



Stadtrat

Stadtrat Roland Quester – –

Ihre Zeichen/Ihre Nachricht vom

Mein Zeichen/Aktenzeichen

Datum

28.01.2011

Stellungnahme zu den geplanten

Beteiligungsverkäufen an HL-Komm und Perdata

als Stadtrat und Aufsichtsrat der Stadtwerke Leipzig GmbH

Privatanschrift:

Stadtrat Roland Quester

Scheffelstr. 55

04277 Leipzig

Tel.: 30 69 722

Fax: 30 65 179 (d)

Tel.: 30 65 180 (d)

E-Mail: r.quester@gmx.de

Bündnis90/Die Grünen-Fraktionsgeschäftsstelle

Martin-Luther-Ring 4-6

04109 Leipzig

Tel.: 0341 123 21 73

Fax: 0341 123 21 75

E-Mail: gruenefraktion@leipzig.de

Inhalt

0.	Vorwort	2
1.	Zusammenfassung	3
2.	Beteiligungsverkäufe an HL-Komm und Perdata	5
2.1.	HL-Komm und die FTTx-Investition	5
2.1.1	Die Höhe der FTTx-Investition	5
2.1.2	Der Zeitraum	5
2.1.3	Der Anteil	5
2.1.4	Chance und Risiko	6
2.1.5	Strategie	6
2.1.6	Daseinsvorsorge	7
2.1.7	Teilfazit HL-Komm	7
2.2.	Perdata	8
2.2.1	Konzernteil statt Beteiligung	8
2.2.2	Teilfazit Perdata	9
3.	Anmerkungen zu SWL +65 Mio./a und Gesellschafterdarlehen LVV	10
3.1	Anmerkung zur SWL Ergebnisverbesserung auf 65 Mio. €/a ab 2011	10
3.2	Teilfazit SWL Ergebnisverbesserung	10
3.3	Anmerkung zur Aussetzung der Tilgung des Gesellschafterdarlehens	11
3.4	Teilfazit Aussetzung der Tilgung des Gesellschafterdarlehens	12

0. Vorwort

Der Oberbürgermeister will dem Stadtrat vorschlagen, die Privatisierung von städtischen Unternehmen der Daseinsvorsorge auf unbestimmte Zeit auszuschließen. Dies ist außerordentlich zu begrüßen, entspricht es doch nicht nur dem überwältigendem Votum der Leipziger Bürgerschaft des Bürgerbegehrens von 2008, es ist auch für die weitere Entwicklung der Stadt Leipzig - gerade vor dem Hintergrund noch schwieriger werdender finanzieller Rahmenbedingungen aus Transferleistungen von EU, Bund und Land - von großer Bedeutung.

Die Leistungsfähigkeit der Kommunalwirtschaft, sei es als Strukturentwicklungselement, Beschäftigungsgarant, wirtschaftlicher Kristallisationskern oder finanzieller Leistungsträger, wird mehr den je die Bewegungsspielräume der Kommune mitbestimmen. Dabei sei - gegen die öfters vorgetragene Behauptung von der „Krake“ Kommunalwirtschaft - noch einmal darauf hingewiesen, dass diese im Bundesdurchschnitt gerade einmal 4% des Umsatzes der Gesamtwirtschaft ausmacht. Allerdings mit einem deutlichen Unterschied zwischen den alten und den neuen Bundesländern: sind es in den alten Bundesländern 3,7 %, beträgt der Umsatzanteil in den neuen Bundesländern 6,5%. Und diese unterschiedlichen Umsatzanteile gehen nicht auf eine ausgeprägtere Kommunalwirtschaft in Ostdeutschland, sondern auf die geringere Anzahl privater Unternehmen zurück. Die Kommunalwirtschaft übernimmt so im wirtschaftlich schwächeren Osten notwendigerweise eine größere Verantwortung für die kommunale Entwicklung. (Peter Richter: Die Bedeutung der kommunalen Wirtschaft. Eine vergleichende Ost-West-Analyse; edition sigma 2007)

Das reine Bekenntnis zur kommunalen Eigentümerschaft an den Unternehmen der Daseinsvorsorge reicht allerdings nicht aus. Eine vernünftige Organisation und Steuerung derselben, sowie das Widerstehen der Versuchung, sie für jede aktuelle Haushaltsnotlage (die faktisch immer besteht) zur Kasse zu bitten und sie damit mittel- und langfristig ihrer Leistungskraft zu berauben, müssen zwingend zu dieser Eigentümerschaft hinzukommen.

