

Neugründung von Stadt- und Regionalwerken

- Ein beschwerlicher Weg, dessen Ziel viele Mühen lohnt -

KommunalPartner Beteiligungsgesellschaft mbH & Co KG

Torsten Schwarz

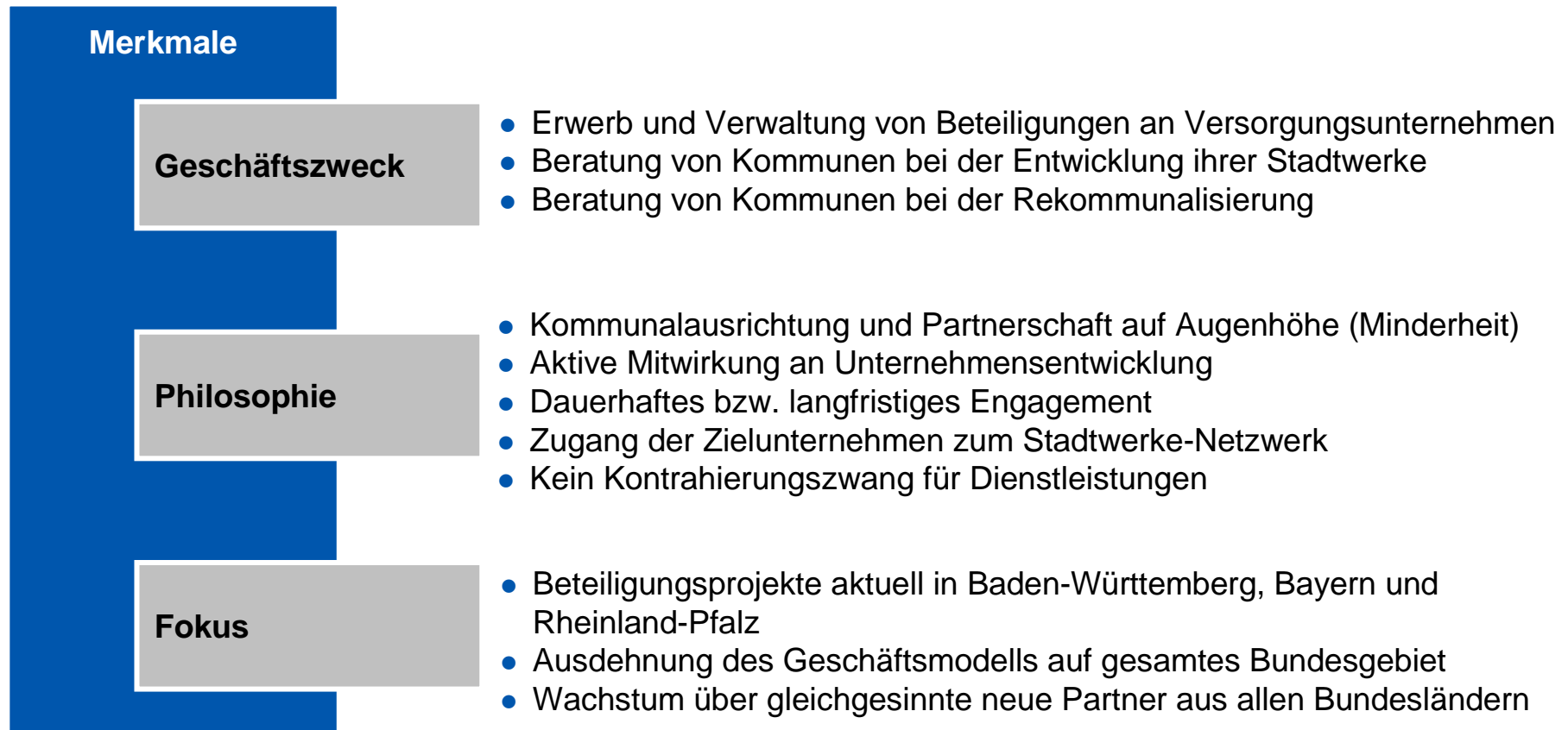
Kirchheim unter Teck, 13. Januar 2011

Vorstellung KommunalPartner?

