

A red circle with a white border is positioned on the left side of the slide, connected to a white vertical line that extends downwards.

# WSW Energie & Wasser AG

Suche eines neuen strategischen Partners

Auswertung der verbindlichen Angebote

25. August 2008

## Historie und Beschlusslage zur Partnersuche bei der Wuppertaler Stadtwerke AG

- 2001 Beschluss der Stadt Wuppertal zur Suche nach einem Partner für die Versorgungsparte WSW AG
- 2002 Veräußerung von 25,1 % der Versorgungsparte der WSW AG an RWE und Cegedel mit der Verpflichtung der Partner Sacheinlagen einzulegen
- 2005 Grundsatzbeschluss der Stadt Wuppertal zur Neuausrichtung der WSW AG (Bildung der neuen Konzernstruktur)
- 2006 Umsetzungsbeschluss zur Implementierung der neuen WSW-Unternehmensgruppe
- 2007 Umsetzung der Neuausrichtung und Auflösung der Partnerschaft mit RWE, Cegedel und den Stadtwerken Velbert. Zugleich Beschluss der Gremien zur Suche eines neuen strategischen Partners für die WSW Energie & Wasser AG

## Zuschlagskriterien zur Bewertung der Angebote

Im Vordergrund des Bieterverfahrens stand die strategische Stärkung der WSW Energie & Wasser AG mit der Einbringung von Sacheinlagen

### Zuschlagskriterien:

#### **Strategie und Konzeption (40%)**

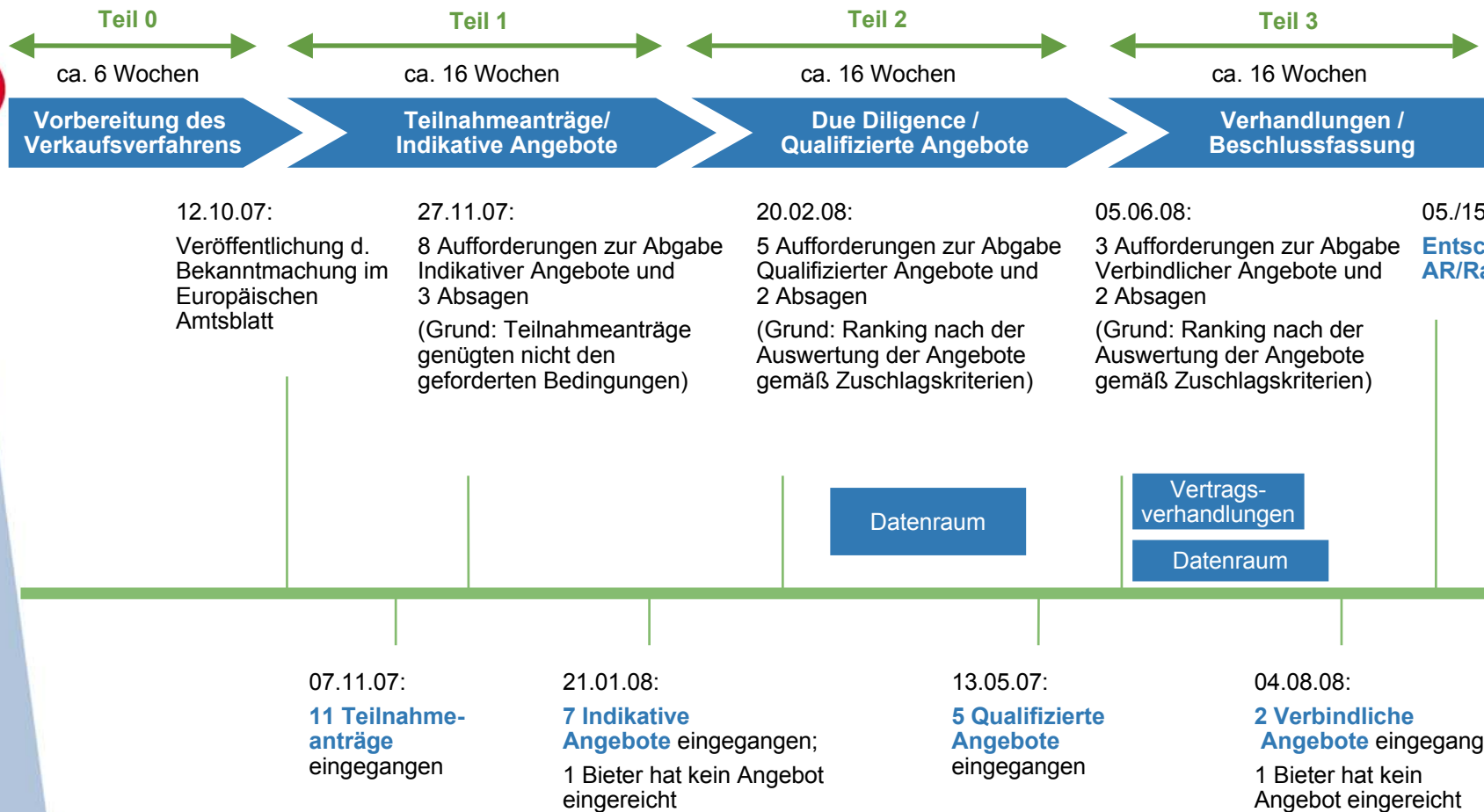
- Übereinstimmung des Geschäftsmodells und die strategische Ausrichtung des Bieters mit der WSW
- Konzeption zur Unterstützung der WSW Energie & Wasser AG sowie der WSW Wuppertaler Stadtwerke GmbH
  - Ausbau des Geschäftsfelds Energiedienstleistungen für Industriekunden (regional u. überregional)
  - Fokussierung des Vertriebs auf den Endkundenkontakt
  - Erschließung von Wertschöpfungsfeldern in Energiebeschaffung, -handel, und -bereitstellung
  - Optimierung Netzwerkwertschöpfung

