

Leasingvertragsende hilft Finanzierung

Stadtwerke Neubrandenburg und Schwerin: Kraftwerke rücken näher

Die Stadtwerke Schwerin haben eine wichtige Hürde genommen, um die beiden Kraftwerke in Schwerin-Süd und -Lankow in Eigenregie übernehmen zu können, hat das Unternehmen mitgeteilt. Das US-Leasing für die Heizkraftwerke wurde vorzeitig beendet. Die von der Vertragskonstruktion betroffenen Stadtwerke Schwerin und Neubrandenburg hätten der vorzeitigen Beendigung des Vertrages zugestimmt, jetzt könnten die für die US-Investoren bestehenden Rechte an den jeweiligen Anlagen ebenfalls aufgehoben und aus den jeweiligen Grundbüchern gelöscht werden. Insbesondere die Stadtwerke Schwerin erhoffen sich deutlich bessere Möglichkeiten bei der Finanzierung der Übernahme der Kraftwerke Süd und Lankow. Bei der in Schwerin bestehenden Leasing-Vereinbarung für die Wasserver- und die Abwasserentsorgung zeichne sich lt. Stadtwerken derzeit noch kein vorzeitiges Vertragsende ab.

Gewinn nach vorzeitigem Vertragsende

Stuttgarter Gemeinderat stimmt für Ausstieg aus Cross-Border-Leasing

Der Gemeinderat hat dem vorzeitigen Ausstieg aus einem Cross-Border-Leasing-Vertrag über die Klärwerke zugestimmt. Aus der 2003 mit einem US-Investor vereinbarten Vermietung auf 25 Jahre verbleibt ein Gewinn von 11,8 Mio. €. Ursprünglich hatte der Barwertvorteil aus der Transaktion mit einem auf Steuerbegünstigung in den USA bauenden amerikanischen Investor 16,2 Mio. € betragen. Der Investor bekommt wegen des vorzeitigen Vertragsendes 4,1 Mio. € rückerstattet. Weiterhin Bestand hat der Cross-Border-Leasing-Vertrag zum Kanalnetz, der der Stadt 23,3 Mio. € Einnahmen gebracht hat. Der US-Investor sei nicht bereit, das Geschäft vorzeitig und einvernehmlich zu beenden. Ebenso weiter läuft ein Cross-Border-Leasing-Vertrag über die Stadtbahnen der SSB.

Investitionen durch Forfaitierung sicher

Public-Private-Partnership für Höxters Abwasserentsorgung

Die langfristige Finanzierung zur Neuordnung der Abwasserentsorgung in der Kreisstadt Höxter ist von der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) in einem Public-Private-Partnership-Modell arrangiert worden. Zur Bereitstellung des Finanzierungspakets hat die Helaba in einer nun abgeschlossenen Transaktion von der Stadtentwässerung Höxter GmbH Teile der Forderungen, die die Betreibergesellschaft gegenüber der Stadt aus dem Abwasserbeseitigungsvertrag hat, als einredefreie Forfaitierung gekauft. Das Gesamtvolumen zur Finanzierung der Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in die Abwasserbeseitigung beträgt 61 Mio. € mit einer Laufzeit bis 2029. Die auf das Projekt ausgerichteten zinsgesicherten Strukturen stellen die Gebührenkalkulation langfristig auf eine stabile Grundlage, so die Helaba.

Kredite für Thüga-Deal von Sparkassen/Volksbanken

KOM9-GRUPPE Club-Deals helfen, den Kaufpreis zu finanzieren

Bei der Übernahme der Thüga durch rd. 50 Stadtwerke und regionale Versorgungsunternehmen haben kommunale Unternehmen nicht nur als Investoren eine Hauptrolle gespielt. Auch als Financiers der Transaktion haben sich Institute mit kommunalen Eigentümern hervorgetan. Denn die notwendigen Kredite wurden von ca. 80–90 Sparkassen sowie von Volksbanken für die EVU bereitgestellt.

