

**Betreff:** [stromkonzernkampagne-diskussion] Stadtwerke u Konzerne: Weiterhin verflochten?  
[Handelsblatt über sich vernetzende Stadtwerke & zur Thüga]  
**Absender:** "Bernd Liefke" <berndliefke@web.de>  
**Empfänger:** <stromkonzernkampagne-diskussion@listi.jpberlin.de>  
**Datum:** 15. Jun 2009 10:52

---

Hallo,

Ein Energieexperte meinte eben zu der Behauptung im Artikel unten, dass die Stadtwerke die G 4 unter Druck setzen, weil diese sich verstärkt nach günstigeren Angeboten umsehen würden, das sei Unsinn. Wenn es günstige Angebote gibt werden die wahr genommen. Und der Hauptgrund sei die lukrative Expansion nach Osteuropa der Konzerne. Der Markt hier sei abgegrast und die Gewinnerwartungen können hier nicht erfüllt werden.

Außerdem seien die kommunalen Versorger nach wie vor unterwandert vor allem von RWE und Eon. Der Eindruck, der hier (wieder mal) erweckt wird, dass diese sich abgrenzen würden, sei falsch.

Im Artikel gehts um Einschätzungen zur Thüga sowie über kommunale Zusammenschlüsse u. a. in NRW und Rheinland Pfalz. Nach dem <http://www.100-ee-kongress.de/> morgen und übermorgen wird vermutlich mehr über sich "emanzipierende" Stadtwerken zu berichten sein

msG Bernd

<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/stadtwerke-drehen-gemeinsam-auf;2297443> 26.05.2009

Stadtwerke drehen gemeinsam auf

Die Kommunalversorger verbünden sich, um gegen die großen Energiekonzerne zu bestehen. Vier Regionalversorger greifen nach Eons Stadtwerke-Holding Thüga. Damit würden sie ein Gegengewicht zu den großen Konzernen schaffen. Das Angebot zeigt: Das Selbstbewusstsein von Deutschlands Stadtwerken ist gestiegen.

DÜSSELDORF/FRANKFURT. Diese Übernahme hätte Symbolcharakter: Vier Regionalversorger, die Stadtwerke Hannover, die Frankfurter Mainova, die Freiburger Badenova und N-Ergie aus Nürnberg, greifen nach Eons Stadtwerke-Holding Thüga - und würden auf einen Schlag ein Netzwerk von über 100 kommunalen Energieanbietern gründen. "Wir wollen ein Gegengewicht zu den großen Konzernen schaffen", sagt der Chef eines der vier Kaufinteressenten. Von hohen Einsparpotenzialen im Verbund bis hin zu teuren Investitionen in gemeinsame Kraftwerke reicht die Vision.

Das Gebot des kommunalen Konsortiums für die Thüga, in der Eon 110 Beteiligungen in rund 90 Städten gebündelt hat, spiegelt das gestiegene Selbstbewusstsein unter Deutschlands Stadtwerken wieder. Mit der Liberalisierung des deutschen Energiemarktes Ende der 90er-Jahre war ihnen noch ein schnelles Ende prophezeit worden. Sie seien zu klein, um im aufkommenden Wettbewerb bestehen zu können, stellten Branchenexperten fest. Und tatsächlich verlebten sich die großen Energiekonzerne immer mehr Versorger ein, kauften den klammen Kommunen reihenweise Aktienpakete ab. Eons Kalkül hinter dem Thüga-Modell beispielsweise war simpel: Wenn der Konzern an einem Stadtwerk zumindest eine Minderheitsbeteiligung hält und im Aufsichtsrat sitzt, hat die Vertriebsabteilung bei Lieferverträgen für Strom und Gas leichtes Spiel.

Die Vertriebsmacht der kommunalen Versorger

Doch inzwischen geht das Kalkül nur noch bedingt auf. Erstens beobachtet das Bundeskartellamt die Verflechtung seit langem kritisch und hat beispielsweise langfristige, exklusive Gaslieferverträge untersagt. Zweitens lassen sich die Stadtwerke-Chefs mit aufkommendem Wettbewerb nicht mehr die Bedingungen von ihrem traditionellen Lieferanten diktieren, sondern prüfen auch die Angebote der Konkurrenz. Eon-Chef Wulf Bernotat hat das erkannt [??] und die Thüga zum Verkauf gestellt.

