

Kleine Anfrage Fraktion GFL/EVP (Michael Straub, EVP): Ist Energie Wasser Bern ewb noch wirtschaftlich fit?

ewb verkaufte im Jahr 2003 für beinahe 5 Mio. Franken weniger Elektrizität (Geschäftsbericht 2003, Seite 32 „Erlös aus Stromverkauf“).

Dieser Umsatzeinbruch im Elektrizitätsgeschäft ist mehr als verwunderlich und führt zu Verunsicherung. Im selben Zeitraum, im Jahr 2003, legte die Konkurrentin BKW einen Spitzenjahresabschluss 2003 vor, der mit einem überaus deutlichen Plus von 27 Prozent im Stromumsatz glänzt. Im Espace Mittelland, im Raum Baselland und Jura konnte mehr Elektrizität abgesetzt werden, vor allem aber im internationalen Stromhandel. Andere Elektrizitätsfirmen wie Atel oder Axpo konnten im Jahr 2003 Umsatz wie Gewinn bis zu 70 Prozent steigern und sind gemäss Medienberichten „in Hochform“ (Bund vom 29.1.2004 und 5.3.2004; BZ vom 5.3.2004 und 8.4.2004).

1. Wie ist der deutliche Umsatzeinbruch im Bereich Elektrizität bei ewb im Jahr 2003 – im Vergleich zur Konkurrenz – begründet? Weshalb konnte ewb vom stark wachsenden Gesamtmarkt nicht profitieren?
2. Wirkt sich der Umsatzeinbruch kurz- bis mittelfristig auf die Gesundheit des Unternehmens aus? Wo liegen die Schwächen/Gefahren?
3. Ist in den folgenden Jahren die 30 Millionen-Gewinnablieferung von ewb an die Stadtrechnung gesichert?

Bern, 24. Juni 2004

Kleine Anfrage Fraktion GFL/EVP (Michael Straub, EVP), Barbara Streit-Stettler, Anna Coninx, Peter Künzler, Verena Furrer-Lehmann, Conradin Conzetti

Antwort des Gemeinderats

Zu Frage 1:

Energie Wasser Bern (ewb) ist in erster Linie als Versorgerin von Endkundinnen und -kunden sowie als Verkäuferin von Überschussenergie tätig. Erst in den letzten Jahren wurden auch die Pumpveredelung und der Eigenhandel intensiviert, da der Energiemarkt zunehmend transparenter und auch liquider wurde. Die Umsätze machen jedoch nur einen Bruchteil der von den grossen Stromhändlern umgesetzten Mengen aus, wie die nachstehende Tabelle der Energieabsätze 2003 an Endkundschaft und Dritte zeigt:

	ewb	BKW	ATEL	Axpo
in GWh	1 641	44 236	68 500	105 444

Bei der Versorgung der Endkundinnen und -kunden konnte im Jahr 2003 eine Steigerung des Energieabsatzes um 1,8 % verzeichnet werden. Die letzten Jahre haben jedoch deutlich aufgezeigt, dass der Zuwachs im Netzgebiet von ewb wegen der unterschiedlichen Kundenstruktur nur bedingt mit anderen Versorgungsgebieten verglichen werden kann. Da sich ewb zudem für einen ökologischen Umgang mit der elektrischen Energie einsetzt, werden Verbrauchskategorien, wie z.B. die Elektrospeicherheizungen, welche den Absatz steigern, gezielt nicht gefördert.

Wie dem ewb-Geschäftsbericht 2003 zu entnehmen ist, wirkten sich die verschiedenen Vertragsanpassungen im Hinblick auf eine längerfristige Kundenbindung im Jahr 2003 dahingehend aus, dass der Ertrag aus dem Stromverkauf an die Endkundschaft trotz der Zunahme der Energiemenge abnahm.

Die BKW AG dagegen weist in ihrem Geschäftsbericht 2003 eine Zunahme der Energieabgabe um 3,7 % aus. Die im Jahr 2002 durchgeführte Rabattaktion wurde im Jahr 2003 nicht mehr wiederholt. Dies führte bei der BKW AG zu einer Zunahme der Erträge im Endkundengeschäft. Zudem erzielt die BKW einen beträchtlichen Teil des Umsatzes aus dem Handelsgeschäft. Die unterschiedlichen Parameter bei der Bildung der Umsätze und Gewinne lassen somit keinen direkten Vergleich zu.

Im Stromhandel wirkte sich der heisse Sommer für ewb negativ aus. Die früher klassische Zeit der günstigen Stromeinkäufe für Pump- und Kompensationsgeschäfte im Sommer konnte wegen der unerwartet hohen Preise, bedingt durch die ungewöhnlich lange Periode mit hohen Temperaturen und der daraus folgenden Trockenheit, nicht wie gewohnt ausgenutzt werden.

