

SWS 2020

Intelligente Rekommunalisierung Mehrwert für Solingen

Zukunftsperspektiven für die Stadtwerke Solingen GmbH

Standpunkte der SPD-Ratsfraktion in der Diskussion
um die künftige Positionierung der SWS GmbH

Solingen im Januar 2012

1. Der Weg: Suche nach einer echten Zukunftsperspektive

Mit der Konzeption „SWS 2020 – Intelligente Rekommunalisierung, Mehrwert für Solingen“ werden zügige Schritte in Richtung einer nachhaltigen Zukunftssicherung der Stadtwerke Solingen GmbH unternommen, die unter den heutigen Voraussetzungen nicht zu erkennen ist.

Doch geht der Anspruch dieser Konzeption über den Status einer Sicherung deutlich hinaus: Die Fraktion der SPD im Rat der Stadt Solingen, die diese Konzeption vorlegt, will damit einen erheblichen Mehrwert für die Stadt, ihre Bürger und die Mitarbeiter der SWS GmbH erzielen.

Die Konzeption folgt einem intensiven Diskussionsprozess innerhalb der Solinger SPD, der die Notwendigkeit eines Richtungswechsels bei der Stadtwerke Solingen GmbH schon frühzeitig erkannte: Der Beschluss des Unterbezirksparteitags vom 5. Dezember 2009 beauftragte die Ratsfraktion, die Stadtverwaltung die Möglichkeiten einer Rekommunalisierung intensiv prüfen zu lassen. Schon damals gab es deutliche Hinweise, dass dieser Weg für die SWS GmbH – aber auch für Solingen und seine Bürger insgesamt – der zukunftsfähigere, günstigere und somit deutlich bessere Weg sein könnte.

Eine gemeinsame Arbeitsgruppe aus Partei und Ratsfraktion unter der Leitung von Reiner Kirchner und Josef Neumann prüfte seither die inzwischen zahllosen erfolgreichen Beispiele aus anderen Kommunen, führte viele Gespräche mit anderen Stadtwerken, Energieversorgern sowie Arbeitnehmervertretern und untersuchte die Situation der Solinger Stadtwerke. Die Ratsfraktion leitete parallel den Prüfungsprozess durch die Stadtverwaltung ein, gemeinsam mit den Kooperationspartnern in der Gestaltungsmehrheit. Am Ende dieser Prüfung, an deren Ablauf und Zielrichtung die SPD-Fraktion mehrfach energische Kritik üben musste, die Ratsvorlage 1650 mit dem Entwurf einiger Neuregelungen im bisherigen Konsortialvertrag.

In der Sitzung des Rates am 15. Dezember 2011 haben die Fraktionen von SPD, BfS, Bündnis 90/Die Grünen – offene Liste sowie DSW dieser Beschlussvorlage 1650 die Zustimmung verweigert und damit auch einen Vertragsentwurf abgelehnt, der die bisherige Kooperation mit der Mannheimer MVV Energie AG lediglich auf eine neue Basis gestellt hätte.

Mit dieser Entscheidung haben die vier Fraktionen bewusst die Verantwortung übernommen und sich auch dazu bekannt, innerhalb kürzester Zeit einen alternativen Weg zur Zukunftssicherung der Stadtwerke Solingen GmbH aufzuzeigen.

Die nun vorgelegte Konzeption der SPD-Fraktion ist das Ergebnis zahlreicher Untersuchungen und vor allem konkreter Gespräche mit Vertretern anderer

Kommunen und ihrer kommunalen Dienstleister – aber auch mit möglichen strategischen Partnern.

„SWS 2020 – Intelligente Rekommunalisierung, Mehrwert für Solingen“ zeigt daher einen Weg auf, der andernorts bereits begangen wird – und für den es konkrete Wegweiser sowie mögliche Weggefährten gibt.

Die besondere Verantwortung der vier Fraktionen der Gestaltungsmehrheit im Solinger Rat galt und gilt dabei den engagierten Mitarbeitern der SWS. Ihre Vertreter in Form des Betriebsrats wurden daher bereits bei der Entscheidungsfindung über die Ablehnung der Beschlussvorlage 1650 in der Ratssitzung am 15. Dezember 2012 ebenso intensiv einbezogen wie Vertreter der Gewerkschaft ver.di. Dieser ständige Austausch wurde und wird weiter gepflegt, so dass auch in diese Konzeption die Sicht und Interessen der SWS-Arbeitnehmer eingeflossen sind.

