

Wirkungsbereich des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

Steweag–Steg GmbH

Der Verzicht auf die eigene Stromerzeugung verbunden mit der nachgiebigen Haltung des Vorstandes der Energie Steiermark Holding AG (ESTAG) bei den „Südpol-Vereinbarungen“ sowie steigende Strombezugskosten waren die Rahmenbedingungen für die Preisgestaltung der Steweag–Steg GmbH (SSG) im Privatkundenbereich. Dazu kamen noch die fehlende Bereitschaft der Privatkunden zum Lieferantenwechsel und die auf Gewinnerzielung ausgerichtete Geschäftspolitik.

Kurzfassung

Der von der SSG verlangte Strompreis setzte sich im Wesentlichen aus dem Energiepreis, dem Netznutzungstarif sowie Zuschlägen und Abgaben zusammen. Die SSG war aber nur in der Lage, den Energiepreis festzusetzen; der Netznutzungstarif sowie Zuschläge und Abgaben waren vorgegeben.

Nach dem Verzicht der SSG auf die eigene Stromerzeugung war es maßgebend, zu welchen Preisen sie den Strom beziehen konnte. Seit Beginn der Liberalisierung kam es zu jährlichen Verteuerungen auf den Strommärkten. Die nachgiebige Haltung des Vorstandes der ESTAG bei der Weiterentwicklung der mit der Österreichischen Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft abgeschlossenen „Südpol-Vereinbarungen“ in den Jahren 2002 und 2003 führten zu einem nach Schätzung des RH jährlich um mehrere Millionen EUR teureren Strombezug für die SSG.

Die Eigentümer der SSG verlangten langfristige und nachhaltige Gewinne. Jeder Kundenbereich sollte für sich alleine profitabel sein. Dies konnte im Größtkundenbereich bisher nicht erreicht werden. In diesem Kundensegment wurden aber etwa 36 % der insgesamt Strommenge abgesetzt.

Ebenso konnten die bei der Fusion der Steirischen Wasserkraft- und Elektrizitäts-Aktiengesellschaft mit der Steiermärkischen Elektrizitäts AG geplanten Synergieeffekte noch nicht realisiert werden. Der RH erachtete aber die für 2006 geplante Ausschöpfung des Synergiepotenzials für erzielbar.

Kenndaten der Steweg-Steg GmbH			
Eigentümer	65,43 % Energie Steiermark Holding AG (ESTAG) 34,57 % Österreichische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft (VERBUND)		
Unternehmensgegenstand	Betrieb eines Elektrizitätsunternehmens		
Gebarung	2002	2003	2004
	in Mill. EUR		
Umsatzerlöse	561,94	579,73	578,41*
Betriebsergebnis	29,44	26,42	59,90
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	- 20,44	25,25	49,69
Jahresüberschuss/-fehlbetrag	- 20,44	22,13	24,88
	Anzahl		
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	1.256	1.157	1.104
* Umstellung der Stromhandelsgeschäfte auf das Nettoverfahren (Saldieren der Erlöse)			

Prüfungsablauf und -gegenstand

1 Die Steiermärkische Landesregierung ersuchte den RH mit Beschluss vom 19. April 2004, die Gebarung der Steweg-Steg GmbH (SSG) in Bezug auf die Gestaltung des Strompreises zu überprüfen. Die Überprüfung fand von September bis November 2004 statt.

Schwerpunkte waren dabei die Gründe für die Erhöhung der Energiepreise zum 1. Juli 2004, die unternehmenspolitischen Maßnahmen zur Anpassung des Unternehmens an die Verhältnisse des liberalisierten Strommarktes und die Zielerreichung der durch die Fusion angestrebten Synergieeffekte. Die Gestaltung der Netznutzungstarife wurde nicht in die Überprüfung miteinbezogen, weil diesbezüglich die Energie-Control Kommission ein Tarifprüfungsverfahren durchführte.

Zu den im April 2005 zugeleiteten Prüfungsmitteilungen nahmen der Vorstand der SSG im Mai 2005 und die Steiermärkische Landesregierung im Juli 2005 Stellung. Der RH erstattete seine Gegenäußerung an die SSG im August 2005.

**Strommarkt-
liberalisierung**

- 2 Seit Oktober 2001, dem Beginn der vollständigen Liberalisierung des Strommarktes in Österreich, kann jeder Stromkunde seinen Stromlieferanten frei wählen. Für Großabnehmer bestand diese Möglichkeit bereits ab 1999. Bei der SSG führte dies zu einer beträchtlichen jährlichen Kundenfluktuation, die bis zu rd. 25 % der Absatzmenge ihres Größtkundensegmentes betrug. Im Privatkundenbereich wechselten – bedingt durch die gegebenen Preisunterschiede – nur wenige Kunden ihren Lieferanten.

Weiters verfügen die Netzbetreiber in ihren Versorgungsgebieten aufgrund ihrer Betriebsleitungen vor Ort und der langjährigen Kundenkontakte über eine starke Marktstellung. Die SSG war bestrebt, ihre Marktstellung in ihrem angestammten Versorgungsgebiet weiter zu festigen und die Kunden durch eine intensive Marktbearbeitung, ein breites Informationsangebot und zusätzliche Serviceleistungen an sich zu binden.

- 3 Aufgrund der neuen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurde allgemein ein starker Wettbewerb unter den Elektrizitätsversorgungsunternehmen und das Eindringen großer ausländischer Stromanbieter auf den österreichischen Markt erwartet. Die diesbezügliche Lage der Steirischen Wasserkraft- und Elektrizitäts-Aktiengesellschaft (STEWEAG) war wegen ihres aufgesplitteten und damit kostenintensiven Versorgungsgebietes sowie ihres im Vergleich zu anderen Elektrizitätsversorgungsunternehmen hohen Großabnehmeranteils besonders schwierig.

Die STEWEAG bemühte sich daher um Kooperationen mit anderen Elektrizitätsversorgungsunternehmen mit dem Ziel einen ausreichenden Kundenstock aufzubauen, Synergieeffekte zu nutzen und dadurch steigende Erträge zu erwirtschaften. Nach dem Scheitern einiger anderer Projekte ging die Eigentümerin der STEWEAG, die Energie Steiermark Holding AG (ESTAG), schließlich im Jahr 2001 eine Kooperation mit der Österreichischen Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft (VERBUND) ein („Projekt Südpol“). Die Ziele der Kooperation wurden in einem Syndikatsvertrag geregelt und sahen die Zusammenführung der Stromaktivitäten der beiden Partner vor.

Eigentümergebungen und Unternehmens- politik

- 4 Für die Erstellung des Budgets 2004 und der Mittelfristplanung 2005 bis 2006 gab die ESTAG im Jahr 2003 ihren Konzerntöchtern Zielvorgaben in Form von Ergebnis- und Dividendenerwartungen. Für 2004 sah sich die SSG mit einer im Vergleich zu den Vorjahren erheblich gestiegenen Dividendenerwartung konfrontiert.

Vorrangiges Ziel der Unternehmenspolitik der SSG ist eine langfristige und nachhaltige Gewinnerzielung. Zu diesem Zweck sollen alle Arbeitsprozesse im Unternehmen optimiert, die Kosten gesenkt und die vorhandenen Kompetenzen weiterentwickelt werden. Die Hauptgeschäftsfelder der SSG bildeten der Betrieb des steirischen Stromnetzes, der Mehrsegment-Stromvertrieb und der Stromhandel.

