

Entscheidungshilfen für neue Konzessionsverträge

Was sollten Energieversorger beachten, deren Konzessionsverträge demnächst auslaufen?

Matthias Koch und Wolfgang Zander* geben Tipps.

Bis 2012 werden im Bundesgebiet bei vielen Kommunen die Konzessionsverträge für Strom und Gas auslaufen. Hintergrund ist, dass der Gesetzgeber vor gut 20 Jahren entschieden hat, die Laufzeit von Konzessionsverträgen auf maximal 20 Jahre zu begrenzen. Daher musste in den Jahren um 1990 eine Vielzahl von Konzessionsverträgen neu abgeschlossen werden. Mit etwas Verzögerung wird in den neuen Bundesländern ein ähnlicher Effekt auftreten. Deswegen existiert in den nächsten Jahren ein begrenztes Zeitfenster, sich um die Vergabe zusätzlicher Konzessionsgebiete zu bemühen.

Mit Hindernissen rechnen

Während Stadtwerke mit ihrer lokalen Identität und ihrer hohen Wertschöpfung in der Region meist nicht um die Wiedervergabe von Konzessionsverträgen fürchten müssen, sind oft konzerngebundene Regionalversorger von der Neuverhandlung der Verträge betroffen. Diese Regional-EVU bieten aus Sicht der Kommunen oft zu wenig Einflussmöglichkeiten und vermitteln so den Eindruck, dass sie die Belange vor Ort zu wenig berücksichtigen und stattdessen ihren Fokus auf die Internationalisierung ihrer Aktivitäten legen. Kommt dann noch hinzu, dass eine Kommune über eine günstige, eher verdichtete Siedlungs- und Netzstruktur verfügt, die

mit vergleichsweise niedrigen Kosten betrieben werden kann, sollten sich die Regional-EVU darauf einstellen, dass einige Wettbewerber mit vorteilhaften Angeboten auf die Kommune zukommen werden.

Für die Netzbetreiber bietet die Übernahme neuer Konzessionen die Möglichkeit, den Umfang der betreuten Netze auszuweiten und somit über die bessere Nutzung vorhandener Ressourcen Kostenreduktionen und Effizienzsteigerungen zu erzielen. Dies ist ein starker Anreiz, sich um zusätzliche Konzessionsverträge zu bewerben

*Dr. Matthias Koch,
Dr. Wolfgang Zander, BET, Aachen



In vielen Kommunen laufen Konzessionsverträge für die Netze aus – eine Chance für Versorger

und die Strom- und Gasnetze in mehr Kommunen zu betreuen.

Dass die derzeitigen Netzbetreiber ihre bisherigen Konzessionsgebiete bereitwillig aufgeben würden, ist ein frommer Wunsch. Der potenzielle Netzübernehmer muss mit vielfältigen Hindernissen bei den Verhandlungen rechnen: Angefangen bei der Datenbereitstellung über die Kaufpreisfindung bis hin zum Eigentumsübergang. Eine Wirtschaftlichkeitsbewertung muss oft trotz entsprechender Datenbereitstellungs-Klausel im noch gültigen Konzessionsvertrag auf groben Abschätzungen beruhen. Nicht selten stehen Kaufpreisforderungen im Raum, die jegliche Wirtschaftlichkeit im Keim ersticken. Trotz der BGH-Entscheidungen zur Angemessenheit eines Kaufpreises, auf Basis des

Sachzeitwertes und zu dessen (Nicht-)Anerkennung in der Netzentgeltgenehmigung, ist der Trend weg vom Sachzeitwert hin zum Ertragswert beziehungsweise kalkulatorischen Restwert nur langsam erkennbar.

Bei der Entflechtung sind zum Glück tragfähige Konzepte leichter zu erzielen als in der Vergangenheit. Mittlerweile wird oft auch eine messtechnische Entflechtung statt der früher geforderten galvanischen Trennung akzeptiert. Notfalls geht aber bei Streitigkeiten kein Weg an einem Missbrauchsverfahren bei der Regulierungsbehörde vorbei.