2. Das Ziel: kommunaler Mehrwert für Solingen

Das Konzept „SWS 2020 – Intelligente Rekommunalisierung, Mehrwert für Solingen“ hat die deutliche Steigerung von Kompetenz, Unternehmenswert und Nutzen der Stadtwerke Solingen GmbH für die Bürger der Stadt zum Ziel. Das angestrebte Ergebnis bedeutet die nachhaltige Stärkung der kommunalen Selbstbestimmung auch in der wichtigen Daseinsvorsorge in der Energieversorgung, bei der lokalen Infrastruktur und für zahlreiche Dienstleistungen.

Dieser kommunale Mehrwert zeigt sich

- in zukunftsorientierten Energieformen und Netz-Lösungen, die auf die Region abgestimmt sind und einen wichtigen Faktor für den Standort Solingen darstellen,
- in der Betonung der Netzhoheit vor Ort, die das wichtigste Kapital und Potential eines kommunalen Stadtwerks darstellt,
- in Unternehmensentscheidungen und Dienstleistungen, in denen sich die lokale Kompetenz spiegelt und die daher reibungsarm umzusetzen sind,
- bei modernen, sicheren Arbeitsplätzen, deren Zahl dank zusätzlicher Angebote und Dienstleistungen möglichst noch erhöht statt zusammengestrichen werden soll,
- bei den Erlösen, die deutlich stärker als bisher in Solingen bleiben und die Leistungskraft der Stadt Solingen für ihre Bürger sichern und erhöhen soll,
- in der Sicherstellung eines modernen ÖPNV mit schnellen, leistungsfähigen und kundenorientierten Anbindungen – als weiterer wichtiger Standortfaktor dieser Stadt,
- in einem bürgernahen Unternehmen, das sich als Motor und Impulsgeber für die Region versteht und mit seiner Unternehmenskultur auch über die Funktion als Energiedienstleister hinweg ein wichtiger Faktor für die Stadt ist,
- in einem Service-Angebot, das deutlich über die Lieferung von Strom, Gas und Wasser hinausgeht und wesentlich zur Sicherstellung eines attraktiven Freizeit-Standorts Solingen beitragen kann – beispielsweise als Betreiber von Angeboten,
- schließlich in der Funktion als Innovationsträger und potenter Auftraggeber in der Region, der die heimische Wirtschaft stärkt und gemeinsam mit den Unternehmen neue Handlungsfelder entwickelt – zum Beispiel bei Klimaschutz oder Elektromobilität.

3. Der Status: enttäuschte Erwartungen

Die hohen Erwartungen an die Partnerschaft mit der Mannheimer MVV Energie AG haben sich nach zehn Jahren Vertragslaufzeit ohne Zweifel nicht erfüllt. Dies dürfte in Solingen Konsens sein.

Die Stärkung der Kompetenz für die kommunale Infrastruktur durch Synergien mit einem größeren Partner ist nicht erfolgt. Solingen und seine Stadtwerke haben keinen Anschluss bekommen an die Leistungsstärke moderner Anbieter von Netzen, Services oder zukunftsorientierter Energieformen.

Eine regionale Entscheidungs- und Fachkompetenz ist entgegen den Absprachen nicht entstanden, und bei vielen Prozessen musste der Eindruck entstehen, Mannheim sei bei weitem nicht nur der Minderheitsgesellschafter. Eine wie auch immer geartete Anknüpfung an lokale Gegebenheiten, Denkweisen, Empfindungen oder mögliche regionale Synergien kann nicht beobachtet werden. Dagegen wurden die hohen Rendite-Erwartungen von MVV konsequent realisiert.

Gesellschaftlich betrachtet bedeutet dies, dass der Nutzen des Energieverbrauchs der Bürger und der Arbeitsleistung der SWS-Mitarbeiter durch den Rendite-Abfluss in hohem Maße nicht in der Region bleibt. Außerdem ist ein Abbau von qualifizierten Arbeitsplätzen zu befürchten, der auch immer wieder thematisiert wird, und durch die fehlenden Impulse sowie unternehmerischen Innovationen ist die SWS GmbH aus der gesamtstädtischen Finanzbetrachtung heraus zunehmend sorgenvoll anzusehen.

