

Kooperationsüberlegungen der Energieversorgung Beckum und der Energieversorgung Oelde

**Information
für die Ratssitzungen (öffentlicher Teil)**

**Stadt Oelde am 24. September 2012
Stadt Beckum am 25. September 2012**



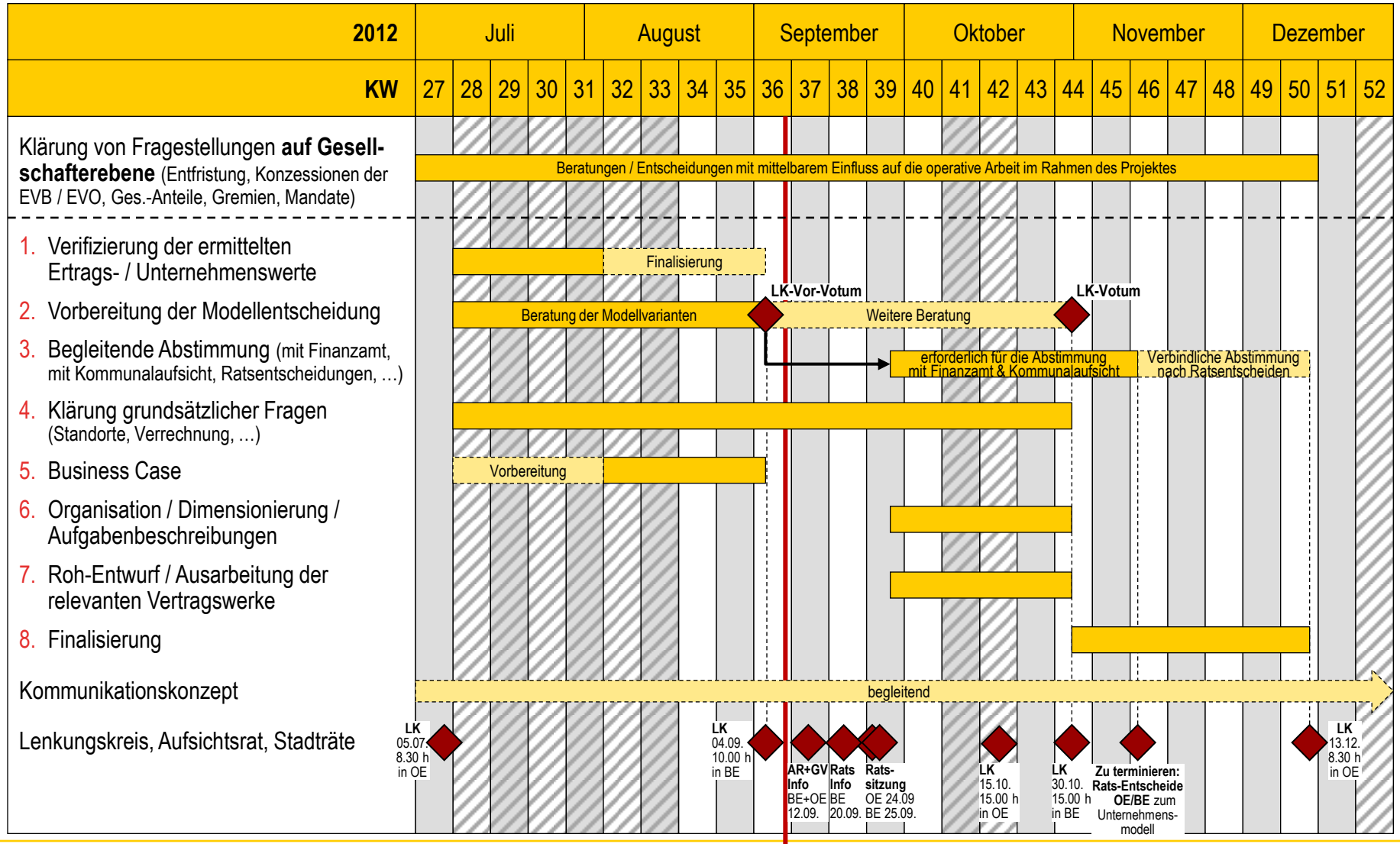
A. Zeitplanung / weiteres Vorgehen

B. Modellvergleich

C. Synergieerwartung und Business case

D. Ergebnis der Ertragswertermittlung

Vorschlag zur Zeitplanung



heute

