

„Starker Anstieg von M&A-Aktivitäten im Schweizer Energiemarkt“

Unsichere Rahmenbedingungen, Wettbewerb und niedrige Strompreise führen zu grossen Herausforderungen für Schweizer Energieversorger. Derzeit liegt das Strompreisniveau an den Grosshandelsmärkten u.a. durch den massiven Ausbau erneuerbarer Energien in Deutschland auf einem historisch niedrigen Niveau. Dadurch wird das Ergebnis von Energieversorgern mit eigenen, konventionellen Kraftwerkskapazitäten belastet und schränkt Investitionsmöglichkeiten aus Innenfinanzierungsmitteln ein.

Die „Energiestrategie 2050“ wird die Anzahl der Käufe und Verkäufe von Versorgungsunternehmen bzw. von Netzen in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Erklärtes Ziel der Strategie ist es, den derzeitigen Anteil von ca. 40 % der Stromerzeugung aus Atomkraft durch regenerative Stromerzeugungskapazitäten (Wind und PV) zu ersetzen. Dadurch sind Energieversorger gezwungen, ihren Kraftwerkspark auf ein Portfolio von erneuerbaren Erzeugungsanlagen auszurichten. So haben beispielsweise BKW und ESO im vergangenen Jahr durch Zukäufe von Windparks ihren Anteil an regenerativer Stromerzeugungskapazität ausbauen können. Axpo wird ihre Geschäftsaktivitäten u. a. im Bereich erneuerbare Energien und Vertrieb bündeln und vom traditionellen, konventionellen Energiegeschäft trennen. Damit öffnet sich Axpo für Investoren und folgt einer Strategie, die auch RWE und E.ON in Deutschland angewandt haben.

Viele Schweizer Netzbetreiber, gerade auch kleinere Unternehmen bzw. Gemeinden, sehen sich aber auch den besonderen Herausforderungen von Regulierung, Umbau der Netze und gestiegenen Anforderungen gegenüber. Oft kommen noch finanzielle Anforderungen des (bisherigen) Eigentümers hinzu.

„Desinvestitionen und Investitionen als Strategie“

Um darauf zu reagieren, können Desinvestments eine probate Strategie bzw. Handlungsoption darstellen. Beispielsweise hat Alpiq sich in 2016 von einer Vielzahl von Assets (z. B. 30 % Anteilsverkauf an Swissgrid für ca. CHF 300 Mio.) getrennt, um die eigene Unternehmensfinanzierung zu verbessern. Aus dem gleichen Grund hat B E T im vergangenen Jahr einen 49 % Anteilsverkauf einer Wasserkraftwerks-Kaskade der Repower im Auftrag eines Schweizer Konsortiums aus strategischen Investoren als Transaktionsberater erfolgreich begleitet. Viele grössere Stadtwerke und Kantonswerke in der Schweiz sind zudem engagiert, andere Versorgungsunternehmen aufzukaufen und so neue Betätigungsfelder zu sichern.

Desinvestments erklären den Anstieg von M&A-Aktivitäten im Schweizer Energiemarkt. Gegenüber dem Vorjahr sind die Anzahl der Transaktionen in der Schweiz als auch das Volumen im M&A Energiemarkt in 2016 deutlich gestiegen.

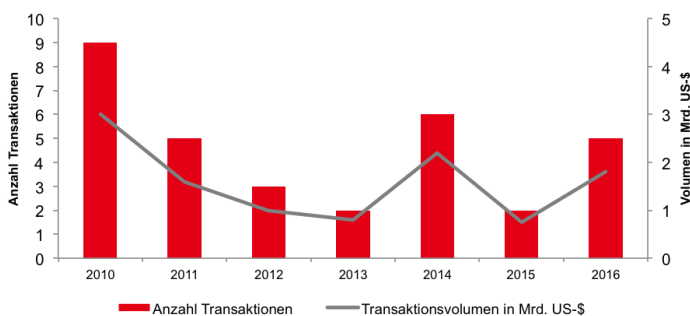


Abbildung 1: Anzahl und Transaktionsvolumen im Schweizer Energiemarkt 2010 bis 2016
Quelle: Clarity on Mergers & Acquisitions, Januar 2017

