

Kooperationen haben Zulauf – Energiekonzerne locken Kommunen mit hohen Kaufpreisen

# Stadtwerke verbünden sich

Im Wettbewerb mit den Energieriesen schmieden immer mehr Stadtwerke Allianzen: Der gebündelte Einkauf oder gemeinsame Vertrieb soll die Kosten senken und die Marktmacht stärken.

JÜRGEN FLAUGER  
HANDELSBLATT, 14.2.2003

DÜSSELDORF. Alle für einen, einer für alle – deutsche Stadtwerke treten zunehmend in Allianzen den Großkonzernen entgegen: Die größte Kooperation, die Trianel-Enetko-Gruppe, hat inzwischen 34 Gesellschafter und 43 Partner – Tendenz steigend. „Wir sind in viel versprechenden Gesprächen mit weiteren Unternehmen“, sagt Reinhard Goethe, einer der Geschäftsführer. Im vorigen Jahr hatte die Gruppe fünf neue Gesellschafter und sechs Partner gewonnen. Dabei setzte die Stadtwerke-Kooperation rund 300 Mill. Euro um. Innerhalb von fünf Jahren will sie die Marke von 1 Mrd. Euro erreichen.

Trianel ist kein Einzelfall. „Die Kooperation und Arbeitsteilung unter Stadtwerken nimmt deutlich zu“, sagt Michael Schöneich, Hauptgeschäftsführer des Verbandes kommunaler Unternehmen (VKU). Allein im vergangenen Jahr stieg die Zahl der Allianzen nach Angaben des Verbandes von 36 auf 43 (siehe Grafik). Das Spektrum reicht dabei von losen

## Gemeinsam stark

Kooperationen von Kommunalversorgern im Überblick

1. Aqua Komm, München
2. Stadtwerke Verbund Hellweg-Lippe
3. KEA-Bayern

### lose Kooperation

Quelle: Verband kommunaler Unternehmen e.V.

Einkaufskooperationen über eigens gegründete Gesellschaften bis hin zu Vollfusionen. Zu den größeren Allianzen gehört die Citigroups AG – die Vertriebs- und Handelsgesellschaft der Stadtwerke München, Darmstadt und Mainz – und die Südwest Strom, in der sich rund 40 süddeutsche Gemeinde- und Stadtwerke zusammengeschlossen haben.

Das Ziel ist immer das selbe: Synergien heben, Kosten sparen, Größenvorteile nutzen. So verschafft Trianel den Mitgliedern im Großhandel Strom und Gas zu günstigen Konditionen. „Was am Markt zu holen ist, bekommen wir auch“, sagt

1. Stadtwerke Koop. Nord-Niedersachsen, Buchholz
2. Local energy GmbH, Potsdam
3. LET Menden
4. Koop. Niedersächsisches Versorgungsunter. KNV
5. Koop. Kreis Viersen
6. Koop. Fränkischer E-werke mbH, KfE
7. KES-mbH Südsachsen
8. Energieen/Köln
9. EHS GmbH & Co. KG, Neunkirchen Saar
10. EEG mbH/Teterow
11. City-Use-GmbH Bad Neustadt Bay
12. GkK mbH/Einbeck Niedersachsen
13. Ostalbstrom/Aalen
14. Münsterland-Pool
15. HEXA KON, Koop. nordbay. Versorgungsunternehmen
16. Koop. Oberbayern-Schwaben
17. Energiepartner Niederrhein

### Organisationsgrad

1. Energieunion, Schwerin
2. Syneco München
3. Trianel GmbH, Aachen
4. Südweststrom Tübingen
5. EEG GmbH/Norderstedt
6. Koop. Oberbayerischer Versorgungsunternehmen
7. KOM-Strom AG/Leipzig
8. Citigroups AG/München
9. EnPS GmbH/Seyers
10. ENETKO/Köln, enge Zusammenarbeit mit Trianel
11. E.ON Energie AG/Schwaben
12. eh mbH/Münster
13. Energie-Partner-Süd/Tübingen
14. Hessianwasser GmbH
15. EKO-City GmbH

1. N-ERGIE Nürnberg
2. en.bs Braunschweig
3. Badenova, Freiburg
4. Verbund Stadtwerke Köln
5. E.ON Energie AG
6. E.ON Energie AG
7. EN-Münster
8. EWE Energieversorgung Flital

### Fusion

HANDELSBLATT-GRAFIK

Trianel-Geschäftsführer Goethe. Mit der Schwesterfirma Enetko bietet Trianel auch zahlreiche Serviceleistungen im Vertrieb an und versorgt Großkunden – etwa eine Friseurkette mit bundesweit 500 Filialen. „Das Sparpotenzial ist enorm“, sagt Unternehmensberater Marcus Mattis, der zahlreiche Stadtwerke berät. Bei Personal und Material ließen sich durch die Bündelung von Ressourcen große Summen sparen. Einen Zukunftsmarkt sieht er insbesondere in der Gründung von Gesellschaften für die gemeinsame Abrechnung mit den Kunden.

Für die Stadtwerke bieten die Alli-

anzen gleichzeitig die Möglichkeit, von den großen Konzernen unabhängig am Markt zu überleben. In den vergangenen Jahren hatten sich Eon, RWE und Energie-Baden-Württemberg (EnBW) reihenweise in kommunale Versorger eingekauft. Die Stadtwerke gelten als lukrativ, weil sie den Versorgern den Zugriff auf die Endkunden bieten. „Kooperationen sind der Gegenentwurf zur Strategie der Großkonzerne“, sagt Trianel-Chef Goethe.

VKU-Geschäftsführer Schöneich fügt hinzu: „Wer nicht kooperiert wird integriert.“ Für die Eigentümer der Stadtwerke, die finanzschwa-

chen Kommunen, ist die Verlockung groß, Beteiligungen an die Energiekonzerne abzutreten. „In den vergangenen Jahren wurden zum Teil Wahnsinnspreise bezahlt“, sagt ein Branchenbeobachter. Der Trend ebbt zwar etwas ab, weil das Bundeskartellamt die Verflechtungen zunehmend kritisch beäugt. Aber außerhalb des jeweiligen Stammgebiets dürften die Unternehmen weiter fleißig auf Einkaufstour gehen. „Häufig scheitern die Pläne an den Interessen der Kommunen, die sich nicht in die Probleme der Stadtwerksdirektoren hineinversetzen können“, sagt Unternehmensberater Mattis. „Es sind deutlich mehr Kooperationen angedacht worden, als letztlich verwirklicht wurden.“

Der größte Teil der knapp 1000 kommunalen Unternehmen wird nach den Worten von Trianel-Chef Goethe denn auch in Partnerschaften mit Großkonzernen aufgehen. Das Potenzial der Stadtwerke, die lieber unabhängig bleiben und untereinander kooperieren wollen, schätzt er auf rund 200.

Aber auch Eifersüchteleien in den Stadtwerken erschweren die Zusammenarbeit. Manche Allianz scheiterte, weil die Direktoren sich nicht von Verantwortlichkeiten trennen konnten oder die Leiter der EDV-Abteilungen nicht zusammen arbeiten wollten. „Die Hemmschwelle, etwas abzugeben, ist eben groß“, sagt Goethe.