

Rekommunalisierung der Strom- und/oder Gasnetze

Dr.-Ing. Gerhard Weissmüller

Technische Werke Ludwigshafen am Rhein AG (TWL)

gerhard.weissmueller@twl.de

Stadtwerke-Marktanteile im Endkunden-Segment

- » Stromversorgung 57 %
- » Gasversorgung 52 %
- » Wärmeversorgung 50 %

850 Stadtwerke : - innovativ und richtungsweisend im Markt
- „im Aufwind“

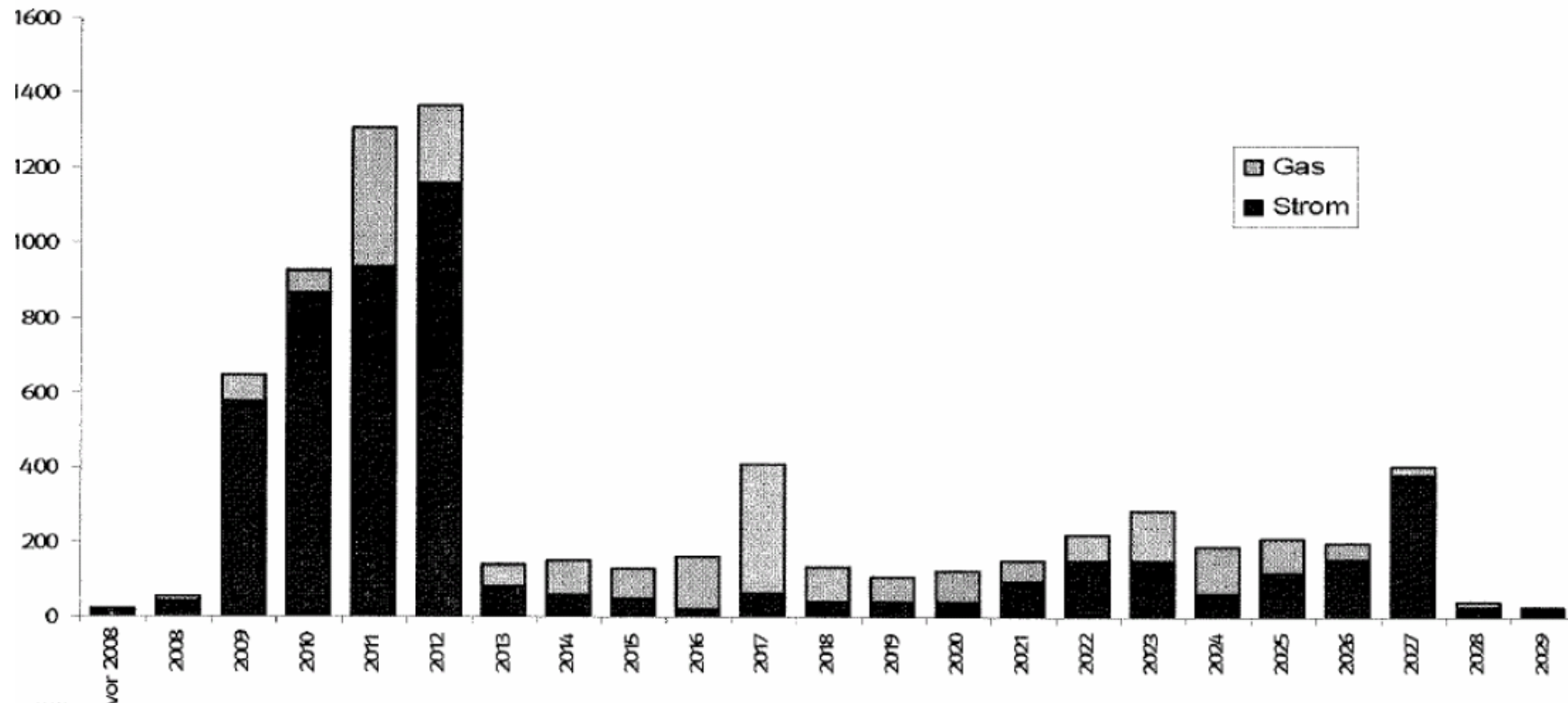
[Kunden vertrauen den Stadtwerken](#)

Gestiegenes Selbstbewusstsein der Stadtwerke

- » Stadtwerke (SW) übernehmen in vielen Kommunen auslaufende Konzessionsverträge
- » SW unterstützen Kommunen beim Aufbau eigener SW
- » SW beleben Wettbewerb als energiewirtschaftlicher Mittelstand
- » Zukunftsträchtiges Geschäftsfeld: Netzbetrieb in benachbarten Kommunen
- » Gründe für wachsenden SW-Anteil am „Konzessionskuchen“ : Unzufriedenheit mit manchem Großkonzern als Konzessionsnehmer und regionale Verankerung der SW
- » Bis Juli 2009 im Bundesanzeiger 700 auslaufende Konzessionen (Strom, Gas) veröffentlicht
- » Bis 2013 folgen mehr als 2000 weitere Anzeigen;
Chance zur Netzübernahme alle 20 Jahre

