

Vorteil der Stadtwerke:
Ihr direkter Draht zum Kunden

Fotos: Photodisc

MARKT IM FOKUS

Totgesagte leben länger

Die Renaissance der Stadtwerke

Lange galten die Stadtwerke als das schwächste Glied in der Akquisitionskette der Stromgiganten. Doch ihr Selbstverständnis hat sich gewandelt: weg von der Opferrolle und hin zur Besinnung auf die eigenen Stärken. Den Zugang zu ihren Kunden lassen sich die Stadtwerke hoch vergüten – gleichzeitig versuchen sie, unabhängig zu bleiben. Ein Blick auf die Stadtwerke unter dem Licht der M&A-Strategien.

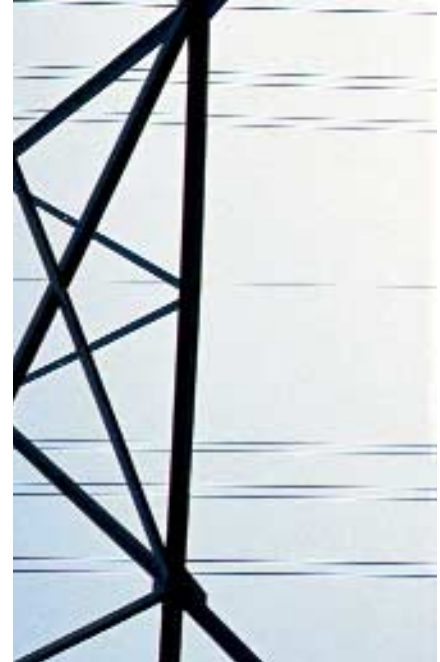
Von Christine Haupt



Der deutsche Strommarkt ist polarisiert: Auf der einen Seite stehen die „E.ONs“ und „RWEs“, wie Branchenexperten die marktstarken Energiekonzerne betiteln. Auf der anderen Seite kämpfen rund 650 Stadtwerke um ihr Bestehen und den Erhalt ihrer Unabhängigkeit. Doch ganz so einfach sind die Fronten nicht zu ziehen. Mit der Liberalisierung des Strommarktes wurde der Untergang vieler Stadtwerke erwartet, trotzdem blieb das befürchtete Massensterben der kommunalen Utility-Dienstleister oder deren Verschwinden unter dem Dach der Branchenriesen aus. Die Anzahl der gesamten M&A-Transaktionen im deutschsprachigen Energiemarkt sank im Jahr 2002 von 139 Deals im Vorjahr auf 125, nur in 19 Fällen handelte es sich dabei um direkte Beteiligungen an Stadtwerken (Quelle: FINANCE Dealbank).

Das Zählen der Deals reicht aber nicht aus, um ein Bild über die deutsche Stromlandschaft zu gewinnen – entscheidend sind die Beteiligungsstrukturen und der langfristige Erfolg einer Akquisitionsstrategie. Doch das Orakeln in die Zukunft ist in einer Branche, die stark von politischen Entscheidungen geprägt ist, wenig ergiebig. Auch bleiben die Entwicklungen auf den ausländischen Märkten nicht ohne Auswirkungen auf die deutsche Stromszene.

Ausländische Stromakteure:
Gewinner und Verlierer
Ausländische Engagements auf dem deutschen Energiemarkt hatten im Jahr



2001 ihren Peak mit insgesamt 15 Deals. Im Jahr 2002 dagegen fiel die Akquisitionszahl mit sieben wieder auf das Niveau des Jahres 2000. Schnell geraten auf dem deutschen Stromparkett Akquisitionsvorhaben ins Stocken, wenn es im ausländischen Energiemarkt, wie zum Beispiel USA oder Großbritannien, knirscht.

Amerikanische Energieunternehmen, die noch im vergangenen Jahr in Europa große Ambitionen hatten, sind momentan zurückhaltend. „US-Firmen fahren ihre Investitionen im Ausland zurück“, beobachtet Klaus Grellmann, Senior Manager bei PricewaterhouseCoopers (PwC) Corporate Finance. In Großbritannien weht ihnen ein eisiger Wind entgegen: Nicht nur die hohe Wechselbereitschaft der Briten kurbelte die Konkurrenz an, auch die Erzeugerüberkapazitäten sorgten für sinkende Strompreise. An sechs von acht britischen Regionalversorgern waren amerikanische Unternehmen beteiligt. Jetzt ist es laut Grellmann nur noch eins: Aquila ist derzeit noch an Midland Electricity beteiligt. Das Dealvolumen innerhalb der USA dagegen steigt, oft durch Übernahmen im Zuge des am Boden liegenden Großhandelsmarktes, die zu einer Konsolidierung des Marktes führen.