Der gegenwärtige Vorschlag zur Veräußerung von Anteilen an den Stadtwerke-Töchtern HL-Komm und Perdata entspricht leider nicht einem neuen Verständnis von Eigentümerschaft und der Bedeutung der kommunalen Unternehmen, sondern folgt dem bekannten Muster unreflektierter und schlecht gemanagter Anteilsveräußerungen der Vergangenheit. Der aktuelle Vorschlag, nur 49,9% statt 74,9% der HL-Komm zu veräußern, ändert daran nichts.

1. Zusammenfassung

Beiden Anteilsverkäufen, für HL-Komm und Perdata, fehlt eine konsistente Begründung sowie vollständig eine Auseinandersetzung mit ihren immanenten Risiken und Folgen. Die Aufgaben dieser beiden Unternehmen und ihre strategische Bedeutung für das Geschäft der Stadtwerke, die LVV und die Stadt, bleiben unbeleuchtet und unberücksichtigt. Der Umgang mit dem Thema der geplanten Investitionen in das Breitband-Glasfasernetz der HL-Komm ist ein negatives Paradebeispiel, wie mit simplen Schlagworten Haltungen erzeugt werden, ohne dem Stadtrat und der Öffentlichkeit ein Mindestmaß an Informationen zu liefern, die eine Einordnung und Bewertung solch einer Investition überhaupt erst ermöglichen. Der aus Sicht der Stadtentwicklung und Standortpolitik wünschenswerte zügige Ausbau schneller Datenleitungen, den bisher die HL-Komm als Wettbewerbstreiber in Leipzig vorangebracht hat, wird durch eine Privatisierung ggf. gefährdet und spielte in der Abwägung bisher überhaupt keine Rolle.

Die Perdata ist Teil des Kerngeschäftes der Stadtwerke, sie verarbeitet sensible Daten des Unternehmens und ist direkt in die strategische Entwicklung von Produkten der SWL eingebunden, von der sie allein 62% ihres gesamten Umsatzes erhält. Ein Anteilsverkauf an ihr birgt besonders große Probleme und Risiken der Unternehmenssteuerung, des Konkurrenzschutzes und des Synergienerlustes. Diese werden bisher nicht einmal erwähnt, geschweige denn bewertet. Eine Stärkung der Drittmarktfähigkeit und von Know-how-Zugewinn durch einen privaten Partner bleibt zudem bloße Behauptung und ebenso unausgeführt. Die bbvl kann bei von ihr betrachteten potentiellen Anteilserwerbern in allen vier von ihr definierten Untersuchungsfeldern in keinem einzigen einen positiven Effekt der Beteiligung konstatieren. Diese Darstellung fehlt passenderweise in der Stadtratsvorlage, liegt jedoch dem Aufsichtsrat der SWL vor.

Die in der Stadtratsvorlage als nötiger dritter Baustein, neben den Anteilsverkäufen und der Aussetzung des Gesellschafterdarlehens, unterstellte Ergebnisverbesserung der Stadtwerke auf 65 Mio. €/a ab 2011, ist durch den aktuell beschlossenen Wirtschaftsplan der Stadtwerke nicht gedeckt. Für den Zeitraum bis einschließlich 2014 enthält dieser ca. 43 Mio. € geringere Erlöserwartungen, als die Stadtratsvorlage unterstellt.

Das Gesellschafterdarlehen der Stadt an die LVV ist bei realer Betrachtung kein Darlehen, sondern eine konstruierte bilanzielle Belastung der LVV, um Erlöse des Unternehmens unversteuert in den kommunalen Haushalt transferieren zu können. Die Belastung der LVV aus im Auftrag der Stadt über Kapitalmarktkredite finanzierte Anteils(rück)käufe an Stadtwerken, Verbundnetz Gas und Strombörse, sowie die Übernahme der Bedienung des Verkehrsleistungsfinanzierungsvertrages gegenüber der LVB, erfordern einen Verzicht auf diese Extraausschüttungen, die die Leistungsfähigkeit der LVV und ihrer Töchter übersteigen und sie in ihrer Substanz angreifen. Damit wird bereits

ihre mittelfristige Ausschüttungsfähigkeit gemindert und das Haushaltsproblem der Stadt in den kommenden Jahren vergrößert. Wie die Vereinnahmung des dreistelligen Millionenerlöses aus dem 40% Stadtwerkeanteilsverkauf an die MEAG im Stadthaushalt gezeigt hat, stehen wir trotzdem heute vor nicht geringeren Haushaltsproblemen als damals.