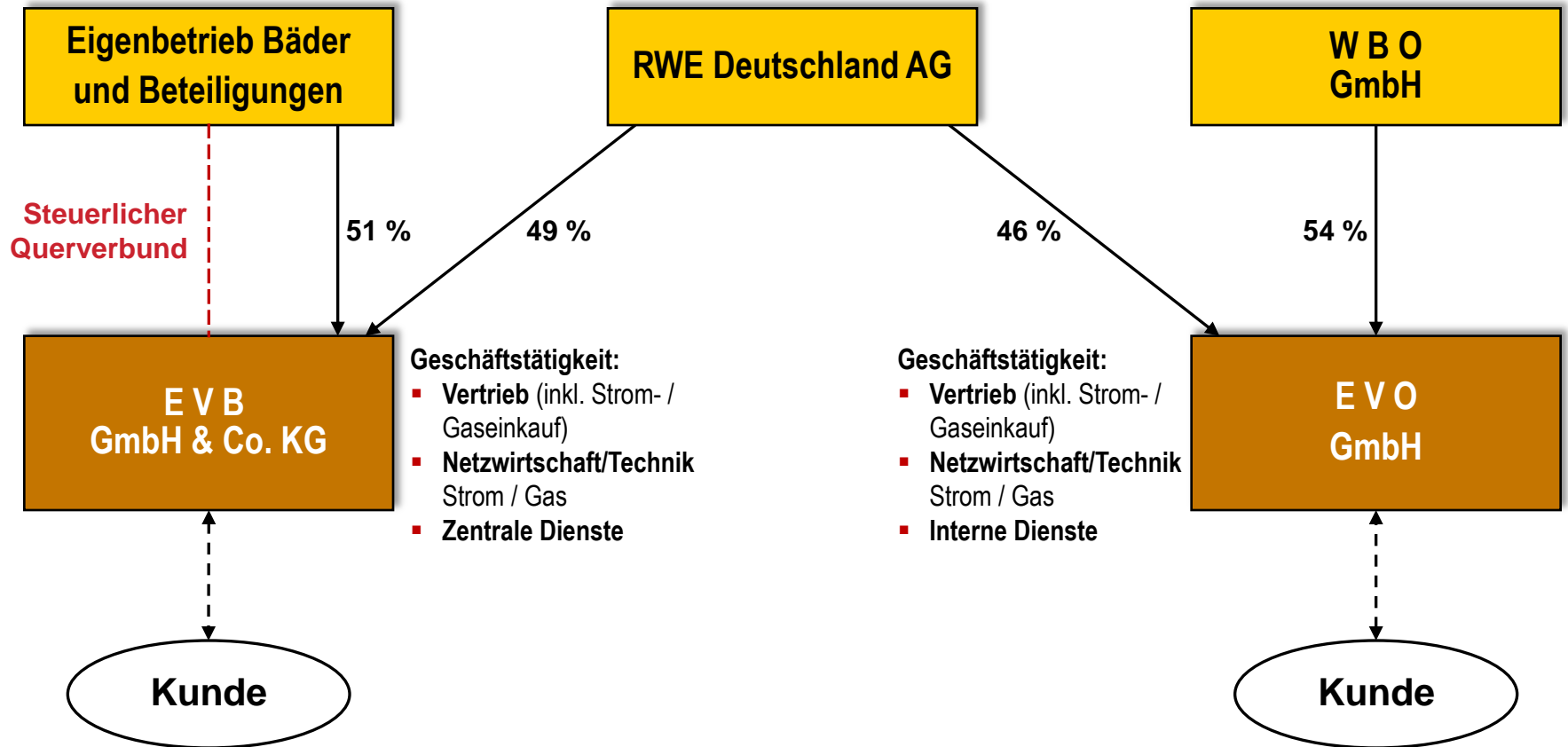
A. Zeitplanung / weiteres Vorgehen

B. Modellvergleich

C. Synergieerwartung und Business case

D. Ergebnis der Ertragswertermittlung

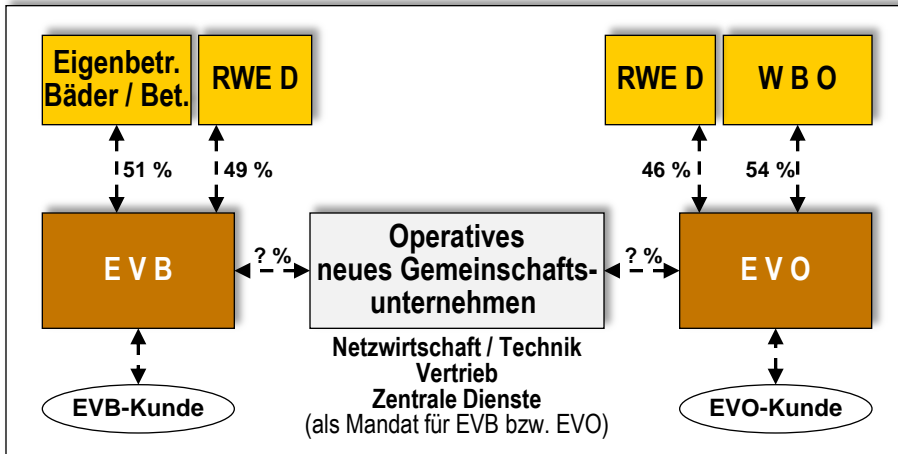
Status quo



Übersicht der weiterhin betrachteten Unternehmensmodelle

Unternehmensmodell 6

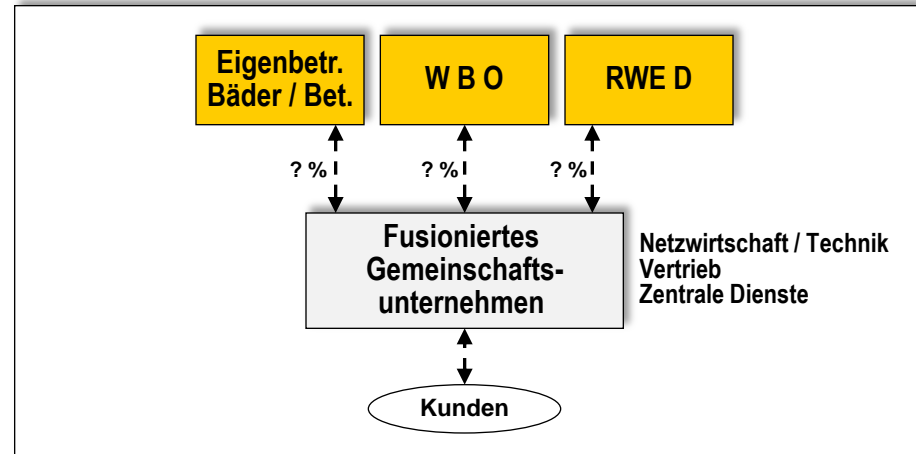
„Separate Eigentümer mit Markenerhalt“



- Gründung einer **gemeinsamen Tochtergesellschaft der EVB und der EVO**
- Abstimmung der **Anteilsverhältnisse** (nur) für die **EVB- / EVO-Tochtergesellschaft** erforderlich (unter Berücksichtigung von Entfristungen und 15%-Option)
- Der **kommunale Einfluss** bei EVB und EVO bleibt **hinsichtlich der Steuerung** der Gesellschaften **unverändert**, sinkt aber hinsichtlich des operativen Geschäftes
- **Verbleib des Anlagevermögens** (i. W. Netze) jeweils in der EVB / EVO - **keine Grunderwerbsteuer**

