



Auslaufende Konzessionsverträge Chancen und Risiken für Re-kommunalisierungen

Frühjahrstagung des Regionalen Aufbruchs

Berlin, 19.03.2011

Dietmar Pautz



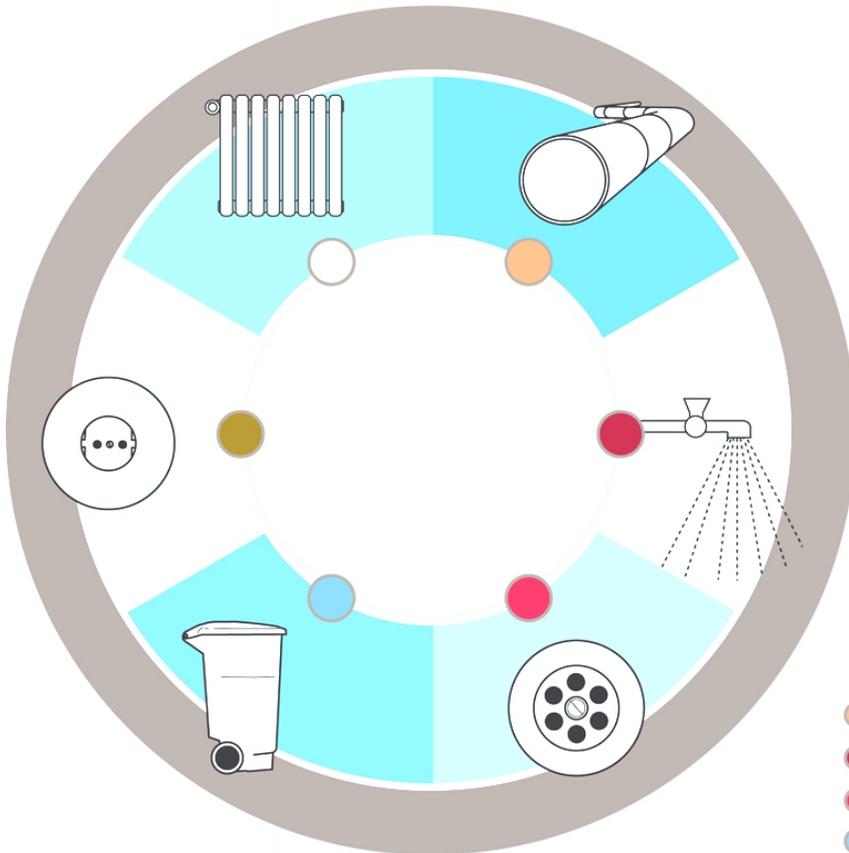
Agenda

- I Der VKU und seine Mitgliedsunternehmen**
- II. Wettbewerb um Netzkonzessionen und mögliche Handlungsoptionen**
- III. Netzkonzessionen als Anker für kommunal-wirtschaftliche Handlungsmöglichkeiten**
- IV. Konzessionsübernahmen und Neugründungen Kommunaler Unternehmen - Zwischenbilanz**
- V. Fazit und Ausblick**



I. Der VKU und seine Mitgliedsunternehmen

A. VKU: Wirtschaftspolitischer Interessenverband der Kommunalwirtschaft



Aufgaben / Selbstverständnis des VKU

- **Wirtschaftspolitische Interessenvertretung** auf
 - EU-,
 - Bundes-,
 - Landesebene
- **Beratung / Mitglieder-Service:**
Unterstützung bei praxisorientierter Umsetzung gesetzgeberischer Vorgaben

- Gasversorgung
- Wasserversorgung
- Wasserentsorgung
- Abfallentsorgung
- Stromversorgung
- Wärmeversorgung