Leitfragen


Kernaussagen

KommunalPartner war früh auf dem Markt der Neugründungen und hat durch seine kommunale Herkunft ein unverwechselbares Profil als Partner für Kommunen




KommunalPartner bietet rekommunalisierungswilligen Kommunen die strategische Partnerschaft an, damit deren Kompetenzdefizite ausgeglichen werden

Ressourcen der sechs* Gesellschafter




Technische Werke
Friedrichshafen




STADTWERKE
MÖHLACKER




EVF
Energieversorgung Filstal



stadtwerke
Schwäbisch Hall GmbH



swt
Stadtwerke Tübingen




SW·BB
Stadtwerke Bietigheim-Bissingen GmbH

Kennzahlen (Stand 2008)

• Mitarbeiter	1.130
• Bilanzsumme	650 Mio. EUR
• Kundenzahl	311.000
• Umsatz (Versorgung)	505 Mio. EUR

Nach Bedarf stellen Gesellschafter ihre Ressourcen, Know-how und Kapazitäten dem Tochterunternehmen zur Abwicklung zur Verfügung



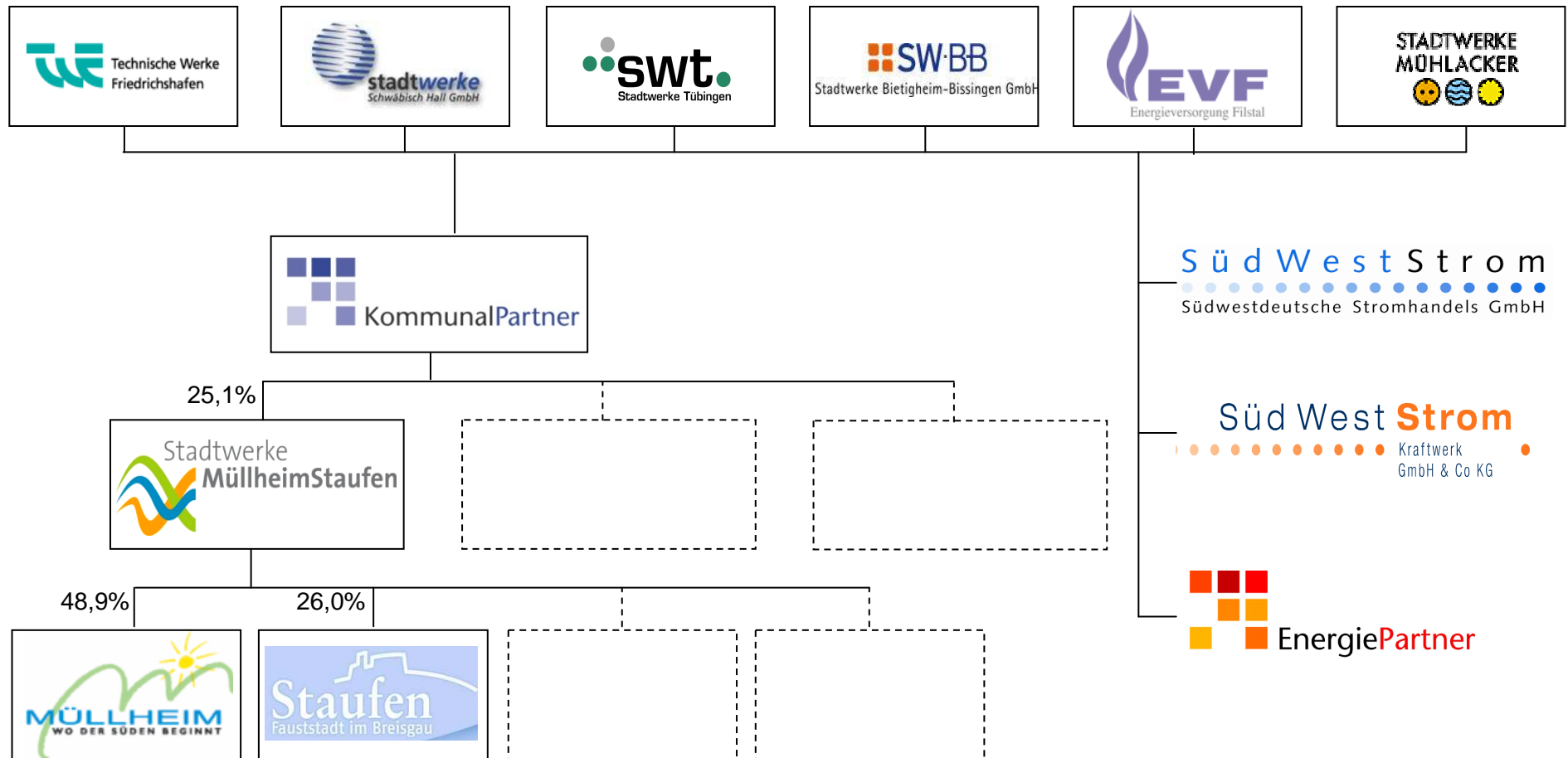
kein Kontrahierungszwang für die Beteiligungen der KommunalPartner