Auch in Deutschland sind die Amerikaner wenig erfolgreich. Der amerikanische Energiekonzern TXU Energy Services aus Dallas/Texas hatte die Vision, ein Stadtwerke-Netz in Deutschland aufzubauen. Über sein Tochterunter-

nehmen, die TXU Europe Energy Trading, erwarb er im Sommer vergangenen Jahres 74,9 Prozent für 420,6 Millionen Euro an den Stadtwerken Braunschweig sowie 51 Prozent für 230,08 Millionen Euro an den Stadtwerken Kiel. Für die Stadtwerke sollte der Vorteil darin liegen, einen strategischen Partner zu haben, von dem sie durch einen günstigeren Einkauf von Strom und bessere Absatzmöglichkeiten hätten profitieren sollen. Nun stehen die Anteile an den Stadtwerken zur Disposition, denn TXU Europe ist mittlerweile insolvent. Die Anteile hatte TXU Europe teuer erworben.

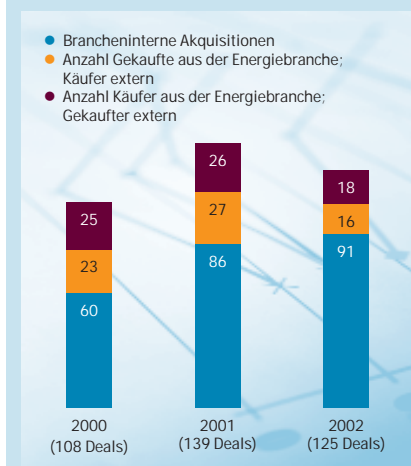
Im Gegensatz dazu hat sich ein schwedischer Stromakteur erfolgreich in den deutschen Markt eingekauft. „Vattenfall hatte sich entschlossen, zu wachsen. Diese Entscheidung basiert auf der Annahme, dass sich in fünf bis zehn Jahren europaweit nur noch fünf bis sechs große Anbieter durchsetzen werden, zu denen auch die Vattenfall-Gruppe gehören will“, sagt Martin May von Vattenfall. Der Energiekonzern erwarb die Mehrheit an der HEW Hamburgische Elektrizitätswerke und fusionierte sie im August 2002 mit den Unternehmen Bewag AG und VEAG Vereinigte Energiewerke AG zur Vattenfall Europe AG. Nun steht Vattenfall Europe vor EnBW an dritter Stelle der vier Verbundunternehmen in Deutschland. „Nennenswerte Marktanteile waren alleine durch organisches Wachstum nicht möglich“, sagt May. „Daher erwarb Vattenfall Mehrheitsbeteiligungen

an Energieunternehmen in Deutschland, dem größten Energiemarkt Europas.“ Auch nach Polen ist Vattenfall expandiert, wo das Unternehmen als „Early Mover“ im Markt sein will, bevor er geöffnet wird. Der Akquisitionsphase folgt nun die Konsolidierungsphase.

Beteiligungsnetze expandieren

Vattenfall setzt die drei deutschen Marktführer, E.ON, RWE und EnBW, kräftig unter Strom. Aber auch sie spannen ihre Beteiligungsnetze weiter. Über Beteiligungskäufe sind die Verbundkonzerne mit zahlreichen Stadtwerken

M&A-Transaktionen im deutschsprachigen Energiemarkt (Datenmenge: geplante und abgeschlossene Deals sowie Deals, für die es einen Letter of Intent gibt)



Quelle: FINANCE DealBank

verflochten. Der volumenstärkste Stadtwerke-Deal im Jahr 2002 mit 2,35 Milliarden Euro war die Übernahme von 42,5 Prozent an der Neckarwerke Stuttgart AG durch die EnBW. Zusätzlich kaufte das Verbundunternehmen das von der Stadt gehaltene EnBW-Aktienpaket von 9 Prozent zurück.

