

Pressemitteilung

Thüga-Modell bietet Kommunen, Stadtwerken, Kunden und dem Kapitalmarkt Stabilität und Wachstumschancen

- **Stabile Corporate Governance Struktur, Gremien der Thüga mit Vertretern der Anteilseigner und externen Experten besetzt**
- **Rekommunalisierte Thüga auf Wachstumskurs, WEMAG AG erste Beteiligung seit 2003**
- **Ausbau gemeinsamer Handlungsfelder mit neuen Gesellschaftern definiert**
- **Beteiligungsergebnis der Thüga Aktiengesellschaft steigt von 295 Mio. Euro auf 320 Mio. Euro**
- **Thüga Aktiengesellschaft führt 398 Mio. Euro an Thüga Holding ab**
- **Unternehmen der Thüga-Gruppe beabsichtigen mehrere hundert Millionen Euro in erneuerbare Energien zu investieren und eine Investitionsgesellschaft mit Fokus auf Wind zu gründen**
- **Thüga-Gruppe setzt auf Dezentralität und Kundennähe – die Vertriebsmarken vor Ort sollen gestärkt werden**

München, 17. Juni 2010. „Zwei Dinge zeichnen die neue Thüga aus,“, so Ewald Woste, Vorstandsvorsitzender der Thüga auf der heutigen Jahrespressekonferenz in München. „zum einen ist Thüga als Plattform der Zusammenarbeit noch attraktiver geworden, weil sie in kommunaler Hand liegt“. Das kommunale Erwerberkonsortium Integra/Kom9 hat Ende 2009 der E.ON die Thüga für 2,9 Mrd. Euro abgekauft. „und zum anderen fließen unsere Erträge nicht mehr an Dritte ab, sondern verbleiben in der Kommunalwirtschaft.“

Darüber hinaus kann Thüga nun wieder einer ihrer Kernaufgaben nachgehen, der Akquisition neuer Partner. Mit der WEMAG AG aus Schwerin ist Anfang des Jahres der erste neue Partner seit 2003 zur Thüga-Gruppe gekommen. Vorher waren aus kartellrechtlichen Gründen Neuakquisitionen nicht möglich.

„Unser Geschäftsmodell bietet unseren Partnern Stabilität und Wachstumschancen.“, betonte Woste. Thüga unterstützt die Stadtwerke bei ihren unternehmensspezifischen Wertentwicklungen und sichert damit ihr Fortbestehen in den Regionen. Außerdem sorgt Thüga, auch im Auftrag der Städte und Gemeinden, für eine angemessene Verzinsung des kommunalen Kapitals. „Die Wertschöpfung bleibt vor Ort, das ist im Sinne der Menschen, die in den Städten und Gemeinden leben.“, meinte Woste. „ Mit stabilen Finanzkennzahlen, einer überzeugenden Corporate Governance und einem funktionierendem Geschäftsmodell haben wir auch den Kapitalmarkt überzeugt.“, so der Thüga-Chef. Die Thüga Holding GmbH & Co. KGaA ist im Zuge des Kaufvorgangs Finanzverbindlichkeiten von 775 Mio. Euro eingegangen. Die Ablösung dieser Erwerbsfinanzierung steht kurz bevor.

Außerdem könnte ein weiterer Gesellschafter zusätzliches Kapital und Know-how in die Thüga-Gruppe einbringen. „Wir sondieren bis Ende des Jahres den Markt. Wir können unsere Wachstumsstrategie aber sonst auch ohne weiteren Kapitalpartner fortsetzen.“, fasste Woste zusammen.

Beteiligungsergebnis stieg von 295 Mio. Euro auf 320 Mio. Euro an

Im Geschäftsjahr 2009 erzielte die Thüga Aktiengesellschaft aus ihrem bundesweiten Beteiligungsgeschäft ein Beteiligungsergebnis von 320 Mio. Euro. Damit ist die wichtigste Ertragssäule der Thüga Aktiengesellschaft gegenüber dem Vorjahr um 25 Mio. Euro gestiegen. Der Umsatz der Thüga Aktiengesellschaft ging in Folge der Ausgliederung der Thüga Eigenbetriebe in eine Netz- und Vertriebsgesellschaft von 381 Mio. Euro auf 12 Mio. Euro zurück. Aufgrund des Ergebnisabführungsvertrags wurden über die Thüga Beteiligungs GmbH an die Muttergesellschaft Thüga Holding GmbH & Co. KGaA 398 Mio. Euro abgeführt.