Hinzu kommt, dass die Partnerschaft unter einem erheblichen atmosphärischen Makel leidet, da sich der außergewöhnlich unvorteilhafte und unter zumindest erstaunlichen Umständen zustande gekommene Löschwasservertrag im Nachhinein als Teil der Bepreisung des Anteilskaufs durch das Mannheimer Unternehmen herausgestellt hat – mindestens eine erhebliche Belastung des allgemein empfundenen Anspruchs an Klarheit und Wahrheit einer geschäftlichen Partnerschaft.

Nicht zu vergessen bleibt ebenfalls, dass der Erlös aus dem Anteilsverkauf in Solingen aus heutiger Sicht offenbar so unvorteilhaft angelegt wurde, dass die Partnerschaft insbesondere perspektivisch betrachtet auch rein finanzwirtschaftlich nicht als vorteilhaft anzusehen ist.

Perspektivisch kritisch beobachtet wird obendrein zunehmend, inwieweit die MVV Energie AG sowie ihr Mehrheitsgesellschafter auch weiterhin zu den großen, leistungsstarken Unternehmen im Energiemarkt zählen werden.

Enttäuscht wurden schließlich selbst die Erwartungen an die neuerlichen Verhandlungen mit Mannheim, an deren Ende der im Rat mehrheitlich abgelehnte neue Vertragsentwurf stand. Die Charakterisierung des Ergebnisses in der Be-

schlussvorlage 1650 der Verwaltung „insgesamt als akzeptabel, zum Teil als positiv“ kann uneingeschränkt als Ablehnungskriterium übernommen werden.

Außerhalb der unternehmerischen Betrachtung ist als Status ein wesentlicher genereller Wandel wirtschaftlicher Ansichten festzuhalten: Die Annahme, nur mit einem großen Anteilseigner – möglichst gar einem global player – sei die Zukunft eines regionalen oder lokalen Energieversorgers zu sichern, hat sich als Irrtum herausgestellt. Während die Energiekonzerne insgesamt deutlich geschwächt aus den Krisen der letzten Jahre hervorgegangen sind, konnten und können individuelle, flexible und dadurch innovationsstarke Lösungen überzeugen – nicht zuletzt wegen ihrer hohen Steuerungsfähigkeit vor Ort.

4. Die Prämisse: Erfolg nur ohne Denk-Tabus

Zukunftsperspektiven lassen sich nur in einem offenen Prozess entwickeln, der alle möglichen Wege einschließt, ernsthaft prüft und vorurteilsfrei bewertet.

In der politischen Diskussion der vergangenen Monate sind dagegen vor allem zwei Prämissen formuliert und zu Droh-Szenarien aufgebaut worden, die nicht zielführend sind und den Blick auf wesentliche Zukunftsperspektiven für die Stadtwerke verstellen. Sie müssen daher an dieser Stelle noch einmal ausdrücklich entkräftet werden:

„Ein Rückkauf der Anteile schwächt die SWS GmbH und ist unwirtschaftlich“

Dass der Erlös aus dem Teilverkauf an die MVV Energie AG beim Verbleib des Kapitals in der eigenen SWS GmbH deutlich rentierlicher angelegt gewesen wäre, wurde zuvor bereits aufgezeigt. Insofern wäre selbst ein Rückkauf alles andere als ein wirtschaftlich unvernünftiger Akt. Ein solcher Schritt mit dem Ziel einer deutlicheren kommunalen Führung wird daher nicht erst in jüngster Zeit von zahlreichen Kommunen ernsthaft geprüft und zu großen Teilen vollzogen. Auch in Solingens engster Nachbarschaft wie in Mettmann ist die Gründung eines eigenen Stadtwerks im Gespräch, die mit einem strategischen Partner als Minderheitsbeteiligtem realisiert werden soll. Viele eigenständige kommunale Versorger nutzen sogar ausschließlich Verbundlösungen. Auffallend dabei ist ein hoher Anteil bürgerlich geführter Stadträte.

„Die zehnjährige Restlaufzeit des MVV-Vertrags macht alle Diskussionen obsolet“

An der Gültigkeit des bestehenden Vertrags mit der Mannheimer MVV Energie AG gibt es keinen vernünftigen Zweifel. Das gilt somit auch für die zehnjährige Restlaufzeit.