Dieser Konstrukt macht das Geschäftsmodell von KommunalPartner

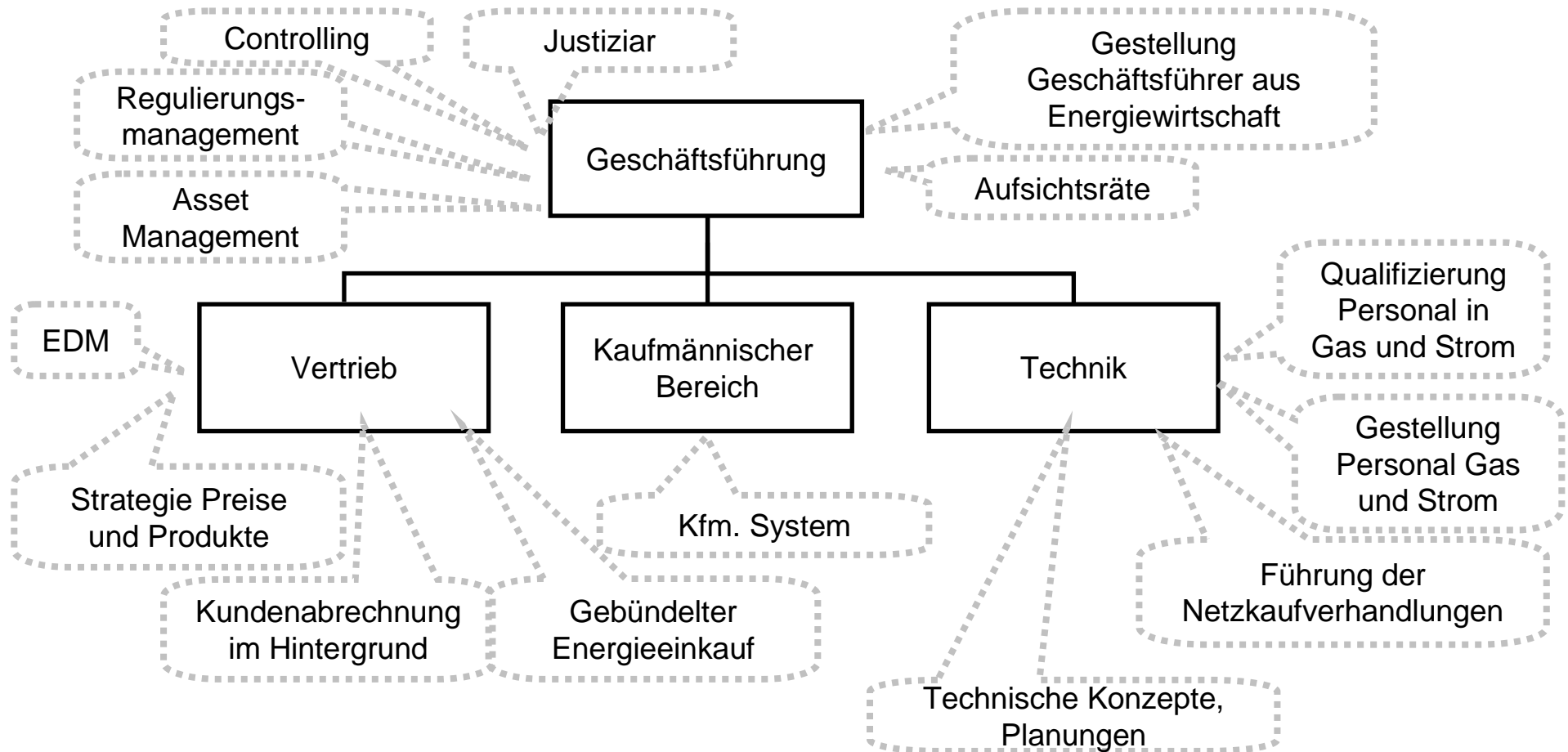
- schlank
- flexibel
- fachlich kompetent
- frei in der Partnerwahl
- unabhängig von Dienstleistungsinteressen (keine Interessenkollision)

