

Presseresonanz

Sondierungsgespräche *envia* / MEAG



Für Fusion von Envia und Meag läuft der Countdown

FP/21.12.01

Zusammenschluss soll bis Mitte 2002 vollzogen sein – Hauptsitz-Frage ungeklärt

VON SAMIRA SACHSE

Leipzig/Chemnitz. Für die Fusion der beiden Energie-Versorger Envia (Chemnitz) und der Meag (Halle) läuft der Countdown. „Unser Ziel ist es, den Zusammenschluss formalrechtlich bis Mitte 2002 zu vollziehen“, sagte Envia-Vorstandschef Karl-Heinz Klawunn am Mittwochabend in Leipzig. Die Vorstände beider Aktiengesellschaften erarbeiteten derzeit das Konzept.

Ende nächsten Jahres müsse die Umstrukturierung abgeschlossen sein, damit das Unternehmen ab spätestens Anfang 2003 in seiner neuen Form am Markt agieren kann. Laut Klawunn sei es wichtig, dass die zeitliche Hängepartie nicht zu lange andauert. Der Manager verwies darauf, dass mit der Formierung der „Neuen Kraft“, zu der neben dem Hamburger Versorger HEW der ostdeutsche Braunkohlenverstromer Veag, der Lausitzer Braunkohlenkonzern Laubag und der Berliner Versorger Bewag gehören, der Wettbewerb im Energiesektor weiter zunimmt. Die Gruppe, die nun zusammengefügt wird und zum drittgrößten deutschen Energiekonzern aufsteigt hin-

ter RWE und Eon, will ebenfalls Anfang 2003 an den Start gehen. „Wir erwarten einen hohen Kostendruck auf die Netznutzungsentgelte“, so Klawunn.

Mit ihrer Fusion wollen Envia und Meag, die sich mehrheitlich in der Hand des Essener RWE-Konzerns befinden, Synergieeffekte erschließen und damit die Voraussetzung für künftiges Wachstum schaffen. Die Kompetenzen der beiden Unternehmen, die laut Klawunn heutzutage besser als Energie-Dienstleister und weniger als bloße Versorger zu bezeichnen sind, würden gebündelt und die Auslandsaktivitäten erweitert. Mit einem Gesamtumsatz von über 1,7 Milliarden Euro (Geschäftsjahr 2000/01) katapultiert sich der neue Konzern, der im Namen seine regionale Verwurzelung betonen werde, auf Platz vier der größten ostdeutschen Industrieunternehmen. Von den Vorteilen der Fusion würden auch die Envia- und Meag-Kunden profitieren. Klawunn kündigte die Qualifizierung der Leistungen an und stellte eine Verbesserung der Preise in Aussicht.

Klawunn versicherte, dass es im Zuge des Zusammenschlusses perso-

nelle Einschnitte in größerem Umfang nicht gibt. Zwar würden in diversen Abteilungen Jobs gestrichen, dafür sollen aber an anderer Stelle Arbeitsplätze durch die Hinzunahme oder den Ausbau zukunftsträchtiger Geschäftsfelder entstehen. „Bei Fusionen werden die Einsparungen bei den Arbeitsplätzen meist überschätzt“, so der Envia-Chef. Dabei sei das Potenzial, das im Zusammenhang mit einer gemeinsamen Einkaufspolitik, der Standardisierung von Abläufen und Produkten oder etwa beim Netzbau erschlossen werde, viel größer. Auf der Lohn- und Gehaltsliste von Envia und Meag stehen derzeit insgesamt mehr als 3600 Frauen und Männer.

Noch nicht geklärt sei, wo der fusionierte Dienstleister künftig seinen juristischen Hauptsitz haben wird. Für die Entscheidung sollen sowohl die harten als auch die weichen Standortfaktoren bewertet werden. Nachdem sich die Stadtwerke Leipzig als möglicher dritter Partner des Gemeinschaftskonzerns im November aus den Fusionsgesprächen verabschiedete, muss nun offenkundig zwischen Chemnitz und Halle entschieden werden.

„Wir höhlen keinen Standort aus“

Envia will Fusionsgespräche forcieren

Die Envia Energie Sachsen Brandenburg AG steht derzeit in Fusionsverhandlungen mit der Mitteldeutschen Energieversorgung (MEAG), Halle, und den Stadtwerken Leipzig. Über mögliche Folgen für die Region Chemnitz sprach Bettina Seipp mit dem Vorstandssprecher Karl-Heinz Klawns.

DIE WELT: Die Envia gehört zu den wichtigsten Unternehmen in Chemnitz. Wird es im Zuge der Fusion seinen Hauptsitz verlagern?

Karl-Heinz Klawns: Die Stadt Leipzig hat sich entschieden, Sondierungsgespräche über eine Fusion mit envia und MEAG abzubrechen. Der Leipziger Oberbürgermeister wird auf eigenen Wunsch nicht mehr an den Zusammenkünften über einen Zusammenschluss teilnehmen.

DIE WELT: Die Standortfrage bleibt gleichwohl aktuell.

Klawns: Richtig. Grundsatz ist, dass kein Standort ausgehöhlt wird und bestehende Zusagen eingehalten werden. In der Standortdebatte ruft die Frage des Hauptsitzes starke Emotionen hervor. Sie wird nach harten und weichen Standortfaktoren entschieden.

DIE WELT: Wie bewerten Sie die Entscheidung der Stadtwerke?

Klawns: Ich habe immer gesagt, dass die Einbeziehung der Stadtwerke Leipzig in die Fusion Sinn macht. Die Netzgebiete grenzen geographisch und physikalisch unmittelbar aneinander. Ein Zusammengehen hätte die Wettbewerbsfähigkeit aller drei Unternehmen deutlich gestärkt. Insofern bedaure ich die Entscheidung sehr. Gleichzeitig freut es mich, dass der Leipziger Oberbürgermeister angekündigt hat, einer Kooperation nach wie vor aufgeschlossen gegenüber zu stehen.

DIE WELT: Neben der Stadt Leipzig haben sich auch die kommunalen Anteilseigner der envia und MEAG gegen ein Zusammengehen ausgesprochen. Könnte die Fusion am Ende scheitern?

Klawns: Die Aufsichtsräte der envia und der MEAG haben den Vorständen beider Unternehmen den Auftrag erteilt, ein Konzept für eine gemeinsame Zusammenarbeit

zu entwickeln. Auf dieser Grundlage müssen die Aufsichtsräte entscheiden, ob sie den Gedanken einer Kooperation bis hin zu einer Fusion mittragen können. Ich denke, dass alle Beteiligten das Konzept akzeptieren, wenn es gut ist.

DIE WELT: Aus Ihrer Sicht gibt es zur Fusion also keine Alternative?

Klawns: Auf dem ostdeutschen Strommarkt ist mit einem sich weiter verschärfenden Wettbewerb zu rechnen. Die „Neue Kraft“ soll nach dem Willen der Verantwortlichen bis Anfang 2003 aufgestellt sein. Das Unternehmen, bestehend aus HEW, VEAG und LAUBAG, ist eine ernstzunehmende Konkurrenz. Gemeinsam sind envia und MEAG im Wettbewerb stärker. Das steht fest.

DIE WELT: Wer fusioniert, will Synergien nutzen, Kosten senken. Wo sehen Sie Einsparpotenziale?

Klawns: Synergieeffekte bestehen in allen Bereichen. Dies betrifft die variablen und die Fixkosten.

DIE WELT: Die Gewerkschaften befürchten einen großen Personalabbau. Zu Recht?

Klawns: Nein. Kosteneinsparungen durch die Nutzung von Synergien sind nur die notwendige Nebenbedingung, um Preispielräume für weiteres Wachstum auf den Märkten zu schaffen. Zentrales Ziel der Fusion ist die wettbewerbsorientierte Sicherung und Erweiterung von Geschäftsfeldern, Produkten und Märkten. Wir wollen zukunftssträchtige Arbeitsplätze schaffen.