Mit 1,35 Milliarden Euro beteiligte sich E.ON Energie, der größte private Energiedienstleister Europas, im vergangenen Jahr an der Thüga. Damit hält

sie 86,3 Prozent am größten Netzwerk von 130 lokalen und regionalen Energieversorgern, die sich über 13 Bundesländer verteilen. Thüga ist als Minderheitspartner an den Versorgern beteiligt – in der Regel halten Kommunen die Mehrheit. Für die Tochter der E.ON war dies der kostspieligste Deal von insgesamt sieben Akquisitionen im Jahr 2002. Darüber hinaus war dies der fünftgrößte Deal desselben Jahres im gesamten deutschsprachigen Strommarkt.

Aber auf dem deutschen Markt wird eng. Daher gehen die Verbundkonzerne auch auf dem ausländischen Strommarkt auf Einkaufstour. Die E.ON, der Mutterkonzern der E.ON Energie, beteiligte sich im Jahr 2002 an zehn Unternehmen. Der Erwerb des britischen Energieunternehmens Powergen mit seiner US-Tochtergesellschaft LG&E Energie für 8,1 Milliarden Euro war der zweitgrößte Energiedeaal des vergangenen Jahres.

Licht und Schatten

M&A in der Solartechnikbranche

Der zukunftssträchtigen Solartechnikbranche droht Ungemach, denn auch die Aktienkurse der börsennotierten Branchenunternehmen sind tief eingebrochen. Bahnt sich jetzt eine Fusions- oder Übernahmewelle an?

Von Ulrich Grieshaber

Auch in der boomenden Solartechnikbranche – der Herstellung von Fotovoltaik- und Solarthermieanlagen – hat die Wirtschaftskrise tiefe Spuren hinterlassen. „Unsere ursprüngliche Erwartung eines Wachstums zwischen 20 und 30 Prozent für 2002 ist nicht mehr zu halten“, meint der Geschäftsführer der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft e.V. (UVS), Carsten Körnig. Man erwarte jetzt nur noch einen Umsatz auf dem Vorjahresniveau von 1,2 Milliarden Euro – im Jahr 2000 hatte der Umsatz allerdings noch bei 790 Millionen Euro gelegen.

Die deutsche Solartechnik boomt. Nach Angaben der UVS hat sich in Deutschland die Nachfrage nach Solarstromanlagen in den vergangenen drei Jahren verachtfacht. Die neu installierte Leistung wuchs um 560 Prozent auf 80 Megawatt – rund 20 Prozent der weltweit installierten Fotovoltaikleistung.

Auf deutschen Dächern sind bereits 4,3 Millionen Quadratmeter Kollektorfläche installiert. Doch erst 0,03 Prozent der deutschen Stromerzeugung stammen aus Sonnenkraft, während insgesamt rund 8 Prozent derzeit schon aus erneuerbaren Energien gewonnen werden. Angesichts des derzeit noch geringen Wirkungsgrades von Fotovoltaikanlagen und gleichzeitig hoher Herstellungskosten ist die Stromerzeugung aus Sonnenlicht noch lange nicht konkurrenzfähig. Die Deutsche Shell AG geht davon aus, dass dies aber bis zum Jahr 2015 der Fall sein wird.

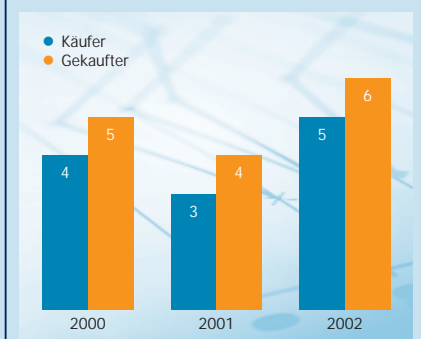
Die deutsche Solartechnikbranche boomt. Die Branchenunternehmen haben ihre amerikanischen Konkurrenten längst überholt und sind hinter Japan weltweit inzwischen zweitgrößter Produzent der Branche. Rund 20 Prozent der weltweit hergestellten Solarzellen stammen mittlerweile aus deutscher Produktion. Größter deutscher Solarzel-

lenhersteller ist mit einem Marktanteil von rund 33 Prozent die RWE Solar GmbH, eine Tochtergesellschaft des Essener Energiekonzerns RWE AG.