Mit ihrer Hilfe haben die 47 EVU, die der neben dem Integra-Konsortium an der Thüga-Übernahme beteiligten KOM9-Gruppe angehören, eine grundsätzliche Finanzierung des 2,9-Mrd.-€-Deals auf die Beine gestellt. Der Kauf von knapp 40 % der Thüga-Anteile durch KOM9 ist überwiegend durch Eigenkapital finanziert, erklärte Dierk E. Rottmann, Geschäftsführer der Beratungsgesellschaft @Visory partners, Wiesbaden, die als Corporate-Finance-Berater der KOM9-Gruppe fungiert hat.

Während der Verhandlungen der kommunalen Konsortien KOM9 und Integra mit Eon zum Kauf der Thüga ist Mitte 2009 die Finanzierung der Transaktion strukturiert worden. Aufgrund der historischen Ge-

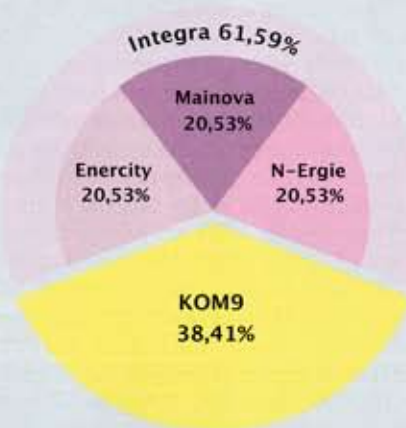
»Wir waren uns wohl darüber klar, dass einzelne Sparkassen große Volumina nicht allein stemmen können. Deshalb wurden insgesamt 80–90 Sparkassen in eine kleinteilige Finanzierung einbezogen, die in der Summe den erforderlichen Betrag ergab.«

schäftsverbindungen haben sich die KOM9-EVU zuerst an die Landesbanken gewandt. Die Landesbanken boten teilweise auch Kreditmittel an, allerdings zu Konditionen, über die man nur den Kopf schütteln konnte – obwohl die Versorgungsunternehmen jeweils einen kommunalen Mehrheitsgesellschafter haben, was sich positiv auf ihre Bonität auswirkt, so Rottmann.

Im Schatten der Finanzkrise | Grund für die nicht akzeptablen Angebote der Landesbanken waren Liquiditätsgengpässe infolge der Finanzkrise. Da bei Geschäftsbanken eine ähnliche Situation vorlag, kamen die sich um Kredite bemühenden Unternehmen zur Einsicht, man müsse mögliche Kapitalgeber eine Stufe tiefer suchen, mithin auf kommunaler Ebene, bei den Sparkassen und auch bei den Volksbanken. Deren Ruf war in der Öffentlichkeit nicht im gleichen Maß von hohen Abschreibungen lädiert worden wie der anderer Institute, weshalb ihnen viele Ersparnisse zugeflossen waren.

Man sei sich wohl darüber klar gewesen, dass einzelne Sparkassen große Volumina nicht allein stemmen können. Deshalb habe

Thüga-Gesellschafter



Mitglieder der KOM9 GmbH & Co. KG sind unter Federführung der Badenova, Freiburg, kommunale EVU aus Ansbach, Alzey, Aue, Bad Harzburg, Bad Mergentheim, Chemnitz, Erfurt, Essen, Frankenthal, Fulda, Germersheim, Halberstadt, Haßloch, Homburg, Karlstadt, Kitzingen, Kaiserslautern, Langenfeld, Limburg, Lindenberg, Meerane, Neuss, Pforzheim, Pirmasens, Pirna, Reichenbach, Remscheid, Singen, Stade, Sylt, Telgte, Trossingen, Tuttlingen, Villingen-Schwenningen, Wiesbaden, Zwickau sowie die regionalen Versorger Erdgas Schwaben, Erdgas Südbayern, Erdgas Südsachsen, Erdgas Mittelsachsen, Energieversorgung Mittelrhein, Rheinhessische Energie- und Wasserversorgung, Harz Energie.

Grafik: ZfK

man eine Riesenskalierung durchgeführt und insgesamt 80–90 Sparkassen in eine kleinteilige Finanzierung einbezogen, die in der Summe den erforderlichen Betrag ergab, beschreibt der @Visory-Geschäftsführer die Situation. Es wurde an Club-Deals gearbeitet, um die Kapitalbeschaffung der Versorgungsunternehmen in jeweils benötigter Höhe zu ermöglichen.