#### **Kaufpreis und Einlagen bzw. sonstige geldwerte Vorteile (50%)**

- Kaufpreis, der an die WSW Wuppertaler Stadtwerke GmbH gezahlt wird (für max. 19,9 % des Grundkapitals)
- Barwerte der angebotenen Sacheinlagen

#### **Regelungen des Vertragswerks (10%)**

# Meilensteine im Verfahren



## Gründe für das Ausscheiden der Bieter im Verfahrensverlauf

### **Teilnahmeanträge:** (11 Stück eingegangen)

- Nichterfüllung der geforderten Mindestbedingungen, v.a. „Erfahrung in der Versorgung mit Strom, Gas, Wärme und Wasser“ (Erfahrungen bei 3 Bietern in Teilen nicht vorhanden)

### **Indikative Angebote:** (7 Stück eingegangen)

- Schlechtes Abschneiden im Ranking. Hauptgründe für die 2 Absagen dabei:
  - Das angebotene Transaktionsvolumen unterschreitet den verkäuferseitig kalkulierten Wert der zu veräußernden Aktien an der WSW Energie & Wasser AG um mehr als 10 %
  - Angebot von geldwerten Vorteilen durch die Erzielung von Synergien, die nicht einlagefähig sind

### **Qualifizierte Angebote:** (5 Stück eingegangen)

- Schlechtes Abschneiden im Ranking. Hauptgründe für die 2 Absagen dabei:
  - Im Vergleich zu den anderen Bietern niedrigeres angebotenes Transaktionsvolumen
  - Wesentliche und für den Verkäufer ungünstige Veränderungen am Vertragswerk

## Im Bieterverfahren hat sich Electrabel mit dem besten Angebot durchgesetzt

Electrabel hat im Vergleich anderer Bieter...

- ... die schlüssigste Unterstützungsleistung in strategischer Hinsicht angeboten,
  - ... einen herausragenden Kaufpreis und das höchste Transaktionsvolumen vorgeschlagen,
  - ... diejenigen Sacheinlagen mit der höchsten Kompatibilität zur WSW-Strategie konzipiert und
  - .... die vertraglichen Zusagen am verbindlichsten gestaltet und die Mehrheitsposition der WSW-Holding mehr als alle anderen Bieter respektiert.
- **Die einzelnen Angebotsinhalte werden im Folgenden dargestellt**

## Übereinstimmung von Geschäftsmodell und Unternehmensstrategie des Bieters mit denen der WSW Energie & Wasser AG

- WSW ist die zentrale Wachstumsplattform des Bieters in NRW und gewährt Exklusivitäten für:
  - weitere Partnerschaften mit sowie die Beteiligung an Stadtwerken
  - Vertrieb von EDL, Strom, Gas und Fernwärme sowie für Contracting/ dezentrale Erzeugung
  - Betrieb von Netzen und Erbringung von Netzdienstleistungen
- Kostenlose Ausstattung mit einem Produktportfolio des Investors für mittlere und große Geschäftskunden sowie Weiterverteiler bzw. für mittelständische Großkunden (0,1-20 GWh Stromabsatz und 1-50 GWh Gasabsatz sowie Bündelkunden mit den selben Mengen) zur Vertriebsunterstützung (detaillierte Produktbeschreibungen sowie Einführungsschulung)
- Angebot zur Vermarktung des Bieter-eigenen Ökostromproduktes „AlpEnergie“ durch WSW AG ohne Erhebung einer Vermittlungsprovision oder ähnlicher Gebühren