Die bestehende „Geschäftsbreite“ soll beibehalten und der Geschäftsumfang in kernbereichsnahen Gebieten vergrößert werden. Die „Profitabilität“ sollte bei allen Kundensegmenten gegeben sein.

Im Netzbereich sollten durch überdurchschnittliche Effizienz attraktivere Renditen dauerhaft gesichert werden. Profitable Erweiterungen im Bereich Erzeugung von Ökoenergie waren über Beteiligungen und Partnerschaften zu realisieren.

Grundlagen der Strompreisgestaltung

Strompreis- komponenten

- 5 Vor der Liberalisierung wurde den Stromkunden ein All-inclusive-Preis verrechnet. Danach kam es zu einer Trennung von Stromlieferungs- und Netznutzungsentgelt. Der nunmehr den Kunden in Rechnung gestellte Strompreis setzt sich aus dem Energiepreis, dem Netznutzungstarif sowie diversen Zuschlägen und Abgaben zusammen. Nur der Energiepreis wird von den Elektrizitätsversorgungsunternehmen selbstständig festgesetzt.

Im Privatkundenbereich der SSG betrug der Anteil des Energiebezuges am gesamten Strompreis nur rd. 25 %*. Für die Bestimmung des Netznutzungstarifes ist die Regulierungsbehörde zuständig.

* Durchschnittsverbrauch von jährlich 3.500 kWh

Die Vorgängergesellschaften STEWEAG und die VERBUND-Tochtergesellschaft Steiermärkische Elektrizitäts AG (STEG) wiesen sehr unterschiedliche Netzstrukturen auf. Aufgrund der im Vergleich zur STEWEAG niedrigeren Netzkosten waren für die STEG von der Regulierungsbehörde auch niedrigere Netznutzungstarife festgelegt worden. Durch den mit Beginn des Jahres 2004 verordneten einheitlichen Netznutzungstarif der SSG ergaben sich für STEG-Kunden höhere und für STEWEAG-Kunden niedrigere Tarife.

Die Regulierungsbehörde führte im Herbst 2004 bei der SSG neuerlich eine Netzkostenüberprüfung durch. Mit Wirkung vom 1. Juni 2005 wurden die Netznutzungstarife schließlich um rd. 15 % gesenkt.

Kundenstruktur

- 6 Die SSG teilte ihre Kunden in folgende Gruppen ein: Größtkunden¹⁾, Weiterverteiler²⁾, Privatkunden, Bündelkunden³⁾, Mittel- und Gewerbebetriebe sowie Kleinunternehmen. Der gesamte Stromabsatz am Kundenmarkt betrug im Jahr 2003 rd. 6.800 GWh.

¹⁾ Der Größtkundenbereich umfasste die Stromabgabe an Industriekunden und Netzverluste.

²⁾ als Wiederverkäufer tätige andere Netzbetreiber

³⁾ Kunden mit mehreren Verbrauchsanlagen

Davon entfielen rd. 36 % auf Größtkunden und rd. 30 % auf Weiterverteiler. Der Stromabsatz im Privatkundenbereich betrug rd. 17 %. Der im Vergleich zu anderen Elektrizitätsversorgungsunternehmen hohe Großabnehmeranteil war mit der Vielzahl von Stromversorgern in der Steiermark sowie von großen Industriebetrieben zu begründen. Für die SSG ergaben sich daraus wirtschaftliche Nachteile, weil in diesem Kundensegment wesentlich niedrigere Deckungsbeiträge als beispielsweise bei Privatkunden zu erzielen waren.

Stromprognosen

- 7 Die SSG erstellte Prognosen über den langfristigen Strombedarf aller ihrer Energiekunden, um die zur Abdeckung dieses Strombedarfs erforderlichen Stromprodukte festzulegen. Unter Anrechnung bereits bestehender vertraglicher Strombezugsverträge wurden mit ausgewählten Stromhandelspartnern langfristig erforderliche, fehlende Strommengen über die österreichische bzw. deutsche Strombörse eingekauft; kurzfristig prognostizierter Strombedarf wurde auf Spotmärkten gedeckt.

Vereinbarungen ESTAG und VERBUND

Strombezug der SSG

8.1 Der größte Teil des Strombezuges der SSG für den Kundenmarkt (rd. 5.000 GWh) basierte auf Vereinbarungen zwischen der Konzernmutter ESTAG und dem VERBUND. Diese grundlegenden Vereinbarungen waren im Jahr 2001 zum Zweck der Fusion STEWEAG–STEG und der Einbringung der ehemaligen STEWEAG– und STEG–Kraftwerke in den VERBUND (Südpol–Verträge) geschlossen worden. Die SSG schloss als Ersatz für die eigene Stromerzeugung im Februar 2002 zwei Strombezugsverträge mit dem VERBUND ab.

Die Vertragsdauer war durch die Lebensdauer der in den VERBUND eingebrachten Kraftwerke begrenzt. Grundsätzlich waren Marktpreise vorgesehen; für jene Liefermengen, die der Erzeugung der eingebrachten Wasserkraftwerke entsprachen, war ein prozentueller Abschlag (Wasserkraftabschlag) vorgesehen. Der Abschlag sollte einen gewissen Ausgleich für den Verzicht des ESTAG–Konzerns auf die relativ kostengünstige Wasserkraft darstellen.

8.2 Die SSG hatte sich durch die Strombezugsverträge die Nutzung ihrer ehemaligen Kraftwerkskapazitäten auf Grundlage der jeweiligen Marktpreise langfristig gesichert. Da die Liefermenge nicht nach der wechselnden tatsächlichen Erzeugung, sondern nach ihrem Durchschnitt (Regelarbeitsvermögen) bemessen war, konnte die darüber hinaus anderweitig für die SSG aufzubringende Strommenge mittel– und langfristig besser geplant werden.

Allerdings war der kurzfristige Strombezug gemäß den gegenständlichen Verträgen nicht so flexibel möglich wie die frühere Eigenerzeugung.

Der VERBUND hatte sich den Stromabsatz aus seinen neuen steirischen Erzeugungskapazitäten für deren gesamte Lebensdauer auf Basis des jeweiligen Marktpreisniveaus gesichert. Er hatte das Erzeugungsrisiko übernommen, wurde damit aber auch in die Lage versetzt, anstelle der SSG die Wettbewerbschancen zu nutzen, die sich für die Wasserkraft im Elektrizitätsmarkt in steigendem Ausmaß ergeben.

Wie schon anlässlich der Gebarungsüberprüfung der ESTAG im Jahr 2003 festgestellt (Reihe Steiermark 2004/8 S. 40 Abs. 61), erachtete der RH den vereinbarten Wasserkraftabschlag nicht als ausreichende Kompensation für das Überlassen der Wasserkraftwerke durch den ESTAG–Konzern.

8.3 Laut Stellungnahme der SSG habe die STEWEAG zum Zeitpunkt des Abschlusses der Südpol–Verträge in ihrer Bilanz hohe Abwertungen für die zwei neuesten Wasserkraftwerke ausgewiesen. Eine Verbesserung der mittelfristigen Perspektiven im Erzeugungsbereich wäre zum damaligen Zeitpunkt nicht vorhersehbar gewesen.