Blick auf Fremdfinanzierung | Für die Verhandlungen über die Kreditkonditionen waren die Stadtwerke von der Beratungsgesellschaft mit Material über die Thüga-Transaktion und das Konsortium ausgerüstet worden. Formulierten die potentiellen Kapitalgeber Bedingungen, die zu hohe Kosten bedeuteten, schaltete sich die auf den Bereich Corporate Finance für Small- & Mid-Cap-Transaktionen spezialisierte @Visory in die Gespräche ein bzw. trachtete danach, andere Geldinstitute beizuziehen, um akzeptable Kreditkosten zu erreichen.

Insgesamt wurde so eine sehr homogene Finanzierung mit enger Bandbreite der Konditionen für die KOM9-Mitgliedsunternehmen realisiert, erklärte Rottmann. Soweit die Kosten der Kreditaufnahme für die quer durch die Republik verstreuten Konsortien schwankten, war dies nicht darauf zurückzuführen, dass sie im Norden oder Süden bzw. Westen oder Osten angesiedelt sind. Sondern einzelne EVU hatten bereits größere Finanzierungen laufen und bekamen deshalb vom Geldinstitut nicht die gleiche Kreditwürdigkeit zugeschrieben wie ein Unternehmen, das noch gar keine Fremdfinanzierung hatte.

Die Entscheidung, die Landes- und Geschäftsbanken bei der Finanzierung des Thü-

ga-Deals komplett außen vor zu lassen und sich nur im Sparkassennetz zu bewegen, sei nicht nur dafür wesentlich gewesen, dass man die Finanzierung für die KOM9-Mitglieder so stabil hinbekommen habe, unterstreicht Rottmann. Indem man genau die Banken nicht mitgenommen habe, die am stärksten von der Kapital- und Finanzmarktkrise betroffen waren, habe man es eigentlich auch geschafft, in 2009 eine Finanzierung zu realisieren, wie man sie heute auch nicht besser hinbekommen würde. Das habe sich sehr positiv auf die Gesamtausgestaltung der Finanzstruktur beim Thüga-Erwerb ausgewirkt.

Der Kauf der Thüga-Pakete sei zwischen den beiden Konsortien Integra und KOM9 durch Absprachen mit einer Laufzeit von 20 Jahren plus auf sehr dauerhafte Beine gestellt worden. Den kleineren Stadtwerken im Konsortium war es ein Anliegen, Planungssicherheit zu haben. Deshalb wurden Kreditverlaufzeiten von zehn Jahren plus X mit Zinssicherungen teilweise über 15 Jahre realisiert. Auch darin zeige sich ein Vorteil, die Finanzierung über Sparkassen und Volksbanken zu machen, die diese Laufzeiten akzeptiert haben. Wenn man sich andere

»Indem wir genau die Banken nicht mitgenommen haben, die am stärksten von der Kapital- und Finanzmarktkrise betroffen waren, haben wir es geschafft, 2009 eine Finanzierung zu realisieren, wie man sie heute auch nicht besser hinbekommen würde.«

Transaktionen aus 2009 ansehe, seien die Partner teilweise über drei, vier Jahre als Kreditlaufzeiten nicht hinausgekommen, hebt Rottmann hervor.

Da die Thüga-Übernahme den Bereich des Tagesgeschäfts der KOM9-Mitgliedsunternehmen weit überschritten hat, war es auch ein Teil der Aufgaben der Beratungsgesellschaft, flankierend den sich über mehr als ein Jahr hinziehenden Prozess der Thüga-Transaktion den Aufsichtsräten, den Stadt- und Gemeinderäten sowie den Aufsichtsbehörden in den verschiedenen Stadien darzulegen.

Vorsorge für Newcomer | Auch für die Aufnahme neuer Stadtwerke in den Thüga-Käuferkreis wurde Vorsorge getroffen. So hat das Konsortium KOM9 mehr Thüga-Anteile erworben als ursprünglich angestrebt. Sie können an Stadtwerke weitergereicht werden, die etwa eines der rd. 90 Thüga-Beteiligungsunternehmen sind, oder auch an externe Stadtwerke, die über die nächsten zwei bis drei Jahre dem Konsortium beitreten. Die Neumitglieder würden dann Teile der Kreditfinanzierung ablösen und mit Eigenkapital einsteigen. Adam