## Ausbau des Geschäftsfelds EDL für Industriekunden (1)

- 74,9 % an der neu gegründeten Gesellschaft WSW Energielösungen GmbH mit Sitz in Wuppertal (weiterer Gesellschafter: Bieter); weitere Details siehe Sacheinlagen
- 50 % an der neu gegründeten Gesellschaft WSW Energieeffizienz GmbH mit Sitz in Wuppertal (weiterer Gesellschafter: Axima GmbH, die EDL-Suez-Konzerngesellschaft des Bieters)
  - Zugang zu Kunden und Nutzung des bundesweiten Vertriebs- und Servicenetzes der Axima zum Vertrieb von Energieeffizienzprodukten
  - Recht der WSW zur Abgabe des ersten Angebotes für die vier Produkte Druckluft, Abwassercheck, Effizienzprodukte im Netz (Strom und Gas) und Tafelwasser; daneben Angebot weiterer Produkte
  - Ausstattung mit Barmitteln i.H. v. 1 Mio. € zur Anschubfinanzierung
  - Gründung bis Ende 2009



## Ausbau des Geschäftsfelds EDL für Industriekunden (2)

- Kooperationsvertrag mit der Firma Laborelec (Kompetenzzentrum EDL des Bieters) zur Nutzung des Produktportfolios und der sonstigen Beratungsleistungen zu konzerninternen Verrechnungspreisen
- Vertriebskooperation zum Angebot der WSW-EDL bei den bestehenden sowie potenziellen Industriekunden des Bieters

## Erschließung von Wertschöpfungsfeldern in Energiebeschaffung, -handel und -bereitstellung

- Beteiligung an Kraftwerkskapazitäten des Bieters; weitere Details siehe Sacheinlagen
- Langfristiger Gasliefervertrag (optional) für bis zu 50 % der von der WSW AG benötigten Gasvertriebsmengen (berechnet anhand der Vertriebsmenge des Jahres 2007) zu konzerninternen Konditionen, d. h. unter Verzicht auf Vertriebsmargen
- Optimierung Absicherungsstrategie/Hedging sowie Kraftwerkseinsatz/CO<sub>2</sub>-Zuteilung
- Einkauf von Ersatzteilen u. Instandhaltungsdienstleistungen/ Optimierung der Wartung u. Instandhaltung
- Prüfung der Möglichkeit einer Erneuerung des HKW Elberfeld und Unterstützung bei Realisierung

## Optimierung Netzwerthschöpfung

- Betrauung der WSW AG mit Beratungsmandaten zu Netzthemen in einem Umfang von 200.000 € p.a. in den nächsten 5 Jahren (falls kein entsprechender Bedarf besteht, erfolgt wirtschaftliche Kompensation)
- Kooperation mit Eurawasser (kostenloser Know-how-Transfer und Beratungsleistungen im Umfang von mehr als 200 Manntagen)

## Finanzielles Angebot

### Angebot:

- Gebot 19,9 % Kauf von der GmbH: 145,0 Mio. €
- *Wert des Eigenkapitals vor Einlagen:  
(errechnet auf Basis des Gebotes für 19,9%)* 728,6 Mio. €
- Gebot 13,2 % Sacheinlage nach Verwässerung: 150,2 Mio. €
  - 74,9 % an WSW Energielösungen
  - Anteile an Kraftwerken (Eigenkapitaleinlagen)
- **Summe für 33,1 %** **295,2 Mio. €**

## Darstellung der angebotenen Sacheinlagen (1)

### **74,9 % an der neu gegründeten WSW Energielösungen GmbH mit Sitz in Wuppertal**

- Vertrieb von Strom und Gas an mittelgroße Industriekunden in NRW einschließlich Energiedienstleistungen
- Ausstattung der Gesellschaft mit 1 Mio. €
- Electrabel schließt mit der WSW Energielösungen GmbH zwei langfristige Stromlieferverträge zu besonders attraktiven Konditionen zur Versorgung der Kunden der WSW Energielösungen:
  - einen kohlebasierten Stromliefervertrag betreffend den Bezug von 40 MW Strom (20 Jahre; 2009-2012 Mittellast, restliche Zeit Grundlast) sowie
  - einen Stromliefervertrag betreffend das Bezugsrecht für 4 MW Strom aus einem Wasserstromliefervertrag (20 Jahre, ab 2013; Spitzenlast)