DIE WELT: Sie wollen die Fusion bis Ende 2002 abgeschlossen haben. Rechnen Sie in der Zukunft mit einem harten Preiskampf?

Klawns: Wir haben bereits einen ruinösen Preiskampf hinter uns. Heute stabilisieren sich die Preise langsam wieder. Seit der Liberalisierung des Strommarktes haben Mitte 1999 internationale und nationale Konkurrenten versucht, den Energiemarkt Ost mit Dumpingpreisen zu erobern. Preissenkungen von 40 Prozent bei unseren Industriekunden waren keine Seltenheit. Nach einer Phase der Markticherung verstehen wir uns als regionaler Energiedienstleister, der Qualität und Leistung zu attraktiven Preisen anbietet. Wir werden nicht der Billiganbieter sein, sondern im Rahmen unseres Unternehmenskonzeptes Dienstleistungen auf höchstem Niveau flexibel anbieten. Hier ist envia auf einem guten Weg. Als Multi-Utility-Unternehmen versorgen wir den Kunden nicht nur mit Strom, sondern auf Wunsch auch mit Wärme, Wasser und Telekommunikation. Darüber hinaus bieten wir eine Vielzahl energienaher Dienstleistungen und Mehrwertdienste an.



Karl-Heinz Klawns, Vorstandssprecher der envia

Fusion ostdeutscher Versorger scheitert

Leipzig bricht die Verhandlungen mit RWE-Tochtergesellschaften ab

nd. FRANKFURT, 20. November. Der Leipziger Oberbürgermeister Wolfgang Tiefensee (SPD) hat das Scheitern der Fusionspläne zwischen den ostdeutschen RWE-Tochterunternehmen Meag und Envia und den Stadtwerken Leipzig bekanntgegeben. Er könne einem von der RWE AG vorgelegten Konzept zur Fusion der drei Versorger nicht zustimmen. Die Mitteldeutsche Energie AG Halle (Meag), die Envia Energie Sachsen Brandenburg AG und die RWE nahmen zu den Gründen des Scheiterns keine Stellung, werden ihre Fusionspläne nun aber bilateral weiterverfolgen.

Aus der Sicht der Stadt Leipzig scheiterten die seit drei Monaten geführten Gespräche letztlich an Fragen der Einflußnahme, der Gewinnabführung und an Expansionsstrategien. Angeblich gab es dabei weniger Differenzen zwischen den Unternehmen vor Ort als zwischen der Konzernmutterge-

sellschaft RWE und den kommunalen Anteilseignern. Andere Stimmen meinten hingegen, Tiefensee selbst hätte im Stadtrat zu hohe Erwartungen geschürt und sich nun mit einem Kompromiß nicht mehr durchsetzen können. Die RWE wollte der Stadt nur in den Bereichen Strom und Fernwärme 50 Prozent minus einer Aktie zugestehen, bei Gas und Wasser sollten es 24 Prozent sein. Das widersprach dem von Tiefensee stets betonten Konzept der Selbständigkeit der Stadtwerke. Die Essener halten über ihre Mehrheitsbeteiligung an der Meag auch 40 Prozent an den Stadtwerken Leipzig, 60 Prozent gehören der Stadt. Zudem hätte die geringe Beteiligung Auswirkungen auf die Gewinnabführung gehabt. Die Über-schlüsse der profitablen Stadtwerke nutzt Leipzig innerhalb eines Querverbands vor allem zur Finanzierung der Verkehrsinfrastruktur. Streitpunkt blieb auch die richtige

Strategie, um in den wachsenden Energiemärkten des Ostens Fuß zu fassen. Gerade für diese Expansionspläne bräuchten die Stadtwerke einen finanzstarken Partner.

Für die RWE bedeutet die Absage der Leipziger einen Rückschlag. Das fusionierte Unternehmen wäre mit einem Umsatz von 4,3 Milliarden DM und mehr als 2 Millionen Kunden der größte regionale Stromversorger Deutschlands geworden. Doch auch für Leipzig ist das Scheitern das vorläufige Ende von Träumen über einen überregional bedeutsamen Energiestandort. Im Falle einer Fusion wäre der Sitz des Unternehmens wahrscheinlich nach Leipzig verlegt worden. Mit über 5000 Arbeitsplätzen hätte die Fusion die Position der Region im internationalen Wettbewerb um den Energiemarkt gestärkt und Stellen für qualifizierte Arbeitskräfte in die strukturschwache Region gebracht.

Preis der Eigenständigkeit

St. Der Versorgungskonzern RWE hat sich in Ostdeutschland eine Niederlage eingefangen. Der Stromgigant ist dabei, das Regionalgeschäft zu ordnen, um vor allem Kosten zu sparen. RWE baut in neuen Gesellschaften Kompetenzzentren auf. Stadtwerke sind eingeladen, sich zu beteiligen. Ihnen wird neben Dienstleistungen und Sachkenntnis auch die Möglichkeit zur Nutzung von Synergien geboten, um sich im immer schärferen Wettbewerb

zu behaupten. Die im Rhein-Main-Gebiet mit 850 000 Kunden und rund 1,6 Milliarden DM Umsatz aus verschiedenen Beteiligungen entstandene Süwag Energie ist das Vorbild. Gerade ist in der Köln-Bonner Ebene die GEW Rheinland aus der Taufe gehoben worden. Und nun die Absage der Stadtwerke Leipzig zu einem Verbund mit Envia und Meag. Damit platzt ein besonders großer Plan. Die geplante Gemeinschaftsgesellschaft wäre auf mehr

als vier Milliarden DM Umsatz gekommen. Zweifellos verlieren die solchen Gebilden angeschlossenen Stadtwerke an Einfluß. Aber die Frage ist, ob sie sich die Eigenständigkeit auf Dauer erlauben können. Wenn sich um HEW und Veag die neue ostdeutsche Kraft formiert, wird die Konkurrenz noch härter werden: Die Prognose, daß die Strommarktliberalisierung den führenden Stromproduzenten in die Hände

Wir haben unsere Strategie unabhängig von den Gegebenheiten erfolgreich weitergeführt

Interview mit Karl-Heinz Klawunn, Vorstandssprecher der envia Energie Sachsen Brandenburg AG zu den Themen Fusion, Kooperation und Markterweiterung

Schon im Frühjahr 2000 sprach man von einer möglichen Fusion zwischen envia und MEAG...

In der Tat gab es schon im Mai 2000 konkrete Überlegungen über eine Zusammenarbeit von envia und MEAG. Die geographische als auch die physikalische Nähe ließen es als sinnvoll erscheinen. Wir wollten damit die Basis für eine bessere Wettbewerbspositionierung über die Realisierung von Preisspielräumen durch Kosteneinsparungen im Sinne der Marktsicherung und -erweiterung schaffen.

Des Weiteren kommt hinzu, dass wir in Zukunft einen Druck auf die Netznutzungsentgelte erwarten, die ja bekannterweise in Ostdeutschland auf Grund der großen Strukturunterschiede höher sind als im Westen. Diese Kriterien waren maßgebend für die genannten Überlegungen eines Zusammengehens der beiden Gesellschaften. Die Fortführung dieser Gedanken wurden durch die kartellrechtlichen Auflagen, denen wir Mitte letzten Jahres unterlagen, ausgesetzt. envia sollte bekanntlich als Folge der Großfusionen RWE/VEW und VIAG/VEBA in die so genannte vierte Kraft eingegliedert werden. Alternativ zum Erwerb der RWE Anteile an envia sahen die Auflagen vor, dass der zukünftige Erwerber auf eine Absatzgarantie zugreifen kann. Voraussetzung war, dass der neue Erwerber, also die HEW-Gruppe, im Endkundengeschäft wettbewerbsfähig ist. Mit der Zustimmung des Bundeskartellamtes zum Konzept der HEW-Gruppe war es im Mai klar, dass wir im RWE Konzern verbleiben. Natürlich war es nur konsequent, danach die genannten Gedankengänge wieder aufzugreifen.

Haben diese kartellrechtlichen Auflagen Ihr strategisches Denken behindert?