Konzessionen in Zahlen

Großteil der Konzessionsverträge läuft deutschlandweit in den kommenden Jahren aus



Quelle: BBH

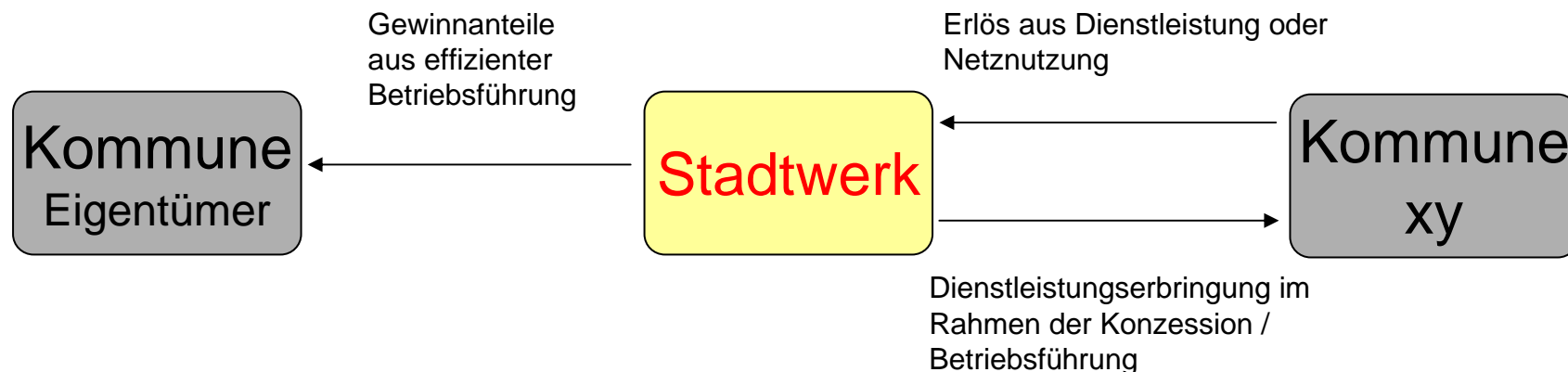
Aktuelle (Re-) Kommunalisierungen (Auswahl)



