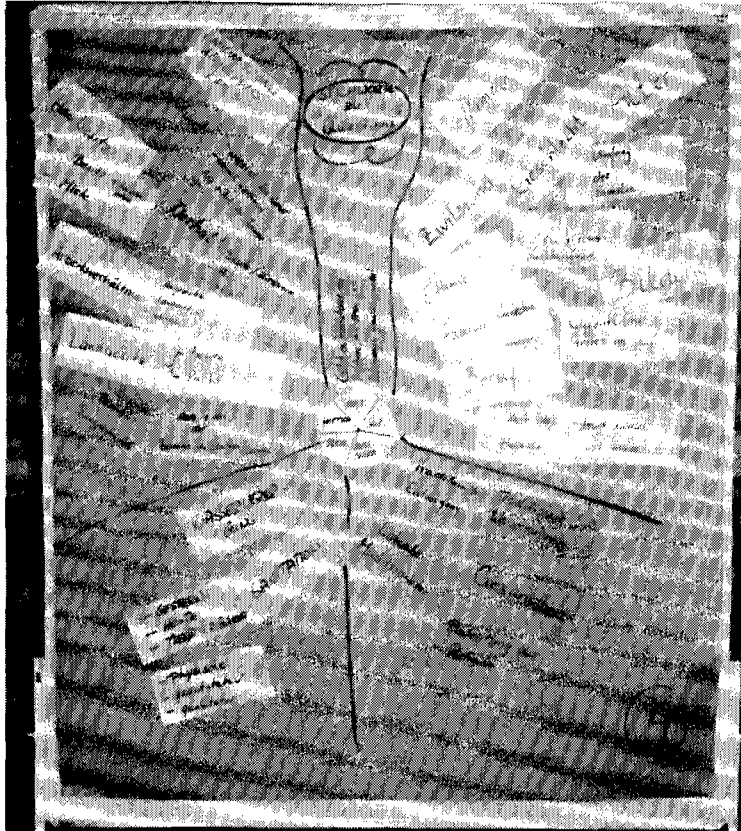


Die Gruppe stellt verschiedene Vorgehens-Varianten vor, in Abhängigkeit von der Priorität, die von der Bevölkerung der Wasserversorgung und Siedlungshygiene beigemessen wird.

Das untere Poster beschreibt links die zu berücksichtigenden Akteure und rechts das methodische Vorgehen. Das Vorgehen und die Methode selber sollen laufendem Monitoring unterworfen sein und Veränderungen der Situationen angepasst werden können.

Gruppe 4:

Fotos und ergänzende Erklärungen

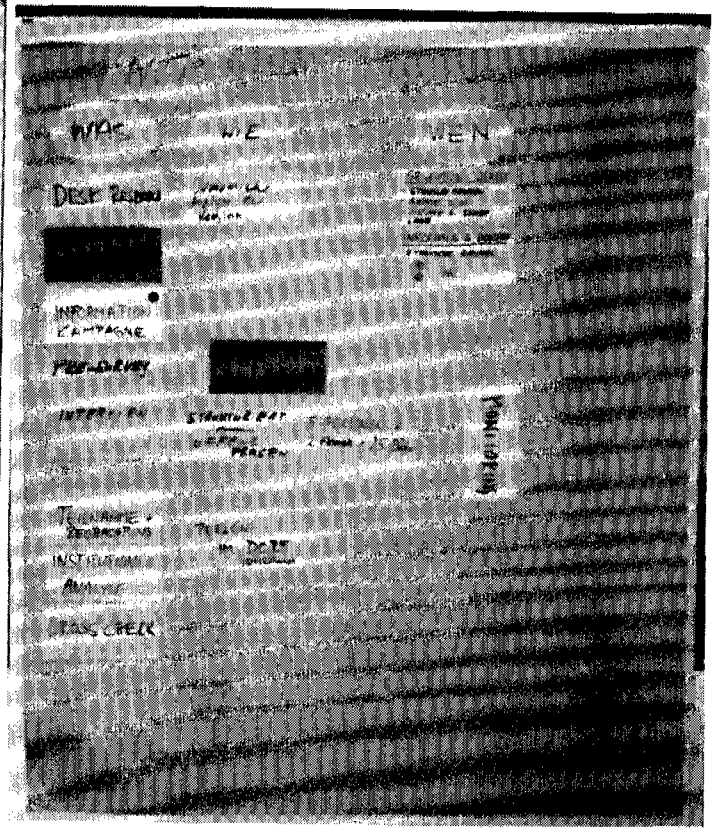
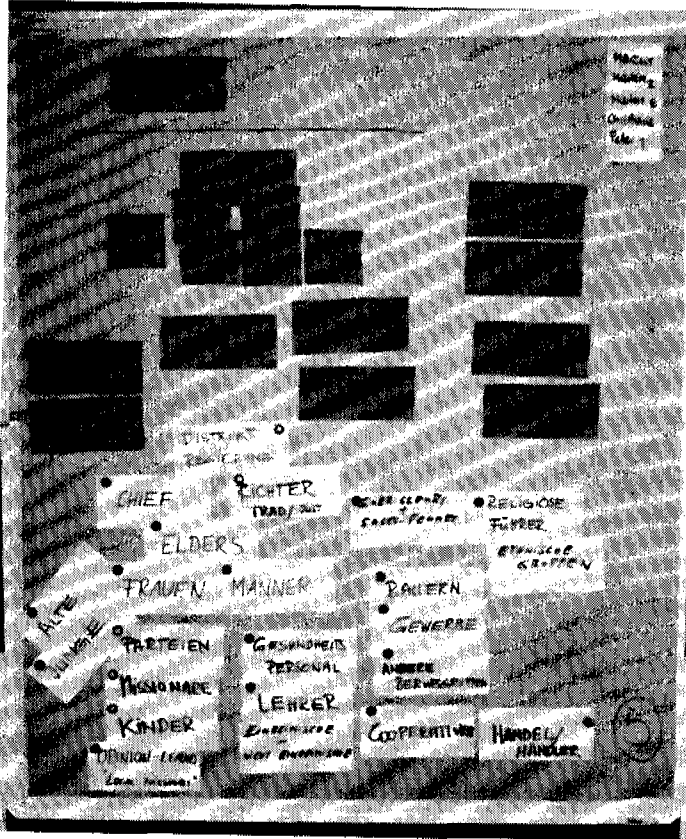


Die WTP-Studie soll alle fünf Sektoren des "balanced development" abdecken.

Alle Akteure, global, kontinental, national und lokal, sollen in die Studie miteinbezogen werden.

Die Gruppe gibt verschiedene Hinweise zur Vorgehensweise.

Gruppe 5:



Charakteristika	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT
Charakteristika - Individuum	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT
Charakteristika - Gruppe	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT
Charakteristika - Kultur	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT
Charakteristika - Politik	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT
Charakteristika - Wirtschaft	Sozial	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT	WIRTSCHAFT

Die in der Studie zu berücksichtigenden Akteure sind im Poster oben links dargestellt. Mit Punkten sind die Haupt-Befragungspartner markiert.

Die zu verwendende Methodenkiste (oben rechts) reicht von Desk-Research über Interviews bis zu Crosschecks.

Alle 5 Bereiche des "balanced development" sollen in der Studie abgedeckt werden.

#### Offen gebliebene Fragen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer

- Wie den Partnern Einkäufe in Devisen ermöglichen?
- Einbezug privatwirtschaftlicher Erfahrungen/Know-how im sozialen Bereich
- Katalysatorwirkung der EZA ohne grosse finanzielle Donatorenbeteiligung
- Kosten des Gebühreneinzuges
- WTP der Donatoren ist das eigentliche Problemfeld
- Wie realistisch ist die Erhebung der "Willingness To Pay"?
- Langzeitverhalten der WTP und Fluktuationen
- Wie kann echte Partnerschaft erreicht werden?
- Ist WTP der richtige sprachliche Ausdruck dessen, was gemeint ist?
- "Pay" kann auch nicht-monetär gemeint sein
- Wie kann man das soziale Gefälle für die Motivationsbildung ausnutzen?
- Negotiation anstelle von Survey
- Transfer CH-Erfahrungen im Meliorationsbereich auf Dritte Welt möglich? Könnte dies Thema eines neuen Workshops bilden?
- Wie können staatliche Aufgaben an *sociétés civiles* übergeben werden?
- Wo ist die tiefste institutionelle Stufe für W&S angesiedelt?

## 5.4 Feedback von P. König, Weltbank

Seine erste spontane Stellungnahme zu den Vorschlägen für eine "Willingness To Pay"-Studie fasste Peter König vom UNDP/Weltbank Programm in folgenden Stichworten zusammen:

- a) In kurzer Zeit wurden durch die verschiedenen Gruppen sehr viele wertvolle Ideen zusammengetragen, die zusätzliche neue Aspekte betonen und als Basis zum Überdenken des ganzen WTP-Projektes dienen.

Es fehlen grösstenteils systematische Studien zur WTP, die wenigen erreichten Resultate sind unklar. Fest steht, dass die Richtung stimmt, denn das bisherige Vorgehen zeigte wenig nachhaltige Resultate. Die Entscheidungen wurden mehrheitlich von aussen gefällt, die betroffene Bevölkerung wurde ungenügend miteinbezogen.

- b) Kommentare zu einzelnen Punkten in den Gruppen-Vorschlägen:

#### **Rolle der Höhe der Subvention:**

Scheint im Moment irrelevant. Es geht zunächst darum herauszufinden, was die Leute wirklich wollen, die Bevölkerung soll der Massstab sein, nicht die mögliche Finanzierung. Die Bevölkerung muss die Technologien kennenlernen und sich mit ihnen auseinandersetzen in bezug auf Kosten und Konsequenzen.

### **Langfristigkeit des Survey**

Die nötige Studiendauer muss schlussendlich durch die lokalen Partner festgelegt werden, die mit der Bevölkerung im Dorf zusammenarbeiten und -leben, sollte sich aber nicht über sehr lange Zeit hinziehen.

### **Sampling of Villages**

Der Ansatz, die Auswahl der in der Studie zu berücksichtigenden Dörfer von der Komplexität der Bevölkerungsstruktur abhängig zu machen (bei einfachen Strukturen weniger, bei komplexen Strukturen mehr), scheint äusserst sinnvoll.

### **Offene Fragestellungen**

Es scheint sinnvoll, auf die allgemeinen Schwierigkeiten und Probleme der Bevölkerung einzugehen und Wasser- und Siedlungshygieneaspekte erst dann genauer zu betrachten, wenn tatsächlich Bedürfnisse in dieser Richtung bestehen.

### **Technologien**

Es ist wichtig, der Bevölkerung die verschiedenen Technologien sehr ausführlich zu erklären mit all ihren Kosten und Implikationen. Ansätze, wie sie während des Workshops zum Teil vorgestellt wurden, scheinen in die richtige Richtung zu weisen.

### **Beobachtungsmethodik**

Inwieweit mit externer und partizipativer Beobachtung oder mit Interviews gearbeitet werden soll, muss schlussendlich in Zusammenarbeit mit den lokalen Partnerorganisationen dynamisch festgelegt werden.

Peter König dankt den verschiedenen Gruppen für ihre wertvollen Hinweise und drückt seine Überzeugung aus, dass in Zusammenhang mit der Willingness-To-Pay-Studie eine enge Zusammenarbeit mit der AGUASAN-Gruppe sinnvoll scheint.

## 6. Rückblick, Ausblick

Wichtige Themen für die Zukunft:

Wie bereits Tradition, wurden die letzten Arbeitsstunden des Workshops dazu benutzt, mögliche Themen für die zukünftige Arbeit zu formulieren und in einem Rückblick spontanes Feedback über die Arbeit der Woche zusammenzutragen.

### Mögliche Themenbereiche zukünftiger Workshops:

- Optimaler Einbezug des Privatsektors
- Toolbox Projektevaluierung
- Dorfinformation, wie bekommen
- Institutioneller Bereich, Institution Building
- Ausbildung
- Arbeiten an konkreten Dingen mit Tools, zB Monitoring System an konkretem Projekt erarbeiten
- Möglichkeiten, festgefahrene Projekte wieder zum Laufen zu bringen
- Wasser und Gesundheit
- Partnerbezogene Planung
- Animation, Promotion, soziale Mobilisation (wo im Projektzyklus angesiedelt?)
- Ländliche Mobilität und Wasser
- Arbeitsmarkt für lokale Fachleute





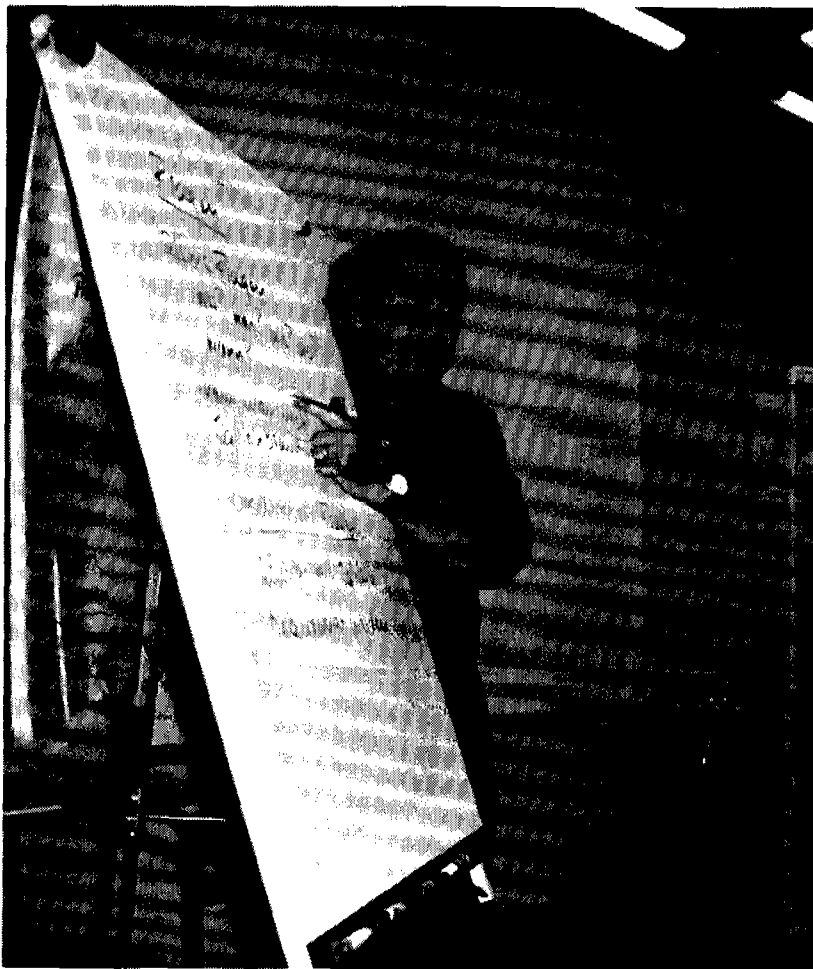
# Kapitel 7

## Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen - Erfahrungen aus der Privatwirtschaft

Die traditionelle Exkursion des Mittwochnachmittags führte die gesamte Gruppe auf die Rigi. Peter J. Boermann, Marketing-Spezialist mit langer Erfahrung in verschiedenen Unternehmen, zuletzt Leiter der Ausbildung in der Agro Division der Ciba-Geigy und seit 1990 Managing Director der eigenen Beratungsfirma, brachte im intensiv genützten Dialog die Teilnehmer in Kontakt mit Strategien und Problemlösungen aus dem Erfahrungsbereich der Privatwirtschaft mit der Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen.

