

PRESSEMITTEILUNG

Wertanlage Stadtwerke II – Nächste Konsolidierungswelle vorprogrammiert?

München, 5. Juli 2007. Die Zahl eigenständiger Stadtwerke wird bis 2013 um bis zu 20% sinken, bei vielen der verbleibenden werden die Anteilseigner gewechselt haben. Das ist das Ergebnis einer aktuellen Studie von goetzpartners Management Consultants, die sich mit der „Wertanlage Stadtwerke“ beschäftigt.

Die goldenen Zeiten für Stadtwerke sind vorbei: goetzpartners hat zum zweiten Mal die finanziellen und operativen Ergebnisse deutscher Energieversorger analysiert und festgestellt, dass die Dividendenzahlungsfähigkeit der Energieversorgungsunternehmen (EVU) aus freien Cash Flows nahezu ausgereizt ist. Solche Zahlungen waren bis dato unter anderem nur möglich, da weniger investiert als abgeschrieben wurde, was wiederum zu einem Substanzabbau der Anlagenwerte führte.

goetzpartners hat anhand einer Simulationsrechnung dargestellt, wie sich - ein realistischer Anstieg der Personal- und sonstigen Aufwendungen unterstellt - die zu erwartende Reduzierung der Strom- und Gas-Netznutzungsentgelte bei Ansatz einer Substanz erhaltenden Re-Investitionsrate (d.h., die notwendigen Investitionen werden aus Abschreibungen verdient) auf das Ergebnis der Energieversorger in 2010 auswirken könnte: Das operative Ergebnis verringert sich in diesem Szenario um bis zu 25 Prozent, die Eigenkapitalrendite rutscht sogar in den negativen Bereich ab. Dies hätte zur Folge, dass die EVU überschlägig 50 Prozent der von den Anteilseignern geforderten Dividenden über Kredite finanzieren müssten. Sollen die Dividenden konstant bleiben, stoßen die EVU in den nächsten Jahren folglich an ihre Finanzierungsgrenzen. Die Wertanlage „Energieversorgungsunternehmen“ könnte daher uninteressant werden.

Der jüngst veröffentlichte Gesetzesentwurf zur Anreizregulierung könnte der Initialzündler für eine bevorstehende Konsolidierungswelle sein und zu einem komplett veränderten Bild der Stadtwerke-Landschaft führen. Eine Szenario-Simulation von goetzpartners ergab für durchschnittlich effiziente EVU im Jahr 2012 signifikante jährliche Kürzungen der Netzentgelte, insgesamt um 7,5 Prozent gegenüber dem Ausgangsniveau 2008. Einige Energieversorger werden sogar mit nur noch 85 Prozent ihrer Netzerlöse auskommen müssen. „Eine Herausforderung, die nicht mehr jedes EVU stemmen kann, sofern man auf Anteilseignerseite eine stetige Dividendenzahlung und somit ein weiteres Abschöpfen von Kapital aus dem Unternehmen voraussetzt“, so Günther Schermer, Senior Manager und Verantwortlicher für die Studie.

Infolge reduzierter Netznutzungsentgelte sinken die Markteintrittsbarrieren für Fremdanbieter, die mit niedrigen Endkundenpreisen oder intelligenten Produktlösungen den lokalen Versorgungsmarkt zu erschließen versuchen. „Ausländische Versorger wie Dong, Electrabel oder Nuon haben ein starkes Interesse daran, in Deutschland Fuß zu fassen und neue Kunden zu gewinnen“, sagt Michael Sanktjohanser, Managing Director und Leiter der Utility Practice bei goetzpartners.

Für Anteilseigner und Manager von Energieversorgungsunternehmen heißt es also, die strategischen Weichen jetzt zu stellen. Eine Veräußerung von Anteilen oder des gesamten EVU ist für die Anteilseigner zwar schmerzhaft, könnte aber zum Überleben des EVU notwendig sein. Mit dieser Entscheidung sollte man nicht zu lange warten, so die Studie: Kann gegenwärtig noch mit einem EBITDA-Multiple von 7 oder 8 gerechnet werden, könnte es später nur noch ein EBITDA-Multiple von 5 sein, wenn die Rahmenfaktoren der Anreizregulierung erst bekannt und eingepreist werden.

Über goetzpartners

goetzpartners zählt mit rund 150 Professionals und Büros in München, Düsseldorf, Frankfurt, London, Paris, Madrid und Prag sowie Kooperationen in Budapest, Moskau und Mumbai zu den führenden unabhängigen Beratungsunternehmen in Europa. Durch die Kombination umfassender Expertise aus den Bereichen Corporate Finance (goetzpartners Corporate Finance GmbH), Management Consulting (goetzpartners Management Consultants GmbH) und Interimsmanagement (goetzpartners Interim Managers GmbH) verbindet goetzpartners herausragende Funktionalexpertise mit einem einzigartigen Marktzugang. goetzpartners steht für innovative Beratungsansätze und maßgeschneiderte Ergebnisse, die auf Augenhöhe mit den Kunden erfolgreich umgesetzt werden.

Kontakt:

goetzpartners Management Consultants GmbH
Manuela Nikui
Director Marketing/PR
Prinzregentenstr. 56
80538 München
Tel.: +49 89 29 07 25-117
Fax: +49 89 29 07 25-215
nikui@goetzpartners.com
www.goetzpartners.com