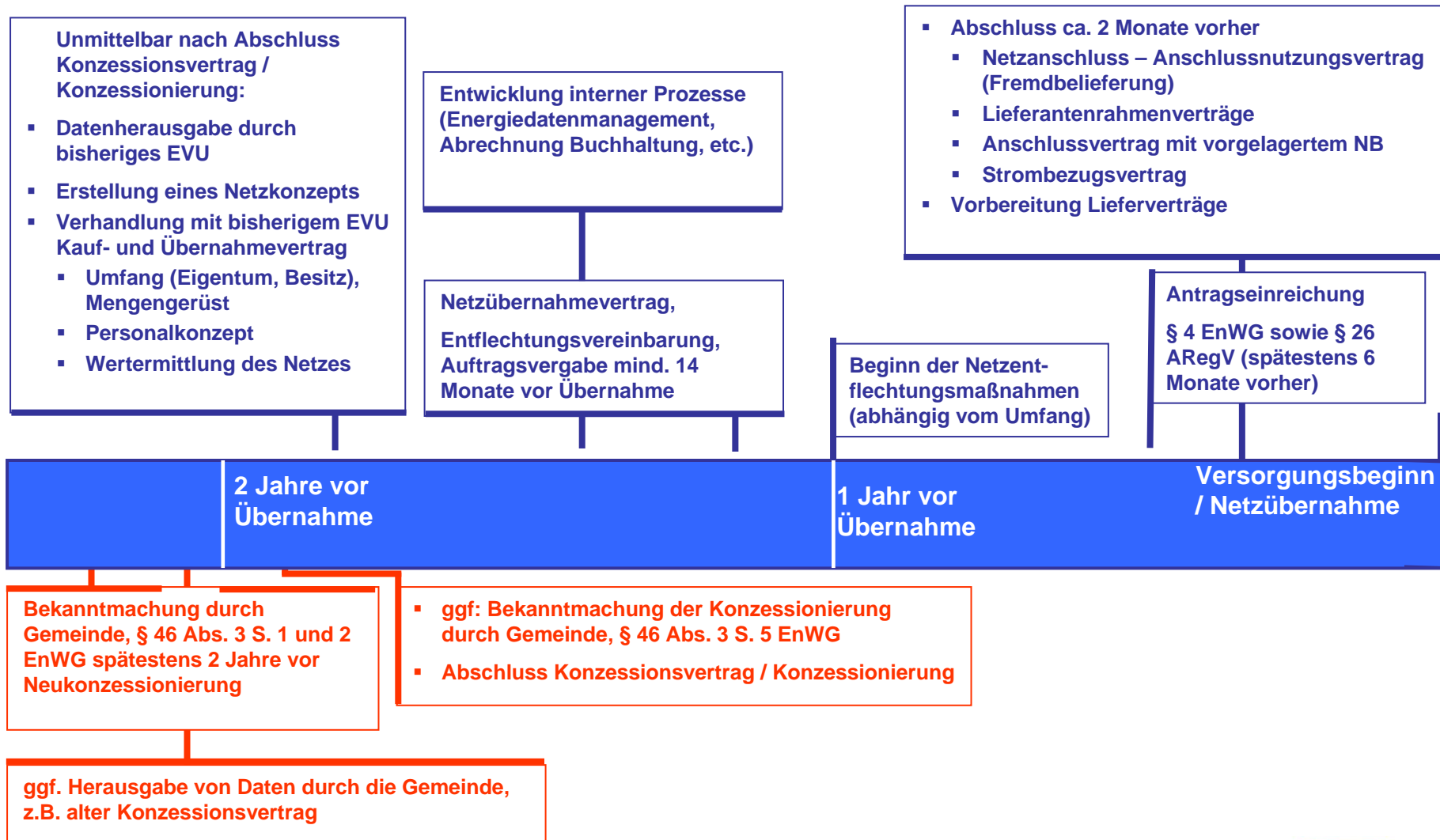
Eigene Darstellung BBH 07/2009

Vorteile: Strategie „Erlangung von Konzessionen“

- » Zusätzliche Erträge für das SW und damit dessen Eigentümer Kommune
- » Sicherung und Ausweitung der Arbeitsplatzangebote in der Kommune
- » SW ist zentraler, kompetenter Ansprechpartner für das Thema Energie und Infrastruktur



Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens



Quelle: BBH

Vorteile eigener Netze

- » Keine überragenden aber sichere Renditen oberhalb der Renditen in der Finanzwirtschaft
- » Betrieb mehrerer Netze (Strom, Wärme, Straßenbeleuchtung) ermöglicht Hebung wertvoller Synergien
- » Schlüssel für eine breite Kundenbasis durch direkten Zugang zu den Haushalten (bei Trennung von Netzbetriebs- und Netzservicegesellschaft)
- » Grundstein für haushaltsnahe Dienstleistungen (bei Trennung von Netzbetriebs- und Netzservicegesellschaft)
- » Steuerung der Energiepolitik vor Ort durch gezielten Anschluss neuer Energieerzeugungsanlagen und des Energiemixes vor Ort
- » Klimaschutz durch Aufbau eigener Versorgungsstrukturen

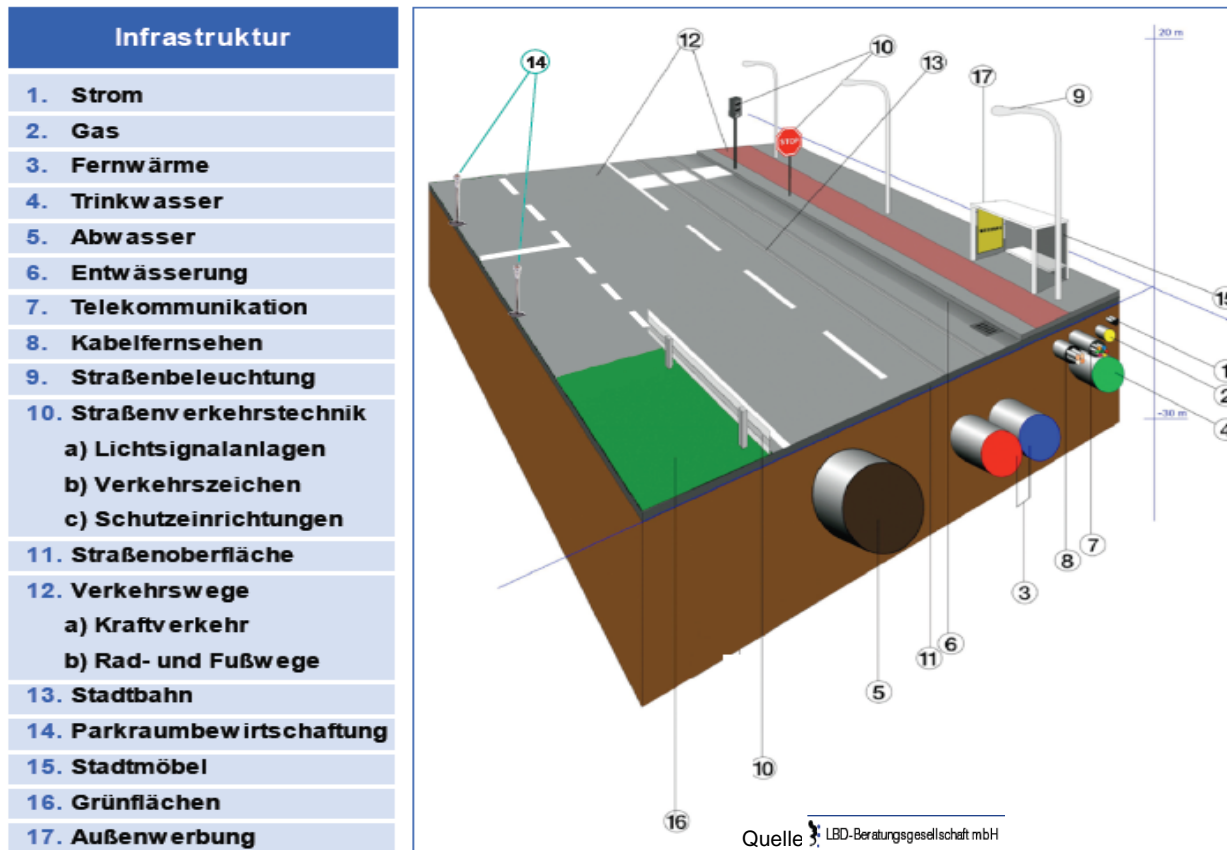
Vorteile eigener kommunaler Unternehmen (1)