Wir sind auch in dieser Zeit nicht orientierungslos gewesen. Losgelöst von der

Eigentümerfrage haben wir unsere Strategie stringent weiterverfolgt. Wir haben uns auf den Markt konzentriert und glauben auch, uns strategisch gut behauptet zu haben. Die erste Phase nach der Liberalisierung der Energiemärkte in Deutschland betraf die strategische Zielrichtung Marktsicherung, in der wir die regionale Verwurzelung unseres Unternehmens in den Vordergrund setzten. Seit Ende letzten Jahres haben wir uns auf die Markterweiterung fokussiert. Ich glaube, damit konnten wir den Wettbewerb maßgeblich mit gestalten.

In die Diskussion über eine Fusion wurden mehrfach schon die Stadtwerke Leipzig eingebracht. Wäre dies aus Ihrer Sicht eine attraktive „Ergänzung“?

Durch den Gedanken, die Stadtwerke Leipzig in die Fusion einzubinden, kommen automatisch neue Interessen in diese Gespräche hinein. Aus meiner Sicht wäre es durchaus interessant, die Stadtwerke Leipzig zu integrieren. Es ist ein attraktives Stadtwerk, schon allein, wenn man von der Versorgungsdichte ausgeht.

Aber im ersten Schritt sind die Aktionäre gefragt, die müssen jetzt entsprechende Eckpunkte fixieren. Sind diese gesetzt, müssen alle Parteien an einen Tisch und dann gilt es, die entscheidenden Fragen gemeinsam zu diskutieren. Danach kann das Unternehmenskonzept mit Antworten auf die Fragen nach Standorte, Märkte, Personal etc. erstellt werden.

Sie formulierten auf Ihrer Bilanzpressekonferenz, dass die Fusion bis Ende des nächsten Jahres über die Bühne gegangen sein muss...

Das wäre in der Tat mein Wunsch. Auf der einen Seite führt eine lang anhaltende Diskussion über Kooperationen bzw. Fusion zu Unsicherheiten in der Beleg-



schaft, die sich dann im Tagesgeschäft auswirken. Auf der anderen Seite dürfen wir natürlich nicht vergessen, dass die neue Kraft, die sich derzeit findet, die Wettbewerbsintensität weiter steigern wird. D. h., es wäre schon wichtig, dass der Zeitfaktor ziemlich eng gehalten wird, damit wir uns als altes bzw. neues Unternehmen am Markt weiter positionieren können.

Sie haben als envia eine hohe Wiedererkennbarkeit erreicht. Aber auch die MEAG hat mit Energy M eine Marke entwickelt. Bleiben diese Namen und die damit verknüpften Erfolge bei einer neuerlichen Fusion auf der Strecke?

Das wird ein Thema sein, bei dem wir den Aktionären aussagekräftige Analysen an die Hand geben müssen. Sie müssen dann letztendlich entscheiden, ob wir weiter unter den Regionalmarken envia und Energy M auf dem Markt auftreten oder ob es nur noch eine einzelne Marke geben soll. Vorstellbar ist aber auch, dass für unterschiedliche Kundensegmente bestimmte Markennamen existieren.

Steht die Frage envia oder MEAG überhaupt, wenn man an einen einheitlichen RWE-Auftritt denkt?

Erstmals sind wir stolz darauf, dass wir zu einem starken Konzern gehören und deren Vorteile voll nutzen können. Der Konzern ist sich bewusst, dass wir gerade beim Thema Strom den regionalen

Fortsetzung

Marktauftritt erhalten müssen. Ich glaube, dies ist auch sinnvoll, da sich viele Kunden mit ihrem regionalen Stromversorger identifizieren. Der Strom ist aus der heimischen Braunkohle, aus unserer Region. Ich weiß, dass dies für viele unserer Kunden in den neuen Bundesländern sehr wichtig ist, denn die Wertschöpfung entsteht hier und bleibt hier. Diese stark ausgeprägte Identifizierung trifft aber nicht nur für unsere Kunden zu, sondern auch für unsere Mitarbeiter.

Viele sehen die Standortfrage als die Gretchenfrage der Fusion. Sehen Sie dies ebenso?

Richtig ist, dass diese Frage bei vielen Personen innerhalb und außerhalb unserer Unternehmen starke Emotionen hervorruft. Aber unabhängig von allen Diskussionen wird auch das von unseren Anteilseignern zu entscheiden sein. In unserer ersten Fusion zur envia ist das anhand von sachlichen Kriterien, d. h. nach harten und weichen Standortfaktoren, die einer bestimmten Gewichtung unterliegen, erfolgt. Dem Vorstand wurde aufgegeben, dass kein Standort bzw. keine Region ausgehöhlt wird, d. h., dass nach Effizienzkriterien diesen Geschäftsbereiche zugeordnet werden. So ist z. B. in Cottbus unser Call- und Billingcenter angesiedelt, in dem heute mehr Mitarbeiter sind, als vor der Fusion. In Marktleiberg wurde der Bereich Netz angesiedelt und in Chemnitz Corporate Services und Vertrieb. Ich gehe davon aus, dass man auch im Falle einer neuen Fusion entsprechende Lösungen finden wird, und dass kein Standort hinten herunter fallen wird. Das liegt so – ohne dass ich vorgreife – auch im Interesse unserer kommunaler Anteilseigner.

Da gibt es noch Gröbers...

Sie sprechen von der MITGAS. Derzeit ist mir nicht bekannt, dass ein Zusammengehen mit dem Unternehmen geplant ist. Aber tatsächlich haben wir eine sehr gute Beziehung zur MITGAS, die sich schon in einigen kleineren Kooperationen niederschlagen. Da unsere Versorgungsgebiete im nordsächsischen Raum deckungsgleich sind, ist es überlegenwert, im Sinne der Kooperation für die

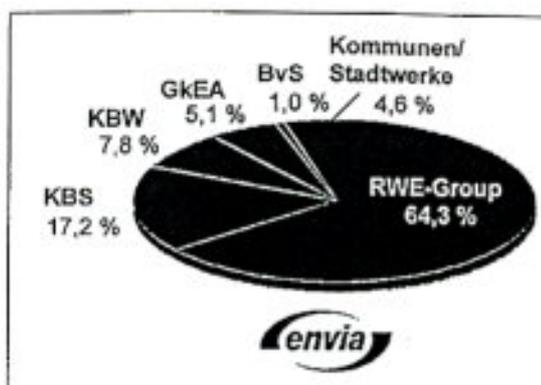
selben Kunden eventuelle Pakete zu schnüren.

Heißt Markterweiterung bei Ihnen auch Osterweiterung? Hat dabei die MEAG nicht andere Strategien als die envia?

Die MEAG hatte als Konzernunternehmen der VEW die Aufgabe, die angrenzenden osteuropäischen Länder zu betreuen bzw. auch Anteile an Energieversorgern zu erwerben. Unser Unternehmen hatte sich vor der Liberalisierung der Märkte auf das Netzgebiet konzentriert und über Kooperationen mit Tschechien und Polen Kontakte gehalten. Natürlich sind wir heute bereit und in der Lage, uns an den Liberalisierungen der angrenzenden Osteuropäischen Länder auch anteilmäßig zu beteiligen. Diese Anteilserwerbe unterliegen aber unseren strategischen Zielsetzungen, d. h., wir werden jede Beteiligung, ob im In- oder Ausland, dahingehend prüfen, ob sie zu uns passt und ob wir mit dem Unternehmen gemeinsam Wachstum bzw. Synergien erreichen können. Des Weiteren muss dies natürlich auch in unseren finanziellen Rahmen passen.

Mit den neuesten „Inländischen“ Akquisitionen runden Sie Ihr Engagement in Sachsen und Südbrandenburg ab...