Während in der Vergangenheit oft der bisherige Netzbetreiber als einzi-

ger Bewerber für die Konzession bei der Kommune angeklopft hat, muss sich heute ein Interessent mit mehreren anderen Bewerbern dem Wettbewerb stellen. Will er erfolgreich sein, muss er außer mit den finanziellen Vorteilen für die Kommune oft auch bei einer Reihe anderer Kriterien (Soziales, Umwelt etc.) punkten. Weil die direkten Finanzflüsse an die Kommune im Rahmen von Konzessionsverträgen gesetzlich eng begrenzt sind, müssen andere Geschäftsmodelle gefunden werden, um zusätzliche Vorteile zu generieren. Die Gründung einer Netzgesellschaft für die Kommune ist oft das passende Instrument, um die Kommune als Beteiligungspartner an den Überschüssen der Gesellschaft beteiligen zu können.

Die Übernahme von Chancen und Risiken sehen die Kommunen unterschiedlich. Während manche ein Pachtmodell mit begrenzten Risiken favorisieren, sind andere eher an einem „richtigen Stadtwerk“ interessiert, das mehr Wertschöpfung vor Ort generiert und zu mehr lokaler Identität beiträgt. Hier sollte der Konzessionsbewerber viel Feingefühl zeigen, um die Erwartungshaltung der Kommune zu treffen.

Neben den erheblichen Chancen einer Netzübernahme sind die Risiken nicht zu verkennen. Zuallererst ist hier das Kaufpreisrisiko zu nennen. Durch höchstrichterliche Entscheidung ist nun abschließend geklärt, dass der tatsächlich gezahlte Kaufpreis für die Refinanzierung über die Netzentgelte letztlich ohne Bedeutung ist, und nur der kalkulatorische Restwert als entscheidender Anlagewert für die Netzentgelte gilt.

Außerdem muss mit dem bisherigen Netzbetreiber eine Einigung über

die zu übertragende Erlösobergrenze nach § 26 ARegV erzielt werden. Hier hat es zwar bereits erste Signale von Regulierungsbehörden gegeben, auf welcher Basis diese zu ermitteln sind. Dies ist aber noch längst kein allgemein akzeptiertes Vorgehen und lässt genügend Spielraum für den bisherigen Netzbetreiber, deutlich zu niedrige Erlösobergrenzen zur Übertragung anzubieten.

Weitere nicht zu verkennende Risiken birgt der Umstand, dass in den vergangenen 10 Jahren nicht selten nur wenig investiert wurde und auch die Instandhaltung spürbar zurückgegangen wurde.

Die Erwartungen der Kommune erfüllen

Zwar ist der Vertrieb vom Netzbetrieb formal getrennt, aber eigene Vertriebsbemühungen sind nach einer Netzübernahme nicht uninteressant. Denn die Kunden verbleiben ja beim bisherigen Vertrieb, eine Unterschrift für den Wechsel des Energielieferanten muss erst gewonnen werden. Auch hier hilft wieder eine starke lokale Verankerung, erhebliche Marktanteile zu gewinnen. Beachtliche Erfolge von neu gegründeten Stadtwerken in den letzten Jahren lassen das Herz von Vertriebsmanagern höher schlagen.

Wie schon erwähnt, sind Netzübernahmen generell mit erheblichen Chancen, aber auch mit Risiken verbunden. Mittlere bis große Energieversorgungsunternehmen werden nicht umhin kommen, sich um Konzessionen in benachbarten Kommunen mit passender Struktur zu bewerben. Der zunehmende Wettbewerb um Netze und eine Vielzahl von Initiativen zur Rekommunalisierung der Energieversorgung zeigt, dass es hier keinen Weg zurück gibt. Ein vielversprechender Ansatz sind Kooperationen zwischen regionalen Energieversorgungsunternehmen und benachbarten Kommunen. **E&M**

Sonderdruck

ENERGIE & MANAGEMENT

ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

Dieser Sonderdruck ist urheberrechtlich geschützt. Ohne Zustimmung des Verlages und der Autoren sind Übersetzungen, Nachdruck – auch von Abbildungen –, Vervielfältigungen auf photomechanischem oder ähnlichem Wege oder im Magnettonverfahren, Vortrag, Funk- und Fernsehsendungen sowie Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen – auch auszugsweise – verboten.

© Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH, Herrsching