* der Gesellschafterkreis von KommunalPartner wird sich zeitnah erweitern
 Quelle: KommunalPartner

Durch die Einbindung in ein starkes Netzwerk von erfolgreichen Stadtwerken können wir schnell neue leistungsfähige Unternehmen entwickeln



Durch die Einbindung von erfahrenen Mitarbeitern und das Wissen unserer Partner ermöglichen wir eine günstige Kostenstruktur, sind wettbewerbsfähig und kompetent



KommunalPartner bündelt bundesweit die größte Anzahl an Referenzen aus Netzübernahmen und erfolgreichen Neugründungen von Versorgungsunternehmen



Eigene Beteiligungen unserer Kooperation:

- Ahrtalwerke (RP)
- EV Meinhardt Wüstenrot (BW)
- EV Olching (BY)
- EV Ottobrunn (BY)
- GW Ammerbuch (BW)
- GW Hagnau (BW)
- GW Sersheim (BW)
- RW Bodensee (BW)
- SW MüllheimStaufen (BW)

Mitwirkung

- SW Landsberg am Lech (BY)
- RW Münsterland (NW)
- RW Würmtal (BY)
- SW Celle (NS)
- ...

Vorstellung KommunalPartner?

Leitfragen

Kernaussagen

Wir empfehlen ein voll integriertes Versorgungsunternehmen, das sich alle Optionen offen hält und in vollem Umfang unternehmerisch tätig ist

Geschäftsmodell

- Welches Geschäftsmodell wird bevorzugt?

