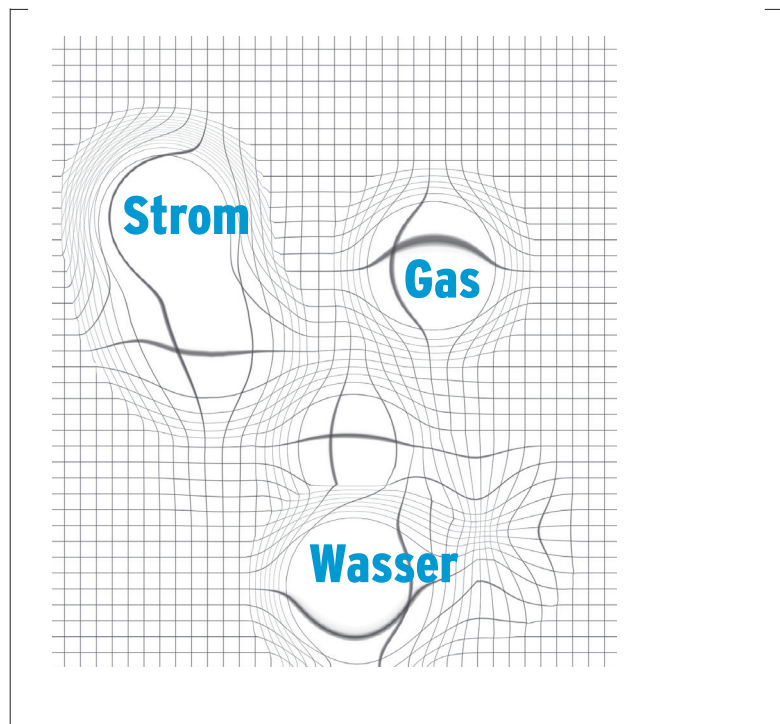




Netzübernahmen als Unternehmensstrategie

Tagesworkshop für Energieversorgungsunternehmen und Netzbetreiber (Inhouse)



Da in den nächsten Jahren viele Strom- und Gaskonzessionen auslaufen, stehen Netzbetreiber zunehmend vor der Aufgabe, bestehende Konzessionen zu halten und neue möglichst hinzu zu gewinnen.

Netzübernahme als Teil der Unternehmensstrategie

Eine Netzübernahme bietet gute Chancen, die Ausweitung des Geschäfts mit Effizienzsteigerungen zu verbinden, die ansonsten nur durch Kostenreduktionen und ggf. Personalabbau zu erreichen wären. Umgekehrt kann der Verlust einer Konzession den notwendigen Prozess der Effizienzsteigerung erschweren. Vor diesem Hintergrund hat sich trotz der durch die Regulierung verringerten Margen ein reger Wettbewerb um Konzessionen entwickelt.

Die Kommunen versuchen, das Auslaufen der Konzessionsverträge zu nutzen, um ihren Einfluss auf die Gestaltung der Energieversorgung zu erhöhen und sich auch wirtschaftlich zu verbessern. Die Netzbetreiber müssen daher Geschäftsmodelle anbieten, die den Kommunen sowohl bessere Einflussmöglichkeiten als auch wirtschaftliche Vorteile bieten. Hierbei ist darauf zu achten, dass die Konzessionsabgabenverordnung den Beteiligten im Rahmen eines Konzessionsvertrags enge Grenzen für wirtschaftliche Gestaltungsspielräume setzt.

Netzübernahmen bieten eine Reihe von Chancen, aber die Risiken sind auch nicht zu verkennen. Das Hauptrisiko besteht darin, dass ein überhöhter Kaufpreis (zumindest als vorläufiger Kaufpreis) vereinbart wird, der über die Netzentgelte nicht adäquat refinanziert wird. Bei den bislang häufig anzutreffenden Vorbestandskäufen mit gerichtlicher Überprüfung des Kaufpreises ist davon auszugehen, dass eine Reihe von Jahren vergehen, bis ein endgültiger Kaufpreis festgestellt wird. Weitere Unsicherheiten sind die Höhe der übertragenen Erlösobergrenze, der Umfang der Entflechtungsmaßnahmen und der Personalübergang.

In einem eintägigen Workshop diskutieren wir mit Ihnen alle relevanten Fragestellungen rund um die Möglichkeiten, neue Konzessionen zu gewinnen, sowie rund um die anschließende Netzübernahme. Im Ergebnis erhalten Sie eine gute Grundlage für die eigene Strategieentwicklung und Konkretisierung der eigenen Konzessionsbewerbungen und zugehörigen Geschäftsmodelle.

Themen

Der Markt für Verteilnetze

- Der Entscheidungsprozess von Kommunen
- Wettbewerber und ihre Geschäftsmodelle
- Die Rolle der BNetzA
- Aktuelle Entwicklungen beim Wettbewerb um Netze

Umsetzungskonzepte und Geschäftsmodelle

- Die reine Konzessionsvergabe und das Nebenleistungsverbot
- Pacht vs. Betriebsführung
- Was sind realistische Erwartungen für den Vertrieb?
- Wie kann die Kommune mitgenommen werden?
- Chancen und Risiken

Die zu überwindenden Hürden für Netzübernahmen

- Welche Datenbasis wäre wünschenswert und was ist die übliche Datengrundlage?
- Was ist ein angemessener Kaufpreis?
- Von der galvanischen Trennung zur messtechnischen Entflechtung
- § 26 ARegV und übertragene Erlösobergrenzen

Die wirtschaftliche Bewertung

- Wesentliche Einflussfaktoren
- Die Höhe der Netzentgelte und Auswirkungen der Anreizregulierung
- Betriebskosten und mögliche Synergieeffekte
- Finanzierung und Kapitalkosten

Ihre Referenten und Ansprechpartner:

Dr.-Ing. Matthias Koch Telefon +49 241 47062-437
matthias.koch@bet-aachen.de

Dr.-Ing. Wolfgang Zander Telefon +49 241 47062-410
wolfgang.zander@bet-aachen.de

Dr.-Ing. Christof Niehörster Telefon +49 241 47062-435
christof.niehoerster@bet-aachen.de

Dr.-Ing. Elfried Evers Telefon +49 2381 450056
elfried.evers@bet-hamm.de

Ihre Rückantwort per Fax an +49 241 47062-600 oder postalisch an

**BET Büro für Energiewirtschaft
und technische Planung GmbH
Frau Michaela Strunz**

**Alfonsstraße 44
52070 Aachen**

**Sie können sich auch per Email (michaela.strunz@bet-aachen.de) bzw. telefonisch (+49 241 47062-460)
an Frau Strunz wenden.**

**Bitte senden Sie mir ein Angebot zum Inhouse-Tagesworkshop "Netzübernahmen
als Unternehmensstrategie".**

Terminwunsch:

Name

Unternehmen

Straße

PLZ & Ort

Telefon

Fax

E-Mail

Datum

Unterschrift