8.4 Der RH bemerkte dazu, dass die beiden neuesten Wasserkraftwerke nur einen kleinen Teil des Kraftwerkparcs der STEWEAG darstellten. Darüber hinaus wies die Strompreisentwicklung an den Börsen bereits zwischen 1999 und 2001 ähnliche Steigerungsraten auf wie später im Jahr 2003.

Änderung des
Wasserkraftabschlages

9.1 (1) Der im „Energiefieferungsvertrag – Ersatz für die Erzeugung ehemaliger STEWEAG/STEG–Wasserkraftwerke“ (Energiefieferungsvertrag) vereinbarte Wasserkraftabschlag bestand ursprünglich aus jenem Teil am Stromverkaufserlös des VERBUNDES, der die Erzeugungskosten überstieg, maximal jedoch 2 % des Verkaufserlöses für das Jahr 2002, 3 % für 2003 und 5 % ab dem Jahr 2004.

Dabei ging man von den Erzeugungskosten der STEWEAG–Kraftwerke aus, vermindert um Synergieeffekte, welche die neue Eigentümerin der steirischen Kraftwerke, die VERBUND–Austrian Hydro Power AG (AHP) aufgrund der Eingliederung in ihren Kraftwerkspark lukrieren könnte.

(2) Im Oktober 2002 teilte der VERBUND der SSG mit, dass die Erzeugungskosten in den ehemaligen Wasserkraftwerken der STEWEAG und der STEG die Stromverkaufserlöse im laufenden Jahr bei weitem überschritten hätten und daher kein Wasserkraftabschlag zu vergüten sei. Laut Auskunft der SSG hatte die AHP den Begriff der Erzeugungskosten im Nachhinein anders interpretiert, als bei der Vertragserstellung angenommen worden war.

Die AHP hatte anlässlich der Übernahme der steirischen Kraftwerke in ihrer Buchführung einen Umgründungsmehrwert angesetzt, der die Kapitalkosten und Abschreibungen für die betreffenden Kraftwerke erhöhte. Die daraus errechneten Erzeugungskosten waren daher wesentlich höher als ursprünglich angenommen.

Nähere Informationen über die unterschiedlichen Vertragsinterpretationen und diesbezüglichen rechtlichen Erwägungen sowie detailliertes Zahlenmaterial zur Erzeugungskostenrechnung konnte die SSG dem RH nicht vorlegen.

Vereinbarungen ESTAG und VERBUND

(3) Der ESTAG-Konzern akzeptierte die Vertragsinterpretation des VERBUNDES. Er handelte eine neue Regelung für den Wasserkraftabschlag aus, die Anfang 2004 mittels einer Änderung des Energielieferungsvertrages zwischen VERBUND und SSG umgesetzt wurde. Nunmehr erhielt die SSG mit Wirkung ab 2003 unabhängig von Erzeugungskostenrechnungen einen Wasserkraftabschlag von 3 % ihres Strombezugspreises.

9.2 Im Hinblick auf die ursprüngliche Absicht der Vertragsparteien hinsichtlich der Bemessung des Wasserkraftabschlages war die nachgiebige Haltung des ESTAG-Konzerns für den RH nicht nachvollziehbar. Er räumte ein, dass im Fall einer gerichtlichen Auseinandersetzung ein gewisses Prozessrisiko bestanden hätte. Dieses war nach Ansicht des RH jedoch nicht groß genug, um den Verzicht auf nahezu die Hälfte des ursprünglich erwarteten Wasserkraftabattes zu rechtfertigen.

Der ESTAG-Konzern verzichtete damit auf die Möglichkeit, seinen Strom um jährlich bis zu 1 Mill. EUR billiger einzukaufen. Mit steigenden Marktpreisen, wie sie zur Zeit der Gebarungsüberprüfung eingetreten waren, würde sich diese Einsparungssumme ab 2004 noch entsprechend erhöhen.

Kleinwasserkraftzertifikate

10.1 Im Zuge der Vereinbarungen ESTAG und VERBUND wurden unter anderem von der STEWEAG die Kleinwasserkraftwerke in die AHP eingebracht. Der Energielieferungsvertrag hatte ursprünglich vorgesehen, dass die auf die eingebrachten Kleinwasserkraftwerke entfallenden Kleinwasserkraftzertifikate* (samt den damit zusammenhängenden Verkaufserlösen) der SSG zugute kommen sollten.

* Förderungssystem für Kleinwasserkraftwerke

Das 2003 in Kraft getretene Ökostromgesetz änderte das Förderungssystem für die Kleinwasserkrafterzeugung. Es ersetzte die Bestimmungen über Kleinwasserkraftzertifikate durch Einspeiseregulungen mit weit über dem Marktpreis liegenden Tarifen. Alle Verträge, die Ansprüche auf Kleinwasserkraftzertifikate zum Inhalt hatten, waren laut Ökostromgesetz dahingehend anzupassen, dass der wirtschaftliche Vorteil aus der neuen Einspeiseregulung demjenigen Vertragspartner zugute kam, dem zuvor die Rechte an den Zertifikaten zugestanden waren.

Im Gegensatz dazu vereinbarten die Vorstände der ESTAG und des VERBUNDES im Zuge der Neuregelung des Wasserkraftabattes, dass nunmehr die AHP die Vorteile aus den Kleinwasserkraftzertifikaten anstelle der SSG lukrieren sollte. Es handelte sich dabei um einen Betrag von jährlich über 2,8 Mill. EUR, der sich aus der Differenz zwischen Einspeisetarifen und Marktpreisen ergab.

10.2 Der RH bemängelte, dass der ESTAG-Konzern einen jährlichen wirtschaftlichen Nachteil in Millionenhöhe in Kauf genommen hatte.

Zusammenfassende
Beurteilung

11 Das nachgiebige Verhalten der Konzernführung bei den Verhandlungen über die Ausgestaltung und Weiterentwicklung der Südpol-Verträge in den Jahren 2002 und 2003 brachte nach Ansicht des RH bezüglich der Wasserkraftregelungen (Wasserkraftabschlag und Kleinwasserkraftzertifikate) nachhaltige Verschlechterungen für die SSG mit sich. Dies bedeutete nach Schätzung des RH einen jährlich um mehrere Millionen EUR teureren Strombezug für die SSG.

Sonstige
Stromlieferverträge

12 Die SSG deckte den über die Lieferung aufgrund der beiden erwähnten Strombezugsverträge hinausgehenden Strombedarf für ihren Kundenabsatz zum Großteil ebenfalls durch VERBUND-Strom im Wege eines für jeweils drei Jahre abgeschlossenen Liefervertrages.

Die Bezugspreise orientierten sich – teilweise mit geringfügigen Aufschlägen – an den jeweiligen Marktpreisen. Wie alle anderen Stromversorger, die Endkunden in Österreich beliefern, hatte auch die SSG einen Anteil ihrer Stromaufbringung durch den Bezug von Ökostrom zu decken, dessen Einkaufspreis das Marktpreisniveau erheblich überstieg.