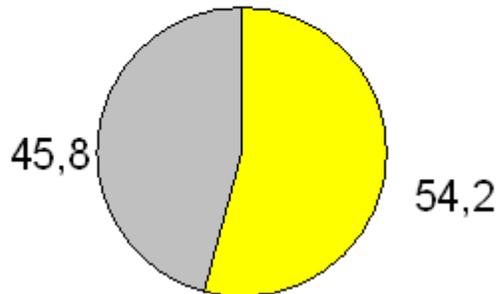
Mitgliedsunternehmen

ca. 1.400 in Deutschland

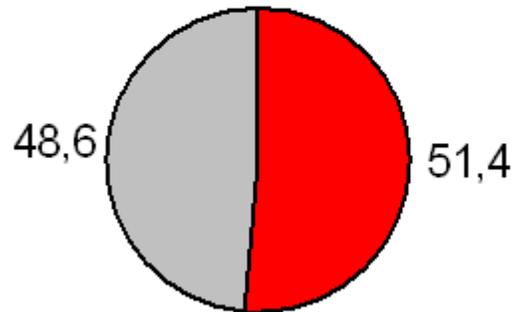
ca. 49 in Berl.-Brdbg

B. Marktanteile der Stadtwerke in %

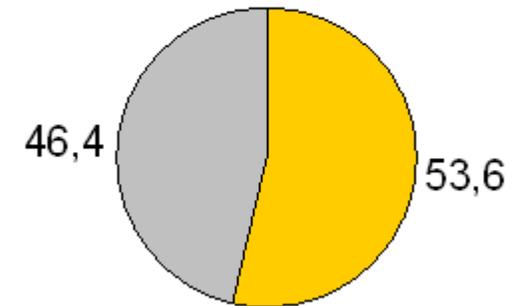
Strom



Gas



Wärme

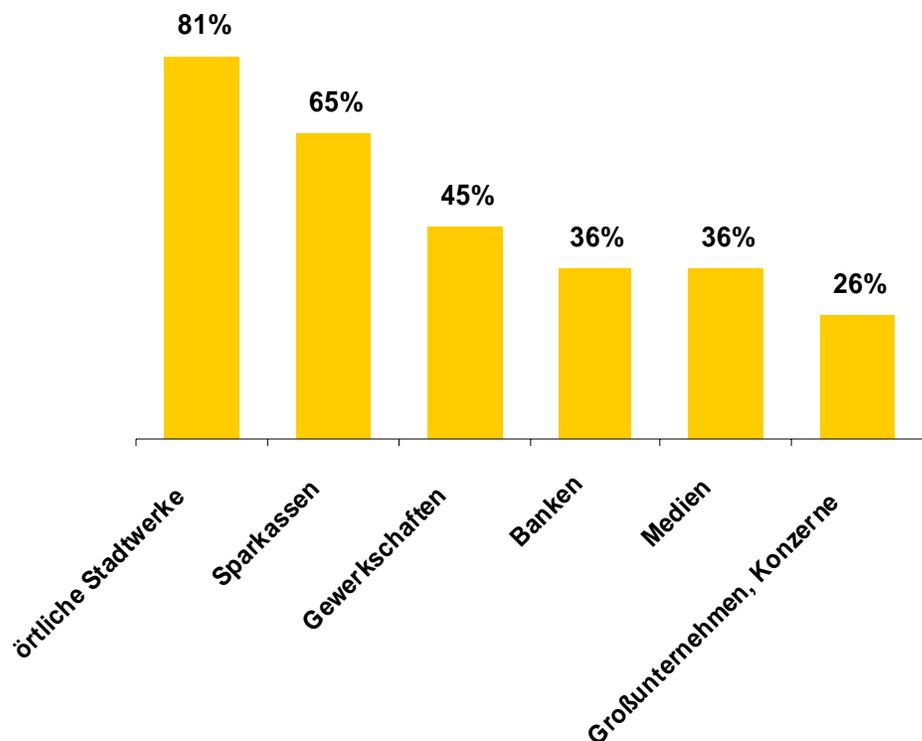


	Deutschland	Berl. -Brdbg
	Umsatzerlöse 66,2 Mrd. Euro	4,2 Mrd. Euro
	Investitionen 3,5 Mrd. Euro	1,2 Mrd. Euro
	Beschäftigte 66.800 *	15.300 *

* Inkl. anteilig allgemeiner Abteilungen und Auszubildenden

Quelle VKU Kompakt 2010

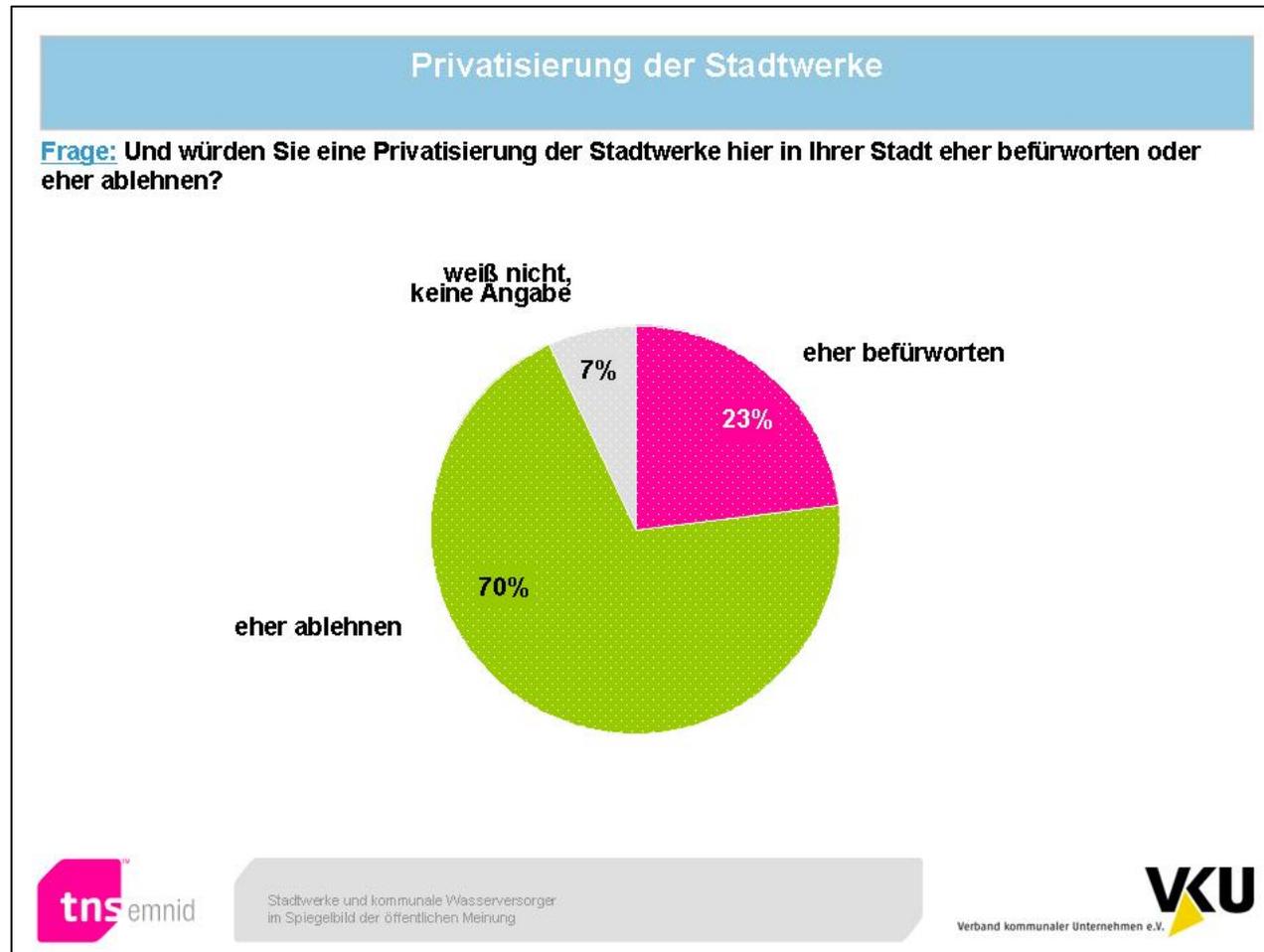
C. Bürger vertrauen kommunalwirtschaftlichen Unternehmen (1)