Statt kurzatmiger Verkaufspolitik muss endlich ein am Erhalt der dauerhaften Leistungsfähigkeit für die Stadt orientierter Umgang mit der LVV und ihren Töchtern Ziel und Realität des städtischen Handelns werden. Dazu gehört auch und insbesondere, die seit Jahren avisierten Synergien innerhalb der LVV-Firmen tatsächlich zu heben. Ob die aktuelle Struktur der LVV dafür geeignet ist, muss bezweifelt werden. Der vorliegende Vorschlag zum Anteilsverkauf strategischer und daseinsvorsorgerelevanter Töchter- bzw. Enkelunternehmen ist jedoch weder dafür, noch zur Lösung finanzieller Probleme geeignet.

2. Beteiligungsverkäufe an HL-Komm und Perdata

2.1. HL-Komm und die FTTx-Investition

Nicht-monetäre Verkaufsgründe: 100 Mio. Investition bei HL-Komm in die Glasfaserbreitband-technologie FTTx sind nicht durch LVV / SWL finanzierbar. Und außerdem nicht Sache der Kommune und zu risikvoll.

2.1.1 Die Höhe der FTTx-Investition

Es gibt bisher nur eine Abschätzung von Kosten, die bei einer kompletten, stadtweiten Erschließung mit FTTx anfallen könnten. Dies sind die genannten 100 Mio. Euro, die bereits mit dem Beschluss zum Pilotprojekt von der HL-Komm vorgelegt wurden. Eine tatsächliche Kostengröße kann erst bei Auswertung des gerade laufenden Pilotprojektes und der konkreten Strategie und Planung für den weiteren Ausbau beziffert werden. Beim Pilotprojekt sind nach Aussage des Geschäftsführers der HL-Komm in der Veranstaltung am 17.1., bereits Kostenersparnisse gegenüber Planansatz von bis zu 20 % absehbar. Eine endgültige Auswertung und darauf aufsetzende Umsetzungsstrategie für den weiteren Ausbau liegt dementsprechend noch gar nicht vor, die tatsächlichen Gesamtkosten somit derzeit seriös noch nicht bezifferbar.

2.1.2 Der Zeitraum

Eine Investitionssumme bedarf zu ihrer Bewertung immer einer Aussage über den Investitionszeitraum: Eine Investition über 100 Mio. innerhalb eines Jahres tätigen zu müssen, wäre naturgemäß eine andere Aufgabe, als diese Summe über einen längeren Zeitraum zu investieren. Die bisherige Planung geht für das FTTx-Projekt von einem Investitionszeitraum von 10-15 Jahren aus, in denen einzelne, in sich funktionierende räumliche Stadtgebiete erschlossen werden sollen. In der Konsequenz geht es somit um jährliche Investitionen von 5 - 7 Mio. Euro, die erst mit dem jährlichen Wirtschaftsplan bzw. einzelnen Investitionsbeschlüssen freigegeben werden und so einzeln und in der Gesamtheit je nach Erreichen der Zielvorgaben steuerbar sein sollen.

2.1.3 Der Anteil

Die Investitionen in HL-Komm bedürfen zur Bewertung ebenso der Einordnung in die Gesamtinvestitionen der SWL in alle ihre Geschäfte. Das Gesamtinvestitionsvolumen der SWL beträgt laut am 14.1.2011 beschlossenen Wirtschaftsplan von 2011 bis 2015 rund 518 Mio.! Davon entfallen über diese fünf Jahre ganze 37,6 Mio. Investitionen in die Tätigkeit der HL-Komm. Das sind gerade 7 % des Investitionsvolumens der SWL. So sind z.B. in 2011 5,8 Mio. Invest in FTTx vorgesehen, bei über 70 Mio. Gesamtinvestitionen.

2.1.4 Chance und Risiko

Zur Bewertung einer und auch dieser Investition ist zwingend nötig, sie einerseits in ihrem Ertragspotential vergleichend gegen andere Investitionen zu stellen (die mit der geplanten Summe möglich wären) und andererseits auch die Risiken der Investition gegen die Risiken potentieller anderer Investitionen zu stellen. Hier kann man bisher nur vom Status Quo ausgehen: Aufsichtsrat und die LVV als Gesellschafter der SWL, haben aus einer Chancen-/ Risikenabwägung 2009 das aktuell noch laufende Pilotprojekt (FTTx-Erschließung von Bachstraßenviertel, Musikerviertel und Teilen der Südvorstadt) bewilligt. Nach dessen Umsetzung und Auswertung soll über die weitere Strategie und den weiteren Ausbau entschieden werden. Da (durch den langen/zeitigen Winter Anfang und Ende 2010) das Pilotprojekt noch nicht vollständig abgeschlossen und ausgewertet ist, liegt eine bewertungsfähige weitere Ausbauplanung noch gar nicht vor. Ebenso wenig wurde seitens der LVV bisher eine eigene, substantiierte und abweichende Chancen-/ Risikobewertung des weiteren FTTx-Projektes vorgelegt.