### 7.1 Visionen werden gebraucht

Nach der Ära der "Leitbilder" stehen zur Zeit Visionen hoch im Kurs.



Zur Zeit wird in der Ciba-Geigy ein Programm Vision 2000 umgesetzt: Grundkonzept bildet die Triade Economy - Ecology - Responsibility, deren Elemente in einem Gleichgewicht gehalten werden sollen.

Die Zukunft industrieller Unternehmen wird davon abhängen, dass diese drei wesentlichen Bereiche im Gleichgewicht gehalten werden können.

Grossindustrien haben in der Zeit, in der es ihnen "gut" ging, eine gewisse Trägheit erworben. Viele sind daraus noch nicht aufgewacht (Beispiel IBM). Visionen sind nötig, um sich veränderten Bedingungen anzupassen. Visionen entwickeln heisst, Veränderungen akzeptieren, mitgestalten, realisieren.

## 7.2 Vision bedeutet Führung

Die Umsetzung von Visionen - zum Beispiel im Falle der Vision 2000 der Ciba-Geigy - bedingt angepasste und flexible Führungsstrukturen.

### *Hierarchische Struktur:*

Die hierarchische Struktur wurde den neuen Aufgaben angepasst. Anstelle einer 5-6 stufigen Hierarchie wurde eine flache 3 stufige geschaffen. Juristische Hierarchie wurde ersetzt durch funktionelle.

### *Neue Führungspersönlichkeiten:*

Horizontale Struktur bedingt neue Führungspersönlichkeiten, Menschlichkeit ist gefragt. Führen hat etwas mit Gefühlen zu tun, mit sich wohl fühlen.

Alle 7'000 Ciba Geigy Mitarbeiter mit Führungsaufgaben absolvieren ein Trainingsprogramm: Selbstevaluation im Vergleich mit Fremdevaluation durch die Mitarbeiter (Geführten) bildet die Basis. Ein eigenes Trainingszentrum und Kurse wurden geschaffen, um Mitarbeiter mit Führungsverantwortung auf veränderte Anforderungen an Führung vorzubereiten.

### 7.3 Wasser ist kein freies Gut - Wer bezahlt?

Fragen, die im Zusammenhang mit dem Seminarthema auftauchen:

Was ist denn sein Preis? Was für eine Bedeutung hat der Preis?

Was verkaufen wir eigentlich, was kauft der Käufer?

Was ist ein Preis? Was ist der richtige Preis?

Das Wort Preis steht stellvertretend für das Wort WERT.

Volksmund: "Etwas ist seinen Preis (nicht) wert.

Der Preis stellt für den Zahlenden eine Aufwendung, eine Leistung dar.

Wofür ist der Mensch bereit, eine Leistung zu erbringen?

Er muss einen Nutzen, einen Vorteil erkennen können und erwarten.

### 7.4 Vermarktung von Produkten mit verzögertem Nutzen

Auch in der Privatwirtschaft ist das Problem der Vermarktung von Produkten mit verzögerter Wirkung eine übliche Fragestellung. Es gilt die Leute zu interessieren für einen verzögerten Nutzen.

*Was heisst verkaufen?*

Jemanden von seinem Nutzen einer Problemlösung überzeugen.

*Was ist das Produkt?*

Das, was der Kunde als Problemlösung erhält (auch Ideen, Konzepte, Dienstleistungen sind Produkte). Produkte der W+S wären zum Beispiel Zugang, Status, Gesundheit, Zeitersparnis...

*Was muss auf der Kundenseite geschehen?*

Aus eigener Überzeugung entscheiden, etwas zu erwerben.

Problem im Bereich W+S: oft wird die eigene Überzeugung gar nicht erfragt.

*Ethische Fragen:*

Verkaufen und Marketing sind eng verbunden mit Ethik.

Einmalgeschäft interessiert nicht, entscheidend sind langfristige, nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

Ethischer Grundsatz für erfolgreiche Zusammenarbeit sollte die WIN-WIN-Situation darstellen.

*Was sind die Triebfedern, die Menschen zum Kaufentscheid bringen?*

Motivationen:

Motivationsforschung ist einer der breitesten Fachbereiche der Psychologie. Kaufentscheide lassen sich zu grossen Teilen auf 6 wichtige Grundmotivationen zurückführen:

- 1) Selbstzufriedenheit/ Stolz fördern
- 2) Soziale Anerkennung, Prestige erreichen
- 3) Unannehmlichkeit, Schmerz vermindern
- 4) Verlust vermeiden
- 5) Gewinn erzielen
- 6) Freude, Spass haben

*Was ist eine gute Zielsetzung: SMART OBJECTIVES*

Specific - Measurable - Ambitious - Realistic - Triggering action

## **7.5 Das Face-to-Face-Gespräch als Basis des Verkaufs**

Ziel muss es sein, die für den Kunden wichtige/richtige Kaufmotivation zu ergründen und den Kunden aus eigener Überzeugung kaufen zu lassen. Basis bildet das vorbereitete, strukturierte Gespräch nach den Grundregeln:

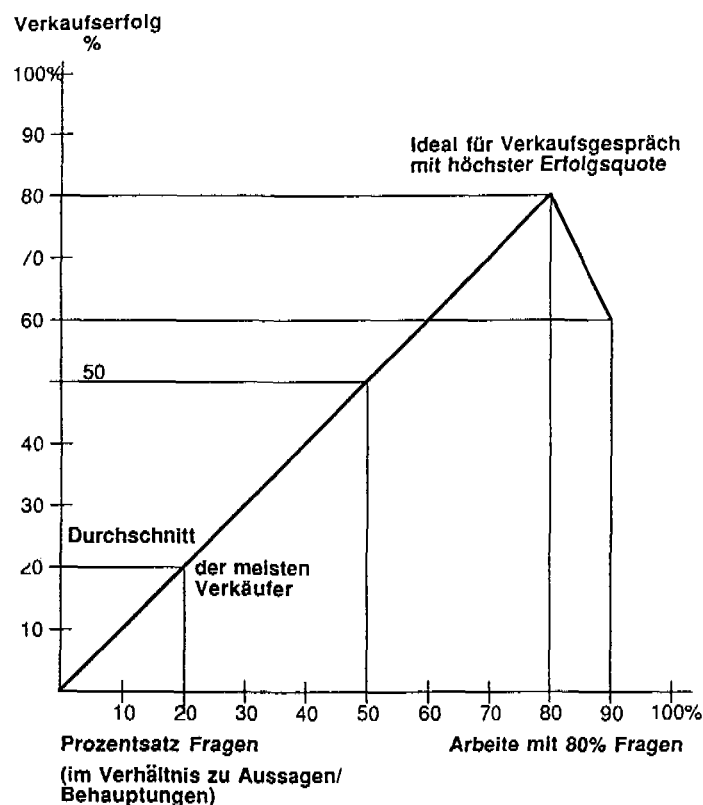
- 1) Dialog
- 2) Fragesequenzen: - offene Fragen  
- geschlossene Fragen
- 3) Zuhören, reagieren, positives Aufnehmen
- 4) "Kaufsignale"
- 5) Abschluss gemäss Zielsetzung

Der "Verkäufer" sollte 40% des Gesprächs bestreiten, der "Käufer" 60%.

Der Anteil der Fragen des "Verkäufers" sollte 60-80% betragen.  
Studie von Honeywell aus 10'000 Verkaufsgesprächen über den Zusammenhang von Fragen des Verkäufers und Verkaufsabschlüssen:

Bis zu 80% Fragen führen zu einem Ansteigen des Prozentsatzes von Abschlüssen.

Die Wechselbeziehung zwischen Verkaufserfolg und dem Prozentsatz von Fragen  
(im Verhältnis zu Aussagen/Behauptungen)



### Verkaufen lernen:

Die Ciba-Geigy führt seit 1978 für alle in der Agro Division im Verkauf tätigen Mitarbeiter **Persuasion-Selling-Skills Workshops** durch, in 27 Sprachen in allen Erdteilen. Ziel ist es, die Grundgesprächsstruktur zu erkennen, zu üben und strukturierte Gespräche im Verkaufsalltag einzusetzen.

## 7.6 Bezug zu unserer Arbeit

Abschluss in Kleingruppen-Arbeit.

**Was waren meine wichtigsten Erkenntnisse?**

- Vorteile, nicht Produkte verkaufen
- Gesprächsstrategie
- Umsetzbarkeit für unsere Arbeit
- Relativierende Fragestellungen

**Wo möchte ich mehr erfahren?**

*Umsetzbarkeit auf EZA:*

- Sind Motivierungsstrategien auf unsere Zielgruppen anwendbar?
- Möglichkeiten für Social Promotion
- Gesprächsführung zwischen den Kulturen
- Kulturelle Unterschiede und Marketingstrategien
- Unterschiede in der Verkaufsstrategie Ciba Geigy und W&S
- Was sind Unterschiede zwischen Wasser und Valser Wasser und Coca Cola
- Möglichkeiten Ciba Geigy-Fehler zu vermeiden

*Ethische Fragen*

- WIN-win Situation
- Verkaufsethik
- Wie verhindert Konzern Machtmissbrauch oder Unterwanderung der Vision?

# Kapitel 8 - Exkurs: Wirtschaftlichkeit aus anderer Sicht

## Zusammenhang zwischen Willingness To Pay und Institutionen

Fachinput von Corinne Wacker

### Vorüberlegungen:

Die Ausgangsfrage des Seminars bildete die Problemstellung:

*Inwieweit ist Wasser ein soziales Gut, inwieweit ein kommerzielles?*

Verschiedene Male wurde im Laufe des Seminars über Zusammenhänge nachgedacht wie:

- Wasser hat einen Wert, ist als ökonomisches Gut zu behandeln;
- Wasserversorgung soll auf tiefstmöglichem institutionellem Niveau angesiedelt werden;
- Zugang zu Trinkwasser soll aktiv gefördert und entwickelt werden;
- Zusammenhänge zwischen Institutionen und "Willingness to Pay":  
Beispiel Wasser für Viehwirtschaft (Männer) und Haushalt (Frauen)
- Schwäche der institutionellen Partner

### Regelung von Zugang zu Wasser durch lokale Institutionen

Es gibt 4 Arten, wie eine Wasserversorgung über lokale Institutionen im Dorf geregelt werden kann:

- 1) Jedermann hat Zugang, Gut für alle frei.
- 2) Es gehört dem Staat.
- 3) Zugang ist geregelt über Privatbesitz, legitimiert.
- 4) Common property, jeder, der Mitglied der Gruppe ist, hat Zugang, es gibt klare Regelungen für die Mitglieder.

Bei Schwierigkeiten in der Wasserversorgung muss der Frage nach der Regelung des Zugangs besondere Beachtung geschenkt werden.

Beispiele:

- Moçambique, Agua Rural, aus dem Seminar: Es findet ein Empowerment statt, Zahlen bewirkt eine Lösung aus der Staatsabhängigkeit, wirkt dezentralisierend
- Beispiel Ghana, aus dem Seminar, Geld wird an den Chief abgegeben, gegen Anarchie der Leute im Sanitärbereich, zentralisierend



#### 4 Thesen zur Willingness to Pay

- 1) *WTP ist abhängig von Stabilität und Vertrauen in institutionelle Arrangements.*

Problem: Wasser und Sanitationprojekte siedeln sich zum Teil in einem nichtmonetären Umfeld an und lösen eine eigentliche Einführung von monetären Strukturen aus.

Unterscheidung zwischen Moral Economy und Market Economy aus der Ethnologie:

**Moral Economy:**

Tauschwirtschaft, Gabentausch, schafft Bindung und Abhängigkeit  
Setzt klare Standards an die gegenseitigen Erwartungen  
Ritualisierung und Identitätsbildung, schafft Institutionen

**Market Economy:**

Geldfluss findet statt, Wertschöpfung  
Geldfluss ist frei von Bindungen, Moral  
Geld schafft Freiheiten und neue Abhängigkeiten

**Gabentausch bindet, Geld macht frei**

- 2) Eine nicht nachhaltige Situation im Bereich von Wasser und Siedlungshygiene kann in zwei Situationen stattfinden:  
- keine Regeln bestehen ("virgin land")  
- bestehende Regeln sind nicht legitimiert
- 3) "Willingness to Pay" beruht auf der Akzeptanz der institutionellen Bindungen auf Basis einer Kosten-Nutzenrechnung der Beteiligten.

Bisher schaut W&S oft nur auf geographische/technische Vorbedingungen, nicht auf unterschiedliche institutionelle Bindungen der Betroffenen.

- 4) Was geschieht mit W&S, wenn das Geld nicht (mehr) da ist?  
Geld hat eine eigene Dynamik (Arbeitsmarkt, Inflation etc.).

Wenn zum Beispiel Frauen für das Wasser bezahlen sollen, dann brauchen Frauen eigene einkommensschaffende Institutionen.

**Schlussfrage:**

Soll der nichtmonetäre Bereich tatsächlich mit Geld verändert werden?  
Institutionen sind Voraussetzung, Geld schafft eine Lösung von Bindungen.

# Anhang 1: Programm des Workshops

	Vormittag	Nachmittag/Abend
<b>Montag</b> 12.7.93	Begrüßungsapéro	<b>Vorstellen:</b> - Teilnehmerinnen und Teilnehmer - Programm und Ziele  <b>Einstieg:</b> - Sektorpolitik der DEH (P.Peter) - Systemabgrenzung (T. Zellweger) - Vorstellen der Fallbeispiele
<b>Dienstag</b> 13.7.	<b>WSKS als Raster</b> Gruppenarbeit an den Fallbeispielen	<b>Fallbeispiele</b> Austausch der Resultate Schwierigkeiten nach Beeinflussbarkeit ordnen  Abends: Vortrag P. König: <b>Projekt-Zyklus der Weltbank</b>
<b>Mittwoch</b> 14.7.	<b>Kosten und Kostenverteilung</b> Gruppenarbeit Vorstellung ("Jahrmarkt")	<b>Marketing:</b> Ausflug auf die Rigi Vermarktung von Produkten mit ver- zögertem Nutzen (P.J. Boermann) Motivation als Grundlage des Kaufes
<b>Donnerstag</b> 15.7.	<b>Donor-Beteiligung:</b> Empfehlungen und Kriterien  <b>Willingness to Pay:</b> Partizipativer Ansatz (M. Boesveldt)	Grundzüge einer WTP-Studie (P. König)  <b>WTP-Projekt Benin</b> - Vorstellung - Gruppenarbeit Abends: Video "Selling benefits"
<b>Freitag</b> 16.7.	<b>WTP-Projekt Benin:</b> Präsentation der Resultate Diskussion Kommentar P. König  Wirtschaftlichkeit aus anderer Sicht (C. Wacker)	<b>Rückblick und Ausblick</b> Abschluss des Workshops

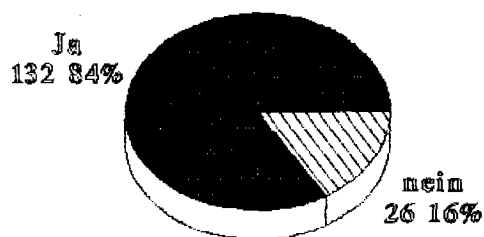
## Anhang 2: Teilnehmerinnen und Teilnehmer