- ❑ Vertrauenswerte für Stadtwerke von über 80 %
- ❑ Bürger und Wirtschaft erwarten von Stadtwerken sichere, preisgünstige und umweltverträgliche Energieversorgung
- ❑ Kommunale Unternehmen: Partner der Politik bei der Verwirklichung der Klimaschutzziele

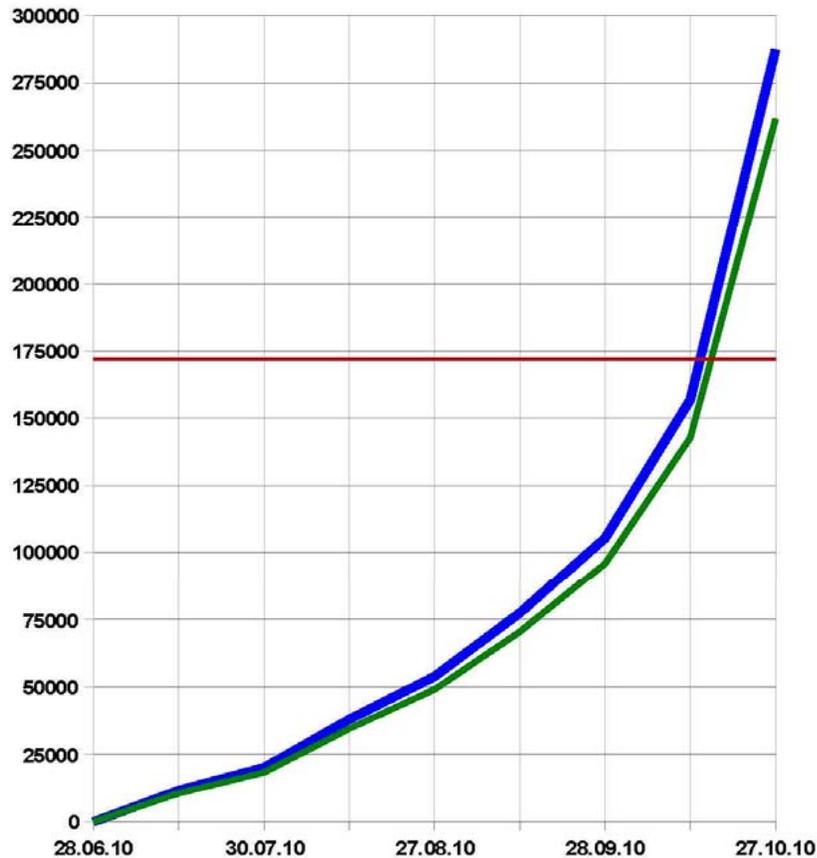
Emnid: Stadtwerke im Spiegel der öffentlichen Meinung, veröffentlicht am 26.08.2009

C. Bürger vertrauen kommunalwirtschaftlichen Unternehmen (2)





C. Bürger vertrauen kommunalwirtschaftlichen Unternehmen (3) und engagieren sich



- » Kundenbeiräte
- » Bürgerfonds, ...
- » Bürgerbegehren / Bürgerentscheide

■ Gesammelte Unterschriften
■ Abzüglich 9% Ungültige (geschätzt)
■ Ziel gültige Unterschriften

Entwicklung Stimmabgabe Bürgerbegehren des Berliner Wassertisches

27 % der Wahlberechtigten gingen zum Entscheid und stimmten mit Ja

=> Anliegen Wassertisch betrifft originär die Gesellchaftebene BWB und nicht die Ebene des tätigen Unternehmens und seiner Mitarbeiter