Doch lässt diese Feststellung in ihrem finalen Anspruch vollkommen außer Acht, dass es für eine Transaktion von Anteilen neben einer fristgemäßen Vertragskündigung auch noch andere Modelle gibt, die insbesondere keinen zeitlichen Hemmnissen wie beispielsweise Ausschreibungen etc. unterliegen. Solche Beispiele sind der direkte Kauf von MVV-Anteilen durch einen weiteren Partner sowie vertraglich einvernehmlich geregelte Transaktionen von Anteilen.

Es gilt daher, dem Droh-Szenario eines vorzeitigen Anteilsrückkaufs die Perspektive einer intelligenten Rekommunalisierung entgegenzusetzen.

5. Die Innovation: intelligente Rekommunalisierung

Der Energiemarkt hat sich in den letzten Jahren rasant gewandelt – mit besonderer Dynamik seit der Atomausstiegsdebatte nach der Reaktorkatastrophe von Fukushima. Analog zur wachsenden Skepsis gegenüber kritikloser Globalisierung und Größenorientierung von Unternehmen setzt sich zudem verstärkt die Erkenntnis durch, dass flexibles lokales Agieren mit intelligenten Regionallösungen nicht nur wirtschaftlich interessant ist, sondern auch die dauerhafte Versorgung mit zukunftsorientierten und bezahlbaren Energieformen sicherstellt. Dabei kommt der lokalen und regionalen Kompetenz bei den Netzen eine ständig wachsende Bedeutung zu.

Eine intelligente Rekommunalisierung hat daher nichts zu tun mit dem bloßen Rückkauf der an einen Partner veräußerten Unternehmensanteile: Es geht um den Dreiklang aus deutlicher lokaler Entscheidungs-Führung – insbesondere beim wichtigen Unternehmenskapital „Netz“, umfassender regionaler Kompetenz und dem überwiegenden Verbleib des Nutzens vor Ort. Zu diesem wirtschaftlich und gesellschaftlich gleichermaßen zukunftsfähigen Dreiklang führen sicherlich unterschiedliche Wege, die teilweise sogar flexibel begangen werden können.

Entscheidend ist dabei in jedem Fall, dass entweder durch einen leistungsstarken, in der Region kompetenten und möglichst stark verankerten strategischen Partner oder bzw. und durch eigene Beteiligungen die Funktionen Netz und Services nachhaltig gestärkt und die Kompetenz bei zukunftsorientierten Energien massiv erhöht werden.

In diesem Sinne streben wir eine möglichst zeitnahe intelligente Rekommunalisierung der Stadtwerke Solingen GmbH an – mit diesen inhaltlichen Kriterien an Partner oder eigene Beteiligungen:

a. strategisch:

- Strategie des Partners muss zur SWS passen: ein wachstums- und zukunftsorientiertes EVU mit solider finanzieller Basis,
- Mindestunternehmensgröße, um auf Wettbewerb sowie Anforderungen der Energiewende reagieren zu können,
- regionale Nähe zu Solingen als wesentliches Kriterium für erfolgreiche Kooperationen, insbesondere im Netzbereich – um auch operativ zusammenarbeiten zu können,
- möglichst Mehrspartenunternehmen (Strom, Gas, Wasser, Fernwärme, Netze), das auch weitere kommunale Aufgabenfelder (ÖPNV, Bäder etc.) übernehmen kann,

- kommunaler Hintergrund und Kompetenz für kommunale Infrastruktur (Strom, Gas, Wasser, Fernwärme, Telekommunikation, Straßenbeleuchtung etc.) – Vorteile durch besseres Verständnis und gemeinsame Kultur,
- Mitarbeiterakzeptanz und Akzeptanz in der Öffentlichkeit als Garant langfristiger Zuverlässigkeit und Berechenbarkeit.

b. finanziell

- ein finanzstarkes und wachstumsorientiertes Unternehmen sichert langfristiges Engagement und ermöglicht Partizipation am gemeinsamen Wachstum der SWS, ggf. auch regional,
- der Kaufpreis für den Rückkauf der Geschäftsanteile ist für einen neuen Partner eventuell vorteilhafter als für die Stadt Solingen.