- » Lokale Wertschöpfung und Sicherung direkter und indirekter Arbeitsplätze
- » Etwa 75% der Investitionen fließen in die Kommune oder ins Umland
- » Durch Erwirtschaftung von Gewinnen sichere Einnahmen, die über die Konzessionsabgabe hinausgehen, gerade in Krisenzeiten
- » Partner der Politik bei allen Fragen der Nachhaltigkeit, d.h. beim Klimaschutz und bei der langfristigen Versorgungssicherheit
- » Nachhaltigkeit durch dezentrale Erzeugung mit Erneuerbaren Energien und Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen mit diversifiziertem Brennstoffeinsatz (sichere Versorgung mit Energierohstoffen)
- » Energieerzeugung aus Müll und Abwasser, d.h. Effizienz durch Sparten-Integration

Vorteile eigener kommunaler Unternehmen (2)

- » Energiewende durch Innovation vor Ort im Zusammenspiel von Kommune und Stadtwerk (Beispiel: E-Mobilität)
- » Eigenerzeugung verringert Abhängigkeit von den Preismechanismen des Marktes
- » Energie-Effizienz Know-How des SW ermöglicht hochwertige Energie-Dienstleistungen und Contracting-Angebote in der und für die Kommune
- » Wertvolle Beiträge zur Stadtentwicklung durch spartenintegrierten Planungsprozess, Bau und Betrieb der Netzinfrastruktur im Straßenraum

Das Stadtwerk – Ein effizienter Infrastrukturdienstleister



Ziel für das Stadtwerk:

