

Weitere Hintergründe

Nach Bekanntwerden unserer Kritik an dem „Auftragsbeschaffungsverein“ in den neuen Bundesländern, erhielten wir eine Mitteilung, worin sich ein Unternehmen aus MV, mit dem wir bisher zusammengearbeitet haben, von uns distanziert, weil unsere Behauptungen aus der Luft gegriffen und somit vollkommen haltlos wären. Für ähnlich Denkende daher folgendes zum Nachdenken:

1. Gemäß Satzung ist der Verein ein „Idealverein“, weil er angibt überwiegend ideale und gemeinnützige Ziele zu verfolgen. In Wirklichkeit betätigt er sich aber wie ein Unternehmen. Dass hierbei auch gemeinnützige Ziele verfolgt werden wie die Organisation eines Symposiums, ändert nichts an dieser Tatsache. Die Organisation von Symposien und Netzwerken sowie die Förderung einer Branchenforschung gehört heute zum Standardrepertoire unternehmerischer Öffentlichkeitsarbeit und ist kein Indiz für eine Vereinsberechtigung. Die überwiegende Betätigung des Vereins, der laut eigenem Bekunden aus einem „Unternehmerverbund“ entstanden sein soll, besteht schlichtweg aus unternehmerischer Marketingarbeit. Insofern ist die Titulierung „Auftragsbeschaffungsverein“ zutreffend, weil es diesem überwiegend um die Initiierung und Projektierung von Aquakulturprojekten geht, von denen in erster Linie die mit diesem Verein verbundenen Unternehmen profitieren. Zum Erreichen seiner merkantilen Ziele nimmt der Verein selbstverständlich den unprofitablen Umweg selbstloser Maßnahmen in Kauf, weil die von der öffentlichen Hand gefördert werden.

Mit der angeblichen Förderung des Gemeinwohls ist die Anerkennung der Gemeinnützigkeit seitens der Finanzbehörden eine reine Formsache. Diese Behörde prüft derartige Sachverhalte überhaupt nicht sondern verlässt sich ausschließlich auf die ihr vorgelegte Satzung.

Auch das für Vereine zuständige Amtsgericht prüft lediglich den eingereichten Registerantrag hinsichtlich seiner formellen Vollständigkeit. Eine Überprüfung der darin behaupteten Sachverhalte, die bei Idealvereinen vom Gesetzgeber verlangt werden, findet nicht statt. „Papier ist bekanntlich geduldig!“

2. Gutes Marketing ist teuer. Für die Mittelbeschaffung gibt es eine Vielzahl öffentlicher Fördertöpfe – besonders in den neuen Bundesländern. Vereine, die einer ganzen Branche auf die Sprünge helfen wollen, sind da besonders willkommen. Da der Begriff „Innovation“ allgegenwärtig ist, ist der Förderzweck schnell formuliert: Der Verein fördert Innovationen und zwar an erster Stelle, die seiner Netzwerkpartner. „Ein Schelm sei, der Schlechtes dabei denkt.“

3. Mangels bestehender Innovationsnormen, sind Patentnormen anwendbar. Demnach setzen Patente bzw. Innovationen voraus, dass die Produkte oder Verfahren ein „Neuheitsniveau“ im Vergleich zum gegenwärtigen Stand der Technik aufweisen. Nach den uns vorliegenden Informationen existiert keine derartige Voraussetzung. Daher sind die von dem Verein benutzten Bezeichnungen „Innovationen“ irreführend.
4. Eigenen Bekundungen nach, benötigt die vom Verein favorisierte Anlagentechnik eine tägliche Fischwasserzufuhr von 15 bis 20 %. Gemäß internationaler Definition sind Fischzucht-Kreislaufanlagen als solche mit einer Frischwasserzufuhr von 10 % festgelegt. Wirklich innovative Systeme mit eigener Schlammaufbereitung wie das IRAS liegen sogar bei nur einem Prozent.
5. Darüber hinaus soll die jährliche Heizlast beispielsweise einer 200-m³-Anlage 2.300 MWh betragen. Angenommen, die Anlage würde mit Heizöl versorgt – 1 l Heizöl entspricht ca.10 kW Energie – dann würden 230.000 l Heizöl benötigt, was bei einem Literpreis von 0,50 € allein Kosten in Höhe von insgesamt 115.000 € jährlich verursacht. Von effizienter Energienutzung kann hier gewiss nicht die Rede sein, denn innovative Systeme kommen mit weniger als der Hälfte aus.
6. Die von dem Verein favorisierten Systeme verfügen klärtechnisch nur über eine absolute Mindestausstattung in Form einer Sedimentation und einer Nitrifikation als Rieseltropfkörper. Weitergehende Klär- und Aufbereitungselemente wie Denitrifikation, Flotation und Feinfiltration, wie sie bei anspruchsvollen Fischarten benötigt werden, fehlen völlig. Der gesamte Wasserkörper zwischen dem Tropfkörper und den einzelnen Becken wird mit Energie zehrendem Pumpaufwand hin- und herbewegt. Das vom Tropfkörper zurückfließende Wasser fällt lediglich per Schwerkraft in das Aufzuchtbecken ohne dort für eine naturnahe, sinnvolle Wasserströmung zu sorgen. Im etwaigen Krankheitsfall innerhalb dieses Systems, sind alle angeschlossenen Becken ebenfalls kontaminiert. Wirklich innovative Systeme berücksichtigen derartige Besonderheiten.
7. Aus den Ziffern 3 bis 6 folgt, dass es sich bei den vom Verein favorisierten Systemen nicht um Innovationen handelt. Insofern wäre zu klären, ob und inwieweit er bei der Subventionsantragstellung irreführende und somit unwahre Angaben gemacht hat.
8. Auch die von ihm favorisierte Fischart „afrikanischer Wels“ ist mindestens seit 30 Jahren ein Zuchtkandidat in der Aquakultur. Ob und inwieweit dieser in den neuen Bundesländern vom Verbraucher auf Dauer akzeptiert wird, wäre zu beweisen. Hier gilt das Gleiche wie vorstehend. Wir favorisieren diese Art lediglich als „Übungsfisch“ für Neueinsteiger in die intensive Fischzucht.