Baumann Erich	SKAT	Vadianstrasse 42 CH-9000 St. Gallen	+41 71 23 7475	'Mr. Pumpman' für UNDP/Weltbank in Ghana, Lateinamerika und Bangladesh; Handpumpenprogramm
Beckmann Herbert	Bauingenieur-Berater	Odenwaldstrasse 19 D-63924 Kleinheubach	+49 937165207	Bauingenieur, für DED in Kamerun
Bürgi Albert	HELVETAS	Postfach CH-8042 Zürich	+41 1 363 50 60	Programmkordinator HELVETAS Für HEKS in Sudan : Wasserversorgung bei den Azande
Burgthaler Bettina	MISEREOR	Hildastrasse 48 D-79102 Freiburg	+49 761 700779	Hydrologin, für Misereor : Ländliche Wasserversorgung Sahel (Burkina Faso, Tschad, Kamerun)
Büzberger Marcus	HELVETAS Lesotho	P.O. Box 708 Maseru 100, Lesotho		Betriebswirtschaftler Village Water Supply Lesotho
Epp Martin	HELVETAS Kamerun	P.O. Box 114 Bamenda, Cameroon		Programmleiter HELVETAS Kamerun Health Care Benin
Feibel Hedi	IGIP, Ingenieurgesellsch. für internat. Planungsaufg.	Adelungstrasse 53 D-64287 Darmstadt	+49 6151 300540	Hydrologin, UVP Trinkwasserspeicher in Togo, Strassenentwässerung in Benin
Fröhlich Urs	MISEREOR /HELVETAS	Konsulent Finkenweg 9 CH-8500 Frauenfeld	+41 54 21 31 00	Wasserprojekte Kamerun, Kenya, Burkina Faso, Senegal, Philippinen
Fuchs Werner	SKAT	Vadianstrasse 42 CH-9000 St. Gallen	+41 71 23 74 75	Leiter Information SKAT, Rapporteur Gesundheitsministerium Moçambique
Hartung Hans	FAKT	Kanalstrasse 23 D-97990 Weikersheim	+49 79341270	Assoz. Berater im Bereich Trinkwasser : Somalia, Ruanda, Burundi, Zaire, Tanzania, Kenya, Zimbabwe
Haupt Frank	Infraconsult AG	Bitzstrasse 40 CH-3006 Bern	+41 31 43 25 25	Kulturing., Backstopping für DEH im Projekt Netwas; für HELVETAS : TW Cabo Delgado, Moçambique; FAO : AssEx Be- und Entwässerung, Wasserwirtschaft
Heijnen Han	IRC Intern. Water and Sanitation Centre	P.O. Box 93190 NL-2509 AD The Hague	+31 703314133	Kulturingenieur, WS&S Beratungsarbeit Uganda, Kenya, Tanzania, Cambodscha, Pakistan; Kursarbeit Burkina Faso, Cameroun; Helvetas Nepal und Sri Lanka

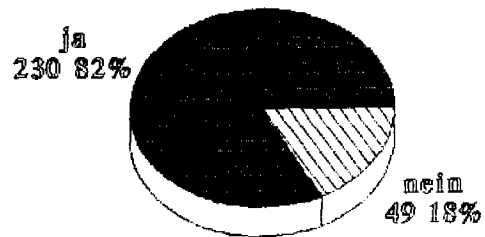
König Peter	UNDP/World Bank, Water + Sanit.Progr., Div. TWUWU	1818 H Street, N.W. Washington D.C.20433, USA	+1 202 4735508	Oekonom/Weltbank. Resource-Person für Gersau; Instrumentarium Behandlung Wirtschafts- und Finanzfragen im Sektor W+S; UNDP/WB WSS-Programmkoordinator Lateinamerika und Afrika, vorher: Collaborative Council, Sekretär WHO, langj. Weltbankerfahrung.
Meerpohl Gregor	MISEREOR	Mozartstrasse 9 D-52064 Aachen	+49 2414420	Architekt, Fachreferent bei Misereor für afrikanische und asiatische Länder
Müller Josef		Feldmoosstrasse 13 CH-8853 Lachen	+41 55 636850	Für HELVETAS in Lesotho
Niederer Stephan	NIEDERER + POZZI Büro für Kultur- und Umwelttechnik	Postfach 3210 CH-8031 Zürich	+41 1 272 4191	Kulturingenieur, Teilhaber Büro für Kultur- und Umwelttechnik, Missionen für DEH, Intercooperation in Nepal, Pakistan, Sri Lanka, etc.
Olschewski André	ETH Instit.f.Kulturtechn. Fachbereich Wasser+Boden	CH-8093 Zürich	+41 1377 30 11	Für GTZ als Praktikant in Zambia: Integrated Rural Development Project
Peter Paul	DEH, Chef Fachdienst Wasser und Infrastruktur	Eigerstrasse 73 CH-3003 Bern	+41 31 322 36 49	Kulturingenieur, DEH, Chef Fachdienst Wasser und Infrastruktur, Projektführung u.a. UNDP/WB WSS-Programm, CREPA Netwas; früher Universal Ing./Basel; für DEH in Tansania.
Rüegsegger Martin	HELVETAS	C.P. 79 Pemba, Moçambique		Agua Rural, Kleinstädtische Trinkwasserversorgungen, Cabo Delgado, Moçambique
Scheidegger Hans	Koordination DEH Maputo	EDA Kurier CH-3003 Bern		Berufsberater, Assistenz Koordinator Maputo (Wasserprojekte, Humanitäre Hilfe); vorher Personalsektion DEH
Schertenleib Roland	IRCWD	Ueberlandstrasse 133 CH8600 Dübendorf	+41 1 823 5018	Bauingenieur, Leiter des IRCWD, Forschung, Lehre und Beratung mit Schwergewicht 'Low cost sanitation' und Abfallbewirtschaftung in städtischen Quartieren, Leiter der Arbeitsgruppe 'applied research' des Collaborative Council; Missionen für WHO, EAWAG, Helvetas, DEH, BAWI; für DEH bei UNDP/WB WSS Programm.
Scheurer Olivier	SKAT	Vadianstrasse 42 CH-9000 St. Gallen	+41 71 23 74 75	Kulturingenieur, Sachbearbeiter Wasser + Sanitation / Bau
Schwetje Anja		Stephanstrasse 15 D-10559 Berlin	+49 303956773	Verfahrenstechnikerin, Indonesien

Theil Marcus	IIZ, Wien	Wipplingerstr. 32 A-1010 Wien, Austria	+43 1 935109	Kulturingenieur, ENDA-Tiers Monde, Senegal
Tschumi Peter	SDC	Swiss Embassy GPO Box 928 Dhaka 12, Bangladesh	Fax882883497	Geologe, Assistenz Koordinator Dhaka (ländliche Erschliessung, W+S); vorher Fachdienst Wasser+Infrastruktur, Projektleiter Honduras 'Pozos y acueductos rurales'; Oeexploration Mexico
Wacker Corinne	Ethnologisches Seminar Univ. Zürich	Schindlerstrasse 15 CH-8006 Zuerich	+41 1 363 45 92	Assistentin Uri Zürich : Ethnologische Forschungsmethoden, angewandte Ethnologie für Entw.Zusammenarbeit; Diss über Nachhaltige Entwicklung mit Schwerpunkt : partizipative Strategien/Frauen; Sozio-kulturelle Aspekte; Forschungs- und Beratungstätigkeit in Indien, Kenya, Moçambique
Wedin Christiane	RODECO Consulting GmbH	Ferdinandstrasse 17a D-61348 Bad Homburg	+49 6172 25003	Ökonomin, für GTZ in Ghana, Easter Region Rehabilitation Project
Wehrle Karl	SKAT	Vadianstrasse 42 CH-9000 St. Gallen	+41 71 23 74 75	Bauingenieur, Leiter Bereich Wasser + Sanit. / Bau bei SKAT Für Helvetas in Kamerun, Sri Lanka; Backstopping VWS Lesotho; für Intercooperation Backstopping Wasserprojekt Flores
Zellweger Tonino		Bützmatweg 8 CH-3054 Schüpfen	+41 31 879 0203	Ingenieur Agronom; Kursleiter/Moderator; Ausbildung von landwirtschaftlichen Beratern; Trainer für Moderatoren; früher Koord. Projektleiter Genossenschaftsprogramme
Zingg Niklaus	DEH - Sektion Asien 1	Schwarztorstrasse 59 CH-3003 Bern	+41 31 325 9127	Bauingenieur, Programmbeauftragter Bangladesh, vorher für DEH Berater im LGEB/Bangladesh, Experte an der Universität Dar es Salaam, Assistent Grundbau ETH-Z.

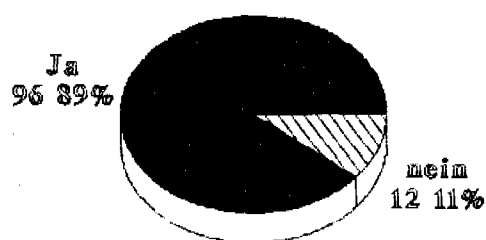
### Anhang 3: Studie Akzeptanz der Wassertaxen, Cabo Delgado, Moçambique



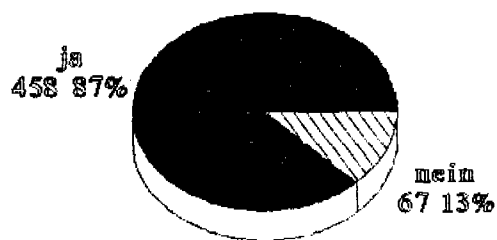
Frauen



Männer



Ehepaar



Durchschnitt



## Anhang 4: Ökonomische Daten zum Fallbeispiel Bangladesh

### Department of Public Health Engineering/UNICEF:

#### Rural Water Supply and Sanitation Programme

##### a) Summary Sheet

<b>Responsible Institutions:</b>	- Department of Public Health Engineering - Ministry of Local Gov., Rur. Dev. and Cooperatives - UNICEF
<b>Location:</b>	- rural areas nationwide, some urban fringes and slums
<b>Target Groups:</b>	- rural poor
<b>General Objectives:</b>	- to reduce the incidence of diarrhoeal diseases and parasitic infections in children by providing clean water facilities integrated with improved sanitation and promotion of personal hygiene - to strengthen the national capacity to provide these services in a way to achieve the maximum possible health impact
<b>Achieved Results:</b>	(based on a national survey from 1991/92, incl. contributions of all partners active in the sector of rural areas; figures compared with the situation in 1985 as a relative portion of the concerned population) <ul style="list-style-type: none"> <li>- tubewell water for drinking 96% up from 80%</li> <li>- access to tubewell water within 150 m 85% up from 75%</li> <li>- tubewell water for all domestic purposes 16% up from 12%</li> <li>- public tubewells in operating conditions 90%</li> <li>- sanitary latr. (incl. wat. sealed, home m.) 26% up from 4%/10%*</li> <li>- practising handwashing with soap or ash after defecation 27% up from 5%</li> <li>- practis. handwash. before handling food 3%</li> </ul> <p>* ) includes an interpolated figure for home made latrines not considered in the 1985 survey</p>
<b>Expected Outputs:</b>	- to benefit 9 mio. people from an improved water supply system - to provide 3.3 mio families a latrine (from public and private production), i.e. increase coverage to 45% - intensify social mobilisation for sanitation s.l.
<b>Project Start:</b>	1972, SDC support since 1975
<b>Present Phase:</b>	July 1992 - June 1995
<b>Project Costs:</b>	- approx. US \$ 57.52 mio (3 years): Government \$ 13.2 mio., beneficiaries \$ 24.7 mio.; Denmark \$ 11.8 mio. , SDC \$ 7.8 mio.  - additional funding request by DPHE/UNICEF for Social Mobilization for Sanitation under preparation (2 1/2 years): Total \$ 3.5 mio. (Government \$ 0.3 mio., Denmark \$ 1.9 mio. , SDC \$ 1.3 mio.)



**b) Financial Analysis of DPHE/UNICEF RWSSP (1992-95):**

<u>Programme Cost</u>	<u>000 US\$.</u>
Approximate GOB Contribution	: 13,247.1 (23%)
Approximate Beneficiary Contribution	: 24,654.5 (43%)
UNICEF Contribution	: 19,614.6 (34%)
Total outlay	: 57,516.2 (100%)

## 1. Cost sharing by partners and subsidy to Beneficiaries Component wise:

Name of the Component	P.C. of Contribution by			Total P.C. (in 000 \$)	Subsidy to the beneficiaries as % of total cost
	UNICEF	GOB	Beneficiary		
RWSS Coastal Belt	34.12	60.25	5.63	100.00 (7,800.00)	94.37
RWSS in LWT Area	59.80	31.67	8.53	100.00 (8,768.5)	91.47
RWSS in SWT Area	57.56	32.18	10.26	100.00 (2,853.00)	89.74
RWS Maintenance, Rehabilitation & Upgrading	20.09	24.46	55.46	100.00 (14,401.00)	44.54
WSS in Urban, Slum and Fringe Areas	33.59	11.67	54.74	100.00 (1,488.5)	45.26
Village Sanitation	17.25	7.58	75.17	100.00 (19,385.2)	24.83
Total (all six projects)	29.77	24.79	45.44	100.00 (54,697)	54.56

## 2. Cost Sharing by partners and subsidy to beneficiaries of some major items:

Name of the item	(per unit estimates)				
	UNICEF Contribution(\$)	GOB Contribution(\$)	Total Cost (\$)	Cash payment by Beneficiaries(\$)	Subsidy to Beneficiaries
	a	b	a+b	c	c as % of (a+b)
DTW Sinking	286.0	647.7	933.7	51.8	94.5
Tara Sinking	153.0	116.6	269.6	25.9	90.4
Mini Tara Sinking	70.0	25.9	95.9	18.1	81.1
STW Sinking	74.0	51.8	125.8	18.1	85.6
Resinking STW/VSST/SST	22.0	64.8	86.8	18.1	79.2
1 Slab & 1 Ring (for V.S.Cs)	1.69	4.58	6.27	3.24	48.3

# Anhang 5: Project Cycle, Worldbank

Juli 1993/pk

## DIE WELTBANK "PROJECT CYCLE"

1. **Projekt Identifizierung**
  - laufender makro-oekonomischer Dialog mit Regierung
  - Sektor Prioritaeten
  - Anschluss oder Wiederholungs-Projekt
  - Projektvorschlag der Regierung

Aufnahme ins "Lending Program" der Bank
  
2. **Projekt Vorbereitung**
  - Vorbereitungsphase von 1 - 2 Jahren
  - enge Zusammenarbeit zwischen Darlehensnehmer und Bank
  - "Project Brief" - Kurz-Projektbeschreibung:
    - \* Zielsetzungen
    - \* Problemstellung:
      - technisch
      - wirtschaftlich
      - finanziell
      - institutionell
    - \* geplanter Projektablauf
    - \* vorgesehene Projektfinanzierung oder Co-Finanzierung
    - \* andere wichtigen Projekt Elemente

Die Projektvorbereitung muss alle technischen, wirtschaftlichen, finanziellen und institutionellen Moeglichkeiten abdecken im Zusammenhang mit der Erfuellung der Projektzielsetzung.

### 3. "Project Appraisal" oder "Pre-Appraisal" (Projekt Auswertung)

- alle Vorbereitungsstudien (feasibility) sind beendet
- vollstaendige Analyse der Studien unter Beruecksichtigung der vier hauptsaechlichsten Aspekte:
  - \* technisch: den Mitteln und sozialen Umstaenden angepasst - physisch und wirtschaftlich durchfuehrbar
  - \* institutionell: Durchfuehrungs- und Unterhaltskapazitaet
  - \* wirtschaftlich: Kosten - Nutzen Rechnung unter Beruecksichtigung von viablen Alternativen; Einbezug von sozialen, nicht-quantifizierbaren Werten
  - \* finanziell: 'cash flow' - Finanzierungsquellen - Budgets - Investitions- und Unterhaltskosten - externe und lokale Beitraege - kann das Projekt die notwendigen Mittel erzeugen um autonom zu sein ?