Alle Infrastrukturanlagen
in der Kommune

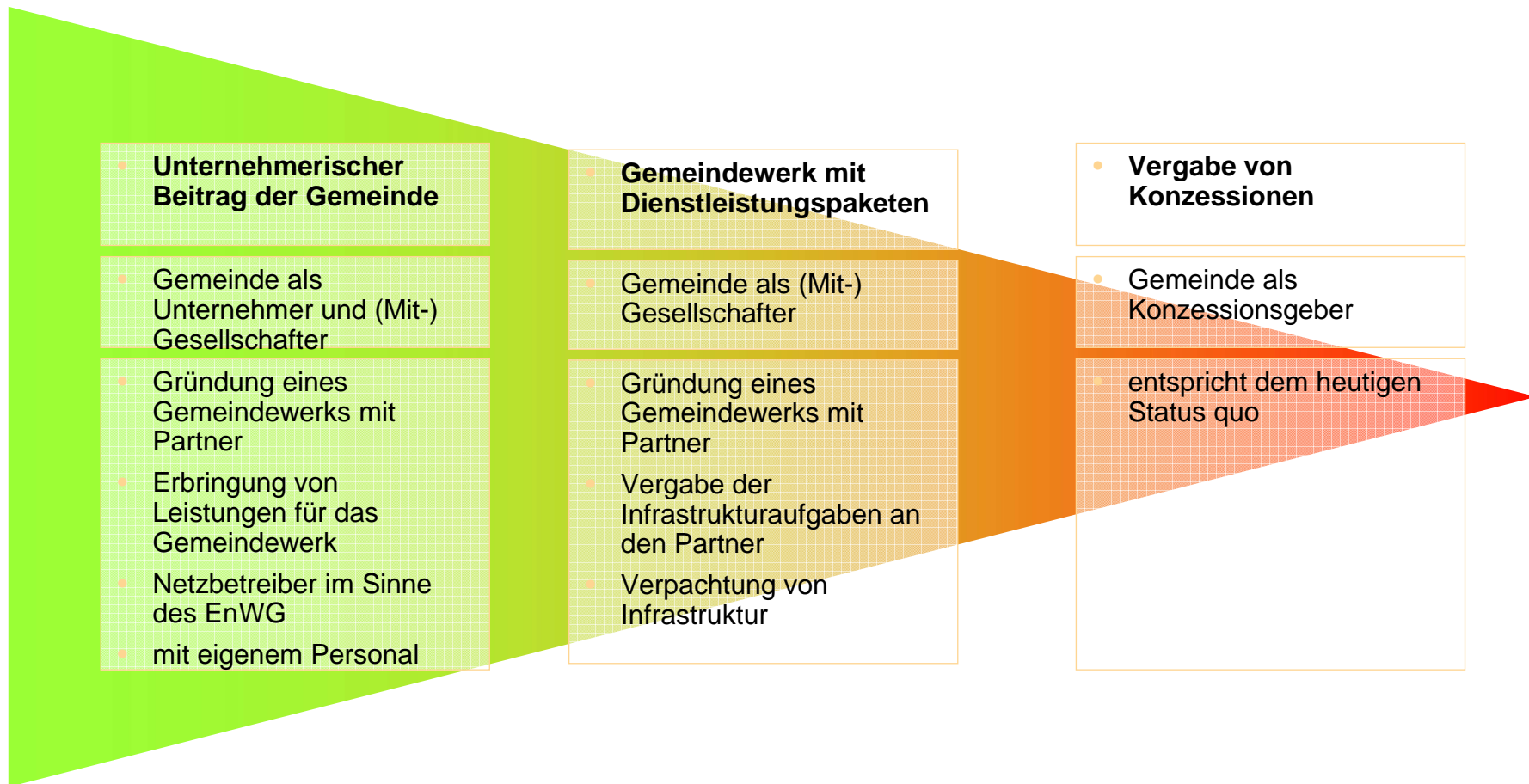
**so effizient und
wirtschaftlich wie
möglich**

für den Eigentümer Stadt
betreiben.

Kommunale Stadtwerke – Alles aus einer Hand

- » Energien : Strom, Erdgas, Fern- oder Nahwärme
- » Trinkwasser
- » Telekommunikation
- » Straßenbeleuchtung
- » Abwasserbeseitigung
- » Öffentlicher Personen-Nahverkehr
- » Hafan
- » Bäder
- » Lichtsignalanlagen
- » Abrechnung für Energie und kommunale Dienstleistungen

Handlungsoptionen für die Stadt bzw. Gemeinde



Quelle: BBH

Qualitative Entscheidungsparameter

- » Sicherstellung der Einflussnahme auf die kommunale Infrastruktur
- » Entwicklung eines Geschäftsmodells für Städte und Gemeinden (Aufbau von lokalen Wertschöpfungen)
- » Daseinsvorsorge - Orientierung am Gemeinwohl, also den Interessen der Bürger (soziale Aspekte)
- » Sicherung von Arbeitsplätzen in der Region
- » Auf- und Ausbau dezentraler Energieversorgungsstrukturen (Kraft-Wärme-Koppelung, Erneuerbare Energien)
- » Klimaschutz als Zukunftsaufgabe
 - » Bürgerbeteiligungsmodelle
 - » Verbesserung der Energiedifferenz von neuen und sanierten Gebäuden

Quantitative Entscheidungsparameter

- » Gewinnbeteiligung
- » sonstige Zuflussoptimierung
 - » Konzessionsabgabe
 - » Gewerbesteueraufkommen
- » Optimierungspotential für sonstige wirtschaftliche Tätigkeiten der Gemeinde z. B. in den Bereichen
 - » Wasser / Abwasser
 - » Straßenbeleuchtung
- » Steuerliche Optimierung (Querverbund)