Jeder vernünftig Denkende erkennt, wie hier eine Vielzahl rechtlicher Normen verletzt wird, die von einem Mitbewerber nicht hinnehmbar sind. Die notwendigen juristischen – und politischen – Maßnahmen sind in vollem Gange.

Heribert Reinhardt
28.03.2009

Quellennachweis:

1. Auszug Landwirtschaftsminister MV in seinem Grußwort im XYZ-Prospekt:

„... Eines ist mir besonders wichtig zu sagen: Die Marktchancen moderner Aquakultur können nur in der Herstellung von hochwertigen Produkten liegen. Damit ist die Vision in unserem Land eindeutig: ‚Klasse statt Masse‘. Ich lade Sie ein, sich mit dieser Broschüre einen ersten Eindruck von Aquakultur in MV zu verschaffen. Für weitere Informationen und Gespräche ist der Verein XYZ ein kompetenter Partner.“

2. Auszug Bundesforschungsministerin im XYZ-Flyer unter der Rubrik „Wissen“:

„Kreislaufanlagen repräsentieren eine intensive Form der Fischproduktion. Von einem geschlossenen Kreislauf wird gesprochen, wenn der tägliche Frischwassereinsatz 20 % des Anlagevolumens nicht übersteigt. Diese Anlagenform galt bisher u. a. wegen der hohen Energiekosten in Deutschland als problematisch, da eine konkurrenzfähige, wirtschaftliche Produktion nur schwer zu realisieren war.“

3. Auszug aus XYZ-Prospekt:

„... So unterstützt Sie der Verein XYZ

...Der Verein ist aus einem Unternehmensverbund entstanden. Dieses Netzwerk zur Aquakultur wurde durch das Förderprogramm ‚Netzwerkmanagement Ost (NEMO)‘ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie finanziell unterstützt. Damit ist die XYZ ein kompetenter Partner für alle, die an der Aquakultur interessiert sind, insbesondere für potentielle Investoren. Der Vorteil des Vereins liegt in der Integration der für den wirtschaftlichen Erfolg einer Anlage notwendigen Kompetenzen: von der Konzeption geeigneter Zuchtorganismen über den Aufbau einer passenden Anlage bis hin zur ertragreichen Vermarktung der Produkte.

....In XYZ ist die gesamte Wertschöpfungskette für Aquakultur vertreten. Anbieter von Komplettanlagen und Teilsystemen arbeiten eng mit in der Region ansässigen Bauunternehmen und Ingenieurbüros zusammen, die eine spezielle Erfahrung im Aufbau von landwirtschaftlichen Anlagen haben.“

„ ... So wird der Verkauf zum Erfolg

Verkauf in Eigenvermarktung

Durch den eigenen Verkauf von Frischfisch, Filet oder Räucherfisch als erste Veredelungsstufen können im direkten Umfeld höhere Erträge erzielt werden. Kunden sind Restaurants und private Käufer.

Verkauf an regionale Verarbeiter

In MV gibt es eine Reihe von kleinen und mittleren Fisch- und Lebensmittelverarbeitern. Diese können ganzjährig mit frischem Fisch bei gleichbleibender Qualität als dauerhafte Abnehmer gewonnen werden. Die Erfüllung von speziellen und kurzfristigen Kundenanforderungen wird dabei zum Wettbewerbsvorteil gegenüber überregionalen Fischlieferanten.

Verkauf an Grossabnehmer

Solange keine übermäßige Abhängigkeit entsteht, bleibt der Verkauf an Großabnehmer ein wichtiges Element im Vertrieb.

Vertriebsgesellschaft

Um den Einstieg für die Betreiber in den Markt zu erleichtern, ist der Aufbau einer gemeinsamen Vertriebsgesellschaft sinnvoll.

XYZ beschäftigt sich mit dieser Aufgabe.

4. Auszug Vortragskript XYZ-Symposium

a) „Aquakulturtechnik, ein neues Standbein für die Landwirtschaft – Perspektiven und Ausblick“

<i>Abschätzung Energiebedarf</i>		
<i>Therm. Anschlusswert in kW</i>	<i>Anlagengröße in m³</i>	<i>Therm. Energiebedarf (U = 0,46) in MWh/a</i>
80	50	600
175	100	1.200
240	150	1.700
320	200	2.300

b) „Die Wärmenutzung hat dem Anspruch einer effizienten Nutzung zu entsprechen Die Intensität der Fischzucht ist zu dokumentieren.“