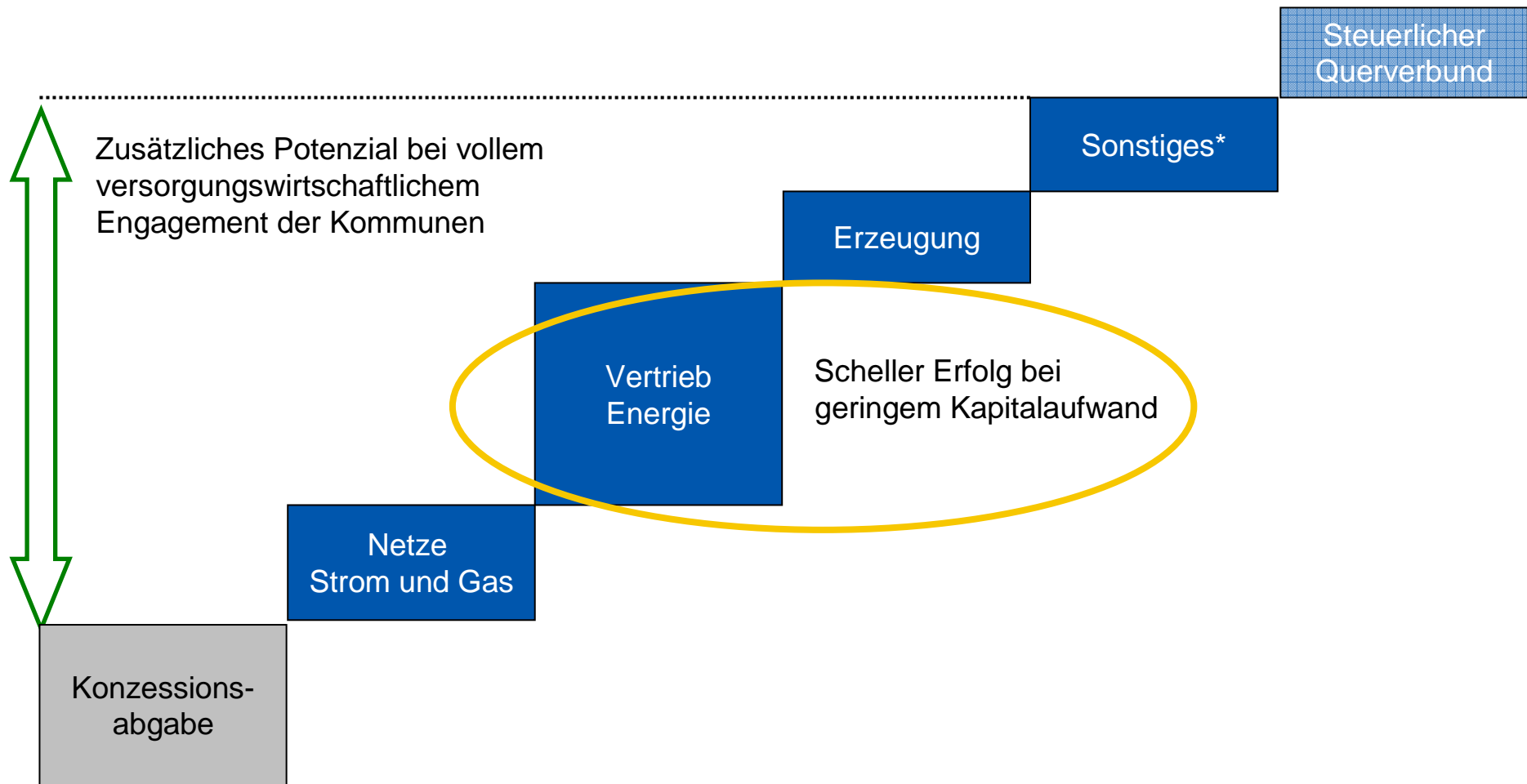
- Wer trägt das Risiko?

- Gibt es Erfahrungen bei Netzübernahmen / Rekommunalisierung?

Konzeption KommunalPartner

- Integrierter Versorger, volle Ausnutzung der Synergien aus mehreren Sparten
- Keine Interessenkollision beim Vertrieb und Konzessionswettbewerb
- Der neu gegründete Versorger
- Partner sollte auch bereit sein, für eine definierte Zeit ein überproportionales Risiko zu tragen (Gedanke der Partnerschaft muss erhalten bleiben)
- Ja, sowohl bei Netzübernahmen als auch Neugründungen von Unternehmen
- Bundesweit sind in den letzten Jahren etwa 35 neue Versorgungsunternehmen gegründet worden (viele unter Beteiligung der KommunalPartner)

Die Aussicht auf zusätzlichen finanziellen Spielraum für Kommunen verlangt die Berücksichtigung aller Wertschöpfungsstufen



* dezentrale Erzeugung/KWK, Telekommunikation / Breitband, Trinkwasser, Abwasser, Wärme, Contracting, Straßenbeleuchtung, Beteiligungen, etc.