Die Thüga-Gesellschaften, zu denen auch die Stadtwerke Hannover, Mainova, Badenova und N-Ergie selbst gehören, wollen zum einen mit dem eigenen Gebot verhindern, dass ein neuer Branchenriese an Eons Stelle tritt. Badenova hat 40 bis 45 kleinere Thüga-Partner hinter sich versammelt, die auch mitmachen.

Zudem stehen die Kommunalversorger selbst unter Druck. Durch die scharfe Regulierung durch die Bundesnetzagentur schwinden die Margen. Der Wettbewerb durch neue bundesweite Strom- und Gasanbieter setzt ihnen in ihren Versorgungsgebieten zu. Im Verbund könne man neue Einsparpotenziale suchen, sagt der Chef eines der Interessenten, die sich in der Öffentlichkeit noch bedeckt halten. Mit Thüga könnte man beispielsweise im Einkauf die Kosten drücken.

Aber die Bieter versprechen sich auch eine Vorwärtsstrategie. Gemeinsam könne man auch das Kapital für teure Investitionen organisieren, etwa in Kraftwerke, sagt der führende Manager eines anderen der vier Bieter. Auch Projekte wie Offshore-Windparks oder Gasspeicher, die für einzelne Stadtwerke in der Regel kaum zu realisieren sind, seien denkbar: "Vor Ort soll sich jeder um sein Geschäft kümmern", sagt er, "die Dachorganisation kann aber die Aufgaben übernehmen, für die ein einzelner zu schwach ist."

Bislang kommt die Thüga AG zwar nur auf einen Umsatz von 381 Mio. Euro. Hinter dem Verbund stehen aber Unternehmen, die im vergangenen Jahr zusammengerechnet 16,4 Mrd. Euro umgesetzt sowie 3,4 Mio. Kunden mit Strom und 2,9 Mio. mit Gas versorgt haben.

Die vier Regionalversorger verfolgen ihre Offerte entschlossen. Schon vor Monaten haben sie die Investmentbank Rothschild beauftragt, und jüngst gründeten sie das Unternehmen Integra Energie GmbH, das Thüga übernehmen und später führen soll.

Zudem ist kein ernsthafter Konkurrent für das komplexe Gebilde in Sicht. Nach den Worten von Eon-Chef Bernotat gibt es zwar noch keinen formalen Verkaufsprozess. Nach Einschätzung von mit der Transaktion vertrauten Branchenkreisen wird es diesen aber auch nie geben. Letztlich müssten sich Eon und das kommunale Konsortium auf einen für beide Seiten akzeptablen Preis einigen. Vier Mrd. Euro müssten die Bieter schon auf den Tisch legen, und mindestens eine Mrd. davon aus eigenen Mitteln.

Während sich die Bieter zuversichtlich zeigen, dass der Deal an der Finanzierung nicht scheitern wird, wird das in den Branchenkreisen noch bezweifelt. Die Gruppe um Badenova könne bis zu 25 Prozent übernehmen und die anderen drei Versorger rund 45 Prozent. Für den Rest bräuchte das Konsortium einen strategischen Partner. Im Gespräch ist es mit dem dänischen Versorger Dong, aber der ziert sich. Und ob das angestrebte Modell tragfähig ist, sich die Investition lohnt, müsse sich erst zeigen: "Da müssen viele Interessen unter einen Hut gebracht werden."

Wie schwer sich Kommunalversorger mit der Kooperation tun können, hat sich Anfang des Jahres gezeigt: Da zogen sich mit der Kölner Rheinenergie und der Mannheimer MVV Energie zwei potente Partner, die zusammen rund 30 Prozent übernehmen wollten, aus dem Konsortium zurück. Sie glaubten nicht mehr an den großen strategischen Wurf.

Kommunen lösen sich von Konzernen

DÜSSELDORF. Es ist eine Kampfansage an Platzhirsch Vattenfall: Der Senat der Stadt Hamburg hat vor wenigen Tagen die Gründung des Versorgers Hamburg Energie beschlossen, der spätestens ab Herbst die Bürger mit klimafreundlichem Strom versorgen soll.