2.1.5 Strategie

Die Investition hat nicht allein betriebswirtschaftliche Aspekte, um die es hier wegen des vermittelten Schreckgespenstes 100 Millionen im Wesentlichen gehen sollte. Die SWL sehen im Breitbandausbau durch ihre Tochter HL-Komm außerdem eine strategisch sinnvolle Investition in ein eigenes TK-Netz, zur zukünftig für zwingend bewerteten wesentlich umfangreicheren und kleinteiligeren Steuerung neuer Energieerzeugungs-, Verteilungs- und -verbrauchsstrukturen. Ebenso trägt die Investition in HL-Komm zur geschäftlichen Diversifizierung bei, um in der Ergebniserwirtschaftung eine möglichst angemessene breite Risikostreuung und damit eine weniger starke Ergebnisschwankung zu erreichen, als sie bei enggefasster energiewirtschaftlicher Tätigkeit mit den dort immanenten Risiken (von Wetter über Wettbewerb bis zu Regulierung und politischen Schwenks wie der Laufzeitverlängerung für AKW) erwartet werden muss. Aus Sicht der Stadt muss es aus standortpolitischer Sicht ein hohes Interesse an einem zügigen und bedarfsgerechten Ausbau eines Breitbandnetzes in Leipzig geben. Die Ausführungen der Experten (Dr. Konle, Geschäftsführer der kommunalen Münchner TK-Firma und Präsident des Bundesverbandes Glasfaseranschluss; Herr Reck, Präsident des Verbandes kommunaler Unternehmen) auf der Veranstaltung am 17.1. zu diesem Thema war eindeutig: Die Medienstädte München und Köln (Leipzig definiert sich auch als solche) setzen erfolgreich mit kommunalen Unternehmen auf Breitbandausbau. Dort, wo in anderen Städten die kommunalen TK-Unternehmen verkauft wurden (es wurden vier Beispielstädte benannt), ist der Breitbandausbau dagegen zum Erliegen gekommen. Niemand auf dem Podium hatte dem etwas entgegenzusetzen. Auch in Leipzig hat bisher die HL-Komm den großflächigen Breitbandausbau in Angriff genommen und nicht die auf schnellen Return on Investment orientierten und schwerfälligeren großen Privatunternehmen. Eine kommunalpolitische Auseinandersetzung mit den wirtschaftspolitischen Standortchancen durch den Glasfaserausbau in Leipzig und den Risiken, diese durch eine Privatisierung ggf. einzubüßen, hat bisher nicht stattgefunden.

2.1.6 Daseinsvorsorge

In Finnland gibt es seit letztem Jahr einen gesetzlichen, einklagbaren Anspruch auf einen Internetzugang mit einer Datenübertragungsrates von mindestens 1 Mbit/s Downstream. Die Regierungskoalition von CDU/CSU/FDP im Bund formuliert im Koalitionsvertrag: "Eine flächendeckende Breitbandversorgung gehört für uns zur Daseinsvorsorge." Die SPD-Fraktion im sächsischen Landtag hat aktuell einen Antrag mit dem Titel „Versorgung mit schnellem Internet als Aufgabe der Daseinsvorsorge verankern“ eingebracht. Der CSU- Bundestagsabgeordnete Georg Nüßlein droht in einer aktuellen Pressemitteilung an, „Sollte dieser marktwirtschaftliche Weg im Wettbewerb nicht zum Ziel führen, wird staatlicherseits eine Universaldienstverpflichtung unverzichtbar, um den ländlichen Raum nicht von der technischen Entwicklung abzuhängen. Dazu sähen wir uns im Rahmen der Daseinsvorsorge verpflichtet.“

2.1.7 Teilfazit HL-Komm

Die einfach als Schlagwort in die Diskussion geworfenen „100 Mio. Investition in HL-Komm können wir nicht“, ist eine „Argumentation“, die ohne die dargestellten Bezugsebenen jeglicher Aussage und Grundlage entbehrt. Sie dient damit, und das recht erfolgreich, allein dem Verschrecken aller, denen die Bezugsebenen und inhaltliche Aussagen zu den Bezugsebenen fehlen und für die dann 100 Mio. € einfach eine unheimlich große Summe sind. Eine bewertbare Ausbau- und Wirtschaftsplanung für die weitere Erschließung Leipzigs mit FTTx liegt seitens der dafür verantwortlichen HL-Komm und deren Mutter SWL noch gar nicht vor. Das derzeit laufende Pilotprojekt wurde in Abstimmung mit der LVV und dem Aufsichtsrat der SWL beschlossen und bildet bis heute den Status Quo der Bewertung. Eine substantiierte eigene und abweichende Betrachtung durch die LVV wurde bisher weder öffentlich noch im zuständigen Aufsichtsrat der SWL vorgetragen. Eine für Investments wie De-Investments obligatorische, strukturierte Chancen-/Risikobewertung für den vorgeschlagenen Anteilsverkauf an HL-Komm in Höhe von 74,9% wurde bisher ebenfalls weder im zuständigen Aufsichtsrat der SWL noch anderswo vorgelegt.