In unserem letzten Geschäftsjahr haben wir zwei Akquisitionen in unserem Netzgebiet durchgeführt, und zwar betreffend die Stadtwerke Crimmitschau und die Energieversorgung Guben. Damit ist aber – um auf Ihre Frage zurückzukommen – unser Engagement noch nicht abgerundet, sondern wir werden uns natürlich auch weiterhin an Privatisierungen von Stadtwerken bzw. Weiterverteilern beteiligen, soweit sie – wie gesagt – in unser strategisches Konzept passen. In diesem Zusammenhang darf ich aber darauf hinweisen, dass wir mit allen Stadtwerken – beteiligt oder nicht – partnerschaftlich zusammenarbeiten und bestrebt sind, ihre Eigenständigkeit zu erhalten und ihren Unternehmenswert zu steigern.



Wie aktiv ist die envia außerhalb des „eigenen“ Territoriums.

Die letzten zwei Jahre haben gezeigt, dass wir auch in dem ostdeutschen Energiemarkt einen z. T. mörderischen Wettbewerb hinter uns haben. National und internationale Player sind heute noch bereit, hohe Markteintrittsprämien zu zahlen. Unsere strategische Antwort war – wie ich bereits erwähnte – die Marktsicherung mit der Betonung der regionalen Verwurzelung und danach Markterweiterung. Das heißt aber nicht, dass wir Absatz um jeden Preis erzielen wollen, sondern unseren Kunden Konzepte im Rahmen des Multi-Utility-Ansatzes zu attraktiven Preisen anbieten. Da wir nicht alle Kompetenzen in unserem Unternehmen aufbauen können, führt dies natürlich dazu, dass wir auf der horizontalen Ebene, aber auch der vertikalen, d. h. entlang der Wertschöpfung, mit anderen Unternehmen zusammen eine intensive Kooperation anstreben.

Damit sind wir wieder beim Thema. Fusion, Kooperation oder Verdrängung sind Möglichkeiten der Marktberreinigung...

Natürlich können Fusionen, Kooperationen oder Verdrängungen zu Marktberreinigungen führen, und ich glaube auch, dass wir noch nicht am Ende der Fahnenstange angelangt sind. Es wird zu weiteren Neustrukturierungen auch auf dem ostdeutschen Energiemarkt kommen. Aber eins ist auch klar, dass nur derjenige, der auf die richtige Strategie setzt, im Markt die größten Chancen haben wird.

(Das Interview führte
Holger Schmalz)

Spekulationen über Envia-Weggang

Chemnitz. Envia-Chef Karl-Heinz Klawunn hält weiter an der Fusion mit der Meag, der Mitteldeutschen Energieversorgung AG fest. Auch ein Zusammengehen mit den Leipziger Stadtwerken ist im Gespräch. Damit mehrten sich die Anzeichen, dass der Sitz der Envia nach Leipzig verlagert werden könnte. Damit würde Chemnitz einen wichtigen Arbeitgeber verlieren.

Sorge um Abwanderung der Envia

Kommunale Anteilseigner aus Südwestsachsen fürchten Verlegung des Hauptsitzes von Chemnitz nach Leipzig

VON CHRISTOPH ULRICH

Chemnitz. Die Sorge um eine mögliche Verlagerung des Hauptsitzes des regionalen Energieversorgungsunternehmens Envia, Chemnitz, stand im Mittelpunkt der gestrigen Hauptversammlung der Envia Energie Sachsen Brandenburg AG. Das Unternehmen führt derzeit Fusionsgespräche mit der Mitteldeutschen Energieversorgung AG (Meag) in Halle. Zudem gibt es Pläne, auch die Stadtwerke Leipzig in den neuen Verbund einzubeziehen. Envia-Vorstandsvorsitzender Karl-Heinz Klawunn bezeichnete gestern eine solche Konstellation angesichts des Wettbewerbsdrucks in der Strombranche noch einmal ausdrücklich als „sinnvoll“.

Die kommunalen Anteilseigner aus Südwestsachsen fürchten allerdings, dass bei einer Fusion der Hauptsitz des Unternehmens von Chemnitz nach Leipzig verlagert wird, ohne dass objektive Kriterien des Marktes dabei eine Rolle spielen. Bei einer Sitzverlagerung ginge der Chemnitzer Region ein wichtiger Arbeitgeber und Steuerzahler verloren. Es wird damit gerechnet, dass der Stadtrat in Leipzig einem Zusammengehen mit den RWE-Töchtern Envia und Meag nur zustimmt, wenn der Hauptsitz nach Leipzig

kommt. Vor diesem Hintergrund stellte der Chemnitzer Finanzbürgermeister Detlef Nonnen ausdrücklich die industrielle Wirtschaftskraft der Chemnitzer Region dar. Auch aus den Fragen von Kurt Rudolph (Stadtwerke Zwickau Holding GmbH) waren die Befürchtungen einer Verlagerung herauszuhören.

Envia-Aufsichtsratsvorsitzender Heinz-Werner Ufer versuchte die Bedenken zu zerstreuen. „Wir werden alle objektiven Kriterien berücksichtigen“, sagte der Vorstandschef der RWE Plus AG, Essen. Die Diskussion sei wichtig, meinte er. Es dürfe aber nicht passieren, dass die Frage der optimalen Positionierung des Unternehmens an kommunalpolitischer Uneinigkeit scheitert.

Noch ist es allerdings nicht so weit. Der Leipziger Oberbürgermeister Wolfgang Tiefensee wird wohl erst nächsten Monat sein Konzept vorstellen. Der Leipziger Stadtrat wird sich voraussichtlich am 19. Dezember 2001 mit dieser Problematik beschäftigen.

Envia ist nach Angaben von Klawunn mit einem Anteil von 19 Prozent derzeit Marktführer der regionalen Stromversorger in Ostdeutschland. Das Unternehmen mit rund 2700 Mitarbeitern erzielte im Geschäftsjahr 2000/2001 einen Jahresüberschuss von 86,2 Millionen Euro.

KOMMENTAR

Rückschlag

Umzug von Envia droht

Hebel. Sie können sagen: Wenn die was von uns wollen, müssen sie was bringen. Der RWE-Konzern hat gleichzeitig ein großes Interesse, sich den Leipziger Strommarkt zu sichern. Der Wettbewerb in der Strombranche ist schließlich hauptsächlich ein Kampf um Marktanteile. Die

Stadt Chemnitz hat lange darum gerungen, den Hauptsitz von Envia zu bekommen. Diesen Erfolg darf man sich nicht ohne Gegenwehr von Leipzig streitig machen lassen. Denn es wäre ein Rückschlag für die Wirtschaftskraft der ganzen Region.

VON CHRISTOPH ULRICH

Chemnitz muss befürchten, ein wirtschaftliches Zugpferd zu verlieren. Den Fusionsplänen des RWE-Konzerns wird möglicherweise der Hauptsitz des regionalen Energieversorgers Envia geopfert. Denn die Leipziger Stadtveräter sitzen derzeit am längeren

INTERVIEW

„Wir müssen früher fertig sein“

Über Fusionen und die Versorgungslandschaft in Ostdeutschland sprach E&M-Korrespondent Stefan Schroeter mit Karl-Heinz Klawunn, Vorstandssprecher der envia Energie Sachsen Brandenburg AG.

E&M: Herr Klawunn, Ihre kommunalen Anteilseigner haben kürzlich ein Konzept für die Fusion von envia, Meag und – möglicherweise – den Stadtwerken Leipzig gefordert. Haben Sie ein solches Konzept?

Klawunn: Es liegt noch kein Unternehmenskonzept vor. Zunächst müssen sich die Anteilseigner auf Eckpunkte einigen, die die Basis für ein abgestimmtes Unternehmenskonzept bilden. Die Eckpunkte betreffen den Marktauftritt, die strategische Ausrichtung und viele andere grundlegende Aspekte.

E&M: Es müsste also ein Treffen aller beteiligten Aktionäre geben.

Klawunn: Es wird ein Treffen aller Anteilseigner geben. Dabei wird entschieden, ob der Gedanke einer Fusion vertieft werden soll. Ob die Stadt Leipzig an den Gesprächen teilnehmen wird, kann ich nicht sagen. Dies hängt unter anderem davon ab, ob der Oberbürgermeister der Stadt Leipzig ein Mandat vom Stadtrat erhalten wird.