Infolge der kurzen Zeit des Geschäftsbetriebs sind die Zahlen der Holding noch nicht aussagekräftig. Diese weist im Rumpfgeschäftsjahr ein Konzernergebnis von 0,4 Mio. Euro aus. Das Ergebnis resultiert im Wesentlichen aus im Dezember 2009 vereinnahmten Umsatzerlösen und sonstigen betrieblichen Erträgen sowie Beteiligungsergebnissen. Diesen Erträgen standen vor allem die operativen Aufwendungen sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Thüga-Erwerb gegenüber. Die Konzern-Bilanzsumme liegt bei 3.498 Mio. Euro. „Insgesamt ist der Thüga Holding Konzern mit einer Eigenkapitalquote von 65 Prozent gut aufgestellt.“, so Ulrich Erkens, Thüga-Finanzvorstand.

Die Jahresabschlüsse zeigen, dass das Thüga-Netzwerk vergleichsweise gut durch die Finanz- und Wirtschaftskrise gekommen ist.

Wachstum und Effizienzsteigerung stehen im Fokus der Thüga-Strategie

Die strategische Weiterentwicklung des Thüga-Geschäftsmodells konzentriert sich zum einen auf das externe Wachstum der Thüga-Gruppe. Mit Neuakquisitionen soll das bestehende Thüga-Netzwerk ausgebaut werden. „Wir sind überzeugt, dass das Thüga-Modell gerade in der Konsolidierungsphase der Stadtwerke gute Chancen hat, weitere Partner zu gewinnen.“ Gespräche mit einer Reihe von Interessenten führt Thüga bereits.

Zum anderen steht die Stärkung der einzelnen Unternehmen im Fokus der Thüga-Strategie, denn diese müssen die Erwartungen an die dezentrale Marke erfüllen. „Die Kunden möchten wettbewerbsfähige Preise, ökologische Produkte, Nähe sowie die Bekenntnis zum Standort und Innovationen“, so Bernd Rudolph, Thüga Vorstandsmitglied. Die Unternehmen des Thüga-Netzwerks verfügen über eine hohe Kundenbindung. „Diese gilt es, zu sichern und auszubauen. Unsere strategischen Handlungsfelder sind darauf ausgerichtet, unsere Partner zu stärken.“ So können die Unternehmen beispielsweise durch Benchmarks voneinander lernen und durch Zusammenarbeit Effizienzen heben.

Thüga-Strategie: Wettbewerbsfähige Preise durch Bündelung und Kooperationen

Auch intern soll das Thüga-Netzwerk gestärkt werden. Rund 70 Prozent der Kosten eines Stadtwerks resultieren aus der Energiebeschaffung. Um wettbewerbsfähige Konditionen im Energieeinkauf zu sichern, haben Unternehmen der Thüga-Gruppe bereits 1999 gemeinsam ein Energiehandelsunternehmen gegründet. Heute ist die Syneco mit einem jährlichen Umsatz von 5,3 Mrd. Euro der größte kommunale Energiehändler in Deutschland. 2009 hat Syneco 130 TWh Strom sowie 44 TWh Erdgas gehandelt. „Die gemeinsame Energiebeschaffungsplattform werden wir weiter ausbauen, dabei wird die Syneco eine wichtige Rolle spielen.“, so Rudolph.

Ein anderer wichtiger Kostenblock stellt die Materialbeschaffung und Beauftragung von Baudienstleistungen dar. Gerechnet auf ein Gesamtvolumen von 450 Mio. Euro pro Jahr kann die Thüga-Gruppe durch die Zusammenarbeit dezentrale Kostenvorteile von 10 bis 15 Prozent erreichen.

Synergien entstehen im Thüga-Netzwerk darüber hinaus durch die Gründung von Shared Service Gesellschaften. Beispielsweise haben Anfang 2010 vier Thüga-Partner die Abrechnungsgesellschaft Visconto GmbH gegründet. Ziel ist es, Prozesskosten zu senken und die Qualität zu erhöhen. Ein weiterer Kooperationsansatz liegt in der Unternehmenszusammenführung. Aktuelle Beispiele sind die anstehende Fusion der Stadtwerke Chemnitz Aktiengesellschaft und Erdgas Südsachsen GmbH, die Fusion von zwei Thüga-Partnern in Selb/Markredwitz sowie die Zusammenführung der TWK Technische Werke Kaiserslautern Versorgungs AG mit der Thüga-Beteiligung Gasanstalt Kaiserslautern AG.

Thüga-Strategie: Regionales und überregionales Engagement in erneuerbare Energien

Der Thüga Vorstand ist überzeugt, dass kommunal geprägte Unternehmen prädestiniert sind für ein starkes Engagement im Bereich der regenerativen Energieerzeugung. Dies ermöglicht den Energieversorgern zum einen ihre Wertschöpfungskette zu erweitern und zum anderen ihrem ökologischen Anspruch nachzukommen. Was in den Regionen direkt umsetzbar ist, liegt in der unternehmerischen Verantwortung vor Ort. So werden die Unternehmen der Thüga-Gruppe zum Beispiel bis Ende 2010 in Summe 401 Mio. Euro in Bioenergien investiert haben. Für 2011 sind weitere Investitionen von ca. 225 Mio. Euro geplant. „Damit sich das Geschäft tatsächlich lohnt, darf Bioerdgas im Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz aber nicht länger benachteiligt werden.“, forderte Michael Riechel, Vorstandsmitglied der Thüga.