Unternehmensmodell 7

„Fusion“



- **Verschmelzung** der EVB und der EVO als Gemeinschaftsunternehmen Stadt Beckum / Stadt Oelde / RWE Deutschland
- Abstimmung der **Gesellschafteranteile** an der **fusionierten Gesellschaft** ist ggf. schwierig (unter Berücksichtigung von Entfristungen und 15%-Option)
- Bei abgestimmter Positionierung BE / OE bleibt der **kommunale Einfluss mit gemeinsamer Mehrheit** gegenüber RWE Deutschland insgesamt **hoch**
- **Einbringung des Anlagevermögens** (i. W. Netze) in die fusionierte Tochtergesellschaft – **Grunderwerbsteuer** fällt an (nur für Immobilien und Grundstücke, nicht für Netze)

Zu erfüllende Rahmenbedingungen

Unternehmensmodell 6 „Separate Eigentümer mit Markenerhalt“

- **Überleitung** des kompletten **Personals in die neue Tochtergesellschaft** und Angleichung der Vergütungen
- **Rechtliche Entflechtung nicht erforderlich**, da keine Veränderung gegenüber dem Status Quo
- **Umsetzung ist komplex** mit
 - Neugründung der Tochtergesellschaft
 - Gesellschaftsvertrag
 - Konsortialvertrag
 - Abstimmungen mit der Finanzverwaltung
 - Abstimmungen mit der Kommunalaufsicht
 - Dienstleistungsverträge
 - Ggf. Pachtverträge
- Die Dienstleistungsgesellschaft kann als Cost Center geführt werden - **Vertriebs- und Netzmargen verbleiben bei EVB / EVO**



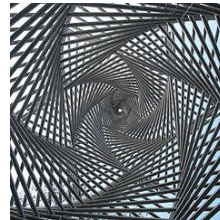
Unternehmensmodell 7 „Fusion“

- **Überleitung** des kompletten **Personals in die fusionierte Gesellschaft** und Angleichung der Vergütungen
- **Rechtliche Entflechtung nicht zwingend erforderlich** (je nach Ausgestaltung des Gesellschaftervertrages notwendig)
- **Umsetzung ist (ggf. weniger) komplex** mit
 - Umwandlung einer Gesellschaft
 - Gesellschaftsvertrag
 - Konsortialvertrag
 - Abstimmungen mit der Finanzverwaltung
 - Abstimmungen mit der Kommunalaufsicht
- Die fusionierte Gesellschaft als **Profit Center** schüttet die Ergebnisse an die Gesellschafter aus

Veränderungen in der operativen Aufgabenabwicklung

Unternehmensmodell 6 „Separate Eigentümer mit Markenerhalt“

- **Verbleib der Kundenkontakte** jeweils in der EVB / EVO - heutige Vertriebsmarken können erhalten bleiben, müssen aber nicht
- Zusammenführung der gesamten Aufgabenabwicklung beider Unternehmen in einer neuen Gesellschaft als Dienstleistung für EVB / EVO („**Operative Fusion**“)
- Die verursachungsgerechte **Verrechnung von Leistungen** kann (dauerhaft) **sehr komplex** werden – eine 100%ig genaue Zurechnung ist kaum möglich
- Mehraufwand durch Trennung von Kundenkontakten / Netzeigentum, Kostenverrechnung und der Erhalt der Ursprungsgesellschaften **beeinträchtigt die Synergie** (-0,8 Mio. € p.a.)