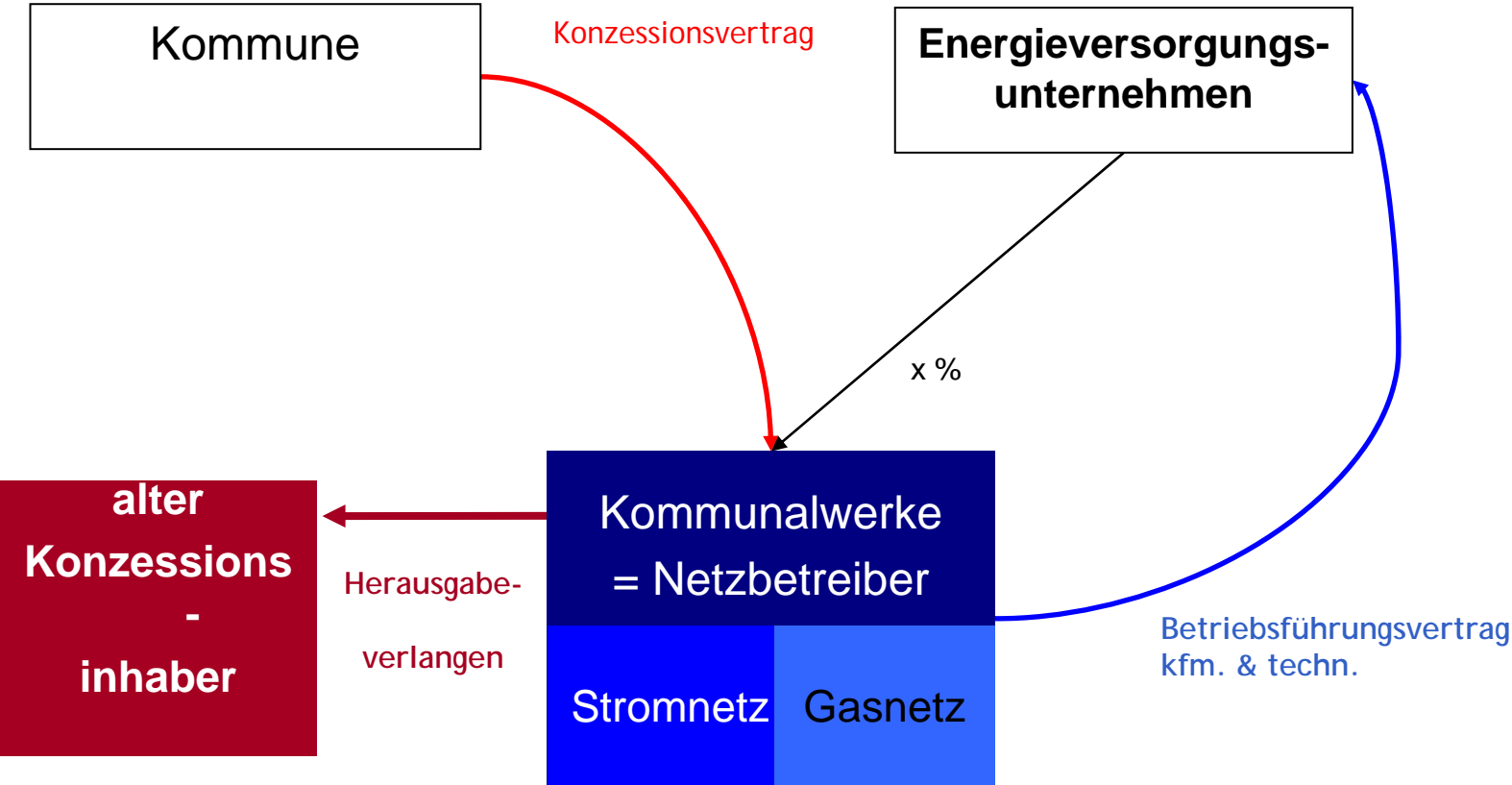
Netzbewirtschaftungsmodelle

Netzbetrieb aus Sicht der Kommune

- » Mögliche Gestaltungsvarianten für eine Übernahme des Stromnetzes:
 - » Das Dienstleistungsmodell
 - » Das Pachtmodell