c. wettbewerbsorientiert:

- Nachweis erfolgreicher Kooperationsansätze mit kommunalen Versorgern in regionaler Nähe und vergleichbarer Größe,
- Zugang zu zukunftsorientierten Energien: Aufbau von Kapazitäten im Bereich Erneuerbare Energien (EE), auch durch gemeinsame Aktivitäten in der Region (Windparks, etc.),
- Zugang zu Zukunftsthemen und Nutzung innovativer Konzepte (Beteiligung an EE-Projekten, Adaption „smarter“ Konzepte, Bürgerbeteiligungsmodelle etc.)
- Kooperationsansatz im Bereich Netze durch regionale Zusammenarbeit in den Bereichen Netzmanagement, -service, Regulierungsmanagement, Systeme etc.,
- Zugang zu unterschiedlichsten Erzeugungsanlagen, d. h. regenerativ sowie moderne konventionelle Anlagen (Kapazitätsnutzung oder Beteiligungen),
- Effizienz bei Massenprozessen und Systemen: Abrechnung (Vertrieb, Netz), Wechselprozesse, Marktpartner-Kommunikation, IT-Systeme und Prozesse etc.,
- Zugang zu Energiebeschaffung und professionellem Energiehandel (Strom/Gas Zertifikate usw.) inkl. verbundener Funktionen (Preisabsicherung, innovative Produkte über Strombörse etc.),
- Stärkung der Aktivitäten in Solingen und der bergischen Region: Optionen zur Zusammenarbeit bzgl. gemeinsamer Marktbearbeitung in Bereichen Contracting, Vertrieb, Projektmanagement EE etc. durch regionale Nähe.

d. politisch:

- Wahrung der kommunalen Bestimmung: die Ausgestaltung eines Vertragswerks, das den angemessenen Einfluss der Stadt sichert.

6. Die Szenarien: flexible Wege zum Ziel

Wie bereits beschrieben, kann die intelligente Rekommunalisierung auf unterschiedlichen Wegen bzw. in mehreren Etappen erreicht werden.

Eine Festlegung ist daher zu diesem Zeitpunkt noch nicht notwendig und auch nicht seriös möglich – insofern kann die Entscheidung ohne jeden substantiellen Verlust der abschließenden Bewertung der nunmehr zu führenden Recherchen und Verhandlungen überlassen werden, die nachfolgend unter Punkt 7. beschrieben werden.

Vier Wege sollen dabei ausdrücklich untersucht und bewertet werden:

- a. der vollständige vorzeitige Rückkauf der SWS-Anteile von der Mannheimer MVV Energie AG mit dem Fortbestand der SWS GmbH als allein operierendes Unternehmen;
- b. der vollständige vorzeitige Rückkauf der SWS-Anteile, die Vergabe eines 25-Prozent-Anteils an einen unter den Prämissen von Punkt 5. kompetenten strategischen Partner sowie die wirtschaftlich, unternehmerisch, gesellschaftlich und energiepolitisch sinnvolle Investition des Erlöses in Projekte beispielsweise der Energie-Effizienz oder Energie-Beschaffung. Hierbei ist auch die Einrichtung eines Bürgerfonds zu prüfen;
- c. die Suche nach einem passenderen strategischen Partner, der die SWS-Anteile direkt von der MVV Energie AG übernimmt und mit dem eine deutlich stärkere kommunale Ausrichtung und Bestimmung vertraglich zu regeln ist. Auch in diesem Fall die wirtschaftlich, unternehmerisch, gesellschaftlich und energiepolitisch sinnvolle Investition des Erlöses aus dem ursprünglichen Teilverkauf in Projekte beispielsweise der Energie-Effizienz oder Energie-Beschaffung;
- d. die Chancen einer Mischform aus b. und c., bei der ein neuer Partner die SWS-Anteile direkt von der MVV Energie AG übernimmt und einen vereinbarten Teil davon an die Stadt Solingen verkauft.

Als mögliche strategische Partner, die in unterschiedlichen Modellen ausdrücklich regional orientiert sind und die über ausgiebige Erfahrungen in diesem Bereich verfügen, kommen verschiedene Energieversorger und Verbände in Frage.