Dabei hatte die Stadt erst vor sieben Jahren die Stromversorgung abgegeben und ihre Anteile an der Hamburgischen Electricitäts AG-Werke (HEW) an den schwedischen Vattenfall-Konzern verkauft. Inzwischen ist der Senat, an dem seit dem vergangenen Jahr auch die Grünen beteiligt sind, mit der Entscheidung aber nicht mehr glücklich. Vehement kämpfte die grüne Umweltsenatorin Anja Hajduk gegen die Pläne Vattenfalls, ein großes Kohlekraftwerk im Stadtteil Moorburg zu bauen. Vereiteln konnte sie diese zwar letztlich nicht, mit Hamburg Energie will sie jetzt dem Kontrahenten aber offenbar einen Nadelstich versetzen.

"Wir erleben eine Renaissance der kommunalen Wirtschaft in Deutschland", sagt Hajduk. "Wir wollen einen Energieversorger haben, der die Interessen der Stadt vertritt." Hamburg Energie soll den Strom weder aus Kohle- noch aus Atomkraftwerken beziehen.

Branchenexperten teilen die Einschätzung der Senatorin. "Der Trend zur Rekommunalisierung, das heißt der Wunsch der Kommunen, die Energieversorger wieder in die eigene Hände zu nehmen, ist deutlich zu erkennen", sagt Michael Bormann, Energieexperte der Kanzlei Simmons & Simmons. Der politische Druck sei groß, sich von den großen Konzernen zu lösen.

Nachdem viele Städte und Gemeinden nach der Liberalisierung des deutschen Energiemarktes Ende der 90er-Jahre gerne die lukrativen Angebote der großen Energiekonzerne annahmen und Anteile an ihren Versorgern verkauften, wächst jetzt der Wunsch nach Selbstständigkeit.

Einer der letzten großen Privatisierungsversuche, der Verkauf von knapp 50 Prozent der Stadtwerke Leipzig an Gaz de France, scheiterte Anfang 2008 an einem Bürgerentscheid. Vielerorts wird den großen Konzernen die Schuld an den hohen Energiepreisen gegeben.

Jetzt ergeben sich in vielen Regionen durch auslaufende Konzessionen neue Möglichkeiten, wieder eigene Stadtwerke zu gründen. Insbesondere RWE spürt den Druck: Im Münsterland versucht eine ganze Reihe von kleinen Kommunen, die Versorgung wieder in die eigene Hand zu nehmen. Das ist aber nicht der einzige Weg. "Kommunalversorger versuchen sich auch über Kooperationen zu behaupten", erklärt Berater Bormann.

Die Stadtwerke stehen schließlich von zwei Seiten unter Druck: Zum einen jagen in ihren Versorgungsgebieten neue bundesweite Anbieter nach Kunden. Zum anderen schmälert die Bundesnetzagentur durch die scharfe Regulierung der Strom- und Gasnetze die Renditen der Versorger. Statt sich wie früher an einen großen Konzern anzulehnen, versuchen die

Stadtwerke zunehmend das Heil in Kooperationen. Sie reichen von Kapitalverflechtungen wie im Stadtwerke-Netzwerk der Mannheimer MVV Energie über regionale Zusammenschlüsse der Netzgesellschaft bis zu losen Kooperationen etwa beim Einkauf oder der IT.

Im Rheinland etabliert hat sich schon lange Trianel. Das Unternehmen, das von 46 Gesellschaftern getragen wird, hat mit dem gemeinsamen Energiehandel begonnen, betreibt bereits ein gemeinsames Gaskraftwerk und plant schon die nächsten Großprojekte.

In der Pfalz wurde jüngst ein Netzwerk gegründet, das fast die ganze Region umfasst. Mitte April versammelten sich auf dem Hambacher Schloss die Chefs von 54 Energieversorgungsunternehmen, um Pfalzenergie zu gründen. Die Plattformgesellschaft bietet ein breites Spektrum an Dienstleistungen, aus denen sich die Unternehmen nach Bedarf bedienen können - und gleichzeitig ihre Selbstständigkeit bewahren.juf

---

stromkonzernkampagne-diskussion Mailingliste  
JPBerlin - Politischer Provider  
stromkonzernkampagne-diskussion@listi.jpberlin.de  
<https://listi.jpberlin.de/mailman/listinfo/stromkonzernkampagne-diskussion>