E&M: Warten Sie nun ab, bis in Leipzig die Fronten klar sind?

envia in Zahlen

Stromabgabe:	13200 GWh	(+ 2,8%)
Feruwärmeabgabe:	528 GWh	(- 18,0%)
Umsatzerlöse:	1,158 Mrd. €	(+ 0,9%)
Jahresüberschuss:	86,2 Mio. €	(+ 19,3%)
Cashflow:	225,5 Mio. €	(+ 13,1%)
Bilanzsumme:	2 Mrd. €	(+ 3,0%)
Mitarbeiter:	2691	(- 10,4%)

Klawunn: Ob unsere Aktionäre abwarten werden oder bei einer Bejahung der Fusion bereits in Kürze erste Aufträge an die Vorstände der

einzelnen Gesellschaften erteilen werden, kann ich nicht sagen. Ich hoffe nur, dass es zu keinem langen Schwebezustand kommen wird. Eine lange Diskussionsphase würde zur Verunsicherung führen, nicht nur in unserer Mitarbeiterschaft, sondern auch in der strategischen Ausrichtung unseres Unternehmens im Wettbewerb. Hinzu kommt, dass sich die neue Kraft auf dem ostdeutschen Strommarkt relativ schnell etablieren und die Intensität des Wettbewerbs forcieren wird.

E&M: Welchen Zeitrahmen sehen Sie also für Ihre Fusion?

Klawunn: Der Haupteigner von Vattenfall, Herr Josefsson, hat angekündigt, dass die Strukturen des neuen Konzerns Ende 2002 stehen werden. Wir müssen früher fertig sein.

E&M: Wenn Sie Leipzig in den neuen Konzern einbauen können, wäre es dann nicht ganz praktisch, auch Halle, Chemnitz und die Mitgas einzubeziehen? Oder ist dafür der Zeitdruck zu groß?

Klawunn: Dies hängt in erster Linie von den genannten Gesellschaften selbst ab. Natürlich macht es meiner Meinung nach Sinn, die von Ihnen erwähnten Stadtwerke mit einzubeziehen. Über Synergien ließen sich Preisspielräume erzielen, die sich positiv auf die Wettbewerbs- und damit auf die Wachstumsfähigkeit auswirken würden. Das letzte Wort haben auch hier die Aktionäre. Die Erfahrung lehrt: Viele setzen andere Prioritäten.

E&M: Wenn envia und Meag fusionieren, kommen zwei unterschiedliche Unternehmenskulturen zusammen. Die envia hat sich eher auf die Region und den Netzbetrieb konzen-



Karl-Heinz Klawunn: „Eine lange Diskussionsphase würde zur Verunsicherung führen“

triert, die Meag baut eigene Kraftwerke und engagiert sich in Tschechien und Polen. Wie können Sie das zusammenbringen?

Klawunn: Es wäre falsch, zu sagen, dass die envia sich ausschließlich auf ihr Netzgebiet konzentriert. Richtig ist: Im Vordergrund stand für uns im ersten Schritt die Marktsicherung, auf die im zweiten Schritt die Markterweiterung folgt. In Ostsachsen haben wir in Dresden, das nicht zu unserem Netzgebiet zählt, ein Büro eingerichtet. Dort verkaufen wir nicht nur Strom, sondern bieten auch Mehrwert-Dienste und Energiekonzepte an. Der Preis ist bei der Markterweiterung natürlich ein wichtiges Element, steht aber nicht im Zentrum. Außerhalb Deutschlands haben wir enge Kontakte und Kooperationen mit den regionalen Stromversorgern Zylona Gora in Polen und Zapadoceska Energetika in Tschechien. Bei den anstehenden Privatisierungen in Polen werden wir gegen die internationale Konkurrenz antreten. Ein wesentliches Element ist hier wie andernorts die Höhe der Markteintrittsprämie. Wir werden uns jedes Angebot, egal, ob im angrenzenden Ausland oder in Deutschland, anschauen und uns bewerben, wenn es in unsere Strategie passt. So ist es unserem Tochterunternehmen envia aqua gelungen, in Elsterwerda im Ausschreibungs-

verfahren für die Wasserver- und Abwasserentsorgung gegen internationale Konkurrenz den Zuschlag erhalten. Auch hier wurde nicht nur Geld geboten, sondern ein Konzept, mit dem wir die Verantwortlichen überzeugen konnten.

E&M: Aber es gibt doch Unterschiede zur Meag?

Klawunn: Zur Meag kann ich wenig sagen. Es fehlen mir hier die grundlegenden Kenntnisse der strategischen Ausrichtung. In der Tat erzeugt die Meag einen größeren Teil ihres Strombedarfs selbst. Des Weiteren ist die Meag meines Wissens bereits an Gesellschaften in Polen und Tschechien beteiligt.

E&M: Im vergangenen Geschäftsjahr hatten Sie Absatzverluste bei Weiterverteilern, die Sie durch den größeren Strombedarf der Industrie ausgleichen konnten. Glauben Sie, dass sich diese Tendenz fortsetzt?

Klawunn: Die Verluste bei Weiterverteilern unterliegen unterschiedlichen Gründen. Bei den Stadtwerken Delitzsch haben wir uns nicht mehr um eine Vertriebspartnerschaft beworben. Bei den Stadtwerken Leipzig hatten wir uns an der Ausschreibung beteiligt. Die Stromlieferung ist dann aber an die Veag gegangen. Dies war natürlich ein großer Brocken. Auf der anderen Seite haben wir uns darüber gefreut, dass uns die Stadtwerke Finsterwalde, Forst und Senftenberg wieder ihr Vertrauen schenken.

E&M: Also bewirkt der Wettbewerb, dass sich Ihr Unternehmen stärker an den Kunden ausrichtet?

Klawunn: Ganz klar, das ist aber nicht neu für uns. Unser Hauptaugenmerk gilt dem Kunden. Wir sind uns bewusst, dass die Wünsche des Kunden nicht nur auf die Stromlieferung beschränkt sind. Wir bieten unseren Kunden Mehrwertdienste und Energiekonzepte, wie zum Beispiel Stromportfolios, an.

E&M: Glauben Sie, dass das Wachstum beim Industrie-Strombedarf anhält?

Klawunn: Die jüngsten Konjunkturprognosen lassen hoffen, dass das Wachstum anhält. Ein Positiv-Beispiel in unserem Netzgebiet ist das VW-Werk in Mosel, das hervorragende Produktionsergebnisse erzielt hat. Davon profitiert natürlich auch die Automobil-Zulieferindustrie in der Region. Ähnlich erfreulich ist der Trend in der Maschinenbauindustrie. Dank der Produktivitätsfortschritte steigen natürlich auch unsere Absatzmengen. Trotz dieser positiven Effekte haben wir bei den Umsatzerlösen im Industriekundenbereich starke Rückgänge im abgelaufenen Geschäftsjahr hinnehmen müssen. Dies ist ein deutliches Anzeichen für den hohen Wettbewerb, der in diesem Kundensegment herrscht. Wir betreiben keinen Absatz um jeden Preis, sondern versuchen, unseren Industriekunden Energiekonzepte aus einer Hand anzubieten. Dazu gehören zum Beispiel energienahe Dienst-

„Hauptaugenmerk gilt dem Kunden“

leistungen, wie Lastmanagement, Energieanalyse und Energiecontrolling, aber auch Multi Utility-Leistungen, wie Angebote in der Telekommunikation oder im eBusiness.

E&M: Zurück zur envia aqua: Was machen Sie genau in Elsterwerda und welche weiteren Pläne haben Sie auf dem Gebiet?

Klawunn: Wir haben mit dem Zweckverband der WAV Elsterwerda eine gemeinsame Gesellschaft gegründet, an der wir zu 49 Prozent beteiligt werden. In dieser Gesellschaft werden wir sowohl in das Trinkwasservermögen als auch in das Abwasservermögen investieren; envia aqua wird darüber hinaus die Betriebsführung und Ingenieurleistungen für die neue Gesellschaft übernehmen.