Netzbewirtschaftungsmodelle

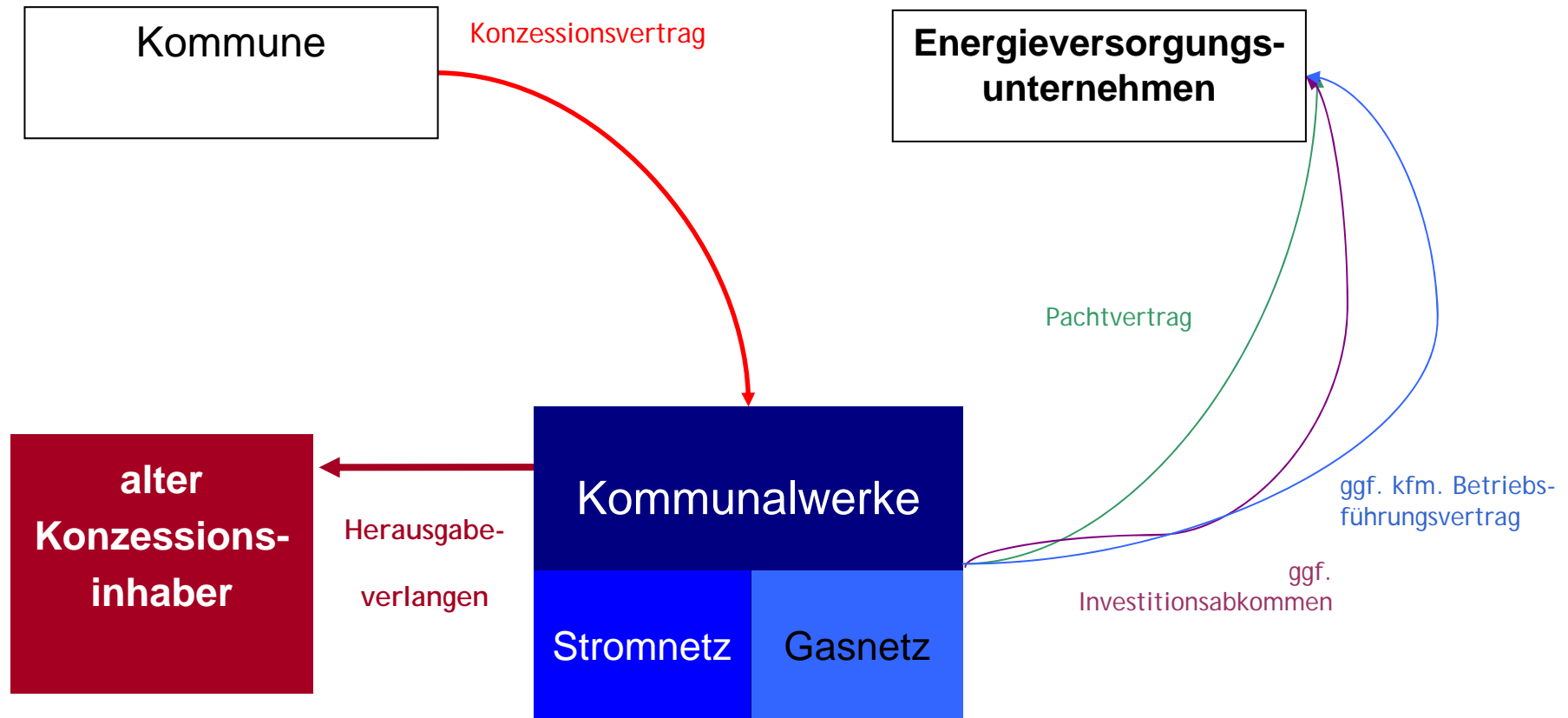
Netzbetrieb/ Dienstleistungsmodell



Quelle: BBH

Netzbewirtschaftungsmodelle

Netzbetrieb/ Rechtsbeziehungen im Pachtmodell



Quelle: BBH

Rekommunalisierung der Strom- und/oder Gasnetze

- » Netzurückkauf wirtschaftlich bewerten
- » Gründung eines Stadtwerks oder Beteiligung an einem kommunal bestimmten Unternehmen wirtschaftlich bewerten
- » Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen spätestens 3 bis 4 Jahre vor Neuvergabe der Konzession beginnen

