

Anlage: Mustervorlage der Stadt Hagen

Beschlussvorschlag

1. Der Rat der Stadt Hagen stimmt der Übernahme der lekker Energie GmbH (ehemals Nuon Deutschland GmbH) durch die ENERVIE - Südwestfalen Energie und Wasser AG zu.
2. Der Rat der Stadt Hagen beauftragt die Verwaltung, das Anzeigeverfahren nach § 115 GO NRW bei der Bezirksregierung durchzuführen.

Die Umsetzung der Vorlage erfolgt bis zum 30.06.2011.

Kurzfassung

Am 18.03.2010 wurde durch die ENERVIE - Südwestfalen Energie und Wasser AG der Vertrag zur Übernahme der lekker Energie GmbH (ehemals Nuon Deutschland GmbH) unterzeichnet. Die Verwaltung ging zunächst aufgrund eines vorliegenden Rechtsgutachtens davon aus, dass ein formeller Ratsbeschluss sowie eine Anzeige nach § 115 GO NRW bei der Bezirksregierung nicht erforderlich ist. Nachdem die Bezirksregierung jedoch von der Übernahme Kenntnis erlangt hat, besteht sie sowohl auf den Ratsbeschluss als auch auf der Anzeige. Sowohl der Ratsbeschluss als auch die Anzeige sollen nunmehr nachgeholt werden.

Begründung

Die nachfolgenden Ausführungen zu den Punkten 1. - 4. basieren auf Angaben der ENERVIE - Südwestfalen Energie und Wasser AG (ENERVIE).

1. Einleitung

Die ENERVIE hat mit wirtschaftlicher Wirkung zum 01.01.2010 die lekker Energie GmbH (ehemals Nuon Deutschland GmbH) von der Konzernmutter N.V. Nuon Energy, Amsterdam/Niederlande, übernommen. Hintergrund der Transaktion: Zum 01.07.2009 hat der schwedische Energieversorger Vattenfall AB, Stockholm, 49 % der Gesellschaftsanteile an dem holländischen Energieversorger N.V. Nuon Energy übernommen. Der Umsetzung der Übernahme hat die EU-Kommission unter der Voraussetzung zugestimmt, dass sich Vattenfall von der Nuon Deutschland vollständig trennt. Vattenfall hat daher im August 2009 den Veräußerungsprozess angestoßen.

Der Aufsichtsrat der ENERVIE hat der Übernahme in seiner Sitzung am 22.01.2010 zugestimmt. Vorausgegangen war ein mehrmonatiger intensiver Merger & Akquisitions-

Prozess. ENERVIE konnte schließlich den Erwerb zu äußerst günstigen wirtschaftlichen Bedingungen realisieren, u. a. auch deshalb, weil viele der potentiellen Mitbewerber entweder aus kartellrechtlichen Gründen nicht zum Zuge kommen durften oder aufgrund kürzlich abgeschlossener bzw. anderweitig laufender Akquisitionsprojekte abgehalten wurden. Hinsichtlich des Kaufpreises sowie weiterer Details aus dem Kaufvertrag wurde - insbesondere auch im Interesse des Verkäufers - strenge Vertraulichkeit vereinbart.

Der Erwerb der lekker Energie GmbH ist eine gute Gelegenheit für ENERVIE, ihr Markenportfolio zu ergänzen, den Kundenstamm annähernd zu verdoppeln und überregional zu wachsen. Die Vertriebsmarken „Mark-E“ und „Stadtwerke Lüdenscheid“ sind besonders stark in ihren Heimatmärkten, werden dort als kompetent wahrgenommen. Wachstum ist für beide Vertriebsmarken am ehesten aus der Region heraus zu realisieren. Die Wachstumsstrategie der lekker Energie GmbH ist auf Metropolen ausgerichtet. Gemeinsam kann der Energiemarkt für unterschiedliche Zielgruppen durch individuelle Produktstrategien und Vertriebskanäle, die über die einzelnen Marken gesteuert werden, optimiert bearbeitet werden. Synergien sind vor allem in den Bereichen Call Center, Kundenmanagement, Personal und Finanzen möglich. Der Marktauftritt wird ganz wesentlich durch die prägnanten Produktmarken (z. B. lekker Strom, wakker Gas etc.) und die Produktfarben (lila/gelb) dominiert. Beide markenprägenden und damit wettbewerbsrelevanten Elemente dürfen - vertraglich gesichert - weiter eingesetzt werden.

ENERVIE wird die lekker Energie GmbH zukünftig als wirtschaftliche eigenverantwortliche Einheit in die Konzernstruktur integrieren und über ein enges Monitoring Transparenz hinsichtlich aller relevanten Informationen sicherstellen.