Mit Akquisitionen wachsen

Das kräftige Wachstum der deutschen Solartechnikbranche führte auch zu reger M&A-Tätigkeit – wie eine Auswertung der FINANCE DealBank zeigt: Von Januar 2000 bis Dezember 2002 wurden 27 Unternehmenstransaktionen in der Solartechnikbranche erfasst. Besonders aktive Player waren die SolarWorld AG (zwei Deals im Jahr 2000, einer 2001 und drei 2002) und die S.A.G. Solarstrom AG (jeweils ein Unternehmenskauf in den Jahren 2000, 2001 und 2002). In besseren Börsenzeiten waren die Kassen gefüllt und die Gelder für Zukäufe genutzt worden.

Abgeschlossene Deals in der Solartechnikbranche von Januar 2000 bis Dezember 2002 (Anzahl der Transaktionen)



Quelle: FINANCE DealBank

Die E.ON-Familie will sich mit den bisherigen Übernahmen nicht begnügen. Die E.ON Energie plant, in den nächsten drei Jahren insgesamt 8 Milliarden Euro in Stromnetze im In- und Ausland zu investieren. Dr. Petra Uhlmann, Pressesprecherin der E.ON Energie, erklärt: „Man muss eine gewisse Größe haben, um die Kostenführerschaft übernehmen zu können. Das Produkt Strom hat wenig Unterscheidungsmerkmale, daher zählt letztlich ganz entscheidend

der Preis.“ Synergie- und Kosteneinsparungseffekte sollen sich durch das Zusammenschließen von Netzen und Verwaltungen sowie des operativen Geschäfts ergeben.

Stadtwerke in der Slowakei, in Ungarn und in Litauen übernahm die E.ON Energie 2002, denn „der Strommarkt in Deutschland ist kein Wachstumsmarkt mehr. In Osteuropa können dagegen noch neue Märkte erschlossen werden“.

Den größten Deal des Jahres 2002 schloss RWE mit der Übernahme des britischen Energiekonzerns Innogy Holdings für 8,2 Milliarden Euro ab. Auch der Essener Energiekonzern streckt sich nach Osteuropa. Die Vertriebstochter RWE Plus beteiligte sich im Dezember 2002 mit 85 Prozent an Stoen, einem Stromvertriebs- und -verteilungsunternehmen in Warschau, das mehr als 780.000 Endkunden beliefert. „Osteuropa ist mit seinen zukünftigen →

Nach Angaben eines Unternehmenssprechers verfolgt Branchenführer SolarWorld die Strategie, durch Akquisitionen den weltweit ersten integrierten Solarkonzern aufzubauen, der alle Wertschöpfungsstufen – von der Produktion und dem Handel von solartechnischen Produkten bis zur Planung und dem Bau von Solartechnikanlagen – in einem Unternehmen zusammenfasst. So erwarb SolarWorld im August 2000 vom Leverkusener Chemiekonzern Bayer die Bayer Solar, einen Hersteller von Siliciumwafern. Im September 2001 beteiligte sich das Unternehmen an Gällivare Photovoltaik, einem schwedischen Hersteller von Solarmodulen, der im April 2002 vollständig übernommen wurde. Im Juli 2002 kaufte das Unternehmen schließlich die verbliebenen Anteile an der Deutsche Solar AG, einem Hersteller von Siliciumwafern. In einem Joint Venture mit der Degussa AG will SolarWorld zudem in die Produktion von kristallinem Silicium einsteigen. Nach Angaben des Unternehmens konzentrieren sich die Wettbewerber bisher nur auf Teile der solaren Wertschöpfungskette.

Aber auch S.A.G. Solarstrom fährt die gleiche Strategie: In den Jahren 2000 und 2001 übernahm das Unternehmen ein deutsches und ein Schweizer Solaranlagen-Installationsunternehmen. Im Februar 2002 waren 20 Prozent an Meteomedia, einem von TV-Moderator Jörg Kachelmann gegründeten Schweizer Wetterdaten-Dienstleister, erworben worden. Aus Sicht von SolarWorld steht der Branche eine weitere

Staatliche Förderung als entscheidender Katalysator

Im Juni 2002 hat die Bundesregierung eine Verdreifachung der Fördermittel für Solarstrom und eine entsprechende Änderung des – in seiner Form weltweit einzigartigen – Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) aus dem Jahr 2000 beschlossen. Nach Einschätzung der UVS schafft dies die Grundlage für Investitionen von rund 4 Milliarden Euro innerhalb der nächsten sechs Jahre. Deutsche Energieversorger müssen den Solaranlagenbetreibern demnach künftig 1.000 Megawatt Solarstrom abnehmen – bisher waren es 350 Megawatt. Jedem Betreiber einer Fotovoltaikanlage garantiert das EEG bisher eine Mindestvergütung von 48,11 Euro-Cent für jede in das öffentliche Stromnetz eingespeiste Kilowattstunde. Insgesamt rund 1,4 Milliarden Euro mussten die deutschen Energieversorger im Jahr 2001 für Strom aus erneuerbaren Energiequellen – für Solarstrom waren rund 30 Millionen Euro fällig – zahlen, rund 36 Prozent