### 4. Projekt-Verhandlung - "Board Presentation"

Verhandlungen: die Etappe, wo beide Parteien bereit sind ihr Einverstaendnis ueber die Zielsetzung des Projektes zu "legalisieren" - in einem Projekt- und Darlehens-Vertrag zu verankern:

- Verhandlungen - Kompromisse ueber Bedingungen technischer, finanzieller und wirtschaftlicher Art:
  - \* Preiserhoehungen
  - \* Abschaffung von Subventionen
  - \* finanzielle und oekonomische Renditen
  - \* interne Zinssaetze fuer die Weiterleitung des Kredites oder Darlehens der zentralen Regierung an das Projekt ausfuehrende Organ
- Projektvorlage an und Genehmigung vom Verwaltungsrat

5. **Unterschrift und "effectiveness" (Gultigkeit) des Darlehens**

Meistens muessen gewisse Bedingungen erfuehlt werden bevor die Projekt Durchfuehrung beginnen kann, z.B.

- Legislation, die ein durchfuehrendes Organ entstehen laesst
- vereinbarte Preis-Erhoehungen oder Anpassungen
- Aufnahme des Projektes und der nationalen Beitraege (Investition und Unterhalt) ins nationale Budget

6. **Projekt Durchfuehrung und Ueberwachung**

- Projekt Durchfuehrung - Verantwortung des Darlehensnehmers

- vereinbarte Unterstuetzung der Bank in Form von Studien, Ausbildung von lokalem Personal, internationale Experten, Konsulenten

- Ueberwachungsmissionen der Bank ("Supervision Missions")

\*- eingebauter Prozess von "monitoring and evaluation" um der unvorhersehbaren Dynamik eines Projektablaufes besser Rechnung tragen zu koennen

\*- Anpassung der Projekt Strukturen an neue Bedingungen

\*- Dokumentation der Erfahrungen um sie an andere Projekte mit aehnlichen sozio-kulturellen, klimatischen und geographischen Verhaeltnisse weitergeben zu koennen.

Die letzteren drei Punkte (\*-) sind relativ neu im Projektablauf und noch nicht in idealer Form in allen Projekten vorhanden.

- Ein wichtiger Punkt der Ueberwachung - Ankauf von Guetern und Dienstleistungen fuer das Projekt

- internationale Ausschreibungen - lokale Ausschreibungen (Verantwortung des Darlehensnehmers - mit Bank Beratung und Ueberwachung)

- Vorteile fuer lokale Unternehmen

- (Bau)-Vertraege mit dem Darlehensnehmer selber
- Einhaltung der technischen Werte und Spezifikationen

7. **"Post-Evaluation" - Ueberpruefung**

- Verantwortung der Abteilung "Operations Evaluations Department" (OED) - direkt dem Verwaltungsrat unterstellt
- offene selbst-kritische Rapporte - Lern-Experiment
- "Post Evaluations" finden statt
  - \* direkt nach Projekt Durchfuehrung
  - \* 5 Jahre spaeter
  - \* 10 Jahre spaeter

**Neulich:** "Wapenhans Rapport" oder "Management Portfolio Report" - Evaluierung von Projekten der letzten 30 Jahren

- Empfehlungen:
  - \* flexiblere Projektgestaltung - mit Anpassungsmoeglichkeiten
  - \* kleinere Anfangs-Projekte, mit der Moeglichkeit spaeter zu vergroessern (Nachfolge Projekt) um gelernte Lektionen anzuwenden
  - \* mehr Gewicht auf Projektdurchfuehrung
  - \* laengere Projekt Durchfuehrungszeiten
  - \* "demand-oriented" - der Nachfrage folgenden Projekte - den Beguenstigten bestimmen lassen, wofuer er gewillt ist zu bezahlen - "Willingness-to-Pay" Konzept.

\*\*\*\*\*

# Anhang 6: Marketing: Grundlagen und Vorgehen der Industrie

Exell Training AG/SA/Ltd.  
Wartenbergstrasse 23  
CH-4103 Bottmingen  
Telefon/Fax 061 422 08 20



AGUASAN Workshop 9/93

Wasser ist kein freies Gut (mehr) - Wer bezahlt?

Hotel Rotschuo, Gersau, 12. - 16. Juli 1993

Zusammenfassung der Ausführungen von P.J. Boermann vom Mittwoch, 14. Juli 1993, zum Thema:

## Marketing

- Was sind die Grundlagen und wie geht die Industrie vor - am Fall von

Ciba-Geigy AG.

Am Dienstag, 13. Juli 1993 und Mittwoch vormittag, 14. Juli 1993, hatte der Referent Gelegenheit, an Gruppenarbeiten und -präsentationen teilzunehmen. Die dadurch gewonnenen Informationen und Einsichten machten es klar, dass nicht ein Referat, sondern ein Dialog mit den Teilnehmern gefragt war.

Marketing ist ein Begriff, der sehr weit gefasst werden kann (muss?). Um weltweit zielgerichtet Marketing-Aktivitäten erfolgreich zu entwickeln, müssen eine ganze Reihe von Voraussetzungen erfüllt werden. Marketing-Aktivitäten sind (sollten) immer zukunftsorientiert (sein). Firmen, Industrien, Organisationen brauchen daher eine Grundphilosophie, die zukunftsgerichtet ist und die den Anforderungen des sich ständig verändernden Umfeldes gerecht werden kann. Die chemische Industrie ist ganz besonders gefordert.

Ciba hat 1989 eine Vision - die VISION 2000 - entwickelt. Im Zentrum steht der Gedanke, dass das langfristige weitere Gedeihen der Firma weitgehend davon abhängt, ob es gelingt, die Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg mit der gesellschaftlichen (sozialen) Verantwortung und der Verantwortung für die Umwelt in Einklang zu bringen.

Firmen, Industrien, Organisationen sind Gruppen von Menschen, die zusammenarbeiten und zusammen vereinbarte Ziele verfolgen. Um solches Zusammenwirken in Richtung eines gemeinsamen Zieles, bei Ciba in Richtung der Erfüllung, der Realisation der VISION 2000, zu erreichen, braucht es einen gemeinsamen Willen und ein zielgerichtetes Verhalten einer klaren Mehrheit aller Beteiligten.

Ciba hat im Kaskadenverfahren alle Beteiligten mit Führungsverantwortung eng in den Prozess der notwendigen Willensbildung und, wo nötig, der Verhaltensveränderung eingebunden. Es sollen die Menschen mit Führungsverantwortung sein, die den Weg weisen. Führen heisst im Team, in der Gruppe, mit Kolleginnen und Kollegen motivierend, unterstützend, zielgerichtet voranschreiten. Menschen entwickeln, fördern, Befriedigung an der Arbeit, im Arbeitsumfeld erleben lassen. - "Job satisfaction is the ONLY real long-term motivator!"

Im Rahmen von Marketingaktivitäten spielt die Motivation eine sehr wichtige Rolle. Nicht nur die Eigenmotivation ist wichtig, sondern auch die Motivation der Menschen, denen wir "im Markt" begegnen. "Marketing" - das Wort sagt es - ist "marktgerichtet". Der Markt besteht aus Menschen - Menschen mit Bedürfnissen, mit Erwartungen und Motiven, die die Bedürfnisbefriedigung, die Erwartungserfüllung beeinflussen.

Mit einer Grundphilosophie, die auf das Gedeihen einer Firma im Jahr 2000 und weit darüber hinaus ausgerichtet ist, kann die Marketingstrategie nur in der langfristigen Markt- und Geschäftsentwicklung liegen. Das Marketing muss entsprechend ethischen Grundsätzen verpflichtet sein. Irgend jemand übervorteilen zu wollen, hat keine Basis. Der Anbieter und der Kunde brauchen einander. Nur zusammen lassen sich Ziele erreichen. Die "Gewinner/Gewinner"- Philosophie ist gefragt. Anbieter *und* Kunde müssen sich als Gewinner fühlen können.

Wie erreichen wir dies? Der persönliche Kontakt, das Gespräch mit den Kunden ist unabdingbar. Die Bedürfnisabklärung - Bedürfnis aus der Sicht des Kunden - das Ergründen der Motivation des Kunden und ein Angebot, das auf eben diese Bedürfnisse ausgerichtet ist, und die Motivation möglichst vollständig berücksichtigt, sind Voraussetzungen, die erfüllt sein müssen. Es sind nicht unsere Annahmen, die uns weiterbringen, es sind - wie oben erwähnt - Gespräche - Fragen, Fragen, Fragen. Disziplin in der Gesprächsführung, Unvoreingenommenheit und gut zuhören können (wollen!) sind die entscheidenden Faktoren. Wir sprechen von Bedürfniserfüllung. Was ist es denn, was unsere Kunden wollen? Produkte? Ideen? Projekte? - Sicher auch - vor allem als Mittel zum Zweck. In den weitaus meisten Fällen sind es jedoch die VORTEILE, die NUTZEN und nicht die Eigenschaften, die gefragt sind. Vorteile und Nutzen sind Motiv spezifisch und können nur angeboten werden, wenn es gelingt, das Kaufmotiv/die Kaufmotive - es können mehrere sein - zu erkennen.

Und schliesslich der letzte Schritt, oft der alles entscheidende. Der Abschluss. Ohne gezielt den Abschluss zu suchen, sind oft alle andern Anstrengungen für nichts. Wichtiges Detail: der Abschluss muss aus einer Frage bestehen. - "Fragen verlangen Antworten und Antworten bedingen Entscheidungen".

Wie ein ganzer Marketingvorgang in der Praxis abgelaufen ist, wurde abschliessend anhand eines einige Jahre zurückliegenden Agro-Projektes in Tansania diskutiert (Herbizid-Anwendung/Applikation im Mais in Gemeinschaftsdörfern).

Viele Detailaspekte des Marketings und Verkaufs blieben unerwähnt. Wie eingangs ausgeführt, ist Marketing ein sehr weites Feld, dem man an einem Nachmittag/Abend kaum gerecht werden kann. Von grosser Wichtigkeit ist jedoch, dass langzeitliche Marketinganstrengungen getragen sein müssen von Menschen, die ihrerseits in ihren Firmen, Industrien, Organisationen, etc. den notwendigen visionären, mutigen, realistischen und ethisch-verständnisvollen Rückhalt finden. Erfolgreiches Marketing basiert letztlich auf gegenseitigem Vertrauen der Partner- auf der

WINWIN PHILOSOPHY.

28. Juli 1993





# Anhang 7:

## Informationen zum Projekt Benin, Weltbank

DRAFT

June 18, 1993/pk

### BENIN

#### FIRST PHASE COMMUNITY WATER SUPPLY AND SANITATION PROJECT

#### WILLINGNESS-TO-PAY SURVEY

#### BACKGROUND

1. From mid-June to about mid-July 1993, the Bank/IDA (AF1IN) is pre-appraising a Community Water Supply and Sanitation Project in Benin. The project will be co-funded by DANIDA, although no co-financing arrangements have been decided yet. The concept of the project will be based on a rural water and sanitation strategy recently developed by the Government with the assistance of the Regional Water and Sanitation Group for West Africa (RWSG-WA).
2. Both, IDA and DANIDA have originally foreseen a single project, to be carried out in two phases, starting with a "pilot" phase in two of the country's six Departments, subsequently expanding to the national level. During initial discussions between IDA, Program and DANIDA staff in the course of pre-appraisal, it became increasingly clear that this rural water and sanitation development effort would best be structured into two distinct projects. The First Phase Community Water Supply and Sanitation Project (CWSSP) would consist of a relatively modest start-up project, which would be **demand-oriented** and during which different options, approaches and methodologies would be tried out. The Second Phase CWSSP would expand the scope and size to the national level:
  - i) **Phase I** would be carried out over three to four years and require external funding, from IDA and DANIDA combined, in the order of US\$ 5 million to US\$ 7 million. The project would focus on identifying the **demand for water and sanitation services**. Depending on the communities' expressed needs, it is expected to cover about 200 communities, 100 each in two Departments, Zou and Atlantique which are estimated to have a total of about 1,000 communities. It would be a "start-up" phase, consisting of about (i) a one-year segment of preparatory work, consisting of demand assessment, conceptualization, training, institution and capacity building (decentralization and strengthening of the 'Direction Hydraulique', training of local NGOs), social promotion, including willingness-to-pay (WTP) as a tool for assessing the demand for water and sanitation services, and other socio-economic surveys; (ii) two to three years of physical implementation; and (iii) an evaluation and assessment of results, leading into

ii) **Phase II**, which - based on experiences gained during the first phase - would - again following actual demand-patterns - gradually expand the size and scope of the project to the national level. Accordingly, the funding requirements and project execution period would be considerably larger and longer than under the Phase I.

3. This approach and methodology would allow to abandon the exercise, if the start-up phase was unsuccessful, or if there was insufficient demand from the communities for water and sanitation. If successful, it would, however, clearly offer, for the first time in Africa, an opportunity to try out **community-based, demand-driven approaches**, on a modest scale with Bank/IDA intervention and bilateral co-financing, with the explicit perspective of expansion by the same range of actors, i.e. funding, executing and facilitating agencies. Overall implementation time to achieve significant physical targets and socio-economic impacts may be considerably longer than in traditional projects, but the chances for much improved sustainability are also substantially better. The RWSG-WA would closely follow and supervise implementation of the project.

#### **WILLINGNESS-TO-PAY SURVEY**

4. Experience has shown that peoples' demand for services, such as water and sanitation, is crucial for the success and sustainability of a project. A demand assessment is usually most conclusive if it is carried out to the extent possible with the potential beneficiaries' participation. A Willingness-to-Pay survey, for which a local or international NGO would have the responsibility and which would be structured as a joint effort between the communities and local consultants who are actually doing the work, has proven to be a fairly reliable tool to assess the demand.
5. The proposed WTP survey would, thus, be carried out by trained staff of local Non-Government Organizations (NGO) or local independent consultants (ideally sociologists or people with a background in social sciences), especially engaged by one or several NGO(s) for the purpose of the survey. It is also conceivable that an experienced international NGO or consultant would be in charge of organizing guiding and supervising the overall survey which at the grass-roots would be conducted by national experts. The basis for the WTP survey would be a simple questionnaire, appropriately designed for the populations concerned, as well as an observation phase (Annex I - tentative questionnaire outline).
6. Past WTP experiences, especially in Africa, have demonstrated that WTP studies, based on questionnaires alone, have often yielded inconclusive results. In some cases the experience

during actual implementation of a project has been substantially different from what the study would have indicated. [Example: Burkina Faso, where a WTP study for improved sanitation (excreta disposal) indicated one type of latrine with a willingness-to-pay of the beneficiaries, limited to an amortization of five years, when in actual fact during the project's execution the beneficiaries chose another type of latrine (similar price levels) and paid cash up-front. In addition, in this case demand exceeds by far expectations of the WTP study.]