Die Übernahme der lekker Energie GmbH

- ergänzt sinnvoll das Markenportfolio der ENERVIE-Gruppe, eröffnet interessante Wachstumschancen in einem neuen Marktsegment und stärkt das Kerngeschäft der Gruppe,
- erspart ENERVIE in erheblichem Umfang Mittel zur Neukundengewinnung in Kundensegmenten, die von der lekker Energie GmbH bereits bedient werden; damit kann die für einen nachhaltigen Vertriebs Erfolg im Privatkundenmarkt notwendige Betriebsgröße erreicht werden,
- führt insbesondere aufgrund der Bündelung von Querschnittsfunktionen, gemeinsamer Lösungen in den Bereichen IT, Abrechnung und Kundenservice zu einer Optimierung der Kostenstrukturen der ENERVIE-Gruppe,
- ist nach intensiven Verhandlungen mit dem Verkäufer in Bezug auf wesentlich Risikooptionen (Energiebeschaffung, Forderungsausfälle, Eigenkapitalgarantie und Liquiditätsrisiken) durch Regelungen zu Gunsten der ENERVIE ausgestattet.

Das Bundeskartellamt und die EU-Kommission haben der Übernahme zugestimmt. Nachdem die entsprechenden Verträge unterzeichnet wurden, erfolgte mit operativer Wirkung im April 2010 die Übernahme der lekker Energie GmbH in die Konzernstruktur der ENERVIE.

2. Die lekker Energie GmbH

Die lekker Energie GmbH ist eine Energievertriebs- und Servicegesellschaft mit z. Zt. 300.000 Kunden und einem Umsatzvolumen von 260 Mio. € (2009) bei 242 Beschäftigten. Die Gesellschaft konzentriert sich auf die Versorgung von Metropolen, insbesondere Hamburg und Berlin, und ist darüber hinaus Grundversorger im Bereich der Stadt Heinsberg (in der Nähe von Mönchengladbach).

Die lekker Energie GmbH beliefert sowohl Privatkunden als auch kleinere und mittelständische Unternehmen mit Strom und Gas. Die Versorgung der Privatkunden ist der umsatzstärkste Bereich und erfolgt unter den Markennamen „lekker Strom“ und „wakker Gas“.

Für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit des Erwerbs der lekker Energie GmbH wurden nachfolgende Rahmenbedingungen angenommen:

- Die lekker Energie GmbH soll einen moderaten Wachstumskurs fortsetzen.
- Die Gesellschaft muss ein positives Eigenkapital aufweisen.
- Das Geschäft der lekker Energie GmbH muss mit den zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln auskommen.
- Ein Ausstiegsszenario soll für ENERVIE möglichst risikoarm realisierbar sein.
- Die lekker Energie GmbH bleibt als eigenständige Gesellschaft bestehen.
- Es wird kein Ergebnisabführungsvertrag geschlossen werden.

3. Auswirkungen auf die ENERVIE

Durch den Erwerb der lekker Energie GmbH hat die ENERVIE die Möglichkeit, in anderen Gebieten Deutschlands weitere Kunden zu gewinnen. Die beiden Business-Marken „Mark-E“ und „Stadtwerke Lüdenscheid“ sind stark regional verankert und eignen sich daher nicht für die überregionale Neukundenakquisition für alle Zielgruppen.

Im Privatkundensegment sind die beiden Marken zwar in der Region bekannt, besitzen jedoch keine ausreichende bundesweite Markenbekanntheit. Im Geschäftskundensegment werden mit den beiden Marken Begriffe wie

- innovative Produkte/Dienstleistungen,
- Beratungskompetenz,
- hohe Erfahrung im Mittelstand,
- weitreichender Gasnetzzugang

verbunden. Es gibt jedoch keine ausreichenden Vertriebsstrukturen für eine überregionale Akquisition. Die Strategie der ENERVIE besteht also darin, weitere Vertriebskanäle zur Neukundengewinnung zu erschließen sowie entsprechende Vertriebsstrukturen aufzubauen.

Die drei Vertriebsmarken der ENERVIE-Gruppe („Mark-E“, „Stadtwerke Lüdenscheid“, „lekker Energie“) weisen eine starke, auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnittene Positi-

onierung auf. Die drei Marken sollen zukünftig jeweils eingeständig am Markt agieren. Die Positionierungen sind im Einzelnen:

Mark-E

- dynamischer Anbieter, der Leistungen bedarfsgerecht in der Herkunftsregion und in anderen Regionen vermarktet
- Wachstum in stammgebietsnahen Regionen und in ausgewählten Vertriebskanälen/Zielgruppen
- Wachstum durch Dienstleistung/Contracting

Stadtwerke Lüdenscheid

- städtischer Komplettversorger, der das vollständige Leistungsspektrum von Energie- und Wasserlieferungen sowie zusätzlicher Leistungen zuverlässig erbringt
- Fokus ist der Heimatmarkt

lekker Energie

- dynamischer, junger Anbieter, der als vertrauenswürdiger Energieeffizienzanbieter wahrgenommen wird
- moderates Wachstum Strom/Gas/Mehrwertdienstleistungen in ausgewählten Metropolen