Über die BET Suisse AG

BET Suisse verbindet die Eigenheiten des Schweizer Energiemarktes mit der hohen Fachkompetenz und den Erfahrungen der BET-Gruppe in Aachen (D). Rund 80 Ingenieure und ökonomen stehen unseren Kunden beratend zur Seite. Netztechnische und energiewirtschaftliche Kompetenzen spielen bei uns integriert und länderübergreifend zusammen. Unser erfahrenes Expertenteam unterstützt seit 2005 seine Kunden mit pragmatischen und zukunftsorientierten Lösungen. Für uns gilt es, mit unseren Kunden Lösungen für die kommenden Herausforderungen zu finden, die es gerade auch den zahlreichen kleinen und mittleren Werken erlauben, ihren öffentlichen Auftrag auch in einem neuen Umfeld wahrzunehmen.

Für kleine und mittelgrosse Energieversorger in der Schweiz besteht die Chance, sich in dem veränderten Marktumfeld neu zu positionieren und die Ertragsschwäche der grossen Versorger zu nutzen. Somit sollten diese Versorger verstärkt Investitions-Opportunitäten nutzen und dabei die Möglichkeiten insbesondere durch den Zusammenschluss in Konsortien mit Partnern ausgelotet werden. Dadurch können sowohl Risiken geteilt werden als auch im Wettbewerb mit anderen Bietern (z. B. Pensionskassen), die Chancen auf eine erfolgreiche Transaktion gewahrt werden. Dabei ist ein ganzheitliches Verständnis des Assets für den Transaktionserfolg unerlässlich.

Herausforderung Due Dilligence

Ein Kernbegriff im Umgang mit Transaktionen ist „Due Diligence“, was hinsichtlich des Transaktionsobjekts eine „Prüfung mit der gebotenen Sorgfalt“ bedeutet. Due Diligences starten oft recht kurzfristig und müssen dann in einer zeitlich sehr begrenzten Zeit stattfinden. Diese Phase kann dann in der Abgabe einer verbindlichen Offerte gegenüber dem Käufer enden. Eine zeitlich der Due Diligence vorgelagerte Phase dient dem Ziel, auf der Basis eines reduzierten Datenbestands ein unverbindliches Angebot an den Käufer zu unterbreiten.

B E T bietet Transaktionsberatung über die gesamte energiewirtschaftliche Wertschöpfungskette an. Neben Transaktionen von Strom- und Gasnetzen, kann B E T auf eine Vielzahl von Projekten aus den Bereichen erneuerbarer Energien, Erzeugung und Fernwärme zurückblicken. Dabei verknüpft B E T energiewirtschaftlich-technisches Wissen mit betriebswirtschaftlichen Methoden der Asset-Bewertung (Discounted-Cashflow und Ertragsbewertung). B E T kann sowohl Käufer als auch Verkäufer in ihren M&A-Aktivitäten unterstützen. Dabei bietet B E T von einer Commercial, Regulatory, Technical bis zu einer Financial Due Diligence ein umfassendes Spektrum an Dienstleistungen als Transaktionsberater an. Darüber hinaus unterstützt B E T auch im Transaktionsmanagement und koordiniert im Zusammenspiel mit anderen Spezialisten (Wirtschaftsprüfer, Juristen) den Transaktionsprozess. Nicht zuletzt hilft BET bei der erfolgreichen Mitgestaltung des in der Schweiz wichtigen politischen Mitwirkungsprozesses.



Abbildung 2: Dienstleistungen Transaktionsmanagement B E T

Ausführliche Referenzen stellen wir Ihnen gerne auf Nachfrage zur Verfügung.