Ein überregionales Engagement bietet sich dort an, wo die Investitionskosten sehr hoch sind und zudem risikoreich. Deswegen möchte Thüga gemeinsam mit den Partnern eine Investitionsgesellschaft für erneuerbare Energien mit Fokus auf Windkraft gründen. „Ziel der Gesellschaft ist die Erreichung eines optimalen Rendite/Risiko-Mix“, erklärte Riechel. Mehrere Unternehmen haben ihre Investitionsbereitschaft bereits signalisiert. In Summe sollen auf Dauer mehrere hundert Millionen Euro investiert werden.

Thüga-Strategie: Wachstum durch Kundennähe und neue Geschäftsfelder durch Innovationen

„Kunden ziehen einen lokalen Energieversorger vor, wenn er marktgerechte Preise bietet.“, betonte Rudolph. Daher ist auch kein einheitlicher Thüga-Vertriebskanal geplant. Die starken individuellen Vertriebs-Marken der Thüga-Gruppe sollen erhalten bleiben und wo es möglich ist, noch gestärkt werden. Durch die lokale Präsenz, kennen die Unternehmen die Bedürfnisse der Kunden und können auf sie eingehen. „Unsere Partner nehmen die Themen des Marktes auf und wir unterstützen sie dabei, neue Geschäftsfelder aufzubauen.“, fasste Riechel zusammen. „So begleiten wir zum Beispiel die Entwicklung bei der Elektromobilität konstruktiv und helfen durch eine zentrale Koordinierung und Evaluierung. Unter den gegebenen Rahmenbedingungen sehen wir mittelfristig kaum Perspektiven für Wirtschaftlichkeit.“

Im Bereich Smart Meter ist die Thüga gut aufgestellt. Die 100-prozentige Thüga-Tochter Thüga MeteringService aus Naila hat Smart Meter-Lösungen entwickelt. „Wir sitzen in den Startlöchern, aber so lange die gesetzlichen Rahmenbedingungen nicht geklärt sind, wird der Smart Meter keine Fahrt aufnehmen“.

Anders sieht es bei der Bereitstellung von schnellen Internetverbindungen in ländlichen Gebieten aus. Thüga MeteringService hat ein Produkt entwickelt, das Stadtwerke in die Lage versetzt, Kunden in unterversorgten DSL-Gebieten über Glasfasernetz eine zukunftsfähige Breitbandanbindung ans Internet anzubieten. „Mit zwanzig Stadtwerken sind wir bereits im Gespräch.“, so Riechel.

Zusammenarbeit schafft Energie für Lebensräume

450 deutsche Gemeinden und Städte tragen die Verantwortung für acht Millionen Menschen. Um Vorteile für ihre Lebensräume zu generieren, haben sie ihre 90 Stadtwerke in der Thüga-Gruppe eingebunden. „Wir glauben, dass das Thüga-Modell zukunftsfähig und aktueller denn je ist, denn es schafft Vorteile für die Menschen in ihren Lebensräumen.“, so Thüga-Chef Woste abschließend.

Über die Thüga

Die Thüga Aktiengesellschaft wurde 1867 in Gotha als Thüringer Gasgesellschaft gegründet und ist heute Kern des deutschlandweit größten kommunalen Netzwerks lokaler und regionaler Energieversorger. Insgesamt arbeiten 16.800 Mitarbeiter in der Thüga-Gruppe. Diese versorgen über 3,1 Millionen Kunden mit Strom, gut 2,2 Millionen Kunden mit Erdgas und 1 Million Kunden mit Trinkwasser. Der Umsatz des Thüga-Netzwerks lag 2009 bei 15,3 Mrd. Euro. In der Thüga-Gruppe sind die Rollen klar verteilt: Die Partner sorgen für die aktive Marktbearbeitung mit ihren lokalen und regionalen Marken. Die Thüga ist mit Netzwerkfunktionen beauftragt: Gewinnung neuer Partner, Koordination und Moderation von Projekten sowie Steuerung der Zusammenarbeit.

Thüga Aktiengesellschaft

Unternehmenskommunikation
Christoph Kahlen
Nymphenburger Straße 39, 80335 München
christoph.kahlen@thuega.de
Tel. +49 (0) 89-38197-1215

Weiterführende Informationen als Links:

<http://www.thuega.de/presse/presseinformationen.html>