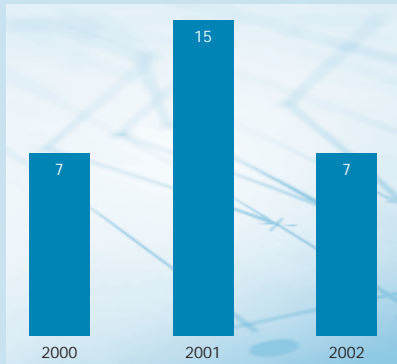
mehr als im Jahr 2000. Entschieden zu viel, meint die CDU, auch weil diese Kosten auf die Stromkunden umgelegt werden. Die Union plante, nach einem Wahlsieg bei der Bundestagswahl im September 2002 die Förderung erneuerbarer Energien auf dem heutigen Niveau festzuschreiben – 2,5 bis 3 Milliarden Euro im Jahr waren ihrer Ansicht nach genug. Die Bundesregierung hingegen will den Anteil erneuerbarer Energie am Gesamtverbrauch in Deutschland bis 2010 auf 10 Prozent steigern, was nach einer Studie von Deutsche Bank Research im Jahr 2010 rund 13 Milliarden Euro erfordern würde. Indes hat auch die Europäische Union die Weichen für einen weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien gestellt. Bis 2010 soll ihr Anteil an der Energieproduktion verdoppelt werden. Die Europäische Kommission plant, zwischen 2003 und 2006 rund 215 Millionen Euro an Fördermitteln bereitzustellen.

Konzentration bevor. Insbesondere die Kosten einer notwendigen stärkeren Automatisierung der Herstellungsprozesse zur Steigerung der Produktionszahlen ließen weitere Übernahmen und Fusionen wahrscheinlich erscheinen. Zudem könnten die hohen Forschungs- und Entwicklungskosten von einem größeren Unternehmensverbund leichter geschultert werden.

Die großen deutschen Energiekonzerne bleiben in diesem Konzentrationsprozess allerdings weiter außen vor. Die Mehrheit der Energieriesen steht den ungeliebten Solar-Konkurrenten distanziert oder gar feindselig gegenüber. Sie konzentriert sich – noch – auf die angestammte Energieproduktion. ←

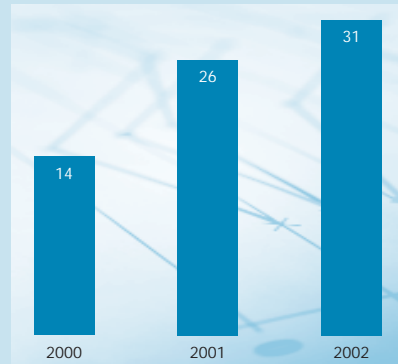
ulrich.grieshaber@finance-magazin.de

Ausländische Unternehmen kaufen deutsche Energieunternehmen



Quelle: FINANCE DealBank

Deutsche Energieunternehmen kaufen ausländische Unternehmen



Quelle: FINANCE DealBank

EU-Beitrittsländern ein sehr interessanter Markt, in dem viel privatisiert und zukünftig auch liberalisiert wird. Bei den Akquisitionen geht es meist um den Kauf von Kunden und Netzen, weniger um den Erwerb von Erzeugern“, so die Einschätzung von Grellmann. 61,3 Prozent der Auslandsakquisitionen deutscher Energieunternehmen konzentrierten sich 2002 auf die osteuropäischen Länder Polen, Tschechien, Slowakei und Litauen.