Quelle: http://berliner-wassertisch.net/content/dokus/dokus_stufe2.php



II. Wettbewerb um Netzkonzessionen und mögliche Handlungsoptionen

A. Konzessionsverträge

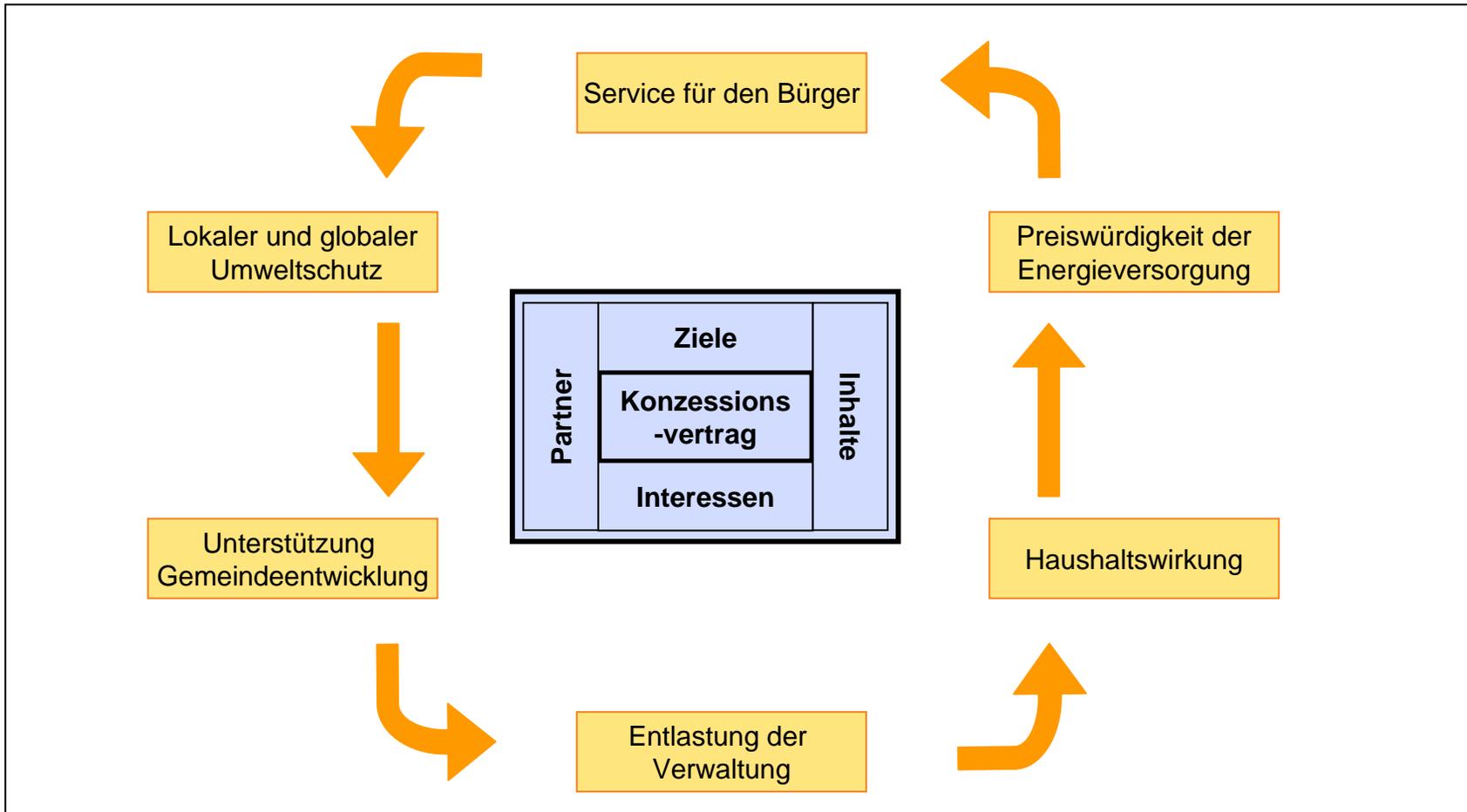
Konzessionsverträge

Gemeinde vergibt Recht und legt Pflichten auf zur Verlegung und zum Betrieb von Leitungen im öffentlichen Verkehrsraum und sonstigen Kommunalen Grundstücken für die Zwecke der Grund- und Allgemeinversorgung

Konzessionsverträge: Strom Gas (Wasser),

- » gesetzlich stark normiert: EnWG, KAV, Kartellrecht
- » Klare Regeln für Vertragsinhalt und max. Höhe der Konzessionsabgabe
- » Transparentes Verfahren zur Auswahl des Konzessionsnehmers erforderlich
- » Max. Laufzeit 20 Jahre
- » Keine Ausschließlichkeit mehr vereinbar, Gemeinde muss auch mit Dritten kontrahieren
- » Bei auslaufenden Vertrag muss Altkonzessionär seine Netze der Gemeinde / dem Neukonzessionär gegen angemessene wirtschaftliche Vergütung überlassen / übertragen

B. Zentrale Stellung des Konzessionsvertrages



Quelle CSP 2007



C. Handlungsoptionen

Verlängerung/Neuabschluss - **Entscheidung mit großer Tragweite** – die Kommune bindet sich und ihre Bürger **für 20 Jahre** an einen Partner

die Entscheidungssituation eröffnet **Chancen**

die Energieversorgung zukünftig selbst in die Hand zu nehmen mit einem

- » eigenem kommunalen Unternehmen oder
- » in Kooperation mit benachbarten Kommunen/ Unternehmen

selbst unmittelbar die **Geschäftspolitik bestimmen** und beeinflussen zu können

ein eigenes Unternehmen als **Nukleos** für Effizienzsteigerungen weiterer Felder der kommunalen Pflichtaufgaben zu nutzen (u. a. Synergien Bauhof, Bewirtschaftung kommunaler Einrichtungen, ...)

Chancen und Risiken abwägen und bewerten



D. Wettbewerb um Netzkonzessionen

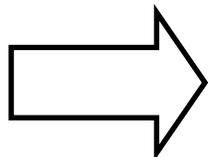
Mehrzahl der **Strom- und Gasnetz-Konzessionsverträge**
werden bis 2015/2016 von den Kommunen neu abgeschlossen

Gesetzgeber wollte diesen Wettbewerb,

aktuelle Äußerungen des Bundeskartellamt gegen diesen Wettbewerb
verwundern ...