7. Therefore, in addition to interviewing the potential beneficiaries (contingent valuation), the survey would also include an observation component, whereby the surveyors would actually live with the families interviewed, or stay in close contact and dialogue with them for several days, possibly up to a week. During that period, the consultants or social workers will observe and discuss the behavioral patterns of the families concerned, so as to be able to compare with or complete the questionnaire.
8. This less conventional approach allows to assess a community's actual demand for the services, the capacity to participate in the design and execution of a project and eventually to manage it, and to observe the roles of individual family members (women, men, children, elderly people) in the community. In this context, it is also important to talk to other residents (not belonging to the sample of the WTP survey) of the area surveyed, including chiefs of [urban] sections, villages, mayors, representatives of local organizations.
9. Some important factors for structuring a WTP survey include:
  - Potential project beneficiaries should be asked about their priorities and concerns. If water and or sanitation ranks low on their preoccupations, it may not be useful to proceed with WTP questions. Instead, the NGO in charge may need to work initially with the community in question, raising their awareness and sensitivity for the benefits they may expect, before a WTP on water and sanitation can be sensibly carried out.
  - If a community or region is subject to distinct seasonable, climatic changes (rainy season, dry season), two surveys, one in each season, might be more revealing than one. People react in different ways to water needs in the dry season, or to rainwater evacuation needs in the rainy season, than in those periods of the year, when their fate is not so strenuously exposed to the climatic calamities. If two surveys are not possible, the one should be carried out, when the conditions are the most precarious.

- The individual surveyors should be carefully selected. They should speak the local language, be able to empathize to the extent possible with the interviewees, have a communication approach that blends in easily with the profile of the potential beneficiaries.

- When technical options are offered to assess the willingness-to-pay, it is essential that they are clearly presented, ideally by demonstration of an actual unit or case, or at least in the form of drawings or photographs. At the same time, each option should be fully explained, both technically and in terms of costs, benefits and other social implications, such as the need for community organizations, participation by labor and regular maintenance requirements.

- Survey data and results need to be considered and exploited in the context of census data and other sociological statistics, i.e. taking into account past, present and projected population growth rate patterns as well as, fluctuations in the composition (ethnic groups, gender, age, education, employment/unemployment, income, home owners, renters) of the population covered.

- The actual questions of how much individuals or families are willing to pay for a selected service with a range of options, should concentrate only on one service, i.e. on water supply, or latrines (excreta disposal), or waste water and/or rain water evacuation, or domestic waste collection. The cumulative effect on the household budget of two or more cost factors for services is usually not well understood by the potential beneficiaries.

# Anhang 8:

## AGUASAN Workshop Lesotho

### 1. Background and Overview

#### 1.1 From Switzerland to Lesotho - AGUASAN's first Regional Workshop

On behalf of the AGUASAN group, SKAT has organised annual workshops in Gersau, Switzerland, since 1985. Although the issues discussed concerned projects in developing countries, for all practical purposes the Swiss workshop confined participation to German speaking participants working in developing countries or in Europe. The organizers have always been aware that the findings of these workshops needed to be shared and reflected with the professionals in the user countries. At the 1992 AGUASAN workshop the decision was taken to launch a first regional workshop in Africa with participants from countries south of Sahara.

SKAT was entrusted with the organization and implementation. The first step was to check on the feasibility. Would people in the region be interested? Could funds be raised? Could a host country be found? Letters were written and responses analysed. From the enthusiastic responses from different parties it was clear that there was a need and that the project was feasible. Lesotho was identified as a potential host country because of the available infrastructure and logistic support ensured by HELVETAS Lesotho and Village Water Supply Section (VWSS), and funding was secured from SDC and HELVETAS.

#### 1.2 Aims and Objectives

The overall aim set by the organizers was to improve the sustainability of projects in the region. Specific objectives which they aimed to fulfill included:

- exchange experiences in the sector;
- share experiences of similar AGUASAN workshops in Switzerland;
- review, develop and test tools for M+E designed to increase the efficiency of different projects;
- establish personal contacts with other professionals working in the sector.

#### 1.3 Working Methodology

The AGUASAN Workshops are designed to encourage each and every participant to contribute and reflect his or her knowledge, views and experiences. This is done by alternating between work in plenary sessions and in groups. Group work facilitates the exchange of experiences, especially for those who are not inclined to talk in front of a larger audience.

A basic premise of the workshop approach is that one learns more from **seeing** and **doing** than just listening, as is illustrated in an ancient Chinese proverb:

*"hear and forget .....see and remember .....do and understand"*

## 1.4 The participants

The AGUASAN Regional Workshop assembled 22 participants (including engineers, sociologists, biologists, economists) from the following six African countries : Cameroon, Kenya, Madagascar, Moçambique, Zimbabwe and Lesotho. Some of the participants are working in Government institutions, others with NGOs and/or regional networks. Women were heavily underrepresented by only one brave lady from Kenya. Nevertheless, the above mixture of participants from different countries facilitated a very lively and fruitful exchange.

## 2. Monitoring + Evaluation Tools and Guidelines

In the following some of the M+E tools and guidelines which were developed during the AGUASAN Workshops in Switzerland and further elaborated at the regional AGUASAN Workshop in Lesotho are briefly explained.

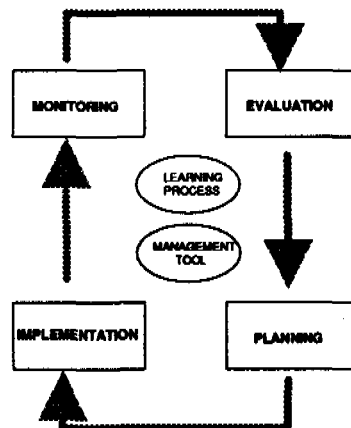
### 2.1 The Water and Sanitation Monitoring and Evaluation System (WSMES)

The Water and Sanitation Monitoring and Evaluation System (WSMES) is a practical method which was tested and developed at the AGUASAN Regional Workshop. It is based on the Water and Sanitation Knowledge System (WSKS) which was the outcome of the AGUASAN 1992 Workshop. The WSMES analysis for VWSS, for instance, showed a relatively smooth flow of technical information between different levels of the organisation (District, Regional and National). However, a major 'bottleneck', constraining the flow of information, is between VWSS and the community. Furthermore, there are no 'feedback loops' which would allow for information that is obtained to flow back from headquarters through the districts to village level.

### 2.2 MEPI as in-built evaluation practice

In-built evaluation can be seen as a cycle which involves Monitoring, Evaluation, Planning and Implementation (MEPI). The starting point is usually a deficiency which is observed (monitored) in an existing situation, its evaluation leads to a project identification (planning), before certain activities are implemented.

The cycle, in its simplest form, may be depicted in this way :



If applied systematically, the MEPI cycle will enable programmes to continuously assess the extent to which set objectives are being achieved and to adjust implementation strategies in order to achieve sustainable results.

## 2.3 MEPI in the Project Framework

The project framework which can be seen from the photo below was first introduced at the AGUASAN Workshop in 1989 and has been further developed during this workshop. It starts with the project identification from the top left-hand corner and moves down to the bottom of the page showing the different planning stages before it moves again up on the right-hand side showing the implementation, the effects and impact. The graph also shows three different levels of evaluation, namely efficiency, effectiveness and impact. The participants tested the framework by applying it to their own project. It proved to be useful for the following aspects:

- to plan a project systematically
- to gain an overview about the project design, i.e. different perception about aims and objectives by the various actors involved
- to situate the evaluation phases transparently.

## 2.4 Checklist for the Identification and analysis of new projects

*"In Moçambique the community sense of ownership of water supplies is very low. We are beginning to question if there was ever a felt need".* This statement, by one of the workshop participants, reflects the complexity of this basic step in the project process. Access to safe water, more so than sanitation, is widely considered to be a basic human right so that it is often assumed that all people feel a 'need' to improve their existing supplies. Yet, increasingly, it is being realised that rural people may not share the professionals' perception of need. Assessing need cannot be a 'on-off' exercise. It has to be part of a process of 'continuous consultation' with the community.

There are a number of indicators which can be used to assess how willing and prepared villagers are for implementation. These include : material collected, trenches dug, existence (and viability) of committees, by-laws, bank accounts, legal rights to collect water from the selected source and so on. In addition, more subjective issues such as village organization, role of women and others need to be assessed.

## 2.5 Checklist for the development of indicators

Generally, the workshop concluded that indicators do not stand on their own. There is always a question, a key issue before an indicator can be determined. There are direct and indirect qualitative and quantitative indicators. We should not only look for the measurable, often the observation of not quantifiable quality aspects is more important.

Useful indicators were developed for all three evaluation levels (efficiency, effectiveness, impact). Yet, emphasis was laid on the more difficult indicators for effectiveness. The indicators developed by PROWESS as well as WHO's guidelines for Minimum Evaluation Procedure were made use of and looked at under three headings: sustainability, effective use and replicability. These indicators were then again cross-checked with SDC's strategy for balanced development which considers the social, institutional, economic and technical components as well as the one dealing with 'knowledge and norms'. The participants found this approach most practical since it ensures that evaluation about the project remains as holistic as possible.

## 2.6 SOFT

The SOFT method was introduced during the workshop as a very simple but effective tool which can be applied for rapid evaluation. It involves a review of past activities where both the Successes and Failures are examined at community and institutional levels. In the same way the future is considered and the Opportunities and Threats are taken into account. The principle of this tool can be summarised as follows:



- build on what the actors know;
- use their knowledge and abilities to conduct a self-evaluation;
- encourage the actors to see the effect of their work on the project's objectives;
- encourage visions beyond the pressing immediate objectives;
- strengthen awareness of joint responsibility.

SOFT has been made use of by the participants to evaluate the M+E system in their project and to develop ideas for improvement. Handouts explaining the basic principles of SOFT were distributed to the participants.

### **3. Lessons learnt**

The workshop presented the participants with two opportunities to test the tools that had been developed. First, it allowed time for the participants to work in country groups, to apply to their own programmes what they had learned. The opportunity came when, working in small groups and according to the Terms of Reference, the participants went out into the field and evaluated a water project in the village of Ha George in the neighbouring district of Quthing.

#### **3.1 Lessons from the Ha George evaluation experience**

All the participants found the rapid evaluation of Ha George to be a valuable experience. The fact that the findings of the different groups had varied, according to the 'clients' they represented and the people they spoke to in the village, underlined how critical it is for all actors to be involved in any evaluation. In particular it showed the importance of consultation with the community (VWC members and others) from the point of contact. Building community capacity and confidence emerged as key issues to be addressed if the overall sustainability of the project is to be ensured.

#### **3.2 General conclusions on M+E**

M+E can be applied as a sensitive management tool to achieve the set aim and objectives as close as possible, but also in a most efficient way.

Yet, we have to be cautious that the assessment of data can only be a help, by applying MEPI we can never get hold of the reality at a hundred percent. Input and output (results) of MEPI have to be in a certain balance.

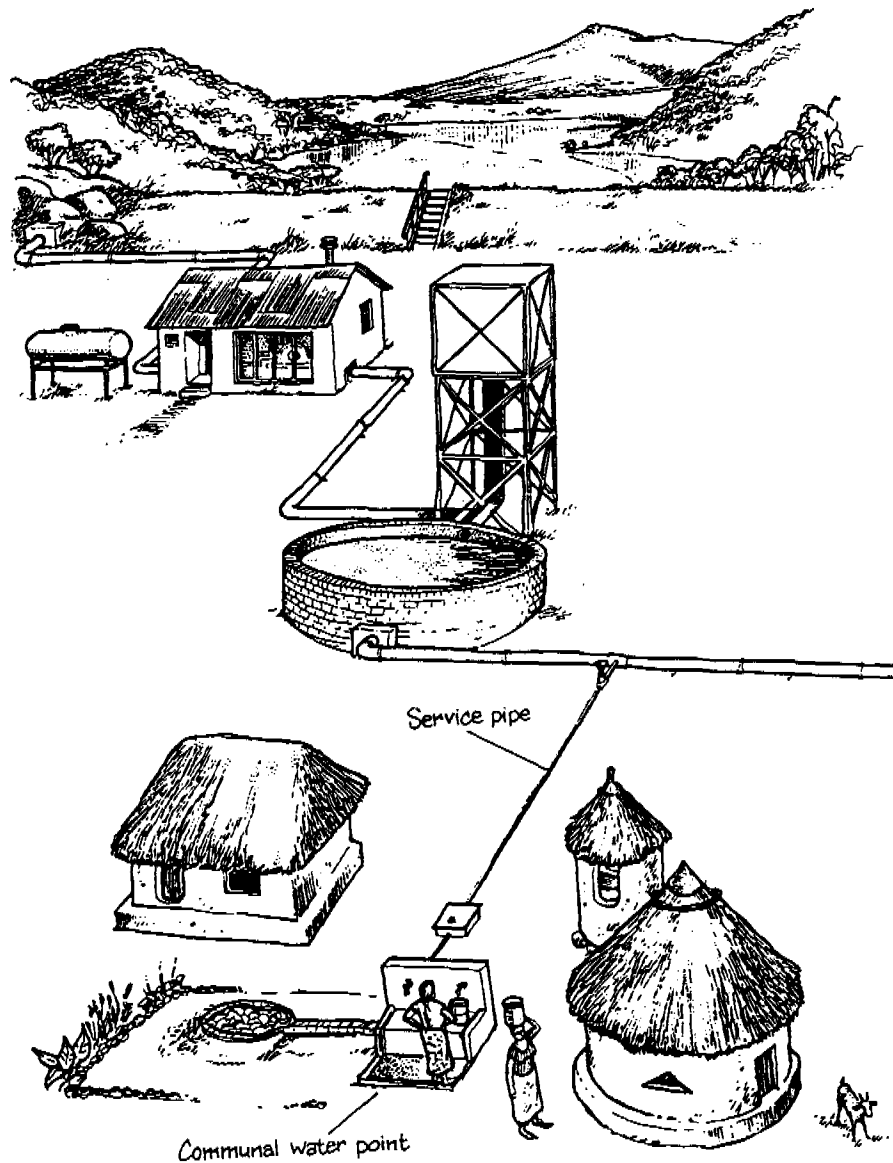
"It is better to be approximately correct, with a reasonable input and in time than to be precise, costly, too late and in cases even wrong".

Never forget to apply common sense. Regular visits to the field, by meeting and talking to the villagers, can be more effective than an extensive data collection.