Das neue Selbstverständnis

Bei der Akquisitionsstrategie der Stadtwerke geht es im Gegensatz zu den Branchenriesen eher um Vielfalt als um Größe. Akquisitionen sollen das Angebot für die Kunden abrunden, um sie langfristig binden zu können. Sie erwerben Unternehmen entlang der eigenen Wertschöpfungskette. So beteiligten sich die Stadtwerke Hannover im vergangenen Jahr mit 10 Prozent an der Beteiligungsgesellschaft Zukunftsenergien AG aus Husum, die 100 Prozent an der Windkraft Nord AG hält und regenerative Energieprojekte entwickelt und vermarktet. Daneben sind die Stadtwerke Hannover 2002 als Partner in das Biomasseheizkraftwerk Landesbergen zusammen mit der E.ON Kraftwerke GmbH eingestiegen. An den Stadtwerken Hannover sind neben Thüga und Ruhrgas zu 75,09 Prozent die Versorgungs- und Verkehrsgesellschaft Hannover mbH (VVG) beteiligt, deren

Anteile zu 80,49 Prozent von der Landeshauptstadt Hannover gehalten werden. Diese Beteiligungsstruktur bietet der Stadt Entscheidungsspielräume bei der Wahl der Vorlieferanten, die bei einer Minderheitsbeteiligung nicht gegeben wären. Diese Unabhängigkeit schätzt Neumann, auch wenn eher selten davon Gebrauch gemacht würde.

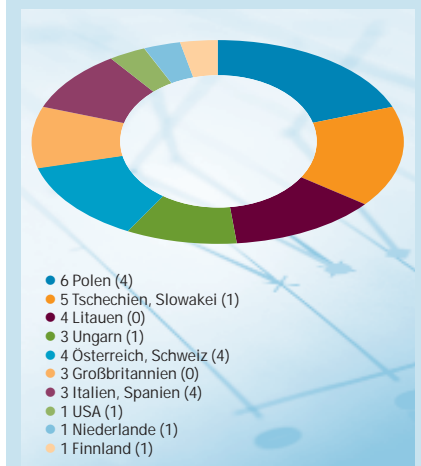
Auf die Unabhängigkeit im operativen Geschäft wird bei den meisten kommunalen Stadtwerken Wert gelegt, daher werden selten mehr als 49,9 Prozent der Anteile verkauft. „Die Stadtwerke stehen gut da: Sie kontrollieren die Netze und den Zugang zum Kunden – insbesondere zum Privatkunden“, sagt Alexander von Friesen, zuständig für Privatisierungen bei PwC Corporate Finance. „Sie werden nicht sterben, wie bisher angenommen. Vielmehr ist eine Renaissance der Stadtwerke erkennbar.“ Sie bildeten die Klammer zwischen Großhandel und Privatkunden. Beim Zugang zum Industriekunden werde die Konkurrenz für die Stadtwerke jedoch härter, da die „RWEs“ und „E.Ons“ besser positioniert seien und alle Standorte in Deutschland und der Welt beliefern könnten. Auch könnten sie ein besseres Kostenmanagement nutzen, schließlich wollten die Unternehmen die Kosten fallen sehen, so von Friesen. Sind die Stadtwerke in die Energiekonzerne eingebunden, könnten auch sie über einen besseren Zugang zu den Industriekunden profitieren.

Zukünftige Herausforderungen

Die Anzahl der Stadtwerke hat sich in den letzten Jahren nach Angaben des Verbandes kommunaler Unternehmen e.V. (Vku) zwar kaum verringert. Das kann sich aber noch ändern, da sie aus zwei Richtungen mit Gegenwind rechnen müssen. Erstens wird sich der Wettbewerb verstärken, der bisher noch in den Kinderschuhen steckt: Zum einen wurde der über die Liberalisierung des Strommarktes bewirkte Preisdruck in Deutschland nur bis zur Großhandelsebene weitergegeben. „Zu diesem Zeitpunkt konnten sich die Stadtwerke günstig mit Strom eindecken, ohne die Vergünstigungen an ihre Endkunden weiterzugeben“, sagt von Friesen. Mittlerweile steigen die Strompreise aber wieder an. Zum anderen ist das Wechselverhalten der Deutschen im internationalen Vergleich eher konservativ und den Stadtwerken zuträglich: Während in Großbritannien rund 8 Prozent der Endkunden ihren Stromversorger wechselten, lag der Anteil in Deutschland nur bei 2 bis 3 Prozent.

Eine zusätzliche Herausforderung für die Stadtwerke liegt in den Bestrebungen der EU, vertikal integrierte Energieunternehmen (also Gesellschaften, die von der Erzeugung über das

Verteilung der Auslandskäufe deutscher Energieunternehmen im Jahr 2002 (Vorjahreszahl in Klammern)



Quelle: FINANCE DealBank



Die dunklen Wolken über den Stadtwerken haben sich verzogen. Ob das so bleibt, ist ungewiss.