Eine erneute Verhandlung mit MVV ist an dieser Stelle nicht betrachtet worden, da dem Unternehmen zum einen etliche bereits beschriebene notwendige Merkmale fehlen, zum anderen aber auch durch das unbefriedigende Ergebnis der jüngsten Vertragsgespräche keine hinreichende Aussicht auf Erfolg erkennbar ist.

7. Der Auftrag: zügige Recherche und Verhandlung

Mit dem Ratsbeschluss vom 2. Februar werden nun in folgende wichtige Schritte konkret bei der Verwaltung der Stadt Solingen beauftragt (Dokumentation des gemeinsamen Antrags von SPD, BfS, Bündnis 90/Die Grünen - offene Liste und DSW):

1. Nach den wenig erfolgreichen Verhandlungen mit der MVV Energie AG sind die im Stadtrat am 17.2.2011 beschlossenen Rahmenvorgaben zur Strategieentwicklung (Leitplanken) verbindlich die Grundlage aller weiteren Überlegungen für die zukünftige Entwicklung der SWS GmbH. Darüber hinaus werden Geschäftsführung und Aufsichtsrat der SWS GmbH aufgefordert, die strategische Positionierung der SWS GmbH fortzuentwickeln und dem Rat zur Entscheidung vorzulegen.
2. Die unter Punkt 3 des Ratsbeschlusses vom 15.12.2011 aufgeführten alternativen Entwicklungswege („Betrachtung eines (Teil-)Rückkaufes der von der MVV erworbenen Anteile und möglicher alternativer Kooperationen / Partnerschaften bzw. einer Rekommunalisierung der SWS“) sollen untersucht und bewertet werden. Hierzu sind u. a. „Gespräche mit anderen Unternehmen und Kooperationen zu führen, um die Entwicklung der SWS auch in Zukunft erfolgreich zu gestalten“ (Ergebnisbericht – Zusammenfassung Bestandsaufnahme Anteilsverkauf / Alternativen-Betrachtung Stadtwerke Solingen – Vorlage zur Ratssitzung am 17.2.2011, S.7).

Vier Wege sollen dabei ausdrücklich untersucht, geprüft und bewertet werden:

- a. der vollständige vorzeitige Rückkauf der SWS-Anteile von der Mannheimer MVV Energie AG mit dem Fortbestand der SWS GmbH als kommunal operierendes Unternehmen mit zusätzlichen Kooperationen (z. B. mit kommunalen Partnern);
- b. der vollständige vorzeitige Rückkauf der SWS-Anteile, die Vergabe eines bis zu 25-Prozent-Anteils an einen Partner und / oder Teilrückkauf sowie die wirtschaftlich, unternehmerisch, gesellschaftlich und energiepolitisch sinnvolle Investition des Erlöses in Projekte beispielsweise der Energie-Effizienz oder Energie-Erzeugung;
- c. die Suche nach einem passenderen strategischen Partner, der die SWS-Anteile direkt von der MVV Energie AG übernimmt und mit dem eine deutlich stärkere kommunale Ausrichtung und Bestimmung vertraglich zu regeln ist, die in den Kerngehalten wie erneuerbare Energien / Beschaffung, Energiedienstleistungen, Netzauf-

tonomie, Arbeitsplatzschaffung, Rendite-Erwartungen und neue Geschäftsfelder eine deutlich bessere Vertragsgestaltung ermöglicht. Auch in diesem Fall sind wirtschaftlich, unternehmerisch, gesellschaftlich und energiepolitisch sinnvolle Investition des Erlöses aus dem ursprünglichen Teilverkauf in Projekte beispielsweise der Energie-Effizienz oder Energie-Beschaffung zu tätigen;