Einige – aus der Zeit vor der Marktliberalisierung stammende – Strombezugsverträge der SSG beinhalteten Strompreise, die beträchtlich über dem Marktpreisniveau lagen. Diese Verträge, die nur wenige Prozente des Strombedarfes der SSG abdeckten, verursachten im Vergleich zu den Einkäufen auf dem Strommarkt Mehrkosten von jährlich mehreren Millionen EUR. Diese Belastung nahm infolge des Auslaufens einzelner Vereinbarungen tendenziell ab. Nach Angaben der SSG wird der letzte dieser Verträge im Jahr 2007 auslaufen.

Sonstige Stromlieferverträge

13.1 Bis Anfang 2004 sahen die Verträge mit dem VERBUND für den größten Teil des bezogenen Stromes im Vorhinein fixierte Bestellzeitpunkte vor. Die zu festen Bepreisungszeitpunkten jeweils bestehenden Marktpreise bestimmten den Einkaufspreis für die entsprechende Strommenge.

Im April 2004 konnte die SSG mit dem VERBUND eine Vertragsänderung bezüglich der Bestell- und Bepreisungszeitpunkte vereinbaren. Für die im Jahr 2005 zu beziehenden Strommengen wurde es nunmehr für die SSG möglich, den Zeitpunkt der jeweiligen Bestellung und damit der Preisfestlegung innerhalb gewisser Grenzen frei zu wählen.

13.2 Nach Ansicht des RH bedeutete diese Vertragsänderung eine entscheidende Verbesserung für das Portfolio- und Risikomanagement der SSG. Sie war nunmehr in der Lage, ihre Strombestellungen beim VERBUND dem jeweiligen Bedarf flexibler anzupassen.

Betriebliches Informationssystem

Kostenrechnung

14.1 Die SSG wickelte die Finanzbuchhaltung und die Kostenrechnung über das Software-System SAP ab. Mit Ausnahme der durch kalkulatorische Werte ersetzten Fremdkapitalzinsen wurden alle Aufwendungen und Erträge der Finanzbuchhaltung in gleicher Höhe in die Kostenrechnung übernommen. Für die Kalkulation der Strompreise war die Kostenrechnung nicht geeignet, weil die erforderlichen Daten über die künftige Strompreisentwicklung im SAP-System nicht zur Verfügung standen. Die SSG bediente sich hierzu weitgehend eines auf Excelbasis aufgebauten Kalkulationsschemas.

14.2 Der RH hielt fest, dass es nicht Ziel der Kostenrechnung war, sie für die Kalkulation der Strompreise heranzuziehen. Im Energiebereich konnten die Ergebnisse der Kostenstellenrechnung lediglich für die Deckungsbeitragsrechnung zur Zuordnung der Umsatzerlöse und der Strombezugskosten auf den Kundenmarkt sowie das Trading (Stromhandel) herangezogen werden.

14.3 *Laut Stellungnahme der SSG sei es durch eine softwaretechnisch unterstützte Zuordnung der Aufbringungskosten zu den Kundensegmenten nunmehr möglich, eine im SAP-System der Kostenrechnung verankerte Darstellung aller Segmentergebnisse auszuweisen.*

Deckungsbeitragsrechnung

15.1 Die SSG ermittelte aus den im gesamten Energiebereich erzielten Umsatzerlösen abzüglich der eingesetzten Strombezugskosten monatlich einen Deckungsbeitrag I. Dessen weitere Differenzierung nach Kundensegmenten (Größtkunden, Weiterverteiler, Privatkunden usw.) konnte aufgrund von Zuordnungsschwierigkeiten nicht durchgeführt werden. Im Jahr 2004 wurde erstmals versucht, in einer „Ex-Post“-Analyse eine Bezugskostenzuordnung je Kundensegment auf Basis von Messungen der Einzellastgänge* zu erreichen.

* Eine in Zeitintervallen dargestellte Liefer- oder Bezugsmenge eines Einspeisers oder Entnehmers.

15.2 Der RH empfahl, künftig verstärkt „Ex-Post“-Auswertungen vorzunehmen und diese als Grundlage für die Deckungsbeitragsrechnung heranzuziehen.

15.3 *Laut Mitteilung der SSG stellte die Zuordnung der Strombezugskosten zu den Kundensegmenten eine der anspruchvollsten Aufgaben des Portfoliomanagements dar. Nach Analyse der Daten aus dem Jahr 2004 werde aber nunmehr die Zuordnung der Strombezugskosten zu allen Kundensegmenten und somit eine Deckungsbeitragsrechnung in allen Stufen möglich sein.*

Energiepreise Größtkunden

Stromlieferverträge

16.1 Seit Beginn der Marktöffnung wählten die Kunden bei Neuabschlüssen von Stromlieferverträgen ihren Stromversorger in erster Linie aufgrund des Preises. Angesichts der unsicheren Marktpreisentwicklung wurden die Stromlieferverträge meist mit einer Laufzeit zwischen einem und drei Jahren abgeschlossen. Die Stromversorger versuchten sich am Markt dadurch zu behaupten, dass sie den großen Kunden sehr niedrige Strompreise zugestanden.

Die STEWEAG bzw. die SSG waren mit ihrem relativ großen Anteil an Größtkunden von dieser Entwicklung besonders stark betroffen. Bis ins Jahr 2003 deckten ihre Stromerlöse bei den Größtkunden nicht einmal die Strombezugskosten.

16.2 Der RH räumte ein, dass sich die SSG bezüglich ihrer Größtkunden infolge der Marktöffnung in einer schwierigen Situation befand. Im Falle eines Beharrens auf kostendeckenden Preisen hätte sie sicherlich wesentliche Marktanteile verloren. Auf Dauer hielt der RH eine verlustbringende Verkaufsgebarung in einem ganzen Kundensegment jedoch nicht für tragbar.

- 17.1** Vor dem Hintergrund eines beginnenden Umdenkens in der österreichischen Strombranche sowie der strategischen Vorgabe, dass alle Kundensegmente profitabel sein sollten, begann 2003 auch im Größtkundenvertrieb der SSG ein gewinnorientierteres Denken Platz zu greifen. Verlustbringende Kunden wurden nicht mehr um jeden Preis gehalten. Der Deckungsbeitrag bei den Größtkunden verbesserte sich von 2002 auf 2003 beträchtlich, verblieb aber noch immer im negativen Bereich.
- 17.2** Der RH anerkannte die Bemühungen der SSG um einen wirtschaftlicheren Stromabsatz an ihre Größtkunden. Angesichts der knappen Vertriebsmargen hielt der RH eine weitere Verbesserung der Kalkulation für notwendig, um bei jedem Vertragsabschluss dessen Ergebnis möglichst genau feststellen zu können.
- 18.1** Laut Angaben der SSG würden die Vertriebsmargen bei neuen Stromlieferverträgen nunmehr so gestaltet, dass ein Zurückbleiben der Verkaufspreise hinter den reinen Einkaufsmarktpreisen in der Regel auszuschließen wäre.
- 18.2** Der RH erachtete die Sicherstellung, dass bei neuen Lieferverträgen die Verkaufserlöse nicht unter dem marktkonformen Einkaufspreisen für die entsprechende Strommenge liegen würden, als nicht ausreichend. Vielmehr müssten die Größtkunden auch unter Einrechnung aller anderen auf sie entfallenden Kosten einen positiven Ergebnisbeitrag liefern.
- 18.3** *Laut Stellungnahme der SSG sei anhand von zwei Beispielen nachweisbar, dass künftig die Profitabilität über das Umsatzvolumen gestellt werde.*
- 18.4** Der RH bemerkte, dass sich die positiven Ergebnisse eines Kundensegments letztlich in den wirtschaftlichen Gesamtergebnissen des Segments widerspiegeln müssten, sofern bei jedem einzelnen Vertragsabschluss ein positiver Ergebnisbeitrag im Vordergrund stünde.