Rekommunalisierung der Strom- und/oder Gasnetze

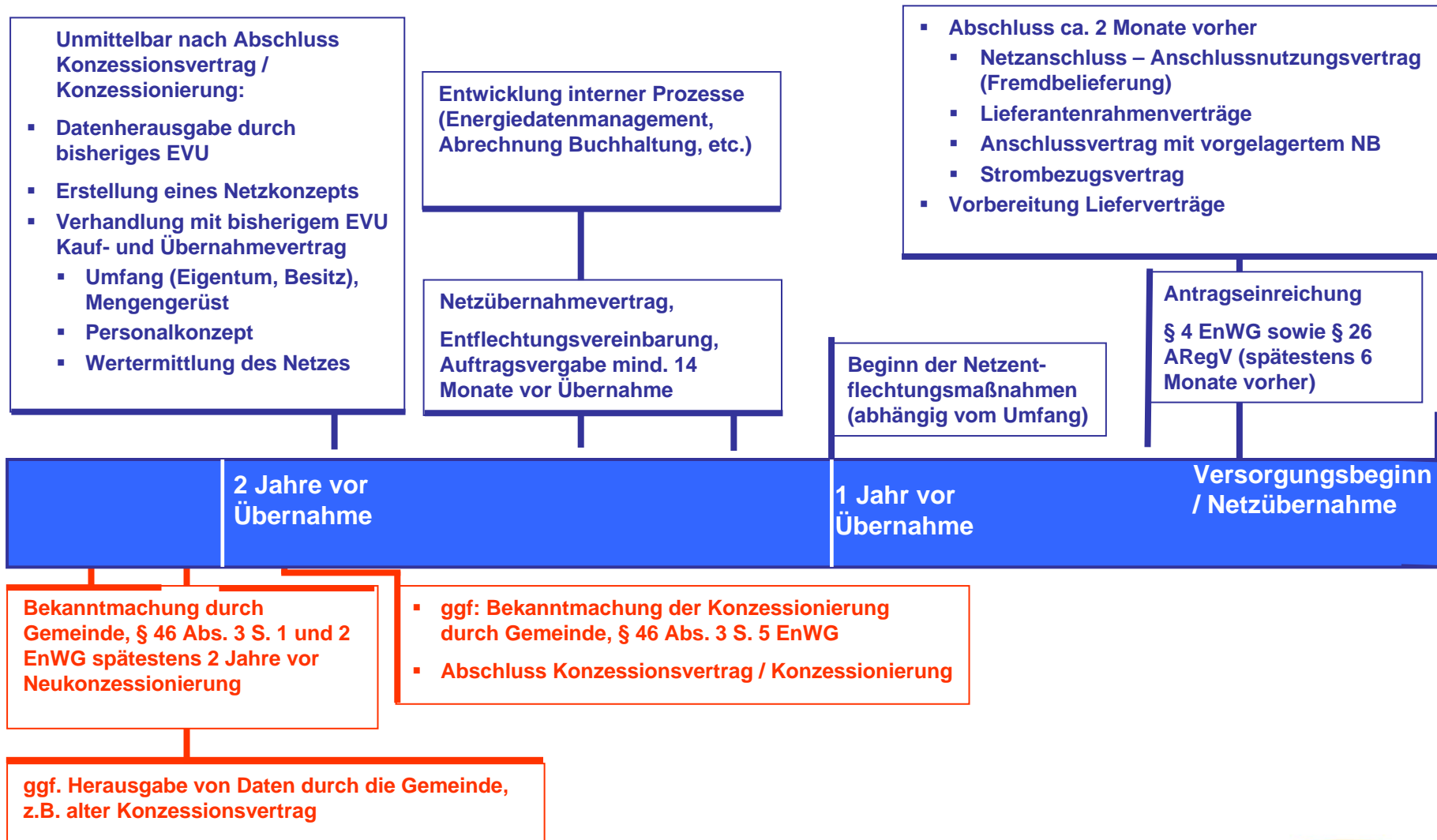
Dr.-Ing. Gerhard Weissmüller

Technische Werke Ludwigshafen am Rhein AG (TWL)

gerhard.weissmueller@twl.de

Ergänzungsfolien

Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens



Quelle: BBH

Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens

1. Prüfung und Auswertung des bisherigen KV
3,5 Jahre vor Vertragsende
2. Geltendmachung Auskunftsverlagen gegenüber bisherigen Konzessionspartnern
3,5 – 3 Jahre vor Vertragsende
3. Erste Bekanntmachung im Bundesanzeiger mit Interessenbekundungsfrist
3 Jahre vor Vertragsende
4. Erstellen des Entwurfs des neuen KV
3 Jahre vor Vertragsende

Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens

5. Eingang der Interessenbekundung
2 Jahre + 9 Monate vor Vertragsende

6. Versand der neuen KV an Interessenten mit Bitte um
Stellungnahme unter Fristsetzung von ca. 1 Monat
2 Jahre + 9 Monate vor Vertragsende

7. Erhalt der Stellungnahmen und Auswertung
2 Jahre + ca. 7-8 Monate vor Vertragsende

8. Antwortschreiben und Einladung zu Vertragsverhandlungen
2 Jahre + ca. 6-7 Monate vor Vertragsende

Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens

9. Parallele Vertragsverhandlungen mit allen Interessenten
über ggf. zwei „Runden“
2 Jahre + ca. 3-4 Monate vor Vertragsende
10. Gegenüberstellung der Angebote und Vorbereitung der
Konzessionsentscheidung
2 Jahre + ca. 2-3 Monate vor Vertragsende
11. Präsentation im Stadtrat
2 Jahre + ca. 1-2 Monate vor Vertragsende
12. Stadtratsbeschluss
2 Jahre vor Vertragsbeginn

Fahrplan eines typischen Konzessionsverfahrens

13. Abschluss des Konzessionsvertrages und zweite Bekanntmachung
22-24 Monate vor Vertragsbeginn

14. Nur bei Wechsel des Konzessionärs: Beginn Netzübernahme
Anschließend bis Vertragsende

Quelle: BBH



Themen im Rahmen einer Bewerbung

- » Welche Strategie hat die Kommune vor Ort (Konzession eigen oder Partner kommunales EVU)?
- » Zustand und Investitionsbedarf des Fremdnetzes
- » Daraus leiten sich Kaufpreis und jährlicher Unterhaltsaufwand ab
- » Organisation und Abbildung des erweiterten Netzgebietes