Quelle: Ergebniszusammensetzung aus Durchschnitt der Gesellschafter von KommunalPartner

Zusätzliche Geschäftsfelder sind lukrativ, erfolgskritisch und sichern die Einzigartigkeit der Stadt- bzw. Regionalwerke

Potenzielle Geschäftsfelder	vorh.	sofort	2012	2013	optional
Stromerzeugung	x	x			
Stromnetzbetrieb				x	
Stromvertrieb		x			
Gaserzeugung					x
Gasnetzbetrieb		x			
Gasvertrieb		x			
Wärmeerzeugung			(x)		x
Wärmenetzbetrieb			(x)		x
Wärmevertrieb		x			
Wassergewinnung	x				
Wassernetzbetrieb	x				
Wasservertrieb	x				
Abwasserbeseitigung	x				
Hallenbad	x				
Energieeinsparberatung		x			
Energieanlagen-Contacting		x			
Energie-Anlagenbau					x
Internet / Telekommunikation		x			
Straßenbeleuchtung					x
Facility Management			(x)		x
Bauhof					x
Friedhof					x
Parkplätze / Parkhäuser					x
ÖPNV					x
Dienstleistungen für Dritte					x

Integriertes Regionalwerk

- Gerade Dienstleistungen rund um die Kernaufgaben des Netzbetriebs und des Vertriebs erbringen Zusatznutzen
- Fixaufwendungen können auf größere Zahl an Geschäftsvorfällen verteilt werden, höhere Wirtschaftlichkeit aller Aufgaben
- Stadtwerke sind DIE Ansprechpartner für alle zukunftsrelevanten Themen rund um Infrastruktur und Klima
- Zusätzliche Geschäftsfelder dienen dem Aufbau einer dezentralen und ökologischen Erzeugung (gewollt und wirtschaftlich)
- Eine leistungsfähige und moderne Infrastruktur steigert die Standortattraktivität
- Stärkung des WIR-Gefühls vor Ort

Der Netzbetrieb ist zwar kapitalintensiv, aber auch die Grundlage für die energiewirtschaftliche Betätigung; das geht nur als Eigentümer

Netz

- Wer hält Netzeigentum?
- Wer ist Netzbetreiber?

- Kaufpreis?

- Unterstützt der Netzbetrieb den Vertrieb und die Erzeugung?

Konzeption KommunalPartner

- Der neu gegründete Versorger
- Der neu gegründete Versorger, ggf. zu Beginn ein Betriebsführer oder Pächter (mit Garantiezins)
- Wir kaufen nur zum Ertragswert
- Verhandlungsbereitschaft ggü. abgebendem Netzbetreiber gering
- Ja, mit eigenem Netzbetrieb höhere Kundengewinnung
- Ja, mit eigenem Netzbetrieb Ansprechpartner bei Nahwärme / KWK und regenerativer Erzeugung

Für die Gewinnung von Kunden bedarf es neben wettbewerblichen Preisen weiterer Alleinstellungsmerkmale; ein lokales Unternehmen kann diese bieten

Vertrieb

- Aufbau von eigenem Energiemarke (Branding)?

- Erfolg im Energievertrieb?
- Wie gewinne ich Kunden?

- Brauche ich für den Vertrieb die Netze?