- d. die Chancen von Mischformen der genannten Punkte a bis c, die sowohl eine bzw. mehrere Partnerschaften und / oder horizontale Kooperationen als auch kommunale Interessen berücksichtigen.
3. Mit MVV wird u. a. über den vom Rat am 15.10.2011 beschlossenen Vertragsentwurf Löschwasser sowie über die in Punkt 2 formulierten Szenarien verhandelt.
4. Die bisherige Anlagestrategie und das Anlagemangement der in Fonds und Aktien angelegten Veräußerungserlöse des Stadtwerke-Teilverkaufs werden einer kritischen Betrachtung unterzogen und Alternativen dargestellt. Hierzu kann ggf. seitens der Stadtverwaltung und der Beteiligungsgesellschaft in Absprache mit der Lenkungsgruppe externer Sachverständigen hinzugezogen werden.
5. Stadtverwaltung und BSG werden aufgefordert, bis zur nächsten Ratssitzung die konzeptionellen und rechtlichen Präzisierungen zur Einrichtung eines „Bürgerfonds“ mit dem Ziel des Ausbaus der Energieerzeugung mit starkem regenerativen Anteil vorzunehmen bzw. vorzulegen. Darüber ist zu prüfen, wie mit den Finanzmitteln der BSG in Eigenstromprojekte während der Vertragslaufzeit mit der MVV investiert werden kann.
6. Die im Projekt Diamant entwickelten Maßnahmenpläne „Repositionierung SWS Vertrieb“ und „Effizienzsteigerung“ werden in enger Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmervertretungen der SWS GmbH weiter verfolgt. Grundlage ist die hierzu vorgelegte Vereinbarung (Vorlage und Beschluss Beteiligungsausschuss vom 26.1.2012) zwischen Geschäftsführung und Arbeitnehmervertretung der SWS GmbH. Die weiteren in Diamant vorgestellten Projekte (Netzoptimierung, Metering / Billing / IT) werden einer erneuten Einzelfallprüfung unterzogen.
7. Das Mandat der die ursprüngliche Bestandsaufnahme / Alternativen-Betrachtung begleitenden „Arbeits- bzw. Lenkungsgruppe“ wird in der bisherigen Zusammensetzung verlängert.
8. Für die zu führenden Gespräche wird eine Verhandlungsgruppe gebildet. Die Verhandlungsgruppe wird geleitet von Oberbürgermeister Norbert Feith. Weiteres Mitglied ist der SWS-Aufsichtsratsvorsitzende Manfred

Krause. Zusätzliche Mitglieder werden vom Beteiligungsausschuss bestimmt.

9. Das Mandat der bisherigen Beratergruppe soll bedarfsgemäß entsprechend verlängert werden.
10. Zur Begleitung der politischen Diskussion über die Zukunft der SWS GmbH wird in Abstimmung mit der Lenkungsgruppe ab sofort eine umfassende Beteiligung der Öffentlichkeit eingeleitet. Dazu soll u. a.
 - a. BürgerInnen, Vereinen, Verbänden und Interessengruppen die Gelegenheit zur schriftlichen Stellungnahme gegeben werden, die durch die Stadt Solingen veröffentlicht werden sollen;
 - b. die Stadt Solingen eine öffentliche Veranstaltung durchführen, bei der Fachreferenten die Alternativen darstellen und die Interessierten die Gelegenheit haben, sich dazu zu äußern.
11. Dem Rat sollen die Ergebnisse der Gespräche und Verhandlungen rechtzeitig genug für den Beratungsprozess spätestens zu seiner Sitzung am 5.7.2012 zur Beschlussfassung vorgelegt werden.

8. Die Struktur: schlank, flexibel und kooperativ

Um nunmehr zügig zur Entscheidungsreife zu gelangen und dazu jegliche Reibungsverluste innerhalb des Rates sowie in der Zusammenarbeit mit der Verwaltung auszuschließen, setzt die Konzeption auf ein kleines, temporäres Findungsgremium.

In dieser Lenkungsgruppe arbeiten Vertreter der Ratsfraktionen, der Verwaltung, des Betriebsrats und der SWS-Geschäftsleitung eng zusammen. Insbesondere alle Verhandlungen mit Externen werden in diesem Gremium fortlaufend abgestimmt und Einzelaufträge an die Verwaltung gegeben. Die Lenkungsgruppe, die sich bei allgemeinem Einverständnis aus dem bisherigen Gremium überleiten kann, tagt mindestens in einem vorher festgelegten regelmäßigen Zeitraster, um Erkenntnisse und Zwischenergebnisse unmittelbar nutzen zu können.

Für die direkten Verhandlungen mit möglichen Partnern bzw. mit Unternehmen, an denen sich Solingen beteiligen könnte, setzt die Lenkungsgruppe eine kleine Verhandlungskommission ein, die schnell, flexibel sowie kooperativ arbeiten kann. Sie steht unter der Leitung von Oberbürgermeister Norbert Feith sowie Manfred Krause als Aufsichtsratsvorsitzendem der SWS GmbH und umfasst höchstens fünf Personen.