E&M: Ist das Ihr erster großer Abschluss auf diesem Gebiet?

Klawunn: Nein, wir haben bereits mehrere Dienstleistungsverträge mit südbrandenburgischen und sächsischen kommunalen Gesellschaften beziehungsweise Zweckverbänden auf dem Gebiet der Wasserver- und Ab-

wasserentsorgung. In Elsterwerda sind wir für zehn Gemeinden mit rund 33 000 Einwohnern zuständig. In dieser Größenordnung waren wir bisher noch nicht tätig.

E&M: Was haben Sie noch für Pläne mit envia aqua?

Klawunn: Die Wasseraktivitäten gehören zu unseren Kernprodukten. Wir werden alles daran setzen, weitere Verbände und Kommunen von unseren Dienstleistungen zu überzeugen. So haben wir uns an der Ausschreibung eines sächsischen Zweckverbandes im Verbund mit den Stadtwerken Chemnitz beteiligt.

E&M: Zu den regenerativen Energien: Sie bauen jetzt die ersten beiden Windkraftanlagen. Gibt es da noch weitere Pläne?

Klawunn: Wir werden im sächsischen Raum zwei 1,8 MW-Windkraftanlagen errichten. In der Planungsphase legen wir Wert darauf, dass für diese Anlagen eine allgemeine Akzeptanz vorhanden ist und die Umwelt nicht negativ beeinflusst wird. Darüber hinaus gibt es weitere Pläne. Neben der Windenergie betreffen diese insbesondere die Energieerzeugung aus Biomasse und Wasserkraft. Erneuerbare Energien stellen für uns seit langem einen hohen Wert dar. Ich denke hier nur an die Holzverbrennungsanlage in Brand-Erbisdorf oder an unsere 13 Wasserkraftwerke. Für Privat- und Geschäftskunden bieten wir Ökostrom aus Wasserkraft zu attraktiven Preisen an.

E&M

Neuer regionaler Energie-Riese soll entstehen

Leipzig setzt Strommarkt unter Druck - Künftiger Primus mit Envia in Konkurrenz zur „Vierten Kraft“

VON UWE MÜLLER

Leipzig - Wolfgang Tiefensee gilt als wirtschaftspolitisches Talent. Nach der erfolgreichen Ansiedlung des neuen BMW-Werkes, mit dem über 10 000 Jobs verbunden sind, nimmt der Oberbürgermeister von Leipzig jetzt ein Vorhaben in Angriff, das ebenfalls viel Geschick erfordert: Der SPD-Mann will den größten regionalen Energiedienstleister Deutschlands aus der Taufe heben.

Der Plan des Rathauses hat es in sich: Die beiden Regionalversorger Envia (Chemnitz) und Meag (Halle) sollen mit den Stadtwerken Leipzig (SWL) zu einem mächtigen Stromanbieter fusionieren. In einer zweiten Stufe ist vorgesehen, den Gasversorger Mitgas (Gröbers) aufzunehmen. Mit einem Umsatz von drei Mrd. Euro (5,8 Mrd. DM) würde der Akteur den bisherigen Primus Avacon - der in Sachsen-Anhalt und Niedersachsen ansässige Versorger erlöst gut 1,8 Mrd. Euro - deutlich hinter sich lassen. Zugleich entstünde das drittgrößte Unternehmen der neuen Länder - vor der Verbundnetz Gas (VNG) mit 2,6 Mrd. Euro und den Vereinigten Energiewerken (Veag) mit 1,9 Mrd. Euro. In dem Gebiet des Fusionsquartetts, das große Teile Sachsens sowie den Süden von Brandenburg und Sachsen-Anhalt umfasst, würde fast jeder dritte Ostdeutsche leben.

Die Zeit drängt, versteht sich der angedachte Zusammenschluss doch als Konkurrent des Energieriesen, der gegenwärtig aus HEW, Bewag, Veag und Laubag geschmiedet wird. Die so genannte „Vierte Kraft“ - sie will Eon, RWE und EnBW Paroli bieten - sollte spätestens Anfang 2003 an den Start gehen. Doch die beiden wich-

tigsten Gesellschafter des nordostdeutschen Verbundes, die schwedische Vattenfall und der US-Konzern Mirant, sind untereinander heillos zerstritten.

Schon vor diesem Hintergrund, so das Kalkül des Leipziger Bürgermeisters, ist Schnelligkeit geboten. Denn ein starker mitteldeutscher Anbieter könnte auch bei der anstehenden Neuordnung der Strommärkte in Tschechien und Polen mitmischen. Dort hat die Meag bereits einige Beteiligungen an Energiebetrieben erworben. Klar ist für Tiefensee: Sinn macht eine Fusion nur dann, wenn mit ihr klare Wachstumsziele verfolgt werden.

Neben Akquisitionen in den benachbarten Reformstaaten soll Volumen durch eine konsequente „Multi-Utility“-Strategie - die komplette Versorgung mit Strom, Wärme, Gas und Wasser aus einer Hand - generiert werden. Auch der Handel bietet Expansionschancen. Mit der Strombörse Leipzig Power Exchange (LPX) und dem Leipziger Stromgroßhandelsunternehmen Kom-Strom AG, das bundesweit Stadtwerke beliefert, besteht hier bereits eine Infrastruktur.

Bei der Bildung eines schlagkräftigen Anbieters aus Envia, Meag, SWL und Mitgas kann auch die Gesellschafteridentität helfen: An allen vier Unternehmen ist das RWE maßgeblich beteiligt. Das Problem besteht allerdings in den vielen kommunalen Eignern, die über Sperrminoritäten verfügen und deren Interessen nur schwer unter einen Hut zu bringen sind. Für Streit dürfte etwa der künftige Standort der Gesellschaft sorgen, für den Leipzig, Halle und Chemnitz in Frage kommen.

Die beteiligten Unternehmen zumindest verfolgen die Initiative des

Moderators Tiefensee („der Sitz der Gesellschaft steht derzeit nicht auf der Tagesordnung“) mit viel Sympathie. Envia-Vorstandschef Karl-Heinz Klawunn etwa erwartet, dass der Wettbewerbsdruck auf den Energiemärkten demnächst zunehmend in Ostdeutschland ausgetragen wird: „Schon deshalb sollte die Fusion so schnell wie möglich kommen.“

Die Envia ist nicht nur der größte, sondern zugleich der profitabelste Fusionspartner. Das geht aus der jetzt vorgelegten Bilanz hervor. Im Geschäftsjahr 2000/2001 (30.06.) wurde bei einem gleichbleibenden Umsatz von 1,1 Mrd. Euro ein Jahresüberschuss von 86,2 (1999/2000: 69,6) Mio. Euro erzielt. Aufsichtsrat und Vorstand schlagen die Ausschüttung einer Dividende von 0,43 Euro je Aktie vor.

Im Rahmen der Neuordnung der ostdeutschen Stromwirtschaft hatten die Kartellbehörden der „Vierten Kraft“ um Vattenfall und Mirant angeboten, die Envia-Mehrheit zu übernehmen. Nach den Überlegungen der Wettbewerbsbehörden sollte dem Verbund auf diese Weise der Zugang zu Endkunden gesichert werden. Doch die Schweden und Amerikaner lehnten angesichts eines Kaufpreis in Milliardenhöhe ab und begnügten sich mit einer zeitlich befristeten Verpflichtung von Envia zur Abnahme von Strom.

Das Zurückweisen der Offerte könnte sich noch als schwerer strategischer Fehler erweisen. Vorausgesetzt, dass Tiefensee Erfolg hat und den geplanten Zusammenschluss unter starker RWE-Beteiligung über die Bühne bringt.