Karl Wehrle

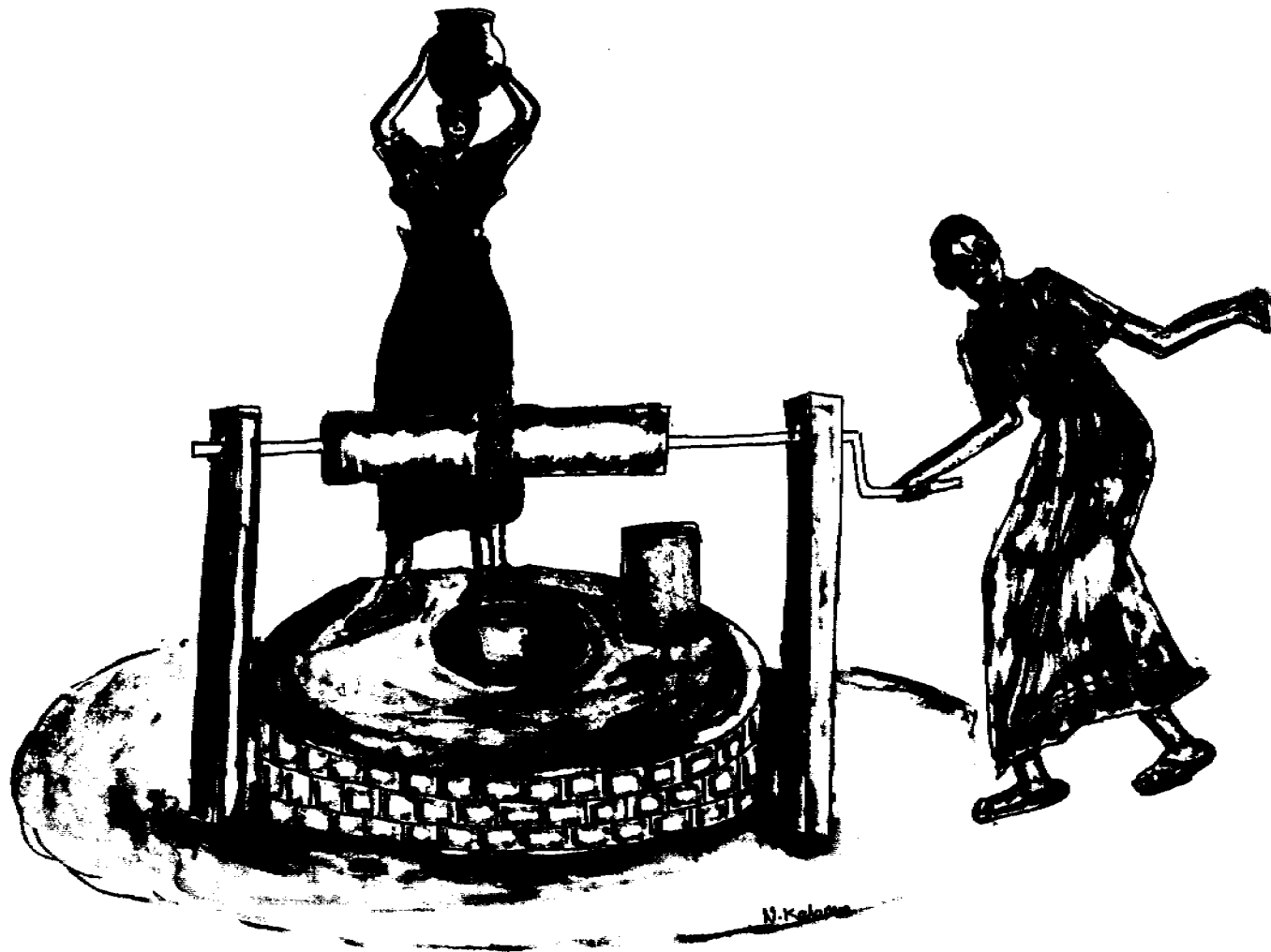
## Anhang 9: Participative Rural Appraisal

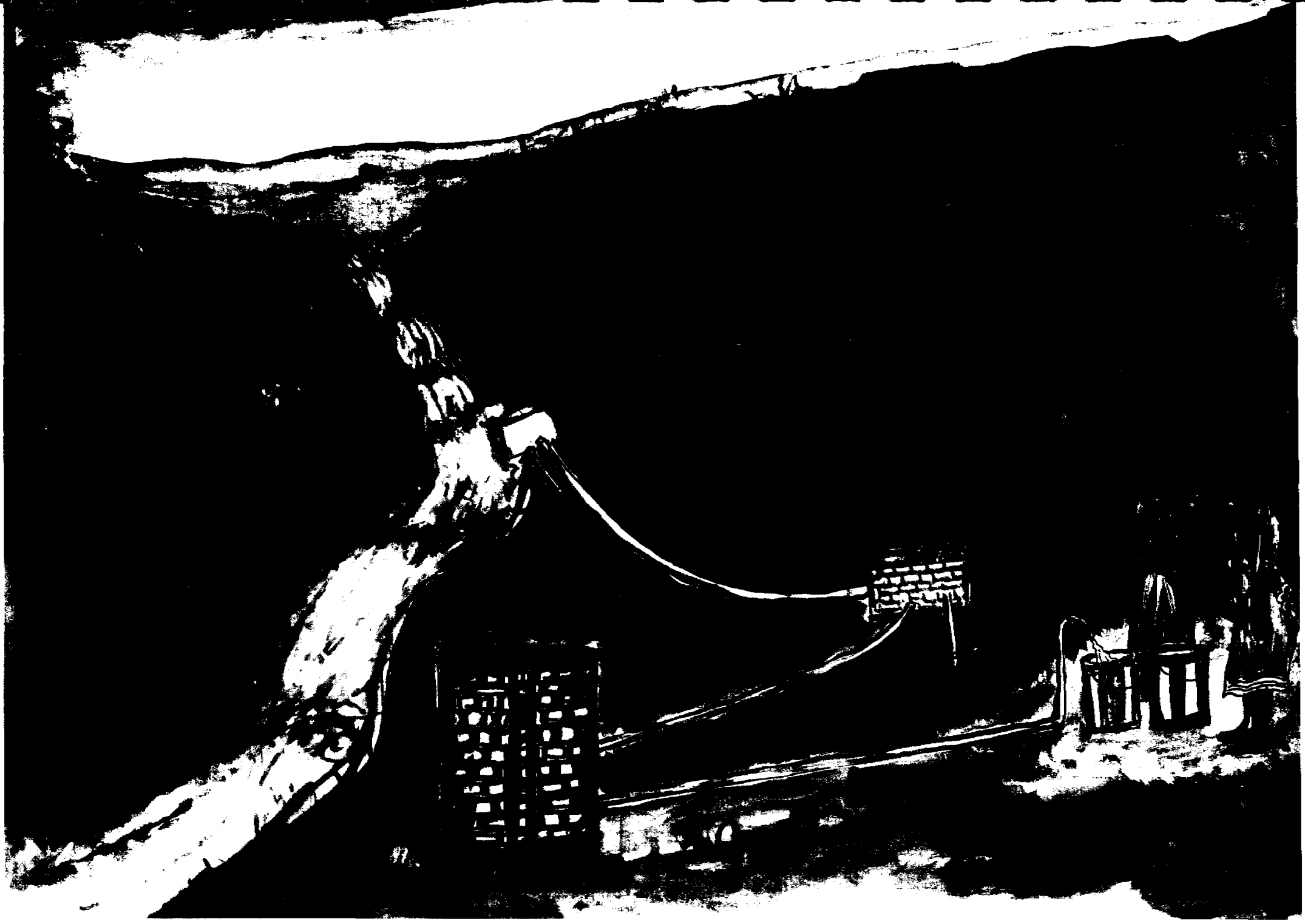
Beispiele von Postern, die vom IRC (Mary Boesveld) im Feld eingesetzt werden, um verschiedene Technologiesysteme und ihre Zusammenhänge erfassbar zu machen und die Zahlungsbereitschaft abzuklären.





N. Kalomo-





## Anhang 10: Time Line, Interne Zeitorganisation

Wir situieren vergangene, gegenwärtige und zukünftige Ereignisse an unterschiedlichen Orten.

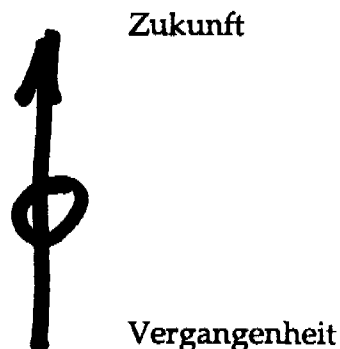
**Übung:** Vorstellen: Ins Bett steigen, gestern - morgen  
In Zweiergruppen: Wo situiert sich gestern und morgen?

Die unterschiedlichen Körperbewegungen der verschiedenen Teilnehmerinnen und Teilnehmer zeigen, dass es Leute gibt, die in der Zeitlinie drin stehen und andere, bei denen die Zeitlinie aussendurch verläuft.

**Through-Timer**  
stehen ausserhalb der Zeit und betrachten sie von aussen



**In-Timer**  
stehen in der Zeitlinie drin



Die unterschiedlichen Zeitorganisationen können Verständigungsschwierigkeiten mit sich bringen:

- **Through-timer:** gute Planer, schwierig von Plan abzukommen, Vorfreude
- **In-timer:** reaktionsschnell, sich auf Situationen einstellen, leben im Jetzt

Es gibt kulturelle Unterschiede in der Zeitorganisation:  
Beispiele: "mañana", Versicherungen, fehlende Planungsfähigkeit



## Anhang 11:

'Willingness to pay': Vom Wert des Wassers als Ausdruck des Verhältnisses zwischen Institution und Oekonomie  
(Schlussbetrachtungen von Corinne Wacker am Aguasan Workshop, Freitag morgen).

Für die Neunzigerjahre wird mit der Forderung 'some for all rather than more for some' das Schwergewicht auf die dauernde Verfügbarkeit von ausreichenden Mengen sauberen Trinkwassers für alle Menschen gelegt (Vgl. Sektorpolitik Seite 2). Dieses Sektorziel wird in der Sektorpolitik der DEH an erster Stelle genannt: "den Zugang zu qualitativ und quantitativ genügend Trinkwasser für alle aktiv zu fördern und zu sichern". Der Ganzheitliche Ansatz der W+S Politik, der in der Agenda 21 der UN-Konferenz zu Umwelt und Entwicklung bestätigt wurde (Agenda 21, Kapitel 18 und 21, Rio 1992) wurde an der 'Internationalen Konferenz über Wasser und Umwelt' 1992 in Dublin um zwei weitere Thesen ergänzt:

- Die Ressourcen Wasser und Boden sollen auf dem tiefstmöglichen institutionellen Niveau verwaltet werden,
- Wasser hat einen wirtschaftlichen Wert in all seinen Nutzungsformen und muss daher als ökonomisches Gut behandelt werden.

Das Dublin Statement stellt zwei zentrale Grössen ins Zentrum: Institutionen und Oekonomie. Die Thematik dieses Aguasan Workshops 93, den Aspekt der Finanzierung von W+S Projekten im Rahmen der allgemeinen Ziele der Sektorpolitik zu vertiefen, bestand weitestgehend darin, die zweite der beiden Policy-Richtlinien der Konferenz von Dublin zu diskutieren. Dennoch galten viele Beiträge der Problematik des Verhältnisses zwischen den beiden Grössen: Institutionen und Oekonomie. Diesem Thema gelten die folgenden Ausführungen

### 1. Fragen zum Verhältnis zwischen 'Institutionen' und 'Oekonomie' in W+S

Im Aguasan Workshop 1993 wurde der Zusammenhang zwischen 'Institutionen' und 'Oekonomie' wiederholt eingebracht, so in folgenden Beiträgen:

#### Im Einleitungsreferat von Paul Peter

Paul Peter sagte in seinem Einleitungsreferat, wir wollen im Entwicklungsland "etwas hinterlassen, das sich selbst trägt", das heisst, der Wirtschaftsbereich der W+S ist im Rahmen der anderen Bereiche des balanced development der W+S einzubetten.

#### Im Referat von Peter König

Peter König erläutert im Rahmen seines Referates zur Politik der Weltbank, dass nach seinen Erfahrungen mit W+S Anlagen, institutionell kleine Projekte nachhaltiger sind, aber sie brauchen auch weniger Finanzen. Die Weltbank definiere jedoch die W+S Programme mit den Ländervertretern. Diese wollen jeweils ein Maximum an Devisen über Weltbankprojekte erhalten, das bedeute, finanzintensivere Projekte zu planen. Der Aspekt sei konfliktiv und Lösungen müssen noch gefunden werden. Er äusserte verschiedentlich das Problem der Weltbank, dass die Institutionen der Partnerländer und Projektpartner zu 'schwach' seien im Vergleich zu der Finanzierungsgrösse.

#### In den Fragen der TeilnehmerInnen an den Aguasan Workshop 93:

Am ersten Tag schreiben die Workshop-TeilnehmerInnen je eine Frage auf eine Karte, für die sie eine Antwort in diesem Workshop finden möchten. Die Mehrheit der Fragen waren Fragen zum Zusammenhang zwischen der institutionellen und der wirtschaftlichen Dimension der W+S. Auf der institutionellen Seite beinhalteten die Fragen Elemente wie 'Wasser als soziales Gut', Verantwortung gegenüber dem Mitmenschen, der Gesundheit, der Oekologie etc., auf der ökonomischen Seite beinhalteten die Fragen Aspekte der Wirtschaft wie Devisen, Inflation, Rentabilität etc.

### 2. Institutionelle Typen von W+S Versorgungen

Institutionelle Arrangements sind nach der Definition von Gibbs und Bromley 'Regeln und Konventionen, die die Beziehung der Menschen zu den Ressourcen herstellen, die Interessen in Forderungen übersetzen und Forderungen in Besitzrechte' ("rules and conventions which



establish people's relationships to resources, translating interests into claims, and claims into property rights" (Gibbs und Bromley 1989:22). Die Vielfalt der W+S Versorgungssysteme, die im Projektkontext angetroffen wird, kann in vier grundlegende institutionelle Typen gegliedert werden:

a) Typus 'Zugang für alle'

Wasser und der Busch/Ort für die Sanitationsbedürfnisse kann frei und allen zugänglich sein. Diesen Typus nenne ich in der Folge "Zugang für alle"

b) Typus 'common property' oder Gemeinschaftseigentum

Wasser und der Busch/Ort für die Sanitationsbedürfnisse kann institutionell als 'common property' geregelt sein. In diesem Typus kommt die W+S einer definierten Gemeinschaft von Nutznießern zugute und wird von ihr verwaltet.

c) Typus 'privat'

W+S können als Privatbesitz geregelt sein. In diesem institutionellen Arrangement sichern durchsetzungsfähige Autoritäten (meistens der Staat), dass ein einzelner Akteur (eine Person oder Institution) über ein ausschliessliches Nutzungsrecht über die W+S verfügt. Ihm obliegt die Verantwortung für den Unterhalt.

d) Typus 'staatlich'

Die Kontrolle über W+S kann staatlich sein. In diesem Typus von institutionellem Arrangement regelt der Staat die Rechte und Pflichten über die Nutzung der W+S und verfügt über die Sanktionsmittel, um diese Rechte und Pflichten durchzusetzen.

In einer Gemeinschaft können diverse Typen gleichzeitig neben einander bestehen, einander ergänzen oder in Konflikt zu einander stehen. Das W+S Projekt muss sich für einen Typus entscheiden und seine Einbettung in andere übergeordneten institutionellen Typen klären.

Beispiele aus dem Aguasan Workshop 93

Im Fallbeispiel Mozambik bemüht sich die EZA um die Dezentralisierung der Verantwortung für die W+S Versorgung. Aus der Erkenntnis, dass das bestehende institutionelle Arrangement (W+S staatlich geregelt) nicht nachhaltig ist und Wasser nicht in genügender Menge und Qualität für alle sicherstellt, engagiert sich die EZA für die Herauslösung der W+S aus dem staatlichen institutionellen Arrangement und für eine dezentrale, direkt vom Benutzer zu bezahlende W+S Versorgung. Die EZA löst über die Einführung von Geldbezahlung für Wasser und Sanitation ein zentralisiertes Arrangement auf zugunsten eines dezentralisierten institutionellen Arrangements. Anders im Beispiel Ghana. Ueber die Einführung von Bezahlung für die Latrinen Bau und Benützung wird gegen die Anarchie der Leute im Sanitationsbereich vorgegangen. Die traditionellen Pit-Latrinen funktionieren nicht mehr und die Leute benützen unregelt den Busch. Dabei wird über das Mittel Geld ein zentralisiertes institutionelles System geschaffen. Der Chief kontrolliert das institutionelle Arrangement der Sanitationsversorgung, indem er das Geld für die Latrinebenützung einkassiert und die wilde Sanitationsversorgung im Busch verbietet. In diesem Fall setzt sich die EZA für ein zentralisiertes institutionelles Arrangement ein, das dem Chief Macht und Kontrolle übergibt.