4. Zusammenfassung

Die Übernahme der lekker Energie GmbH

- ergänzt sinnvoll das Markenportfolio der ENERVIE-Gruppe, eröffnet interessante Wachstumschancen in einem neuen Marktsegment und stärkt das Kerngeschäft der ENERVIE-Gruppe.
- erspart der ENERVIE in erheblichem Umfang Mittel zur Neukundengewinnung in Kundensegmenten, die von der lekker Energie GmbH bereits bedient werden; die Kosten für die Akquisition von insgesamt 300.000 Kunden entfallen.
- führt insbesondere aufgrund der Bündelung von Querschnittsfunktionen, gemeinsamer Lösungen in den Bereichen IT, Abrechnung und Kundenservice zu einer Optimierung der Kostenstrukturen der ENERVIE-Gruppe.
- ist nach intensiven Verhandlungen mit dem Verkäufer in Bezug auf wesentliche Risikopositionen (Energiebeschaffung, Forderungsausfälle, Eigenkapitalgarantie und Liquiditätsrisiken) durch Regelungen zu Gunsten der ENERVIE ausgestattet.
- ist mit risikoarmen Ausstiegsszenarien hinterlegt.

5 Stellungnahme der Verwaltung

Aus Sicht der Verwaltung bestehen gegen die Übernahme der lekker Energie GmbH durch die ENERVIE keine Bedenken.

Im Strombereich soll die lekker Energie GmbH bis zum Jahr 2019 von heute 270.000 auf 325.000 Kunden wachsen. Das Gasbereich wird sich von heute 35.000 Kunden auf 90.000 Kunden im Jahr 2019 steigern. Durch diese Szenarien wird sichergestellt, dass in den ersten beiden Jahren keine Überschuldung bzw. Zahlungsunfähigkeit eintritt, ab dem Jahr 2012 wird dann mit einem positiven EBITDA gerechnet. (EBITDA: Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen. Das EBITDA dient als Indikator, um die operative Ertragskraft einer Gesellschaft zu beurteilen.).

Das Eigenkapital in Höhe von 22 Mio. € wird trotz der Verluste in den Jahren 2010 und 2011 nicht aufgezehrt. Ab dem Jahr 2012 wird mit Überschüssen gerechnet, so dass die Anlaufverluste bis 2019 abgebaut sein werden.

Falls sich die lekker Energie GmbH nicht wie vorgesehen entwickelt, bestehen zwei Rückzugsmöglichkeiten für ENERVIE, die beide risikoarm umsetzbar sind: Zum einen die Einstellung der Neukundengewinnung (bedeutet u. a. Reduzierung der Vertriebs- und Marketingkosten, sukzessiver Personalabbau und damit Reduzierung der Personalkosten) und zum anderen als Worst-Case-Szenario die Einstellung des Geschäftsbetriebes. Aufgrund der vorliegenden Planung ist aber nicht davon auszugehen, dass diese Rückzugsmöglichkeiten in Anspruch genommen werden müssen.

Aufgrund des dargestellten Ergebnisverlaufes sowie der Rückzugsmöglichkeiten hat ENERVIE ein relativ geringes Risiko zu tragen. Außerdem besteht kein Ergebnisabführungsvertrag, so dass sich die Verluste der Jahre 2010 und 2011 nicht auf die Dividende auswirken.

Eine Marktanalyse nach § 117 Abs. 5 GO NRW wurde nicht erstellt. Zu den wirtschaftlichen Auswirkungen auf die ENERVIE wurde oben Stellung bezogen, Auswirkungen auf Handwerk und mittelständische Wirtschaft im Stammgebiet der ENERVIE-Gruppe entstehen nicht.

In der Ratsvorlage 0238/2010 (Ratssitzung vom 25.03.2010) wurde durch die Verwaltung ausgeführt, dass ein Anzeigeverfahren nach § 115 Abs. 2 GO NRW nicht erforderlich sei, da nach § 108 Abs. 6 S. 5 GO NRW einem Beschluss des Rates zwingende Vorschriften des Aktienrechts entgegenstehen. Ein Gespräch mit der Bezirksregierung hat ergeben, dass es sich bei der Übernahme der lekker Energie GmbH aus Sicht der Bezirksregierung um eine wesentliche Erweiterung der ENERVIE handelt. Daher ist nach Auffassung der Bezirksregierung sowohl ein Ratsbeschluss aller an der ENERVIE beteiligten Kommunen sowie die Durchführung des Anzeigeverfahrens erforderlich. Auch wenn hierzu seitens der ENERVIE weiter eine andere Rechtsauffassung vertreten wird, verweigert sich die Gesellschaft nicht der Durchführung des Verfahrens. Mit dieser Vorlage wird daher sowohl der Ratsbeschluss nachgeholt als auch - nach dem Beschluss - das Anzeigeverfahren durchgeführt.

Beigefügt ist dieser Vorlage der Gesellschaftsvertrag der lekker Energie GmbH.

Der Rat der Stadt Hagen wird um einen entsprechenden Beschluss gebeten.