Das Interesse der Stadt muss schon aus standortpolitischen Gründen und einer langfristigen Betrachtungsweise einem sicheren Ausbau schnellen Internets im Stadtgebiet gelten. Bisher haben sich die kommunalen Unternehmen dem deutlich engagierter angenommen als die Privatunternehmen.

2.2. Perdata

Nicht-monetäre Verkaufsgründe: Ausbau Drittmarktgeschäft wird mit strategischem Partner unterstützt. LVV-Konzern profitiert von extern gemachter Erfahrung und Know-how des Partners.

Werden bei der HL-Komm die Themen Kosten/Risiko/Aufgabenzuständigkeit - schlecht begründet - für einen Anteilsverkauf ins Feld geführt, ist die Argumentationsdecke für einen Anteilsverkauf bei Perdata noch wesentlich kürzer. Hier fehlt eine notwendige und scheinbar beängstigende Investitionssumme ebenso wie eine zu unterstellende Geschäftsfeldferne. Was bleibt, sind allgemeine Postulate, ein strategischer Partner verbessere das (Drittmarkt)Geschäft und man profitiere von dessen Know-how.

2.2.1 Konzernteil statt Beteiligung

Perdata als 'normale' Beteiligung der Stadtwerke zu betrachten, die man eingehen oder auch sein lassen könnte, die zur Daseinsvorsorge gehört oder nicht, geht völlig an der Sachlage vorbei.

Perdata ist ein strategisches Unternehmen des SWL-Konzerns, das 1999 aus der IT der Stadtwerke (gemeinsam mit KWL und LVB) ausgegründet wurde, um das für Versorger in allen Geschäftsfeldern und -prozessen immer mehr erfolgsentscheidende Thema der passenden Informationstechnologien wirtschaftlich (für sich selbst und für den Drittmarkt) nutzbar zu machen. Die Geschäftstätigkeit der Stadtwerke ist ohne die Leistungen der Informationstechnologie ebenso wenig möglich, wie z.B. ohne Instandhaltung der Erzeugungsanlagen und Netze. Auch die Instandhaltung für sich alleine ist keine Daseinsvorsorge – aber natürlich integraler Bestandteil der Gesamtleistung der Energieversorgung durch einen Energieversorger. Ebenso ist es mit der IT, welche die vielfältigen Geschäftsprozesse u.a. für Energiehandel, Energievertrieb, Energieabrechnung, Netzsteuerung, Logistikprozesse, Finanzwesen und Controlling abbilden und sicher, effizient und flexibel auf neue Anforderungen reagierend organisieren muss. Andere Energieversorger haben die IT oft komplett im Unternehmen integriert behalten. Die SWL haben große Teile ihrer IT-Geschäftstätigkeit dagegen in eine eigene GmbH eingebracht, um einerseits Leistung und Kosten der IT für das Unternehmen transparenter und vergleichbarer zu machen und andererseits die dort vorhandene Kompetenz zusätzlich auch auf dem Drittmarkt ergebnissteigernd positionieren zu können.

So ist die Perdata nicht nur ein hundertprozentiges Tochterunternehmen der SWL, es macht heute auch (noch) 72 % seines Geschäftsumsatzes mit den Unternehmen der LVV, 62 % mit den Stadtwerken selbst. Die Ausgaben der SWL für IT-Leistungen gehen somit über das Ergebnis der Perdata wieder bei den SWL ein, und die Perdata ist existentiell von den Aufträgen der SWL abhängig.

Perdata verarbeitet vielfach äußerst sensible Daten der Stadtwerke und ist auch personell eng und frühzeitig in Überlegungen und Produktentwicklungen der SWL eingebunden – womit ein besonders hoher Bedarf an Konkurrenzschutz besteht. Der direkte Zugriff auf eigenes, qualifiziertes Personal und Ressourcen der IT ist entsprechend nach Aussage der SWL ein strategisches 'Muss', um parallel zu Energiegeschäftsentwicklungen die zur Umsetzung nötigen IT-Leistungen entwickeln

lassen zu können. So ist die Perdata kein 'externes' Unternehmen, an das einfach Aufträge vergeben werden, deren Ergebnisse man sich dann bei 'Lieferung' ansieht. Perdata ist vielmehr direkt in die strategischen Diskussionen und Entwicklungen der SWL eingebunden, um frühzeitig sowohl IT-bezogene Aspekte und Ideen darin einfließen zu lassen, als auch andersherum selbst frühzeitig für die Entwicklung von passenden IT-Lösungen von dem internen Einblick in energiewirtschaftliche Entwicklungen zu profitieren.