Konzeption KommunalPartner

- Ja, da Anbieter mit größter Präsenz vor Ort und lokaler Wertschöpfung (emotionale Aufladung)
- Ja, bei Beschaffung im Großhandel und schlanker Aufstellung im Vertrieb
- Hohe Mobilisierung vor Ort (Verwaltung, Gemeinderäte, Gewerbe und Industrie, Vereine, Bürgerinitiativen, etc.)
- Nein, der Vertrieb kann binnen weniger Wochen aufgenommen werden und unabhängig vom Netzerwerb erfolgen

Die Investitionen in die Energiewirtschaft stellen bei richtiger Positionierung eine dauerhaft rentierliche Anlage dar

Finanzen

- Welche Rendite ist zu erwarten?
- Ab wann gibt es Gewinne?

- Welcher Eigenkapitalbedarf?
- Minimierung EK-Aufbringung?

Konzeption KommunalPartner

- Zwischen 5 und 20% bei einem integrierten Stadtwerk
- Nach etwa zwei bis vier Geschäftsjahren

- Für Vertrieb kaum, für Strom- und Gasnetzbetrieb etwa 200 bis 1.200 Euro je Einwohner, davon 40% Eigenkapital
- Kommunen können eigenes Vermögen zum Ertragswert einbringen
- Kapital kann immer besorgt oder gestellt werden; selten waren dafür die Konditionen so gut wie jetzt

Darüber wollen wir die Besonderheiten der Kommunen berücksichtigen und Interessengruppen angemessen berücksichtigen

Sonstiges

- Wie erfolgt die ökologische Ausrichtung?

- Steuerlicher Querverbund?

- Beteiligung von Bürgern?

Konzeption KommunalPartner

- Vereinbarungen im Konsortialvertrag
- Verpflichtung im Konzessionsvertrag
- Berücksichtigung im Business- und Wirtschaftsplan

- Grundsätzlich ja, unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtslage
- Gewinnabzug und Steuervorteil bei einbringender Kommune

- Grundsätzlich überlegenswert, da Bildung von Identität, Kapitalbeschaffung und Kundenbindung
- Professionelle Unternehmensführung muss gewährleistet bleiben

Vorstellung KommunalPartner?

Leitfragen

Kernaussagen

Erfolg hat, wer die erste Lust auf Unternehmertum auch mit solider Betriebswirtschaft, energiewirtschaftlicher Kompetenz und Stehvermögen bei Rückschlägen verbindet

Beschaffung

... zu Wettbewerbskonditionen im Großhandel



Vertrieb

... kundennah, emotionale Aufladung und hohe Effizienz durch massentaugliche Prozesse



Netzbetrieb

... effizient, effizient, effizient



Geschäftsmodell

... sinnvolle und zweckmäßige Konzeption für eigen und fremd erbrachte Leistungen



Schnelligkeit

... durch sofortige Aufnahme des Geschäftsbetriebs und Fokussierung auf das Wesentliche