## Darstellung der angebotenen Sacheinlagen (2)

- Überleitung 5 bestehender Stromlieferverträge mit mittelständischen Großkunden des Bieters (1,4 Mio. € Umsatz in 2008) sowie Zugang zu einer deutlich dreistelligen Anzahl von Kundenkontakten des Bieters (mittelständische Großkunden mit einem jährlichen potenziellen Absatzvolumen von mehr als 1 TWh)
- Der Bieter stellt außerdem Know-how sowie diverse Unterstützungsleistungen (über einen Dienstleistungsvertrag) zur Verfügung

## Darstellung der angebotenen Sacheinlagen (3)

### Erwerb von Erzeugungskapazitäten vom Bieter

- Leistung einer Bareinlage i.H.v. 81,795 Mio. € als Eigenkapital für die folgenden angebotenen Erzeugungskapazitäten:
  - 5 % am bereits im Bau befindlichen Steinkohlekraftwerk in Wilhelmshaven, verbunden mit Strombezugs- und Kapazitätsvorhaltungsrechten in Höhe von 40 MW ohne Zahlung eines marktüblichen Projektbeitrittsentgelts (bis zum 01.06.09); Möglichkeit der Fixierung der Investitionsausgaben gegen Aufpreis
  - 10 % am zweiten in Norddeutschland (Stade oder Brunsbüttel) zu errichtenden Steinkohlekraftwerk, verbunden mit Strombezugs- und Kapazitätsvorhaltungsrechten in Höhe von 80 MW ohne Zahlung eines marktüblichen Projektbeitrittsentgelts (bis zum 01.08.09); sofern die Zulassung zum vorzeitigen Baubeginn bis Ende März 2009 nicht vorliegt, können stattdessen weitere 10 % an Wilhelmshaven erworben werden (inkl. Möglichkeit der Fixierung der Investitionsausgaben auch für diese Beteiligung)

## Darstellung der angebotenen Sacheinlagen (4)

- 20 % am ersten zu errichtenden Gas- und Dampf-Kraftwerk, verbunden mit Strombezugs- und Kapazitätsvorhaltungsrechten in Höhe von 80 MW ohne Zahlung eines marktüblichen Projektbeitrittsentgelts (dafür wurden Standorte in Calbe, Staßfurt und Schwandorf gesichert)
- Beteiligung an der Projektgesellschaft des ersten zu errichtenden Offshore-Windparks, verbunden mit Strombezugs- und Kapazitätsvorhaltungsrechten in Höhe von 20 MW ohne Zahlung eines marktüblichen Projektbeitrittsentgelts (konkrete Planungen wurden im Verfahren nicht bekannt gegeben)
- WSW wird die Investitionen sicher tätigen, sie jedoch im Rahmen einer Due Diligence plausibilisieren



## Im Zuge der Transaktion wurde ein umfangreiches Vertragswerk verhandelt

- Kauf- und Abtretungsvertrag
  - Regelung der Konditionen der Transaktionen
  - Gewährleistungen, Pönalen etc.
  
- Konsortialvertrag
  - Regelungen der Rechte und Pflichten der Konsortialmitglieder
  - Definition der Sacheinlagen
  - Einrichtung eines Konsortialausschusses zur Vorberatung von AR-Beschlüssen auf Anteilseignerseite
  - Exit-Regelungen, Vinkulierung
  
- Satzung
  - Vorschlagsrecht für Technischen Vorstand durch Electrabel
  
- Verträge Bezug nehmend auf die Sacheinlagen
  - Gesellschaftsvertrag der WSW Energielösungen GmbH

## Die Geschäftsführung empfiehlt, der Electrabel Deutschland AG den Zuschlag zu erteilen

### Begründung

- ➔ Mit der Partnerschaft mit Electrabel kann die dringend benötigte Wachstumsstrategie der WSW Energie & Wasser AG umgesetzt werden
- ➔ Die WSW wird zur exklusiven Vertriebsplattform des Electrabel-Konzerns in NRW
- ➔ Die WSW erhält Zugang zu wertvollen Erzeugungskapazitäten und verschafft sich damit eine einzigartige Wettbewerbsposition in der deutschen Stadtwerklandschaft
- ➔ Der zu zahlende Kaufpreis und die Sacheinlagen stärken den WSW-Konzern in herausragender Weise und schaffen die bilanziellen Voraussetzungen für Erweiterungsinvestitionen und damit weiteres Wachstum.