Zusammen mit HL-Komm (TK-Infrastruktur und -dienste), LAS (Abrechnungsdienstleistungen) und Meter1 (Intelligente Zähler) bildet die Perdata ein strategisches Netz zur Stärkung des Energievertriebs der SWL. An den zusammen mit anderen kommunalen Energieversorgern gegründeten Meter1 und 8KU Renewables kann man zudem sehen, dass dort, wo es SWL von der Spezifik des Geschäftsfeldes und Marktes als sinnvoll und geboten erscheint, auch gemeinsame Gesellschaften zur Markterschließung gegründet werden.

2.2.2 Teilfazit Perdata

Für die Perdata gibt es jenseits einer pauschal behaupteten und in keiner Weise unterlegten besseren Drittmarktfähigkeit, bzw. eines ebenso pauschal behaupteten Know-how-Zugewinns durch einen privaten Partner, nicht nur keinen inhaltlichen Grund für einen Anteilsverkauf, sondern erhebliche Risiken. Diese bestehen u.a. in Interessenkonflikten hinsichtlich Transparenz und Synergien, die innerhalb des LVV-Konzern mit der Perdata gehoben werden können, in erschwelter Unternehmenssteuerung, Synergieverlusten im SWL-Konzern und ggf. in Konkurrenzsituationen zu anderen Energieversorgern: IT-Dienstleister ohne Branchenkenntnisse und -zugang sind ohne Mehrwert für die Perdata, IT-Dienstleister mit Branchenkenntnissen und -zugang sind i.d.R. die Töchter von Wettbewerbern der SWL. Die bbvI kann daher bei von ihr beispielhaft betrachteten mehreren potentiellen Anteilserwerbern in allen vier von ihr definierten Untersuchungsfeldern in keinem einzigen (!) einen positiven Effekt konstatieren.

Völlig unbetrachtet bleiben weitere grundsätzliche Fragen: Mit welcher Interessenslage soll sich ein Investor möglichst teuer und unter Einbringen von Know-how mit einer Minderheitsbeteiligung in eine Perdata einkaufen, deren Ergebnis so vom Geschäft mit dem anderen Gesellschafter abhängig ist? Welche Rendite muss man ihm für dieses Risiko garantieren? Geschäfte einer Gesellschaft mit einem ihrer Gesellschafter - hier Perdata/SWL - sind, gibt es mehrere Gesellschafter, i.d.R. immer zustimmungspflichtig durch die anderen Gesellschafter, da diese sich vor verdeckter Gewinnausschüttung an den anderen Gesellschafter schützen wollen. Dreiviertel der Perdata-Aufträge wären damit zukünftig von der Zustimmung des neuen Anteilseigners abhängig, mit allem dazugehörigen zusätzlichen Abstimmungsaufwand und eklatant verminderter Steuerungsfähigkeit der Leistungen der Perdata für die SWL-Gruppe und die LVV. Nicht zuletzt werden die SWL zur Sicherung ihres Geschäftes und ihrer Interna ggf. Leistungen aus der Perdata abziehen und wieder zusätzliches Personal im eigenen Unternehmen einstellen müssen.

3. Anmerkungen zu SWL +65 Mio. €/a und Gesellschafterdarlehen der Stadt an die LVV

Die dem Stadtrat vorliegende und den Anteilsverkauf beinhaltende Vorlage „Sicherung der Finanz- und Investitionssicherheit des LVV-Konzerns“ hat noch zwei weitere Bausteine, auf die hier nur knapp eingegangen werden kann.

3.1 Anmerkung zur SWL Ergebnisverbesserung auf 65 Mio. €/a ab 2011

Die Vorlage geht, ohne weitere Erläuterung und während der Oberbürgermeister gegenüber der Presse zu Recht die 'wirtschaftliche Gefährdung der Ergebnisse der Stadtwerke durch die Laufzeitverlängerung der Atomkraftwerke' herausgestrichen hat, von einem an die LVV abzuführenden gesteigerten Ergebnis der Stadtwerke von 65 Mio. €/a ab 2011 aus. Die Möglichkeit dies zu erreichen, werde „derzeit durch ein Konzept der SWL unterlegt“ (S. 4).