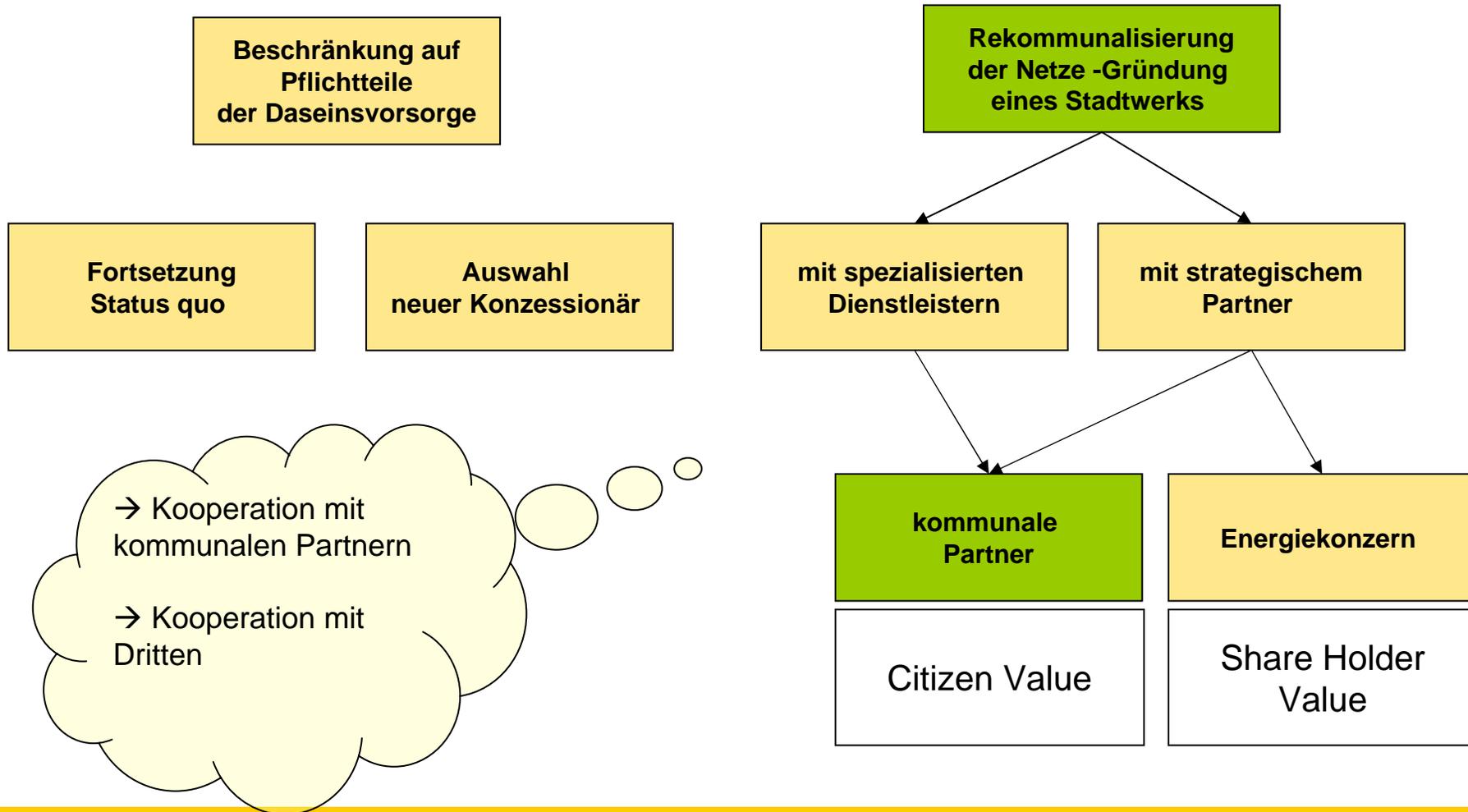
Wettbewerb um Konzessionsverträge
=
Wettbewerb um Marktanteile

Funktionsfähiger Wettbewerb im
Energemarkt erfordert ausreichende
Anzahl von Wettbewerbern!



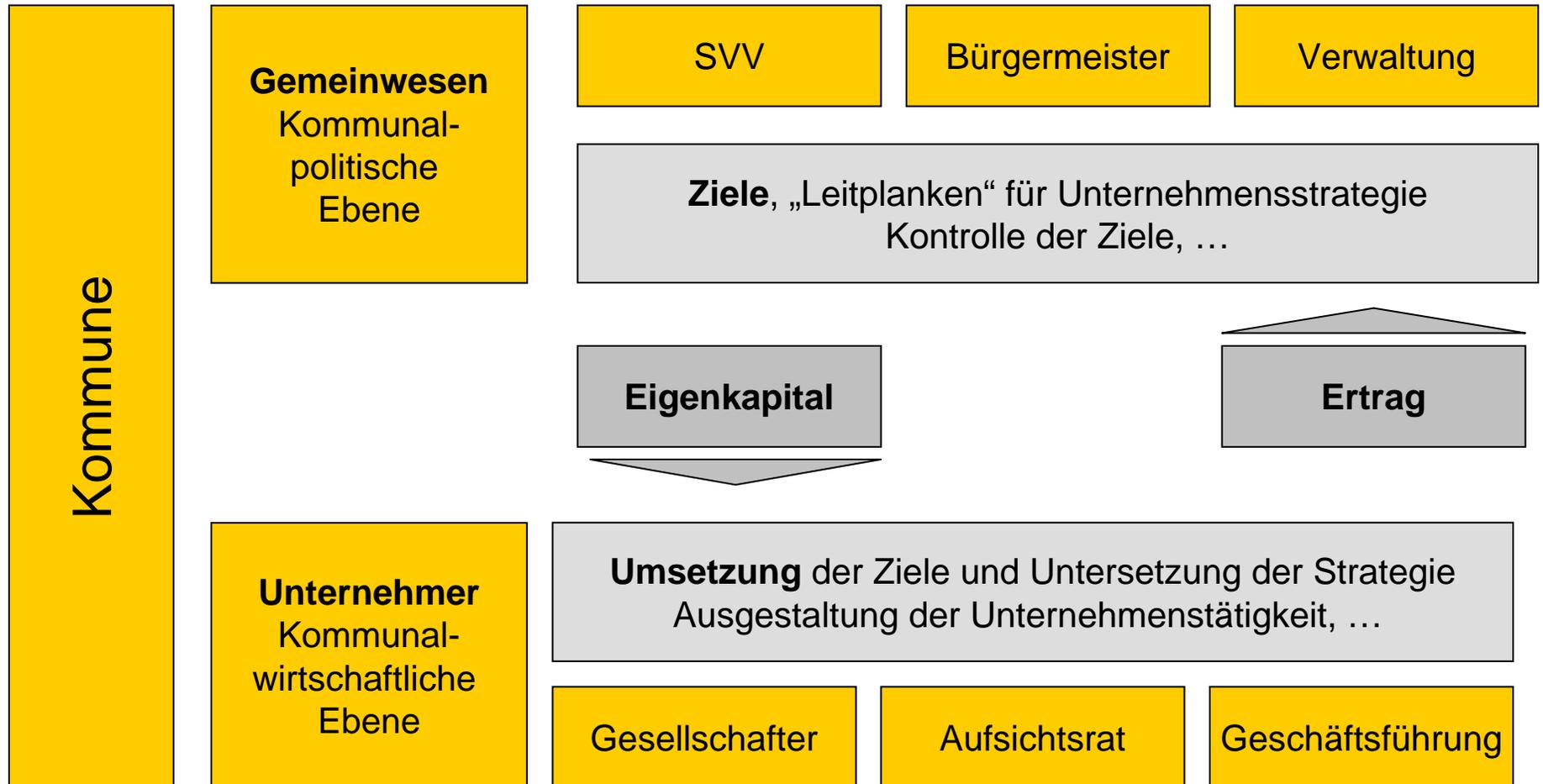
Unternehmensstrategisches Ziel der Stadtwerke:
Sicherung und Steigerung der Marktanteile