Deckungsbeiträge

- 19.1** Die SSG strebte laut Mittelfristplanung vom April 2004 für die Jahre 2005 und 2006 im Bereich der Größtkunden eine absolute Steigerung des Umsatzvolumens sowie der spezifischen Erlöse an. Die im Zusammenhang damit von der SSG erstellten Deckungsbeitragsrechnungen für die Jahre 2002 bis 2006 ergaben mit Ausnahme des Jahres 2006 negative Deckungsbeiträge.
- 19.2** Anhand des vorgelegten Zahlenmaterials schätzte der RH, dass – unter Einrechnung der Vertriebskosten – auch für 2006 ein negativer Deckungsbeitrag bei den Größtkunden insgesamt verbleiben würde. Damit wäre die strategische Vorgabe der SSG, dass jedes Vertriebssegment für sich allein profitabel sein sollte, auch im letzten Jahr des mittelfristigen Planungszeitraumes nicht erfüllt.

Nach Auffassung des RH wäre im Bereich des Größtkundenvertriebs mehr Gewicht auf das Erzielen eines positiven Ergebnisses anstelle des Umsatzvolumens zu legen. Der RH regte an, Überlegungen anzustellen, ob dieses Kundensegment nicht zur Gänze aufgegeben werden sollte. Jedenfalls wären alle Vertragsabschlüsse zu vermeiden, die unter Berücksichtigung sämtlicher, dem Größtkundenvertrieb zurechenbarer Kosten keinen positiven Deckungsbeitrag liefern.

- 19.3** *Laut Mitteilung der SSG sei die Schätzung des RH, wonach unter Einrechnung der Vertriebskosten auch noch im Jahr 2006 ein negativer Deckungsbeitrag bei den Größtkunden verbleiben würde, nicht haltbar. Restrukturierungsmaßnahmen im Größtkundenvertrieb sowie die seit Jahren bestehende Fokussierung auf die Profitabilität bei den einzelnen Kundenabschlüssen würden zu einem positiven Ergebnis führen.*

Weiters hielt die SSG fest, dass ein Ausstieg aus dem Größtkundenvertrieb die Aufbringungskosten für die anderen Kundensegmente verteuern würde. Zusätzlich könnten infolge eines Verzichts auf die Industriekunden auch Kundenverluste in den übrigen Segmenten entstehen.

- 19.4** Der RH hielt fest, dass seine Schätzung ausschließlich auf Zahlen und Plänen der SSG beruhte. Er räumte jedoch ein, dass der Ausfall eines ganzen Kundensegments die spezifischen Ausgleichsenergiekosten* für die verbleibenden Segmente erhöhen würde. Die daraus resultierenden Kosten erreichen jedoch nicht die Größenordnung der Verluste bei den Industriekunden.

* Kosten für die Bedeckung der Differenz zwischen dem vereinbarten Fahrplanwert und dem tatsächlichen Strombezug.

Energiepreise Privatkunden

Preisgestaltung und
Preismodelle

- 20** (1) Im Privatkundenbereich kamen verschiedene Preismodelle zur Anwendung. Die Änderungen bei den Preismodellen standen vielfach im Zusammenhang mit der Entwicklung der Strombezugskosten. Dabei orientierte sich die SSG auch an den Preisen anderer Stromanbieter.

Auf den europäischen Terminmärkten für Strom waren seit Beginn der Marktöffnung tendenziell steigende Preise festzustellen. Nach einem vergleichsweise geringen Anstieg des Großhandelsmarktpreises* von 5 % im Jahr 2002 zog dieser 2003 mit 18 % relativ stark an. Mit einer Steigerung von 19 % setzte sich diese Preisentwicklung am Großhandelsmarkt auch im Handelsjahr 2004 fort.

* Durchschnittspreis Terminmarkt für Base-Produkte (Strombezug über 24 Stunden eines jeden Tages)

- (2) Die SSG übernahm die Preismodelle der Vorgängergesellschaften STEWEAG und STEG und vereinheitlichte diese mit Beginn des Jahres 2004. Das Basismodell (Select-Home) war nach der Abnahmemenge in drei Kategorien gestaffelt. Die SSG führte eine automatische Stromverbrauchsabrechnung nach dem für den Kunden günstigsten Preismodell durch.

Zusatztarife bestanden für die Anwendungsbereiche Warmwasserstrom, Sommerschwachlast, Stop and Go sowie Heizungsstrom. Letzterer bestand allerdings nur mehr für Altkunden. Die Preismodelle beinhalten den Energiepreis (Grundgebühr und Verbrauchspreis) sowie das Nutzung- und Netzverlustentgelt.

Preismodell-
bereinigung zum
1. Jänner 2004

- 21** Die Preismodelle der Vorgängerunternehmen STEWEAG und STEG wiesen bei ihren Bezeichnungen und vor allem bei ihren Preisansätzen wesentliche Unterschiede auf. Die erwähnte Vereinheitlichung erfolgte in der Form, dass die SSG für die ehemaligen STEG-Kunden die Select-Preismodelle der STEWEAG in Geltung setzte. Gleichzeitig kam es bei diesen Modellen zu einer Erhöhung der Energieverkaufspreise um durchschnittlich 4 %.

Aufgrund des damals durchschnittlich höheren Energieverkaufspreises für den Basistarif der STEG führte der neue Select-Preis bei vielen ehemaligen STEG-Kunden zu einer geringfügigen Verbilligung ihrer Stromkosten. Weiters erfolgte eine Anpassung der billigeren Zusatztarife der STEG an die teureren Select-Zusatztarife, ohne dass jedoch

die Letzteren erhöht wurden. Im Vergleich zu anderen Stromanbietern in Österreich lagen die Energieverkaufspreise der SSG ab 1. Jänner 2004 im Mittelfeld.

Änderung der Netznutzungstarife

- 22** Mit Wirkung vom 1. Jänner 2004 verordnete die Regulierungsbehörde neue, für das gesamte Versorgungsgebiet der SSG einheitliche Netznutzungstarife. Aufgrund der verschiedenen Netzstrukturen und -kosten bei der STEWEAG und der STEG wirkten sich die Tarifänderungen auf die Privatkunden unterschiedlich aus.

Am Beispiel eines durchschnittlichen Haushaltes in der Netzebene 7 (Versorgungsnetzebene der Haushalte) mit einem Verbrauch von 3.500 kWh im Jahr bedeutete dies für ehemalige STEG-Kunden – verglichen mit ihren bisherigen Netznutzungstarifen – eine Erhöhung um rd. 2 % und für ehemalige STEWEAG-Kunden eine Senkung um rd. 3 %.

Da sich die Veränderungen bei den Netznutzungstarifen und den Energieverkaufspreisen bei den Privatkunden zum Teil gegenseitig kompensierten, wirkten sie sich daher auf den Gesamtpreis für den Strombezug nur geringfügig aus.