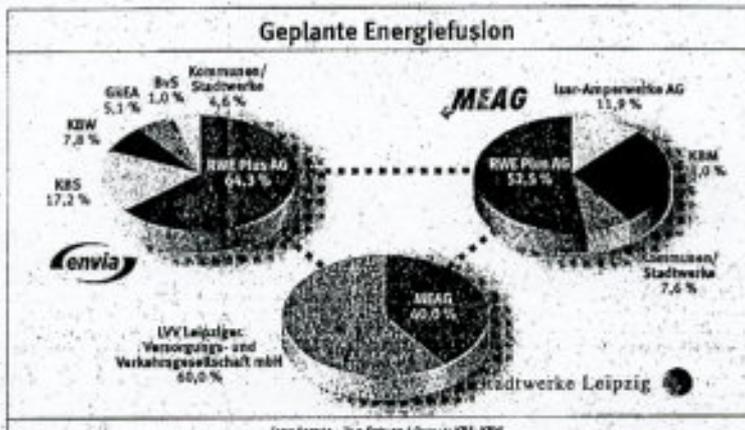
Zeitdruck für Fusion der Energieversorger

Schneller Zusammenschluss gut für die Position im Wettbewerb – Diskussion um Standortfragen streut Sand ins Getriebe

VON CHRISTOPH ULRICH

Chemnitz. Der geplante Zusammenschluss einiger regionaler Energieversorger im südlichen Teil Ostdeutschlands steht unter Zeitdruck. „Ein schneller Findungsprozess wäre gut für die Position im Wettbewerb“, sagte gestern Karl-Heinz Klawnsch, Vorstandschef von Envia, in den vorgesehenen neuen Verbund sollen auf alle Fälle die zum Essener RWE-Konzern gehörenden Unternehmen Envia (Chemnitz) und Meag (Halle) eingebracht werden. „Das ist geografisch und physikalisch sinnvoll“, sagte Klawnsch.

Noch unklar ist die Einbeziehung der Stadtwerke Leipzig. Zwar setzt sich der Leipziger Oberbürgermeister Wolfgang Tiefensee (SPD) für Fusionsverhandlungen ein, doch der Stadtrat hat das politisch heisse Thema erst einmal in die Bredse verwiesen. Frühestens am 17. Oktober könnte Tiefensee mit einem Verhandlungsmandat ausgestattet sein. Doch bereits Ende August 2001 müsste das fusionierte Unternehmen nicht zuletzt aus bilanziellen Gründen fertiggestellt sein. Schließlich hat auch die Konkurrenz angekündigt, bis Ende 2001 den neuen



Energiefirmen aus HEW, Bewag, Veag und Laubag handlungsfähig aufgestellt zu haben. Die Position im Südosten ist letztlich als Bollwerk gegen die „Neue Kraft“ aus Berlin gedacht. Vor allem die kommunalen Anteils-

eigner der Envia befürchten, dass die Partisanenverhandlungen durch die Diskussion der Standortfrage beeinträchtigt werden könnten.

Nicht auszuschließen ist, dass Tiefensee sein Verhandlungsmandat

zur erhält, wenn er auch einen Hauptsitz des neuen Unternehmens in Leipzig anstrebt. Der mit deutlichem Abstand größte Partner, Envia, sitzt aber in Chemnitz. Gegenüber der Stadt Chemnitz besteht eine

Standortfrage bis 2004. Innerhalb der Envia gibt es jedoch eine starke Fraktion, die sich mit Leipzig anfreunden könnten. Denn auch die Envia ist bereits aus drei Regionalversorgern in Chemnitz, Cottbus und Markkleeberg entstanden. BvS-Chef Klawnsch versichert allerdings: „Es gibt bisher weder ein Standort-, noch ein Personalkonzept.“ Die mit einer Sperrminorität ausgestatteten Kommunen, die ihre Beteiligung über die KBS und KSW haben, drängen inzwischen auf ein Unternehmenskonzept. „Keiner der Standorte darf ausgeblendet werden“, fordert KBS-KRW-Geschäftsführerin Marita Dittmer.

In der sichtsicheren Landesregierung gibt es inzwischen sogar Überlegungen, auch die Stadtwerke in Chemnitz und die Zwickauer Energieversorgung in den neuen Energieverbund zu integrieren. Kartellrechtlich hält man das für unbedenklich. Denn an beiden ist Envia bereits beteiligt. In Zwickau mit 17 Prozent und in Chemnitz mit 13,99 Prozent. Das könnte auch den Hauptsitz Chemnitz in der Standortfrage aufwerten. Von solchen Spekulationen hat Envia-Chef Klawnsch allerdings bisher nichts gehört.

Wegzug?

Gefahr für Chemnitz

VON CHRISTOPH ULRICH

Der Regionalversorger Envia gehört zu den größten Unternehmen in Ostdeutschland. Die Stadt Chemnitz hatte lange dafür gekämpft, dass der Hauptsitz des Unternehmens, das durch die Fusion von drei Regionalversorgern entstand, in Chemnitz bleibt. Diese Stellung ist jetzt durch die neuerlichen Fusionspläne im RWE-Konzern wieder in Gefahr. Jetzt muss erneut um die Standortfrage gerungen werden. Denn Hauptsitze großer Unternehmen sind wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung einer Stadt. Ein Wegzug der Hauptverwaltung des fusionierten Energieversorgers nach Leipzig wäre ein falsches Signal für die industrielle Wachstumsregion in Südwestsachsen.

Energiefusion sorgt für Ärger

Kommunale Anteilseigner fordern Envia-Konzept

VON CHRISTOPH ULRICH

Chemnitz. Die kommunalen Anteilseigner des regionalen Energieversorgers Envia fordern ein Fusionskonzept für das geplante Zusammengehen von Envia mit der Meag (Halle) und den Stadtwerken Leipzig. Regelrecht verärgert zeigten sich die kommunalen Vertreter gestern darüber, dass bereits Standortfragen diskutiert werden.

„Alle bisherigen Aussagen zu den Standorten und dem Hauptsitz sind aus der Luft gegriffen“, sagte Thomas Eulenberger, Bürgermeister der Stadt Penig und Aufsichtsratsvorsitzender der Kommunalen Beteiligungsgesellschaft an der sächsischen Energieversorgung (KBS). Er reagierte damit auf Bestrebungen innerhalb und außerhalb der drei Unternehmen, Leipzig als Hauptsitz zu favori-

sieren. Envia, das weitaus größte Unternehmen der möglichen Fusionspartner, hat seinen Sitz in Chemnitz. Die kommunalen Anteilseigner verfügen mit drei Beteiligungsgesellschaften über mehr als 30 Prozent der Envia-Aktien.

Eulenberger bestätigte, dass auch die Kommunen eine Fusion der drei Unternehmen für sinnvoll halten. Ziel sei ein eigenständiger Energiedienstleister in den Bereichen Strom, Gas, Wasser, Wärme, Telekommunikation und andere Dienstleistungen. Zudem brauche das Unternehmen Wachstumschancen.

Bei den Fusionsvorbereitungen geraten die beteiligten Unternehmen allerdings in Zeitnot, weil in Leipzig bisher noch nicht über ein Verhandlungsmandat des Oberbürgermeisters entschieden wurde. Der

Beschluss soll erst am 17. Oktober gefasst werden. Aus bilanztechnischen Gründen müsste eine geordnete Fusion spätestens bis Ende August 2002 über die Bühne sein.

Envia ist mit 1,2 Millionen Kunden und einem Umsatz von 1,16 Milliarden Euro der größte Partner, die Meag erreicht 450.000 Kunden und erwirtschaftet einen Umsatz von 567 Millionen Euro. Bei den Leipziger Stadtwerken sind es rund 270.000 Kunden. Der Umsatz liegt bei 393 Millionen Euro. Nach Ansicht der kommunalen Anteilseigner müssen diese Größenverhältnisse bei einer Fusion berücksichtigt werden. Envia und Meag gehören mehrheitlich dem RWE-Konzern. An den Stadtwerken Leipzig wiederum ist die Meag mit 40 Prozent beteiligt.