Der jetzt im Aufsichtsrat beschlossene aktuelle Wirtschaftsplan der SWL sieht jedoch ein mögliches Erreichen dieser Größenordnung erst ab 2015 mit 66,2 Mio. € vor. Von 2011 bis 2014 ist im Wirtschaftsplan eine Steigerung von 55,4 Mio. € auf 60,9 Mio. € geplant. Summiert weist der Wirtschaftsplan für den Zeitraum 2011 bis 2014 gegenüber der in der Vorlage unterstellten Ergebnisverbesserung damit rund 25 Mio. € weniger Gewinne aus.

Das Ergebnis im Wirtschaftsplan steht zudem in der Annahme einer weiterhin 100% Eigentümerschaft der Stadtwerken an HL-Komm und Perdata und damit eines vollständigen Eingangs der Gewinne dieser Töchter in das Ergebnis der Stadtwerke. Bei einem Verkauf von rund 50% an Perdata und rund 75% an HL-Komm (Annahme: Rückwirkend zum 1.1.2011) würden summiert weitere rund 18 Mio. € Ergebnis von 2011 bis 2014 fehlen.

3.2 Teilfazit SWL Ergebnisverbesserung

Der Baustein SWL Ergebnisverbesserung auf 65 Mio. €/a ab 2011 enthält eine Ertragserwartung von 260 Mio. € für den Zeitraum bis einschließlich 2014.

Der Wirtschaftsplan der SWL weist für diesen Zeitraum jedoch nur ein geplantes Ergebnis von rund 235 Mio. € aus, bei Abzug der anteiligen Erträge von HL-Komm und Perdata von nur noch rund 217 Mio. €. Es verbleibt ein Delta von 43 Mio. € - dies ist bereits größer, als die als Buchgewinn aus dem Anteilsverkauf von HL-Komm und Perdata erwarteten Erlöse.

3.3 Anmerkung zur Aussetzung der Tilgung des Gesellschafterdarlehens

„Zum vollständigen Ausgleich der Deckungslücke schlägt die LVV zusätzlich die zeitweise Aussetzung der Tilgung des Gesellschafterdarlehens bis 2014 vor. Dadurch kann für die LVV ein zusätzlicher Beitrag zur Reduzierung der Deckungslücke von 55 Mio. € geleistet werden.“ (S. 6)

Das Gesellschafterdarlehen der Stadt Leipzig an die LVV besteht aus dem „Verkauf“ von 60% der städtischen Anteile an den Stadtwerken an die LVV, wobei diese dafür keinen Kaufpreis entrichtet hat, sondern ein Anteilswert von 284 Mio. € wurde als Darlehen deklariert und soll bis 2025 in jährlichen Raten von der LVV an die Stadt ausgezahlt werden. Die Darlehenstilgung ist als Einnahme in den jährlichen Haushaltsplänen der Stadt veranschlagt.

Das Darlehen ist jedoch richtigerweise keines, sondern eine Einlage: die Stadt hat nur ihr Eigentum an den SWL auf ihr anderes Eigentum, die LVV, übertragen. Der Wert des städtischen Eigentums ist dabei vollständig erhalten geblieben, der Wert der LVV ist um den Wert der SWL gestiegen. Die Stadt hat somit weder ein reales Darlehen an die LVV ausgereicht, noch einen zu bezahlenden Wertverlust durch den 'Verkauf' der SWL-Anteile an die LVV erlitten. Die LVV wurde aber in der Bilanz mit einem Darlehen belastet. Zusätzlich haben sich durch das reine Übertragen der Stadtwerkeanteile an die LVV weder die Geschäftsgrundlage noch die Ertragsmöglichkeiten der Unternehmen geändert. Sie können dadurch keinen Euro Gewinn mehr erwirtschaften, müssen nun aber den eigenen Anlagewert der SWL zusätzlich an die Stadtkasse überweisen.