Netz bis hin zum Vertrieb das gesamte Stromgeschäft abdecken) gesellschaftsrechtlich zu entflechten. Energieversorger ab einer Größenordnung von 100.000 Kunden sollen bis zum Jahr 2007 das Netzgeschäft vom Vertrieb abspalten.

Auch das Bundeskartellamt sieht die vertikale Integration kritisch, da die Gefahr der Quersubvention bestehe. Die großen Konzerne haben den Netzbereich bereits rechtlich und organisatorisch ausgegliedert, viele Stadtwerke dagegen noch nicht. Manche Stadtwerke befürchten durch das „Legal Unbundling“, also die gesellschaftsrechtliche Entflechtung, eine Aufblähung des bürokratischen Apparates, verbunden mit hohen Kosten durch den Einzug einer weiteren Managementebene sowie den Verlust von Synergien.

Für 2003: keine Zunahme an M&A

Bisher haben sich die Stadtwerke seit der Liberalisierung erfolgreich schlagen können. Ob ihr Erfolg eher auf die Trägheit der deutschen Kunden zurückzuführen ist oder ihre Produkte und ihr Service tatsächlich wettbewerbsfähig sind, wird die Zukunft zeigen. Erfolgspotenzial ist noch keine Erfolgsgarantie, dasselbe gilt auch für die M&A-Strategien. „Bei keiner M&A-Aktivität gibt es eine Garantie auf Erfolg“, so von Friesen. Ob globale Krisenherde, die Verbändevereinbarungen beim Netzzugang oder der Ausstieg aus der Kernenergie: Die

Entwicklungen auf dem Strommarkt bleiben immer auch den Launen der Politik unterworfen. Mit einer Zunahme von M&A-Transaktionen in der Strombranche ist für das Jahr 2003 nicht zu rechnen.

Stadtwerke sind zwar nach wie vor für Verbundkonzerne attraktiv, da sie über den Zugang zum Endkunden verfügen, dafür aber auch sehr teuer. Die strategischen Prämien an Stadtwerken sind sehr hoch. „Der EBITDA-Multiple liegt in der Regel bei 9 bis 11“, so von Friesen. Viele Unternehmen seien nicht mehr bereit, diese Aufschläge zu zahlen. Daher zieht beispielsweise Vattenfall für die Zukunft vertriebliche Partnerschaftskonzepte den Beteiligungen an Stadtwerken vor. May begründet: „Die Preise sind für Beteiligungen an Stadtwerken oftmals deutlich höher, als sich bei rein finanzieller Betrachtung rechtfertigen ließe.“ Dies ist oft auch ein Grund für die Stadtwerke selbst,

sich nicht untereinander zu beteiligen. „An dem Erwerb anderer Stadtwerke sind wir nicht interessiert. Hierbei sind sehr hohe politische Aufschläge zu zahlen“, sagt Brigitte Neumann, Pressesprecherin der Stadtwerke Hannover AG.

Auch die Zurückhaltung ausländischer Käufer wird bleiben, da weder mit einem Fallen der Preise für Beteiligungen zu rechnen ist noch mit einer Änderung der energiewirtschaftlichen Rahmenbedingungen im angelsächsischen Raum. Nach dem Akquisitionshunger des Jahres 2001 und teureren Zukäufen im Jahr 2002 müssen die Verbundunternehmen die großen Übernahmen erst einmal verdauen. Dennoch wird die Attraktivität des osteuropäischen Energiemarktes dafür sorgen, dass die Branche unter Strom auch weiterhin in Bewegung bleibt. ←

christine.haupt@finance-magazin.de

Die fünf größten Deals im deutschen Energiemarkt im Jahr 2002

Käufer	Gekaufter	Kaufpreis in Millionen
RWE AG	Innogy Holdings plc (Großbritannien)	8.200
E.ON AG	Powergen plc (Großbritannien)	8.100
EnBW Energie Baden-Württemberg AG	Neckarwerke Stuttgart AG (NWS) (Deutschland)	2.350
E.ON AG	TXU Europe Ltd. (Großbritannien)	2.170
E.ON Energie AG	Thüga AG (Deutschland)	1.350

Quelle: FINANCE Dealbank