E. Strategieoptionen beim Neuabschluss von Konzessionsverträge

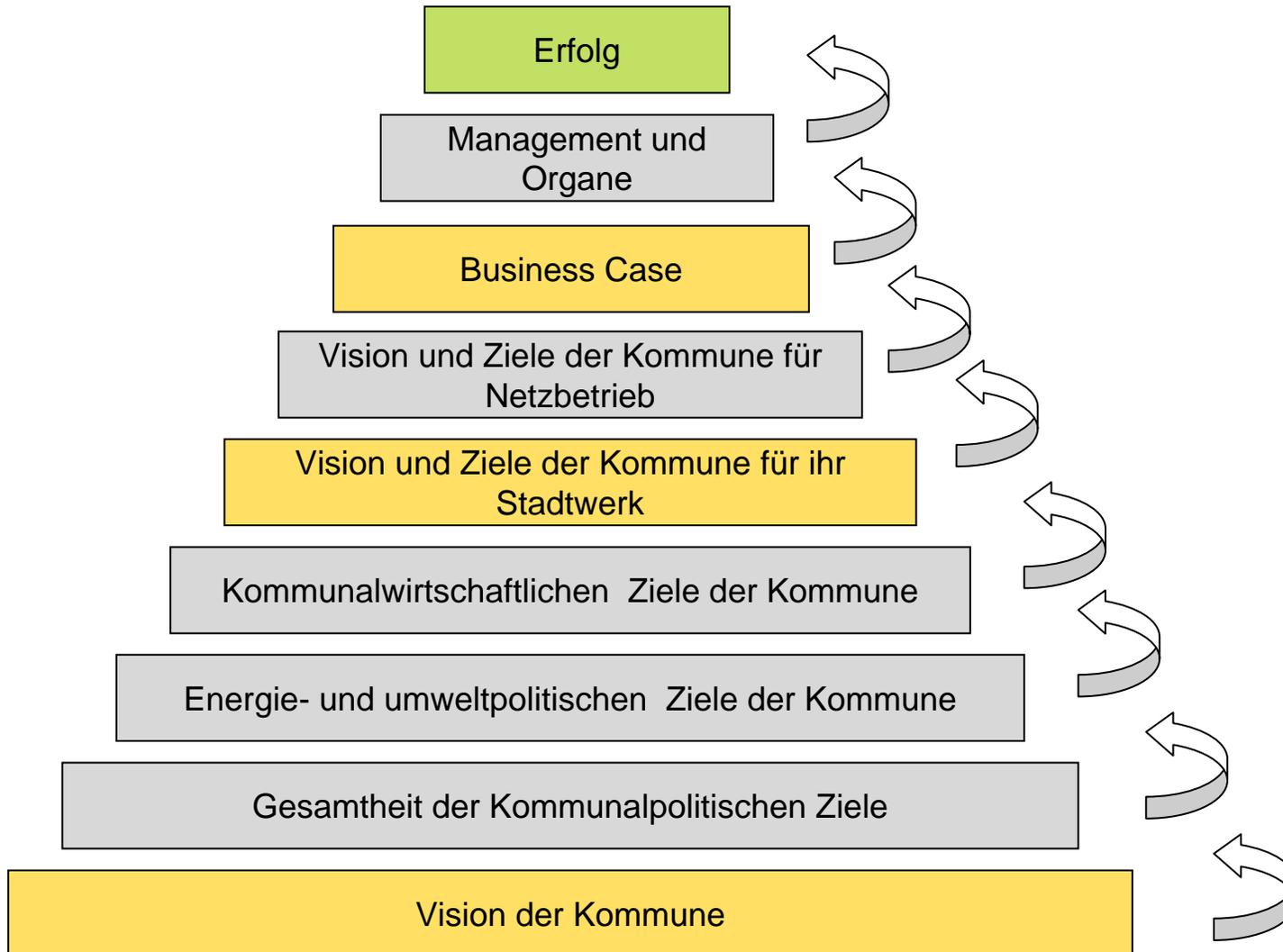




F. Arbeitsteilung und Doppelrolle der Kommune



G. Erfolgreiche Netzübernahmen benötigen breite Basis





III. Netzkonzessionen als Anker für kommunal-wirtschaftliche Handlungsmöglichkeiten

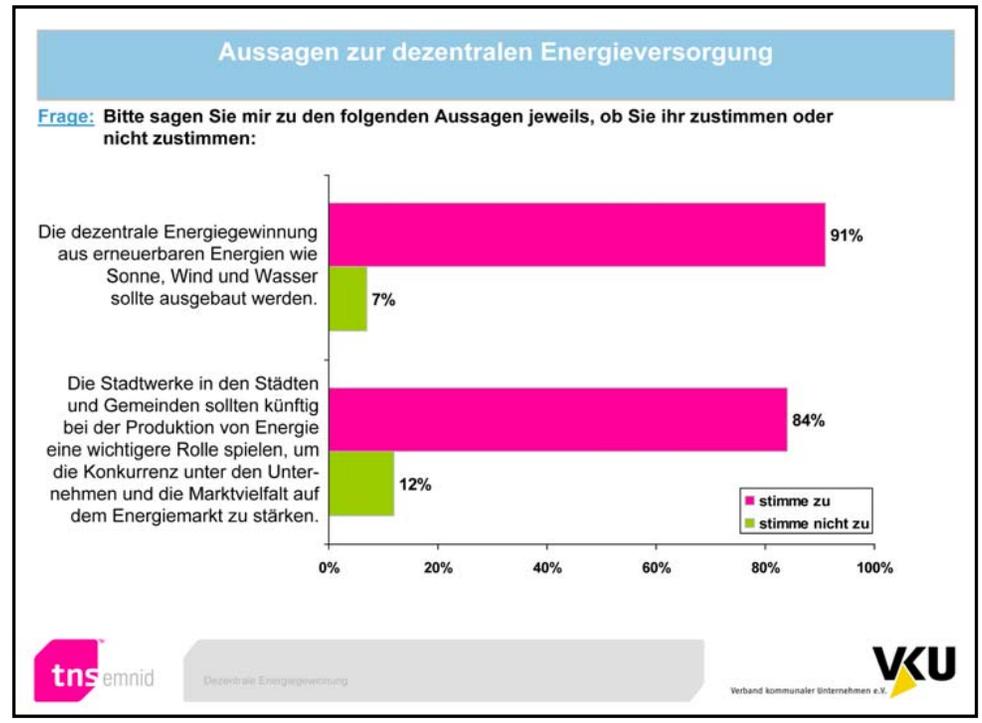
A. Trenddiskussion „klimafreundliche / energieautarke Kommune“

Umsetzung lokaler und regionaler Klimaschutzkonzepte in
Kooperation von Kommune / Stadtwerk

Ausbau **KWK** und **Erneuerbare Energien** → Erwartungen der
Bürgerinnen und Bürger

Energiedienstleistungen
für mittelständische
Wirtschaft u. Haushalte
→ Stadtwerke als
professioneller Partner

Wegbereiter für
**CO₂-neutrale
Kommunen**

Emnid: Dezentrale Energiegewinnung, veröffentlicht am 07.06.2010

A: Beispiel Landkreis Barnim Motive für Klimaschutzkonzepte

Worüber haben wir nachgedacht?

Energieverbrauch pro Jahr

Finanzielle Mittel pro Jahr



Landkreis Barnim

Keine regionale Wertschöpfung



860.000 MWh_{th}
266.000 MWh_{el}

86 Mill. EUR für Wärme
53 Mill. EUR für Strom
GESAMT: 139 Mill. EUR

Was ist die Strategie

Nullemissionsstrategie heißt:



Versorgungssicherheit



Arbeitsplätze



Klimaschutz

© Landkreis Barnim