Die grossen Stromhändler BKW, ATEL, AXPO etc. mit ihren umfangreichen Handelsbüros (bei der BKW z.B. sind im Energiehandel und in der Energiebewirtschaftung ca. 70 Mitarbeitende tätig, bei ewb sind es 2,5 Mitarbeitende), den grossen Produktionskapazitäten und den exzellenten Verbindungen in das Ausland mit eigenen Tochterfirmen konnten auf diese Situation deutlich besser reagieren als ewb. Zudem besitzen die Grosshändler hoch entwickelte, leistungsfähige und sehr teure Handels- und Riskmanagement-Systeme, welche die grossen Umsätze erst ermöglichen. Insofern ist ewb nicht vergleichbar mit den grossen Marktspielern. Ein weiterer Faktor sind die fundierten Analysemöglichkeiten des Strommarkts, welche nur durch eine starke Integration in den europäischen Handel möglich sind.

Trotz der beschränkten Produktionskapazitäten und der momentan einfachen Hilfsmittel im Handel weist ewb diesbezüglich eine gute Performance aus. Um die sich bietenden Möglichkeiten im Strommarkt besser ausnutzen zu können, wird bei ewb momentan ein für Stadtwerke entwickeltes Handels- und Riskmanagement-System eingeführt, welches die geeignete Unterstützung für eine kontrollierte Steigerung der Handelsumsätze bildet.

Im Weiteren muss darauf hingewiesen werden, dass die Verkäufe an Dritte (s. Geschäftsbericht 2003) um Fr. 1 529 948 gesteigert werden konnten. Somit beläuft sich der effektive Rückgang der Einnahmen aus dem Stromgeschäft auf Fr. 3 284 290 und nicht Fr. 5 000 000.

Zu Frage 2:

ewb weist eine gute finanzielle Substanz auf, welche solche Schwankungen ohne schwerwiegende Folgen aufnehmen kann. Ansonsten hätte ewb auf die durchgeführten Tarifanpassungen und die Rückvergütungsaktion an die Privatkundinnen und -kunden verzichtet. Ebenso lassen sich die Risiken im Energiehandel und der Produktion durch geeignete Massnahmen weitgehend absichern, so dass keine unmittelbare Gefährdung des Unternehmens auftreten kann. Die Risiken bei den Produktionsanlagen, z.B. einen längeren Ausfall des Kernkraftwerks Gösgen, werden durch entsprechende Rückstellungen abgedeckt. Gemäss der Jahresstatistik der Zeitschrift „Bilanz“ gehört ewb nach wie vor zu den ertragsstärksten Unternehmen in der Schweiz.

Eine mit Risiken verbundene Herausforderung ist die sich abzeichnende Öffnung des Strommarkts. Als vertikal integriertes Energieversorgungsunternehmen mit einer konkurrenzfähigen Produktionsbasis sowohl bezüglich Kosten wie Produktionsmix, einem günstigen Stromnetz mit hoher Versorgungssicherheit, einer guten Bindung bei der Endkundschaft und sachkundigem Personal sollte ewb jedoch auch im offenen Markt bestehen können. Im Vergleich zu reinen Wiederverkäufern ist ewb, als Nettoproduzentin mit verhältnismässig günstigen Produktionskosten, in einer relativ komfortablen Lage. Trotzdem ist damit zu rechnen, dass die heutigen Tarife möglicherweise im Markt nicht mehr gehalten werden können. Durch das weitere Absinken der Erträge dürfte die kritische Schwelle trotz interner Spar- und Optimierungsmassnahmen kurz- bis mittelfristig erreicht werden. Deshalb kann eine solide Finanzierung des Unternehmens nur erreicht und gehalten werden, wenn nebst der erwähnten Rationalisierungs- und Sparmassnahmen bei der Gewinnplanung die Sicherung des Unternehmens und dessen Arbeitsplätze sowie der Erhalt einer sicheren Energieversorgung Priorität haben. Damit kann die Markt- und Dienstleistungsfähigkeit gesichert werden.

Zu Frage 3:

Die Eigenkapitalverzinsung (Gewinnablieferung) der Unternehmung ewb an die Eigentümerin Stadt Bern liegt seit jeher weit über dem Durchschnitt der üblichen Renditen. Verglichen mit anderen schweizerischen Energieversorgungsunternehmen weist sie sogar einen Spitzenwert auf.

Die zu erwartende Marktöffnung kann dazu führen, dass die Gewinnablieferung an die Stadt Bern mittel- bis längerfristig nicht mehr auf dem üblich hohen Niveau gesichert werden kann. Es ist zudem davon auszugehen, dass - unabhängig einer allfälligen Marktöffnung - die Energieproduktionskosten mittel- bis langfristig steigen werden. Auch aus diesem Grund können Gewinnablieferungen in der bisherigen Höhe nicht auf alle Zeiten garantiert werden, da entsprechend notwendige Tarifierhöhungen gegenüber der Kundschaft und auch politisch nur schwer durchsetzbar wären. Da sich die Konsequenzen aus der Marktöffnung nur schwer abschätzen lassen, ist es erforderlich, dass mit der Stadt Bern eine flexible, klar definierte mehrjährige Regelung der Gewinnablieferung, abgestützt auf vorerwähnte Kriterien, ausgehandelt wird. ewb braucht diese unternehmerische Flexibilität, um das Unternehmen auch im hart umkämpften Markt in eine gesicherte Zukunft mit einer zuverlässigen Energieversorgung der Kunden führen zu können.

Bern, 18. August 2004

Der Gemeinderat