Preiserhöhung des Heizungsstromes zum 1. Jänner 2004

- 23** Ab 1. Jänner 2004 wurden auch die bis dahin geltenden unterschiedlichen Preise für Heizungsstrom vereinheitlicht und mit durchschnittlich rd. 3 Cent/kWh festgelegt. Dies bedeutete eine Steigerung von weit über 100 % (STEG-Kunden) bzw. rd. 30 % (STEWEAG-Kunden).

Das Heizungsstrompreismodell war in den 80er Jahren zur Steigerung des geringen Stromabsatzes während der Nacht geschaffen worden. Es war zwar keine Vollkostendeckung möglich, durch die zusätzliche Auslastung der Kraftwerke konnten jedoch Deckungsbeiträge über die variablen Kosten der Stromerzeugung hinaus erzielt werden.

In den folgenden Jahren änderten sich sowohl die Lastverhältnisse der Stromabgabe als auch die Stromaufbringungsart und die hierfür erforderlichen Kosten wesentlich, so dass der Heizungsstromverkauf seit längerer Zeit nicht einmal mehr die variablen Stromeinsatzkosten deckte.

Die Erhöhung der Heizungsstrompreise diente vor allem der Ergebnisverbesserung dieses defizitären Preismodells. Die Stromeinstandskosten konnten aber auch nach der Preiserhöhung nur knapp gedeckt werden.

Energiepreise Privatkunden

Energiepreiserhöhung
zum 1. Juli 2004

24 (1) Die SSG deckte ihren gesamten Strombedarf durch Fremdlieferungen. Der hohe Anstieg der Großhandelsmarktpreise im Jahr 2003 veranlasste sie, bereits kurz nach dem Beschluss zur Erhöhung der Select-Preise zum 1. Jänner 2004 weitere Preisanpassungen in Erwägung zu ziehen. Aufgrund ihrer, im Vergleich zu den Konkurrenten bereits hohen Verkaufspreise ging die SSG allerdings davon wieder ab. Darüber hinaus kam der Vereinheitlichung der Preismodelle erste Priorität zu.

(2) Da jedoch im Jahr 2004 die Strombezugspreise weiter anstiegen, fasste die Geschäftsführung im März 2004 den Beschluss, die Energieverkaufspreise für Privatkunden mit Wirkung vom 1. Juli 2004 zu erhöhen. Diese Maßnahme wurde auch im Aufsichtsrat befürwortet.

Je nach Preismodell bezog sich die insgesamt rd. 10 %ige Preiserhöhung auf die Grundgebühr und/oder den Verbrauchspreis. Bei den Preismodellen mit geringer Abnahmemenge wurde beispielsweise nur die Grundgebühr angehoben. Bei einigen Preismodellen wurden die Abnahmegrenzen abgeändert, wodurch für etliche Kunden ein anderes Preismodell zur Anwendung kam.

Zwecks Verringerung der Außenstände und Vereinfachung des Debitorenmanagements führte die SSG weiters einen Bonus für Direktabbuchungen der Stromrechnungen vom Konto der Kunden ein.

(3) Da insgesamt gesehen die Energiepreise nur rund ein Viertel des gesamten Strompreises bilden, wirkte sich die Energiepreiserhöhung auf den Gesamtpreis mit rd. 3 % aus. Für einen Durchschnittshaushalt mit einer jährlichen Abnahme von 3.500 kWh ergaben sich für das „Homemodell“ Preiserhöhungen zwischen 18 EUR (bei Abbuchungsauftrag) und 22 EUR bzw. für die übrigen Modelle rd. 5 EUR.

(4) War die SSG durch diese Energiepreiserhöhung im Juli 2004 mit ihren Energieverkaufspreisen für Privatkunden noch im Spitzenfeld aller Stromanbieter Österreichs, so nahm sie im Herbst 2004 – bedingt durch zwischenzeitliche Preiserhöhungen anderer Energielieferanten – einen Platz im Mittelfeld ein.

Berechnung der
Strombezugskosten

25.1 Wie bereits im Berichtspunkt Deckungsbeitragsrechnung erwähnt, erfolgte bisher keine Ermittlung der spezifischen Strombezugskosten für jedes einzelne Kundensegment. Diese Kosten unterschieden sich jedoch sowohl hinsichtlich ihrer absoluten Höhe als auch ihrer zeitlichen Entwicklung.

Eine von der SSG erstellte Analyse kam zum Ergebnis, dass z.B. im Jahr 2003 die Strombezugskosten für Privatkunden aufgrund der unterschiedlichen Lastgänge um einige Prozentpunkte höher lagen als jene für Größtkunden. Die zeitliche Entwicklung der Strombezugskosten wiederum hängt wesentlich vom benötigten Stromprodukt ab.

Für die Berechnung der Strombezugskosten des Privatkundensegments legte die SSG eine Unterlage vor, die auf der Annahme des Einsatzes nur eines Stromproduktes für Privatkunden beruhte.

25.2 Diese Unterlage ergab, dass im Jahr 2004 durch die Preiserhöhungen bei den Privatkunden zum 1. Jänner (ohne Heizstrom) und zum 1. Juli insgesamt rd. 60 % der Mehrkosten für den Strombezug an die Kunden weiterverrechnet wurden. Unter der Voraussetzung, dass die Strombezugskosten nicht weiter ansteigen, würden im Jahr 2005 die angeführten Preiserhöhungen die Mehrkosten des Strombezugs annähernd decken.

Der RH erachtete es allerdings als nicht aussagekräftig, nur ein Stromprodukt in die Berechnung einzubeziehen. Er berechnete die Strombezugskosten auf Grundlage der Deckungsbeitragsrechnung der SSG, die alle Stromprodukte umfasste, und ermittelte eine Weitergabe der Mehrkosten von rd. 80 %. Dies würde auch ab Mitte 2005 die Ertragsminderungen des Vorjahres ausgleichen. Da im Jahr 2005 jedoch mit einem weiteren Anstieg der Strombezugskosten gerechnet werden muss, wird sich die Ertragslage bei den Privatkunden verschlechtern.

25.3 *Laut Stellungnahme der SSG sei die Annahme des RH, dass die Strombezugskosten nicht weiter ansteigen würden, nicht richtig. Weiters wies die SSG darauf hin, dass bei der Berechnung der Strombezugskosten auch die Preiserhöhung bei Heizstrom miteinbezogen worden sei.*

25.4 Der RH erwiderte, dass er bei seiner Berechnung von einer Voraussetzung und nicht von einer Annahme ausgegangen ist. Weiters bezog er die Preiserhöhung bei Heizstrom nicht in die Berechnung ein.