Nun ist diese Darlehensbelastung der LVV aber nicht die einzige geblieben. Die Stadt hat 1997/98 die restlichen 40% der Stadtwerke verkauft, den Verkaufserlös im Stadthaushalt vereinnahmt und für diverse Finanzierungen ausgegeben. Nach dem – vorausgesagten – Scheitern der angeblichen strategischen Beteiligung der MEAG an den Stadtwerken kaufte die Stadt diese 40% zurück. Mangels eigener Finanzkraft der Stadt tat dies jedoch die LVV über Bankkredite, deren Tilgungsbeginn auf spätere Jahre vereinbart wurde. Die Bankkredite wurde jedoch bisher nicht bedient, es wurden weiterhin rein städtische Haushaltsbedürfnisse befriedigt: Finanzierung des Nahverkehrs und Bedienung des Gesellschafterdarlehens. Die Bankkredite sollten aus dem erneuten Verkauf der mindestens 40% Stadtwerkeanteile befriedigt werden. Dieser Verkauf scheiterte am Bürgerbegehren. Nunmehr verblieben sowohl Finanzierung des Verkehrsleistungsfinanzierungsvertrages, des Anteilsrückkaufes mittels Bankkredit und des fiktiven Gesellschafterdarlehens bei der LVV, die vor allem aus den Erträgen der Unternehmen SWL und KWL zu bestreiten sind. Zusätzlich kaufte die LVV wiederum für die Stadt Leipzig und wiederum mittels Bankkredit weitere Anteile an der Verbundnetz Gas AG, um auf diesem Weg deren Verbleib am Standort Leipzig zu sichern.

3.4 Teilfazit Aussetzung der Tilgung des Gesellschafterdarlehens

Aus Sicht des kommunalen Haushaltes betrachtet, hat Leipzig seine Stadtwerke zu 100% verkauft – und gleichzeitig behalten: für 40 % wurde von der MEAG ein Verkaufserlös eingestrichen, im Gegenzug hat die LVV einen Kredit aufgenommen um die Anteile zurück zu erwerben. Die anderen 60 % wurden direkt an die LVV „verkauft“, die den Kaufpreis in Raten als Gesellschafterdarlehen abgeleistet hat, bzw. weiter ableisten soll. Im Klartext heißt das, dass die Stadtwerke nicht nur einfach eine angemessene Eigenkapitalrendite, sondern ihren eigenen Unternehmenswert zusätzlich erwirtschaften müssen, damit die LVV diesen an die Stadt auskehren und die Banken bedienen kann. In der Privatwirtschaft ist dies ein bekanntes und gefürchtetes Vorgehen bei Investoren, die kein Interesse am langfristigen Erfolg eines übernommenen Unternehmens, sondern an kurzfristiger Rendite haben. Die Übernahme wird mit wenig Eigenmitteln und hohen Krediten finanziert, die Kredite werden dann auf das erworbene Unternehmen übertragen, das nun seinen eigenen Kauf abbezahlen muss und ausgeplündert wird.

Dies ist natürlich nicht Ziel und Interesse der Stadt – aber faktische Konsequenz, wenn der Kurs der letzten Jahre weiter verfolgt wird, die Erlöserwartungen an die LVV und ihre Töchter nicht an deren Leistungsvermögen, sondern an der Größe des Haushaltsloches der Stadtkasse auszurichten. Natürlich haben die kommunalen Unternehmen Möglichkeiten, temporäre Haushaltsschwierigkeiten mit besonderen Maßnahmen mit abzufedern. Investitionen können gestreckt, Rückstellungen aufgelöst und andere bilanzielle Maßnahmen ergriffen werden, um über einen begrenzten Zeitraum außerordentliche Erträge abführen zu können.

Allerdings sind hier die Worte *außerordentlich* und *begrenzter Zeitraum* entscheidend, verbunden mit dem Verständnis dafür, dass die Ergebnisse von im Wettbewerb stehenden Unternehmen, die z.T. auch von so externen Faktoren wie der Witterung abhängig sind, sich nicht sicher planen lassen. Der städtische Haushalt kann (nur) mit einem Grundstock sicherer Erträge der LVV-Unternehmen und nicht permanent mit Vollausschüttung an der Grenze der Liquidität planen. Die Ertragskraft der Unternehmen wird sonst mittel- und langfristig ebenso erodieren, wie das Leipziger Straßennetz unter permanenter Belastung ohne adäquate Unterhaltung immer weiter zerbröckelt und der Investitionsbedarf mit jedem Jahr unbezahlbarer wird. Ohne den Beitrag der kommunalen Unternehmen sind die Konsequenzen für den Leipziger Haushalte aber noch um vieles drastischer, als bei einem Verzicht auf die maximale Jahresausschüttung.

Das nur auf dem Papier stehende, aber nicht reale Gesellschafterdarlehen der Stadt an die LVV darf nicht weiter wesentlicher Baustein der Haushaltsplanung der Stadt sein, da es die Leistungsfähigkeit der Unternehmen der LVV derzeit übersteigt. Ein haushalterischer Planansatz von Einnahmen verträgt sich nicht mit in Märkten zu erwirtschaftenden Ergebnissen, wenn sich der Planansatz immer am Maximum theoretischer Ertragsmöglichkeiten orientiert und diesen durch seine Ausgabentätigkeit dann als zwingend zu erbringend festschreibt.