RWE will Versorger fusionieren

Zusammenschluß der ostdeutschen Tochtergesellschaften

fib. LEIPZIG, 17. August. Die ostdeutschen Tochtergesellschaften des Stromkonzerns RWE, die Meag in Halle und die Envia Chemnitz, streben einen Zusammenschluß an. Gemeinsam mit den Stadtwerken Leipzig, an der die Meag zu 40 Prozent beteiligt ist, würde so ein Unternehmen mit einem Umsatz von insgesamt 2,2 Milliarden Euro entstehen. Der Vorstandsvorsitzende von Envia, Karl-Heinz Klawunn, hatte sich gegenüber der Öffentlichkeit für eine Fusion bis Anfang des kommenden Jahres ausgesprochen. Im derzeitigen frühen Stadium der Gespräche zwischen den Regionalversorgern will sich der Mutterkonzern RWE

nach eigenen Worten nicht über ein Zusammengehen äußern. Allerdings ist bekannt, daß in der Essener Zentrale von RWE seit der sich anbahnenden Verschmelzung mit VEW im vergangenen Jahr auch an Plänen zu einer Fusion der ostdeutschen Tochtergesellschaften gearbeitet wird. Ein dahingehender Entschluß wurde bereits mehrfach verschoben. Im Rahmen des Zusammengehens mit VEW hatte RWE zunächst auf Veranlassung der Kartellämter seine Anteile an ostdeutschen Stromerzeuger Veag abgeben müssen. RWE durfte dann aber gegen Zusage einer Abnahmegarantie von Veag-Strom seine Anteile an der Meag

und der Envia behalten. Sie kann nun ihren Vorstellungen Taten folgen lassen. Die Gewerkschaft Verdi befürchtet durch das sich nun anbahnende Zusammengehen den Abbau von 2000 der etwa 6000 Arbeitsplätze bei den ostdeutschen RWE-Tochtergesellschaften. Die Gewerkschaft hält eine Fusion der drei gewinnbringend arbeitenden Unternehmen für überflüssig. Bereits im März des Jahres 2000 hatte sich die damalige ÖTV gegen eine auf der Aufsichtsratssitzung der Meag erörterte Fusion mit der Envia ausgesprochen.

Leipziger Volkszeitung
16.08.2001

Karl-Heinz Klawunn, Vorstandssprecher des größten ostdeutschen Regionalversorgers Envia, im Interview

Strom-Fusion Anfang 2002 möglich

Chemnitz. Die Fusion der mitteldeutschen Energiedienstleister Envia in Chemnitz und Meag in Halle unter Einbeziehung der Stadtwerke Leipzig soll nach Meinung von Karl-Heinz Klawunn, Vorstandssprecher des größten ostdeutschen Regionalversorgers Envia, Anfang 2002 erfolgen. Der Wettbewerbsdruck auf dem Energiemarkt sei so groß, dass ein Ausweichen vor diesem Schritt mittelfristig die Existenz der drei Unternehmen generell in Frage stelle, sagt er im Interview.

Frage: Wie gestern in unserer Zeitung zu lesen war, vermutet die Gewerkschaft Verdi, dass durch die geplante Fusion bis zu 2000 Arbeitsplätze wegfallen. Was ist dran an diesen Ängsten?

Karl-Heinz Klawunn: Es gibt Vorstellungen zum Zusammengehen der Unternehmen. Es gibt zum jetzigen Zeitpunkt aber weder ein Unternehmens- noch ein Personalplan. Die Verdi-Zahlen sind reine Spekulation.

Jede Fusion auf bisher zu Arbeitsplatzabbau geführt. Die Befürchtungen der Gewerkschaft sind deshalb mit Sicherheit nicht aus der Luft gegriffen?

Man sollte das Kind nicht mit dem Bade ausschütten. Fakt ist, wenn in Ostdeutschland im immer enger werdenden Energiemarkt ein kommunal stark eingebundenes Unternehmen überleben soll, muss es sich diesen Entwicklungen anpassen - oder es wird sich selbst vom Markt nehmen. Der Wettbewerbsdruck auf dem Energiemarkt ist so groß, dass ein Ausweichen oder Verschleppen dieser Fortsetzung, das eigenständige Agieren



Karl-Heinz Klawunn, Vorstandssprecher der Envia. Foto: André Kemper

ren der hier zur Debatte stehenden Unternehmen gefährdet. Dies würde nicht nur viele Arbeitsplätze kosten, sondern auch die Einflussnahme der kommunalen Anteilseigner und den monetären Nutzen für die hiesigen Städte und Gemeinden stark einschränken.

Welche Konsequenzen hätte das für die Region?

Die Chemnitz der Envia vergibt jährlich Aufträge von 370 Millionen Euro, 80 Prozent davon gehen in Unternehmen der Region. Etwa 70 Prozent unseres Bedarfs an Anlagen und Leistungen - ohne Strom - kaufen wir in Mitteldeutschland ein. Die Entschei-

dungen darüber fallen - wie gesagt - in Chemnitz, nicht irgendwo sonst in der Bundesrepublik. Unseren Strom beziehen wir zu knapp 80 Prozent von der Veag. Wir sichern also auch dort Arbeitsplätze. Für das neue BMW-Werk in Leipzig werden Envia-Mitarbeiter - also Sachsen und Brandenburg - die elektrischen Anlagen errichten. Zu den 2700 Leuten, die wir beschäftigen, kommen insgesamt 5000 Jobs bei unseren Partnern in der Region hinzu. Wir sponsorn in Millionenhöhe den Sport, die Kultur und kommunale Einrichtungen in Sachsen - nicht in Essen oder Dortmund. Und ich rede nur von der Envia, nicht von der ebenso stark kommunal eingebundenen Meag oder den Stadtwerken in Leipzig.

Wann wird die Fusion vollzogen?

Ich hoffe, dass dieser Schritt Anfang des Jahres 2002 erfolgt.

Was passiert bis dahin?

Unser größter Anteilseigner, die RWE in Essen, muss über unser Vorhaben informiert werden. Der Aufsichtsrat wird das zur Kenntnis nehmen und entweder Empfehlungen aussprechen oder nicht. Es wird ein Unternehmenskonzept erarbeitet und mit den Anteilseignern beraten. Vor allem unsere unmittelbaren Partner in den hiesigen Kommunen müssen informiert und überzeugt werden. Einen wichtigen Part bei dieser Suche nach der Gestalt und dem Inhalt des neuen Unternehmens spielen die Standpunkte der Arbeitnehmervertretungen. Sie nehmen wesentlichen Einfluss darauf, wie und in welcher Zeit welche Entscheidungen fallen. Sie sind in allen Beschlussgremien prä-

sent. Erst wenn wir alle das Gleiche wollen, kann die Fusion kommen.

Werden die Strompreise in Ostdeutschland im nächsten Jahr steigen oder fallen?

Ich gebe davon aus, dass die Preise auf dem heutigen Niveau bleiben, also nicht steigen. In den alten Ländern dagegen ist ein Anstieg wohl kaum zu verhindern, weil dort stark mit Dumpingpreisen gearbeitet wurde.

Stabile Preise im Osten, obwohl hier teurer Strom von der Veag gekauft werden muss und die Braunkohleschutzklausel den Wettbewerb behindert?

Die Veag musste - ob sie wollte oder nicht - in neuen Verträgen Preise für ihren Strom gewähren, die wettbewerbsüblich sind. Und die Braunkohleschutzklausel ist ohnehin so ausgehöhlt, dass sie uns kaum noch behindert. Interview: Jörg Häftrick

Leipziger & Fakten

- Bei der Fusion von Envia (Chemnitz), Meag (Halle) und den Stadtwerken Leipzig würde ein mitteldeutscher Regionalversorger mit rund 6000 Mitarbeitern entstehen.
- Der neue Konzern hätte einen Umsatz von etwa fünf Milliarden DM.
- Das Unternehmen würde rund zwei Millionen Haushalte in Sachsen, Brandenburg und Sachsen-Anhalt mit Strom, Gas, Fernwärme und Dienstleistungen versorgen.
- Der an die Kunden weitergeleitete Strom würde - wie bisher - zu 80 Prozent vom ostdeutschen Stromerzeuger Veag bezogen.