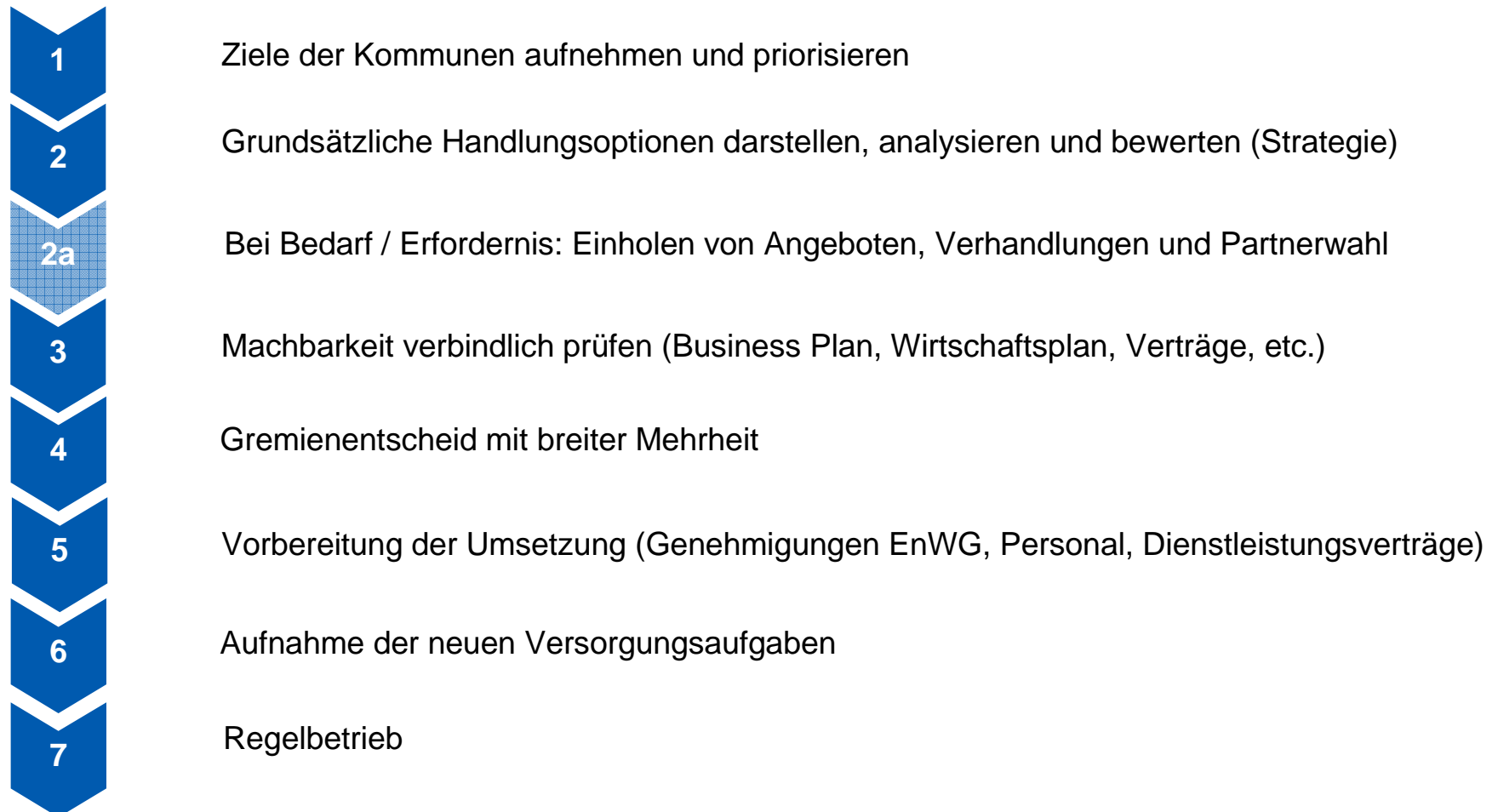


Kapital

... Zugang zum Kapitalmarkt zu angemessenen Konditionen



Aus unserer Erfahrung hat sich eine strukturierte, schrittweise Bearbeitung bei der Entscheidungsfindung und Umsetzungsvorbereitung bewährt



Die Gründung eines Regionalwerks im Landkreis sind für Sie eine Alternative, wenn Sie Gestaltungsmöglichkeiten und zusätzliche Erträge anstreben

Hauptaspekte

Wirtschaftlichkeit

Die Gründung von Regionalwerken bietet eine attraktive **wirtschaftliche Perspektive** für Kommunen

Gestaltung

Die Kommunen im Landkreis können in einem eigenen Unternehmen die Versorgung vor Ort aktiv **mitgestalten**

Partnerschaft

Zum Ausgleich von fehlender eigener Erfahrung der Städte und Gemeinde bieten wir uns als **kommunaler Partner** auf Augenhöhe an

**Jetzt freue mich auf Ihre Fragen
und eine anregende Diskussion**