- 26.1** Nachstehend fasste der RH die der SSG vorgegebenen Rahmenbedingungen für die Preisgestaltung wie folgt zusammen:
- 26.2** (1) Da es der SSG bislang nicht möglich war, ihre Strombezugskosten den einzelnen Kundensegmenten zuzuordnen, konnten die im Jahr 2004 für den Privatkundenbereich tatsächlich angefallenen Mehrkosten nicht festgestellt werden.
- (2) Durch die Abgabe ihrer Kraftwerke an den VERBUND war die SSG gänzlich auf Fremdstromlieferungen angewiesen und – verglichen mit anderen Landesversorgungsunternehmen – wesentlich stärker von der Entwicklung der Großhandelsmarktpreise betroffen.
- (3) Die Gestaltung und Weiterentwicklung der Südpol-Vereinbarungen brachte für die SSG bezüglich der Wasserkraftregelungen nachhaltige Verschlechterungen.
- (4) Um die Dividendenerwartungen der Eigentümer erfüllen zu können, war die Erzielung entsprechender Ergebnisse erforderlich.
- (5) Die Kundenreaktionen auf Preisveränderungen durch den Energielieferanten sind – verglichen mit dem Größtkundensegment – im Privatkundensegment gering.
- 26.3** *Laut Stellungnahme der SSG dürften aus betriebswirtschaftlicher Sicht die Kosten einer eigenen Stromerzeugung keine Rolle spielen, weil diese der Erzeugung – und nicht dem Vertrieb – zuzuordnen seien.*
- 26.4** Der RH erwiderte, dass diese Überlegung der SSG nur im Falle einer strengen Trennung des Erzeugungsbereiches gültig sei. Wenn und solange es eine gemeinsame Unternehmensführung für Vertrieb und Erzeugung gibt, sind aus wirtschaftlichen und praktischen Gründen gegenseitige Einflüsse der beiden Bereiche möglich.
- 27** Zur Kompensation der finanziellen Auswirkungen der Preiserhöhung auf die Abnehmer fasste die Steiermärkische Landesregierung im Juni 2004 den Beschluss, den betroffenen Stromkunden im Juli bzw. August 2005 die ihnen aus der Preiserhöhung entstandenen Mehrkosten rückwirkend für zwölf Monate in Form einer Gutschrift durch die SSG zu ersetzen (Landesbonus).

**Wirtschaftliche
Entwicklung**

28 Im Zeitraum 2002 bis 2003 stiegen die gesamten Umsatzerlöse der SSG von rd. 562 Mill. EUR auf rd. 580 Mill. EUR. Davon entfielen durchschnittlich rd. 60 % auf den Energie- und rd. 40 % auf den Netzbereich. Der prozentuelle Anstieg der Energieerlöse war weitaus geringer als jener der Gesamterlöse.

Der Betriebsaufwand der SSG stieg von rd. 582 Mill. EUR (2002) auf rd. 587 Mill. EUR (2003). Obwohl die Mitarbeiteranzahl sank, erhöhte sich der Personalaufwand von rd. 101 Mill. EUR auf rd. 112 Mill. EUR. Der Grund dafür waren Veränderungen bei den Pensionsrückstellungen. Die größte Aufwandsposition bildete der Materialaufwand – insbesondere für den Strombezug –, der im Betrachtungszeitraum von rd. 379 Mill. EUR auf rd. 366 Mill. EUR sank.

Dieser Rückgang ergab sich aufgrund eines mengenmäßig geringeren Stromhandelsvolumens. Die spezifischen Bezugskosten (EUR pro Megawattstunde) erhöhten sich um rd. 5 %.

Aufgrund der für die Jahre 2002 und 2003 vorgelegten Unbundling*-Erfolgsrechnungen war festzustellen, dass der wesentliche Beitrag zum Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (EGT) aus dem Netzbereich stammte.

* Entflechtung der Geschäftsbereiche von Elektrizitätsunternehmen

Insgesamt wies die SSG im Jahr 2002 ein negatives EGT von rd. 20 Mill. EUR aus. Lediglich im Netzbereich konnte ein positives EGT erzielt werden. Im Folgejahr trug der Netzbereich mit mehr als 50 % zum positiven Gesamt-EGT von rd. 25 Mill. EUR bei.

29.1 Das Finanzergebnis der SSG beinhaltete unter anderem Zinsaufwendungen und Zinserträge sowie die Ergebnisse aus Beteiligungen. Im Finanzergebnis 2002 wurde der aus der Beteiligung am Energiepark Donawitz resultierende voraussichtliche Aufwand aus dem Schadensfall einer Gasturbine mit rd. 40 Mill. EUR dargestellt. Da der tatsächliche Aufwand wesentlich geringer war, konnte im Geschäftsjahr 2003 von der im Jahr 2002 eingebuchten Rückstellung ein Betrag von rd. 19 Mill. EUR aufgelöst und gewinnerhöhend als Beteiligungsertrag ausgewiesen werden.

29.2 Um aussagekräftige Ergebnisse zu erhalten, erachtete es der RH als zweckmäßig, das Jahr 2002 in Höhe des tatsächlichen Aufwands zu belasten und das Jahr 2003 um den angeführten Geschäftsfall zu bereinigen. Bei dieser Vorgangsweise betragen die negativen Finanzergebnisse rd. 30 Mill. EUR (2002) bzw. rd. 20 Mill. EUR (2003).

Während das negative Finanzergebnis 2002 aus dem Geschäftsfall Energiepark Donawitz herrührte, lag die Ursache für die Verluste des Folgejahres in der Abschreibung von Beteiligungen in Höhe von rd. 16 Mill. EUR.

29.3 *Laut Mitteilung der SSG ergäbe sich bei einer Bereinigung des Finanzergebnisses der SSG um den Geschäftsfall Energiepark Donawitz für das Jahr 2002 ein negatives Finanzergebnis von rd. 10 Mill. EUR.*

29.4 Der RH ging bei seinen Feststellungen lediglich von einer periodenbereinigten Darstellung des Finanzergebnisses und nicht von einer vollständigen Außerachtlassung des Geschäftsfalls aus.

30.1 Der als Kennzahl für den Grad der Innenfinanzierung eines Unternehmens errechnete Cash-flow aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit stieg von rd. 99 Mill. EUR (2002) auf rd. 124 Mill. EUR (2003) an. Eine Eigenkapitalrentabilität (Verhältnis des um die Energiepark Donawitz bereinigten EGT zum durchschnittlichen Eigenkapital) war aufgrund des negativen Ergebnisses im Jahr 2002 nicht gegeben, im Jahr 2003 lag sie bei rd. 2 %.

30.2 Die Innenfinanzierungskraft der SSG hat sich von 2002 auf 2003 zufrieden stellend verbessert. Hinsichtlich der Eigenkapitalrentabilität merkte der RH an, dass diese deutlich unter dem für 2003 in einer Branchenanalyse veröffentlichten durchschnittlichen Wert von rd. 6 % der Landesgesellschaften (ohne Steiermark, Burgenland und Wien) lag*.

* Branchenanalyse der Arbeiterkammer Wien

Synergien aus der Fusion

31.1 Im Kooperationsvertrag zwischen ESTAG und VERBUND legten die Eigentümer fest, dass die SSG durch die Nutzung von Synergien längerfristig einen Betrag von rd. 24 Mill. EUR pro Jahr einsparen und diesen Betrag im Jahr 2006 stabil erreichen sollte. In den mittelfristigen Planungen der SSG waren daher die EGT für die Jahre 2002 und 2003 in Höhe von 43 Mill. EUR bzw. 52 Mill. EUR vorgegeben.

Zur Beurteilung der Umsetzung der Synergiepotenziale stellte die SSG diesen geplanten Ergebnissen die um Einmaleffekte bereinigten Ist-Werte dieser Geschäftsjahre gegenüber. Dadurch änderten sich die EGT von ursprünglich – 20 Mill. EUR auf 18 Mill. EUR (2002) bzw. von 25 Mill. EUR auf 53 Mill. EUR (2003). Verglichen mit den Planzahlen sah die SSG das Fusionsziel im Jahr 2003 als erreicht an.