### 3. Zusammenhang Institutionen - Oekonomie

Mit Ausnahme des Typus 'Zugang für alle' können in allen institutionellen Arrangements Güter und Dienstleistungen ökonomisch als Wert zirkulieren. Der Zusammenhang zwischen Oekonomie und institutionellem Arrangement stellt sich in W+S Versorgung in zwei Bereichen, die bis anhin oft nicht monetarisiert sind: Wasser und Sanitation. Die Evaluation des Wertes ('willingness to pay') von W+S bedingt somit ein Analyse-Instrumentarium, das monetarisierte und nicht-monetarisierte Wertebereiche umfasst. Die Unterscheidung zwischen den folgenden zwei Oekonomietypen könnte dazu hilfreich sein. Es handelt sich um die Unterscheidung zwischen der 'market economy' (oder 'monetary economy') und der 'moral economy' (oder der 'gift economy'). Oft bestehen beide Systeme ergänzend in einem Spannungsverhältnis zu einander. Tausch kann zudem in den zwei Formen ökonomischer Transaktionen stattfinden und dessen Wert errechnet werden. Die ethnologischen Fachbegriffe

'moral economy' und 'market economy' sind Ausdruck davon, dass es sich um System mit eigenen Regeln handelt, die vielerorts beobachtet und analysiert wurden, was zur Theoriebildung führte. Hier einige Stichworte zu diesen beiden Tauschsystem-Typen:

#### Moral economy oder gift economy

Der Gabentausch ist ein System sich wiederholender (redundanter) Transaktionen, die die Reproduktion der sozialen Beziehungen ermöglichen. Gabentausch beruht auf der Negation des ökonomischen Kalküls und macht dadurch die Symbolisierung der Beziehung möglich (auch Loyalität oder 'soziales Kapital' genannt). Der Gabentausch hat spezifische Eigenschaften: die Reziprozität zwischen Geber und Empfänger (Gabe und Gegengabe) und Gabentausch ist in der Regel wiederkehrend und ritualisiert. Durch die Wiederholung des Gebens und Nehmens wird rituell eine Standardisierung der Formen sozialer Beziehungen hergestellt, eine Kontinuität der Mitgliedschaft in der Zeit und eine Routinisierung der Verfügbarkeit der Mitglieder. Die Ritualisierung der stabilisiert gegenseitige Rollenerwartungen auf der Grundlage des gegenseitigen Wissens um das Ergebnis der Interaktion und reduziert dadurch Unsicherheit. Gabentausch bindet den Gebenden und den Nehmenden an einander. Der Name 'moral' kommt daher, dass der Gabentausch ein Transaktionssystem (von Waren und Dienstleistungen) ist, das sozial erwünscht ist, weil dadurch soziale Bindungen anerkannt und ausbalanciert werden, soziale Beziehungen werden dadurch sozial anerkannt, akzeptiert, legitimiert.

#### Gabentausch und Institutionen

Eine Institution ist ein Beziehungsgefüge, das ökonomisch auf dem System des Gabentauschs beruht. Wird das System von den Mitgliedern als nicht (nicht mehr) gerecht, gerechtfertigt, legitim empfunden, im Rahmen der symbolischen Wertordnung, das durch dieses Tauschsystem geschaffen und rituell bestätigt wird, können Mitglieder individuell daraus ausbrechen (sie identifizieren sich dann nicht mehr mit der Institution) oder das System durch ein neues System ersetzen. Im zweiten Fall erfolgt ein Systemwandel, eine Reform oder Revolution der Institution, die abgeschaffen wird und durch eine neue ersetzt wird.

#### Geldtausch oder verallgemeinerter Tausch

Geldtausch - oder verallgemeinerter Tausch - hat die Eigenschaft, die Tauschpartner als freie Individuen im Rahmen einer einmaligen Transaktion nur im Moment des Tauschs in Beziehung zueinander zu bringen. Geld macht frei von von Bindungen, Symbolisierungen, Werten, Identität, Beziehungen, Rechten und Pflichten, Rollen- und Statusaspekten institutioneller Arrangements, die im Rahmen von Gabentausch-Transaktionen entstehen und bestätigt werden. Der Erwerb von Geld setzt jedoch Institutionen voraus, die die Kontrolle über die Arbeitskraft, Energie, Ressourcen erst sichern und legitimieren. Ueber die Kontrolle von Kapital, Energie, Arbeit (-szeit) und natürlichen Ressourcen werden Waren produziert, die auf dem Markt gegen Geld getauscht werden. Einkommen entsteht über den Tausch von Waren und Dienstleistungen gegen Geld.

#### Institutionen und Geldtausch

Geldwirtschaft setzt ein Set von institutionellen Arrangements voraus, die nicht über Geld sondern über Gabentausch etabliert worden sind. Institutionen sichern Rechte und Pflichten im Rahmen des Markttauschs; so zum Beispiel die Sicherung von Freihandel z. B. gegen Protektionismus im GATT, oder die Sicherung von Tauscharrangements in Form von Krediten und Rückzahlungsverpflichtungen durch die internationalen Banken.

#### Zum Verhältnis zwischen 'moral economy' und 'market economy'

Die Teilnahme von Wirtschaftssubjekten an der Geldwirtschaft ist nicht abhängig von ihrer Loslösung aus dem Gabentauschsystem. Männer und Frauen können durchaus an beiden Typen von Oekonomien teilnehmen. Die Teilnahme an der Geldwirtschaft ist das Ergebnis entsprechender institutioneller Arrangements, die Wirtschaftssubjekten einen fairen Zugang zu den Produktionsmitteln und zum Markt öffnen. Die Freisetzung von Menschen aus dem System der 'moral economy' (oder die Zerstörung der Institution rund um die 'moral economy') bei gleichzeitigem Ausbleiben der Einbindung der Menschen in ein institutionelles Arrangement rund um die 'market economy' schafft eine Situation, in der Menschen in keines der beiden Systeme eingebunden sind und daher total verarmen.

#### 4. Sieben Thesen zur 'willingness to pay'

##### These 1

Willingness to pay ist das Ergebnis der Evaluation der Kosten/Nutzen Verhältnisse der Wirtschaftssubjekte innerhalb der diversen institutionellen Arrangements, in denen sie eingebunden sind. Das Wirtschaftssubjekt wählt a) in welches institutionelle Arrangement es sein Geld investiert und b) wie es das Verhältnis von Kosten und Nutzen innerhalb des jeweiligen institutionellen Arrangements einschätzt. Menschen investieren in verschiedene institutionelle Arrangements und wählen daher (bei stets knappen Mitteln) zwischen Alternativen. Innerhalb der Alternativen, bestimmt das Wirtschaftssubjekt den Wert (der auch monetarisiert ausgedrückt werden kann), den es für einen Nutzen zu zahlen bereit ist. Die BenutzerInnen von W+S evaluieren ihre WTP im Rahmen der bestehenden Regeln, die im institutionellen Arrangement einer W+S bestehen. Diese Regeln definierten die Kosten und den Nutzen, die dem Mitglied aus dem Arrangement entstehen. Diese Kosten und Nutzen können monetär ausgedrückt sein oder nicht. Menschen sind stets in verschiedenen institutionelle Arrangements mit ihrem wirtschaftlichen Aspekt von Tauschverhältnissen eingebunden, bei denen der Zeitpunkt der Investition (Kosten) und des Gewinns (Nutzen) in unterschiedlichen Zeiträumen stattfindet. So wird z.B. die Aufzucht und Liebesbindung von Kindern als Form von Gabentausch etwa als Investition in die Altersvorsorge betrachtet. Der Zeithorizont zwischen dem Geben und Nehmen umfasst bei diesem Beispiel eine ganze Generation.

##### These 2

'Willingness to pay' ist abhängig vom Vertrauen, das die Wirtschaftssubjekte dem institutionellen Arrangement entgegenbringen, in das sie ihr Geld investieren. Vertrauen muss erst hergestellt werden, ein wesentliches Mittel dazu ist der Gabentausch. Sowohl einzelne Mächtige wie die vielen Armen können aus den institutionellen Arrangements ausbrechen ('free rider'), in die sie gebunden sind. Leidtragende sind stets die loyalen Mitglieder der Gemeinschaft des institutionellen Arrangement, die bereit sind, das Kosten/Nutzen Verhältnis zu akzeptieren und aufrecht zu erhalten. Ihre 'willingness to pay' sinkt mit ihre Erkenntnis, dass Mitglieder aus dem Arrangement ausbrechen und dessen Regeln (Rechte und Pflichten) missachten. In der Entwicklungszusammenarbeit bindet der Donor die Empfänger an sich, wenn er ihnen eine W+S Anlage schenkt, die die Empfänger in ihrem Symbolsystem als Gabe interpretieren. Wird eine W+S Anlage aber verkauft, dann geschieht die Transaktion ohne weitere Verpflichtungen und Bindungen beiderseits.

##### These 3

Eine nicht funktionierende W+S Versorgung kann ein Ergebnis von zwei Möglichkeiten sein: entweder es fehlen Regeln der Kosten/Nutzen Verteilung um die W+S (Typus 'Zugang für alle') oder die Regeln der Kosten/Nutzen Verteilung um die W+S sind nicht legitimiert, die Institution ist zu schwach (d.h. hat zu wenig Autorität), um sich durchzusetzen.

##### These 4

Ist die W+S Versorgung nicht monetarisiert und vom Typus 'Zugang für alle' dann muss zuerst eine Definition des institutionellen Arrangements um die W+S Versorgung erfolgen, in das die WasserbenutzerInnen ihr Geld investieren. Besteht keines, so gibt es keinen Ort, keine Regeln in Bezug auf die das Subjekt seinen Entscheid zur Investition treffen kann.

##### These 5

Geld macht frei. Mit der Bezahlung für Wasser und Sanitation machen sich die NutzniesserInnen von Verpflichtungen frei, in denen sie mit der 'moral economy' rund um die nicht-monetarisierte W+S eingebunden waren. Damit aber die 'willingness to pay' aufrechterhalten bleibt, braucht es wiederum Sanktionssysteme, die den Geldfluss um die W+S Versorgung sicherstellen und kontrollieren.

##### These 6

Oft werden W+S Anlagen entlang geographischer oder geologischer Kriterien gebaut und nicht entlang der Einheit einer Gemeinschaft mit einem dominanten institutionellen Arrangement. In diesen Fällen umfasst die W+S Versorgung mehrere Gemeinschaften mit je eigenen Institutionen. In diesen Situationen wird jede Einheit ihre Kosten/Nutzen Rechnung ('willingness to pay') im Rahmen ihrer Alternativen treffen. Für den nachhaltigen Unterhalt einer W+S

Versorgung ist es dann notwendig, dass über die einzelnen Gemeinschaften hinaus ein institutionelles Arrangement der W+S Versorgung von allen partizipierenden Gemeinschaften definiert wird, das die Gemeinschaften aneinander bindet und sie in ein gemeinsames Kosten/Nutzen und Sanktionssystem einfügt, in das sie ihr Geld für den Bau und Unterhalt der W+S Versorgung investieren. Erst das Vertrauen in die gemeinsam geschaffene und mit Sanktionsmitteln versehene Institution der gemeinsamen W+S Versorgung schafft den Rahmen, in dem die WasserbenützerInnenengruppen evaluieren, wieviel Geld sie für die Wasserversorgung gewillt sind zu bezahlen.

#### These 7

Geldwirtschaft hat eine eigene Dynamik, die von der lokalen W+S Versorgung unabhängig ist. Elemente wie die Preisbildung, der Arbeitskräftemarkt, die Konjunktur bestimmen Grössen wie die Inflation, die Kaufkraft und die Wertschöpfung des Geldes. Geld hat keinen stehenden Wert, sondern einen relativen Wert. Wasser ist aber notwendig zum Überleben. Ökonomisch ausgedrückt ist die Nachfrage nach Trinkwasser nicht elastisch. Erst über die 2 Liter lebensnotwendigem Trinkwasser pro Mensch pro Tag hinaus, kann Wasser eine elastische Nachfrage sein, z.B. als Produktionsmittel für einen Gewerbebetrieb. Die Elastizität der Nachfrage richtet sich dann nach den Regeln von Angebot und Nachfrage. Sie beginnen aber auch dann erst zu spielen, wenn es mehrere Versorgungsmöglichkeiten für Wasser gibt, und die Wirtschaftssubjekte in einem freien Markt (d.h. zwischen realen Alternativen) wählen können, welches Wasser sie zu welchem Preis einzukaufen bereit sind. Diese Situation ist in vielen W+S Versorgungen in Entwicklungsländern nicht gegeben.

#### 5. Schlussfolgerungen für die Evaluation der 'willingness to pay' in W+S

Die 'willingness to pay' die W+S Versorgung ist ein Ergebnis der Evaluation der NutzniesserInnen des Arrangements, seiner Verteilungsregeln und seiner Legitimierung, die Sicherheit zu garantieren, dass die Zahlenden einen als ausgewogen erachteten Nutzen aus den Kosten resultiert. Die 'willingness to pay' der NutzniesserInnen der W+S Versorgung ist das Ergebnis der Evaluation:

- a) ihres relativen Gewinns und Verlustes, der aus der Befreiung aus der 'moral economy' durch die Einführung von Geld als Zahlungsmittel erfolgt.
- b) ihrer perzeptierten Sicherheit und ihrer Kosten/Nutzen Evaluation des Verhältnisses, das sich ihnen aus ihrer Teilnahme am Geldsystem ergibt,
- c) des Verlustes (Kosten/Nutzen) der ihnen entsteht, wenn sie ihren Geldbeitrag aus dem produktiven Bereich hinausnehmen und ihn in die (reproduktive, d.h. nicht direkt produktive) W+S Versorgung investieren.
- d) ihrer Einschätzung ihrer relativen Einflussmöglichkeit, das neue Arrangement um die monetarisierte W+S Versorgung zu ihren Gunsten (d.h. mit hohem Gewinn und geringen Kosten) zu beeinflussen.

#### Literatur:

Cheal, David. 1988. *The Gift Economy*. London and New York: Routledge.

Gibbs, Christopher J.N. and Daniel W. Bromley. 1989. *Institutional Arrangements for Management of Natural Resources: Common-Property Regimes*. In: Berkes Fikert (ed.), *Common-Property Resources, Ecology and Community Based Sustainable Development*. London: Belhaven Press.