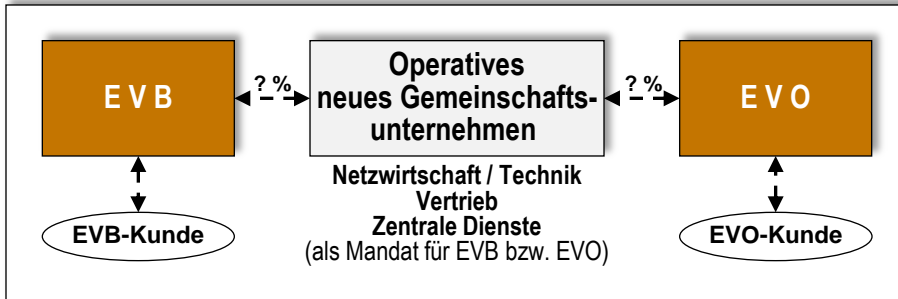
Unternehmensmodell 7 „Fusion“

- **Vertriebsmarken** sollten perspektivisch für einen eindeutigen Außenauftritt **harmonisiert** werden
- Zusammenführung der gesamten Aufgabenabwicklung in der neuen fusionierten Gesellschaft („**Vollfusion**“)
- **Keine Verrechnung** von Leistungen / Kosten erforderlich
- **Volle Synergie** bei Zusammenfassung von Eigentum und operativem Betrieb (-1,0 Mio. € p.a.)

Fazit Modellvergleich

Unternehmensmodell 6

„Separate Eigentümer mit Markenerhalt“



- Außenwirkung unverändert



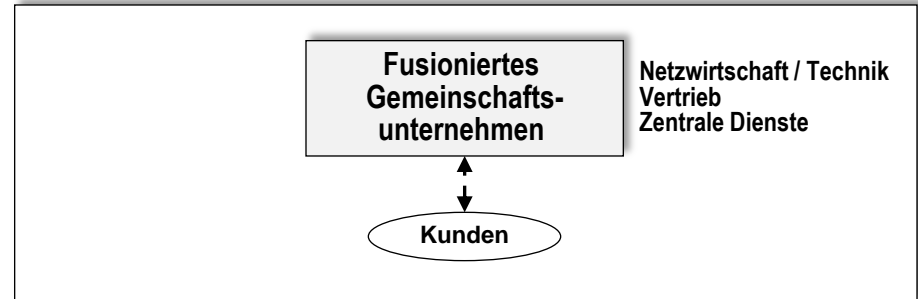
- Struktur in der Abwicklung komplizierter, Kostenaufteilung ggf. komplex



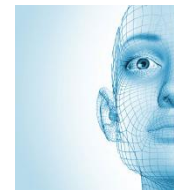
- Gefühl sicheres Modell („Hintertür“), aber nur schwerlich umkehrbar

Unternehmensmodell 7

„Fusion“



- Wirtschaftliche Vorteile



- Klare (emotionale) Ausrichtung aller Mitarbeiter und Führungskräfte



- Gefühl weiter gehender Schritt („Verbindlichkeit“), ebenfalls nur schwerlich umkehrbar

A. Zeitplanung / weiteres Vorgehen

B. Modellvergleich

C. Synergieerwartung und Business case

D. Ergebnis der Ertragswertermittlung

Synergiepotenzial - Zielgrößen

		<i>Empfehlung 1</i> Stufe 6 Separate Eigentumsge- schaften mit Markenerhalt	<i>Empfehlung 2</i> Stufe 7 Fusion
Ergebnis- verbesserung	▪ Verzicht administr. Dienstleistungen	50 T€	50 T€
	▪ Energiebeschaffung	250 T€	250 T€
	▪ Verzicht auf techn. Dienstleistungen	150 T€	150 T€
	▪ Verwaltungs-/Betriebsgebäude	105 T€	105 T€
	▪ Verbände/Prüfung/Beratung	70 T€	80 T€
	▪ IT	100 T€	130 T€
	▪ Personal	80 T€	230 T€
gesamt (circa)		805 T€	995 T€

A. Zeitplanung / weiteres Vorgehen

B. Modellvergleich

C. Synergieerwartung und Business case

D. Ergebnis der Ertragswertermittlung