31.2 Der RH konnte die von der SSG als Einmaleffekte berücksichtigten Werte in Ansatz und Höhe nicht vollständig nachvollziehen. Seiner Ansicht nach waren zur Zeit der Gebarungsüberprüfung die geplanten Synergieeffekte aus der Fusion noch nicht erreicht. Die für das Jahr 2006 vorgegebene dauerhafte und nachhaltige Ausschöpfung des Synergiepotenzials erachtete er jedoch für erzielbar.

32.1 Das von der SSG mit Unterstützung eines Beratungsunternehmens durchgeführte Fusionsprojekt zeigte die Notwendigkeit einer deutlichen Mitarbeiterreduktion auf. Zur Erreichung der Personalsenkung wurden daher Maßnahmen wie Altersteilzeit und Aussteigerregelung gesetzt. Externe Neuaufnahmen wurden weitestgehend vermieden und offene Stellen intern besetzt.

32.2 Der RH anerkannte die Bemühungen der SSG, den Personalstand rasch und sozial verträglich zu reduzieren. Die angestrebte Personalzahl war zur Zeit der Gebarungsüberprüfung jedoch noch nicht erreicht.

Beteiligungen

33.1 Die SSG hielt mehrere Beteiligungen an steirischen Netzbetreibern. Unter anderem handelte es sich hierbei um die Hereschwerke Energie GmbH, Überland Strom GmbH, Feistritzwerke–STEWEG GmbH und Stadtwerke Hartberg Energieversorgungs GmbH. Diese Beteiligungen stammten noch aus der Zeit der STEWEG und wurden im Zuge der Fusion auf die SSG übertragen.

Beteiligungen

Anlässlich der Erstellung des Jahresabschlusses 2003 der SSG kam es zu einer Neubewertung der Beteiligungen, in deren Folge diese um insgesamt rd. 16 Mill. EUR abgeschrieben werden mussten. Im Geschäftsjahr 2004 betrug die weiteren Beteiligungsabschreibungen rd. 8 Mill. EUR.

- 33.2** Da sämtliche Unternehmen positive Ergebnisse aufwiesen, erachtete der RH die Ursache dieser Abwertungen in den viel zu hohen Kaufpreisen für die Beteiligungen, die wesentlich über den Unternehmenswerten lagen.
- 33.3** *Laut Stellungnahme der SSG hätten die seit dem Akquisitionszeitpunkt eingetretenen, vom Regulator verordneten Netztarifsenkungen sowie die limitierten Margen im Energiebereich zu einem geschmälernten Ertragspotenzial geführt, so dass eine Anpassung der Beteiligungsansätze erforderlich gewesen wäre.*
- 34.1** Die SSG war Alleingesellschafterin der SAI-Service and Information Call-Center GmbH (SAI), deren Unternehmensgegenstand der Betrieb eines Customer-Care-Centers für die SSG und für die mit ihr verbundenen Unternehmen war. Die SAI bemühte sich, Aufträge von Konzernunternehmen zu erhalten, um sich innerhalb des ESTAG-Konzerns als diesbezüglicher Ansprechpartner zu etablieren.
- 34.2** Nach Ansicht des RH sollten die Bemühungen der SAI von Seiten der Konzernleitung unterstützt werden. Wegen der direkten Kundenkontakte des Call-Centers wäre hier ein einheitliches Auftreten von besonderer Bedeutung.
- 35.1** Das Beteiligungscontrolling wurde Mitte 2004 in das Konzerncontrolling der ESTAG eingegliedert und in die Sparten Strom, Gas/Wärme und Abfall aufgeteilt. Die Sparte Strom war allerdings nur für die SSG und ihre Beteiligungen zuständig. Die Verantwortung für die anderen Beteiligungen der ESTAG an Energieversorgungsunternehmen (z.B. PW Stromversorgungsgesellschaft m.b.H., Unsere Wasserkraft GmbH) nahm die Leitung des Konzerncontrollings selbst wahr.
- 35.2** Nach Ansicht des RH war die Verlagerung der Controllingaktivitäten in das Konzerncontrolling ein richtiger Schritt. Er empfahl, das Beteiligungscontrolling für sämtliche Stromaktivitäten des Konzerns in der Sparte Strom zusammenzufassen.

**Beschwerde-
management**

35.3 *Die SSG verwies in ihrer Stellungnahme auf den Erwerb aller Anteile der PW Stromversorgungsgesellschaft m.b.H. durch die ESTAG, womit ein weiterer Schritt zur konzentrierten Steuerung der Stromaktivitäten gesetzt worden sei.*

36.1 Kundenanfragen bzw. –beschwerden wurden vom Call–Center entgegengenommen. Des Weiteren stand auch ein Kundenanwalt zur Verfügung. Sämtliche Kundenkontakte wurden schriftlich festgehalten und die Erledigungen nachvollziehbar vorangetrieben.

Vielfach handelte es sich dabei um Fragen betreffend Änderungen bei einzelnen Strompreismodellen, unklare Tarif– und/oder Preiserhöhungen, vermutete Doppelverrechnungen von Leistungen sowie nicht nachvollziehbare Verbrauchsermittlungen. Den Stromrechnungen mangelte es teilweise an Transparenz, Vergleichbarkeit und Verständlichkeit. Für die Konsumenten war es nicht möglich, die einzelnen Komponenten des Gesamtpreises nachzuvollziehen.

36.2 Wie der RH anhand einiger an ihn herangetragenem Beschwerdefälle feststellte, ging die SSG auf jeden einzelnen Beschwerdepunkt ein. Die Erledigungen erfolgten telefonisch oder schriftlich. Bezüglich der Stromrechnungen empfahl der RH die Ausarbeitung einer übersichtlichen und konsumentenfreundlichen Rechnungsform.

36.3 *Laut Mitteilung der SSG würden vom Großteil der Kunden umfangreiche Detailinformationen auf der Stromrechnung als verwirrend empfunden. Allerdings sei sie bestrebt, die aus den Kundenkontakten gewonnenen Erkenntnisse bei einer Verbesserung der Rechnungsgestaltung zu berücksichtigen.*

**Sonstige
Feststellungen**

37 Sonstige Feststellungen und Empfehlungen des RH betrafen:

(1) die nach Ansicht des RH auf der Grundlage einer zweckmäßigen Organisationsstruktur ausgeübten Stromhandelsgeschäfte. Auch die Risikobegrenzung erfolgte aufgrund festgelegter Grenzen;

(2) die Zusammenlegung von zwei Vertriebsbereichen zu einer Organisationseinheit für den Stromvertrieb. Die SSG sagte die Zusammenlegung für Mitte 2005 zu.

**Schluss-
bemerkungen**

38 Zusammenfassend hob der RH folgende Empfehlungen hervor:

- (1) Im Größtkundenbereich wäre das Erzielen eines positiven Ergebnisses anstelle des Umsatzvolumens in den Vordergrund zu stellen.
- (2) Das Beteiligungscontrolling wäre für sämtliche Stromaktivitäten des ESTAG-Konzerns in der Sparte Strom zusammenzufassen.
- (3) Für die Stromabrechnungen sollte eine übersichtliche und konsumentenfreundliche Rechnungsform ausgearbeitet werden.