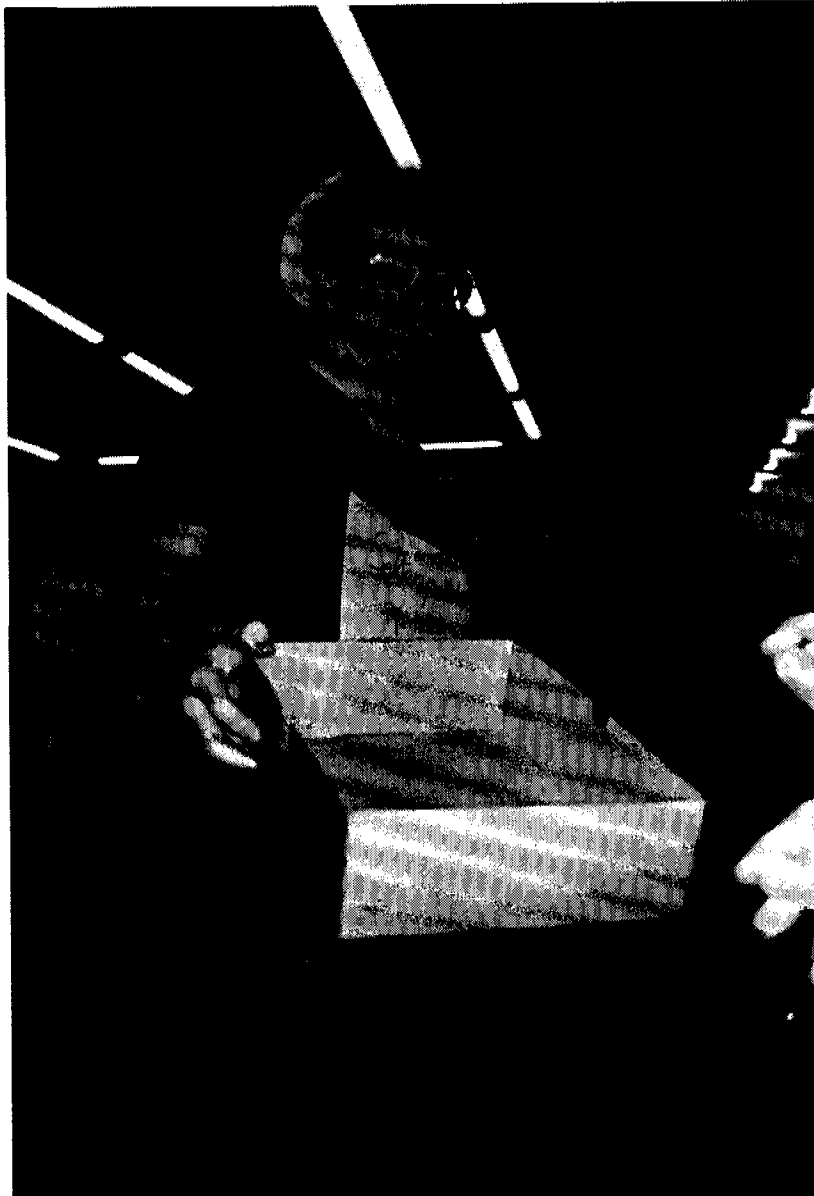


## Anhang 11: Gedächtnis-Spurer

Jeden Morgen wurde zu Beginn der Arbeiten durch eine am Vorabend spontan gebildete Gruppe ein Rückblick über die Arbeit des Vortages als Gedächtnis-Spurer in humoristischer Form vorgetragen.

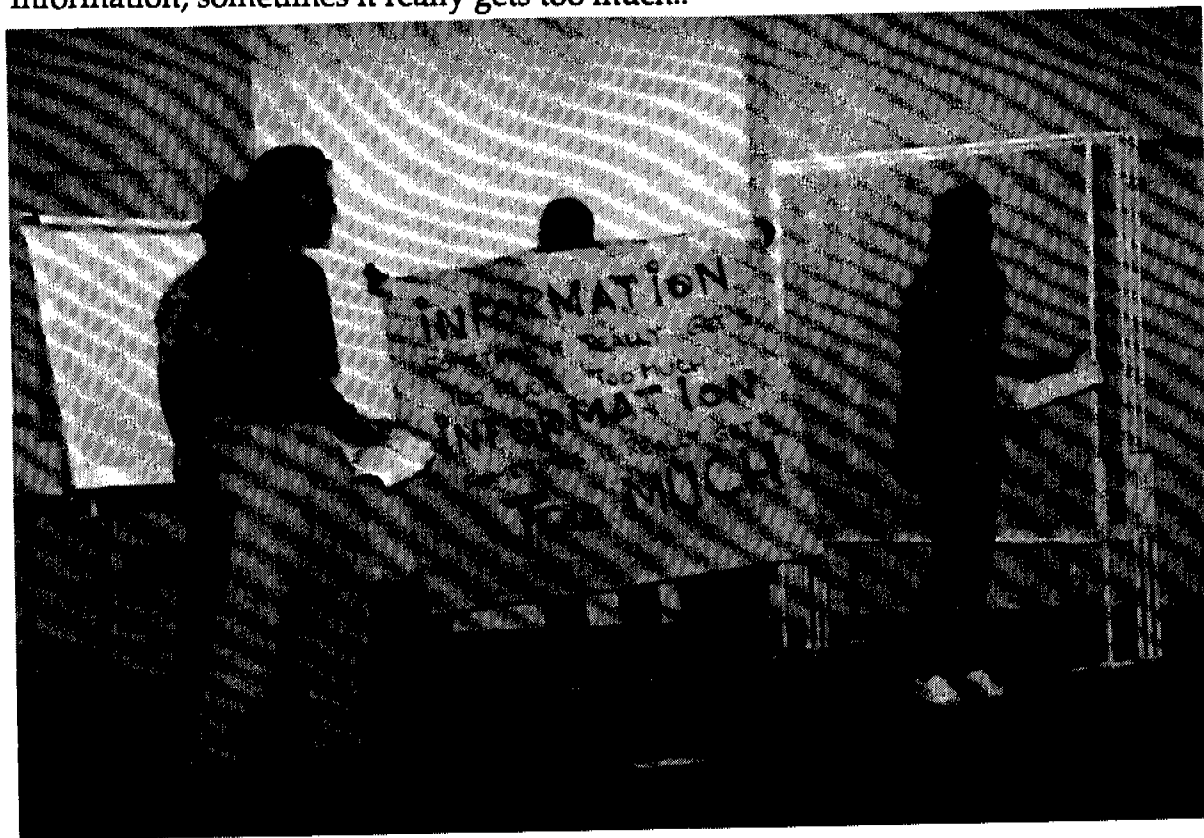
Dienstag, 14.7.

Sektenpolitik: Alles ganz einfach!



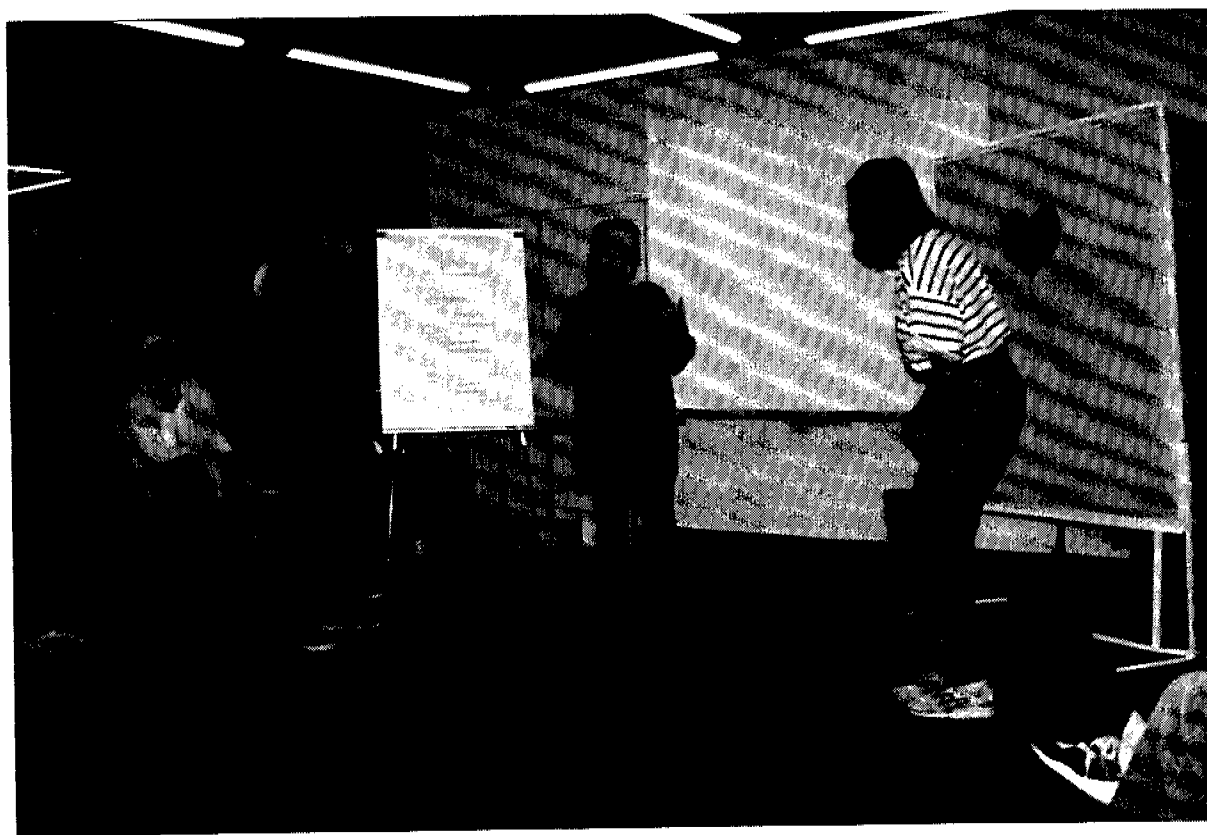
Mittwoch, 15.7.93

Information, sometimes it really gets too much..

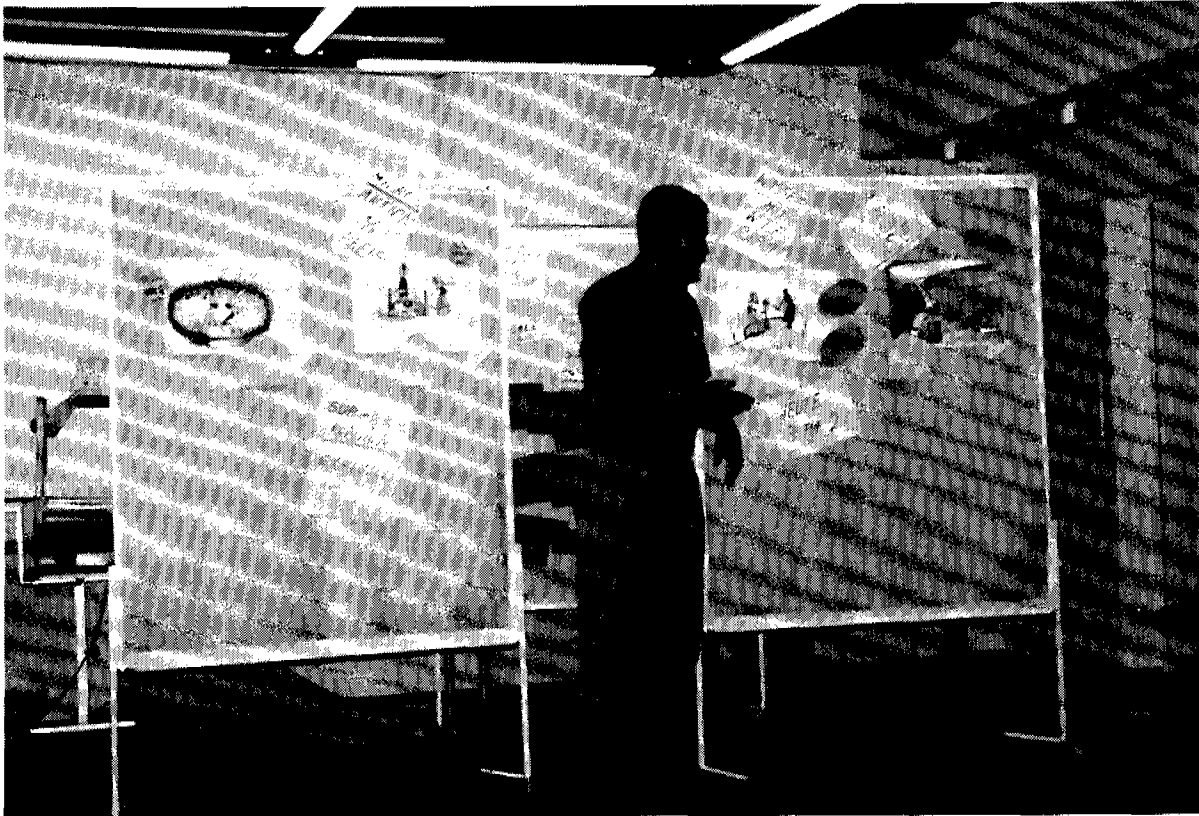


Donnerstag, 16.7.93

Scheisshaus wischen - Visions



Freitag, 17.6.93  
Wasser mit WTP-Rabatt, 3 für 2







## Anhang 13: Literaturliste

Altaf M.A., Willingness to Pay for Water in Rural Punjab, Pakistan, UNDP-Worldbank Water and Sanitation Program, Water and Sanitation Report 4, Washington D.C., USA, 1992

Esrey S. et al., Health Benefits from Improvements in Water Supply and Sanitation: Survey and analysis of the literature on selected diseases, WASH, Washington D.C., 1990

Evans P., Paying the Piper, An overview of community financing of water and sanitation, IRC, The Hague, Netherlands, 1992

Kamminga E. M., Economic Benefit from Improved Rural Water Supply, IRC, The Hague, Netherlands, 1991

Katko T.S., The Development of Water Supply Associations in Finland and Its Significance for Developing Countries, UNDP-Worldbank Water and Sanitation Program, Washington D.C., 1992

List of Basic Publications on Water Supply and Sanitation, a selected bibliography, IRC, The Hague, Netherlands, 1991

Lovei L., An Approach to the Economic Analysis of Water Supply Projects, World Bank, Policy Research, Working Papers, Water and Sanitation, Washington D.C., USA, 1992

McCommon C. et al., Community Management of Rural Water Supply and Sanitation Services, WASH Technical Report Nr. 67, Washington D.C., 1990

Mc Gowan R. et al., Community Self-Financing of Water and Sanitation System Project, Midterm Evaluation Report Indonesia, CARE Indonesia, Jakarta, Indonesia, 1991

Nyumbu I.L. et al., Water Supply and Sanitation: Handbook of Financial Principles and Methods, WHO, Geneva, Switzerland, 1990

Tamm G., Institutional Framework of Small Community Water Supply System in the United States. A review of experiences and lessons for developing countries, UNDP-Worldbank Water and Sanitation program, Washington D.C., 1991

Wijk-Sijbesma C., What Price Water? User participation in paying for community-based water supply with particular emphasis on piped systems, IRC, The Hague, Netherlands, 1988

Whittington D. et al., Household Demand for Improved Sanitation Services: A Case Study of Kumasi, Ghana, UNDP-Worldbank Water and Sanitation Program, Water and Sanitation Report 3, Washington D.C., USA, 1992

Whittington D. et al, The Value of Time Spent on Collecting Water: Some Estimates for Ukunda, Kenya, World Bank, Case Study, Washington D.C., USA, 1989

Whittington D. et al., Paying for Urban Services, A study of water vending and willingness to pay for water in Onitsha, Nigeria, Worldbank, Washington D.C., USA, 1989

Whittington D. et al., Strategy for Cost Recovery in the Rural Water Sector: A Case Study of Ndukka District, Anambra State, Nigeria, Worldbank, Washington D.C., USA, 1989

Whittington D. et al, Willingness to Pay for Water in Newala District, Tanzania, Strategies for Cost Recovery, WASH, Field Report Nr. 246, Washington D.C., USA, 1989

Yacoob M. and Walker J., Community management in water supply and sanitation projects: costs and implications, in: Aqua, vol 40, no.1, p. 30-34, 1991