A: Beispiel Prenzlau – Stadtwerke Prenzlau

Stadt Prenzlau



Stadtleitbild „Prenzlau 2015“

1. „Prenzlau - Stadt der Erneuerbaren Energien“



Prenzlau zählt zu den **Siegerstädten** im Wettbewerb um den Titel „Bundeshauptstadt im **Klimaschutz 2010**“.



Oberstes Unternehmensziel ist die Gewährleistung einer **kosteneffizienten, qualitäts- und umweltgerechten Ver- und Entsorgung**, sowie die Durchführung von Infrastrukturdienstleistungen.

Senkung der Immissionen von klimaschädlichen »Treibhausgasen«

Fernwärme und Wärmeenergiemix:

- umweltfreundlichem Erdgas
- Geothermie, Klärgas, Biogas
- Kraft-Wärme-Kopplung erzeugt

**EnEV
f= 0,00**



B. Wirtschaftliche und strukturpolitische Vorteile für Städte und Gemeinden mit kommunalwirtschaftlichen Unternehmen

Steuerung volkswirtschaftlich relevanter Infrastrukturen
durch kommunalen (Mit-)Eigentümer

Steigerung der regionalen Wertschöpfung, z. B.

Unterstützung der Kommunalhaushalte

Finanzierung anderer kommunaler Infrastrukturaufgaben

Sicherung und Schaffung von **Arbeits- und
Ausbildungsplätzen**

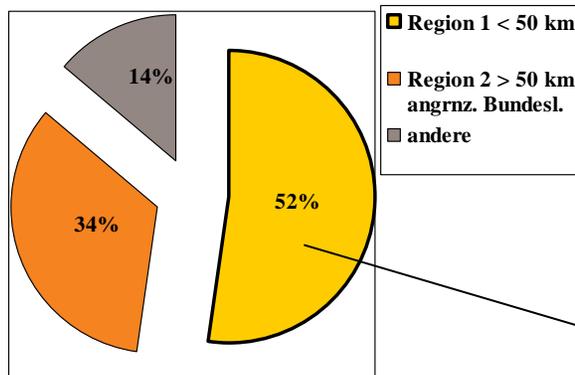
regionale Investitionsvergabe an Handwerk, Industrie, Dienstleister

ggf. Nutzung des **steuerlichen Querverbundes** durch
technisch/wirtschaftliche Verflechtung

Ertrag bleibt am Ort

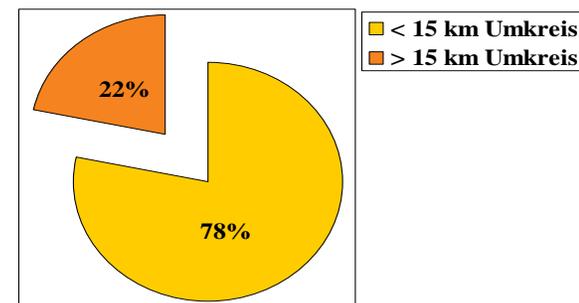
B. Beispielhaft: Auftragsvergabe eines kommunalen Unternehmens

nach Regionen



Energie-
beschaffung

Anteil Nahregion (15 km Umkreis)
an Region 1 < 50 km



C. Kommunal/-wirtschaftliche Kooperationen als Strategieoption

Entwicklung neuer Geschäftsfelder in horizontalen Kooperationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, z. B. Erzeugung regenerativer Energien, Netzgesellschaften, Smart Metering, Breitband, E-Mobilität

Kooperationen sind die strategische Option insbesondere für **kleinere** und **mittlere Unternehmen**

84 % der Stadtwerke **Partner einer oder mehrerer Kooperationen**

Vorteile beim Aufbau von EVU/Netzgesellschaften in **Kooperation** mit anderen Stadtwerken/Kommunen, **z. B.:**

„**Lastenteilung Investitionen**“ zwischen Kommune(n) und Stadtwerke(n)

Nutzung betriebswirtschaftlicher Synergien zur Risikominimierung / Start-Up-Unterstützung (z. B. Betriebsführung als Know-How-Transfer)



IV. Konzessionsübernahmen und Neugründung kommunaler Unternehmen

– Eine Zwischenbilanz –

A. Auswahl aktueller Re-Kommunalisierungsprojekte



- ✓ bislang Gründung mehr als **30 neuer** kommunalwirtschaftlicher **EVU**
- ✓ zahlreiche **Netzkonzessionsübernahmen** durch kommunale EVU
 - Prenzlau (Strom)
 - häufig eingemeindete Gebiete
- ✓ **Überlegungen** in Brandenburg zur Neugründung
 - Teltow, Klein Machnow, Stahnsdorf ???
 - Kyritz ???
 - Stadt Neuendorf ???
 - Wustermark, Dallgow, ... ???
- ✓ Feldheim (Ziel: energieautarke Gemeinde)
- ✓ **Überlegungen** in Berlin ???

B. Argument: Netze sind reguliert – deshalb kein Spielraum für Kommunalpolitischen Einfluss ?

Fakt: Vertrieb und Erzeugung – hier können kommunale Unternehmen auch ohne Netz tätig sein

Korrekt: Netzbetrieb unterliegt strengen regulatorischen Sachzwängen

Fakt: Eigner kann auch unter diesen Bedingungen beeinflussen:

» Befördert der Netzbetrieb aktiv den Strukturwandel hin zu Dezentralität und Entkarbonisierung

oder

» sichert Netzbetrieb Pflichtaufgaben (Dienst nach Vorschrift)

Weiterer Fakt: Netzbetrieb kann eine solide Basis für ein umfassenderes kommunales Unternehmen darstellen

B. Weitere häufige Argumente gegen Netzübernahmen

Netzübernahmen sind zu teures Risiko

Kommunen unter xx tausend Einwohner - Netze sind unwirtschaftlich

Kommunen können Netze nicht effizient betreiben

Kommunen haben noch nie nachgewiesen, dass sie effizienter als Private sind

Kommunen haben nicht das know how

Kommunale Solidarität sichern – regionale Netzbetreiber werden durch Netzübernahmen werden geschwächt

 **Ernst nehmen, prüfen positionieren, wenn möglich entkräften und handeln oder glauben ...**



V. Fazit

A. Selbstverständnis Kommunalen Unternehmen und ihres Verbandes

- » Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung und Stärkung lokaler Lebensqualität
- » vor kurzfristiger Rendite stehen Wirtschaftlichkeit und Gemeinwohlverpflichtung,
- » Sicherung
 - » Bürgernähe
 - » Nachhaltigkeit, Zuverlässigkeit, Qualität
 - » Vielfalt, Innovation, Wettbewerb, Effizienz
 - » optimal lokale Ver- und Entsorgungsinfrastrukturen
- » VKU ist Impulsgeber und Vermittler dieser Themen und innovativer Lösungsansätze



B. Mein Fazit

- » Auslaufender Konzessionsvertrag ist Chance für aktive Gestaltung
- » Gründung eines kommunalen Unternehmens ist
 - » Nicht abhängig:
 - » von Größe der Stadt oder des Unternehmens
 - » deutlich abhängig:
 - » von Vision, Rationalität, Professionalität,
 - » Aktivität und Wahrnehmung kommunalwirtschaftlicher Verantwortung
- » Kommunale Partnerschaft und regionale Kreisläufe
 - » dienen den Menschen und Gewerbe der Region
 - » Gesunde Regionen sind Basis einer gesunden Welt und diese ist Basis für die Regionen
- » Global denken – lokal Handeln – Vielfalt sichern

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Bitte stellen Sie Ihre Fragen!**

Dietmar Pautz

Geschäftsführer der Landesgruppe Berlin-Brandenburg
Verband kommunaler Unternehmen e.V.

Alexanderstrasse 1

10117 Berlin

Fon +49(0)30.58580-471

Fax +49(0)30.2000338-101

Mail: pautz@vku.de

Internet: <http://www.vku.de>