Die abschließenden Entscheidungsvorschläge erfolgen aus der Lenkungsgruppe heraus am Ende an den Aufsichtsrat der SWS GmbH sowie die zuständigen Ausschüssen des Stadtrats.

9. Der Zeitplan: Entscheidung im Sommer, zeitnahe Umsetzung

Ziel der Konzeption ist die grundsätzliche Entscheidung über den Zukunftsweg der Stadtwerke Solingen GmbH spätestens in der 21. Sitzung des Rats am 5. Juli 2012. Um eine verantwortungsvolle Diskussion in den Fraktionen, den Ausschüssen des Rats, insbesondere aber auch mit den Arbeitnehmern, Gewerkschaften und den Solinger Bürgern zu ermöglichen, bedeutet diese zeitliche Vorgabe die frühzeitige Fertigstellung einer Entscheidungsgrundlage – also nicht erst unter Fristwahrung zu den Sitzungen der beteiligten Ausschüsse. Entsprechend dem Ratsbeschluss sind die finalen Verhandlungen bzw. eventuellen Ausschreibungen dann unmittelbar darauf in Gang zu setzen.

10. Die Bürger: Transparenz und Beteiligung

Der gemeinsame Antrag für die Ratssitzung am 2. Februar sieht insbesondere einen transparenten Prozess und die frühzeitige, umfassende Beteiligung der Solinger Bürger vor. Dies geschieht nicht zuletzt auch aus der Erfahrung mit dem seinerzeitigen Verkauf der Minderheitsanteile an die MVV Energie AG: Bis heute hat dieser Prozess bei vielen ein tiefes Gefühl des Misstrauens hinterlassen.

Deshalb ist der SPD die frühzeitige und umfassende Diskussion mit den Solinger Bürgern sehr wichtig. Dies führt am Ende auch zu einer wesentlich stärkeren Verankerung der Ergebnisse bei den SWS-Beschäftigten und der Bürgerschaft.

11. Das Resultat: Mehrwert für Solingen

Mit diesem vorgezeigten Weg ermöglicht die Konzeption „SWS 2020 - Mehrwert für Solingen durch intelligente Rekommunalisierung“ nicht nur eine deutliche Verbesserung des Ergebnisses für die Stadtwerke und den Konzern Stadt Solingen – insbesondere gegenüber dem Vertragsentwurf mit der MVV Energie AG: Erreicht wird eine strategische Neuaufstellung eines bedeutenden kommunalen Unternehmens, das damit zukunftsorientiert und dabei vor allem flexibel für die weiteren Herausforderungen des Wettbewerbs operieren kann.

Der angestrebte kommunale Mehrwert wird dabei gleich in mehreren Bereichen realisiert:

- die kommunale Steuerungsfähigkeit wird deutlich erhöht, insbesondere in Bezug auf den wichtigen Unternehmensfaktor Netz,
- die lokale und regionale Kompetenz am Markt erfährt eine signifikante Stärkung,
- innerhalb des Konzerns Stadt Solingen wird ein bedeutendes Unternehmen wirtschaftlich gestärkt, wobei der Ertrag stärker als bisher das Gesamtbestreben um den kommunalen Haushalt unterstützt und somit den Bürgern zugutekommt,
- die wichtige Funktion als Arbeitgeber und örtlich enorm bedeutender Impulsgeber für die Wirtschaft wird unterstrichen,
- die Rolle als Innovationsträger am Standort Solingen erhält eine Aufwertung,
- Solingens Bedarf an zukunftsorientierter Energie wird nachhaltig gesichert,
- Bürger und Wirtschaft können auf neue Dienstleistungen bauen, die auf die lokalen Bedürfnisse zugeschnitten sind,
- ein attraktiver ÖPNV wird nachhaltig gesichert,
- das Unternehmen und seine Kultur passen in die Region und können somit auch über die Energiedienstleistung hinaus das soziale, kulturelle und gesellschaftliche Gefüge der Stadt stützen.

In diesem Sinne ist eine intelligente Rekommunalisierung der Stadtwerke Solingen GmbH wirtschaftlich, finanziell und auch gesellschaftspolitisch für Solingen ein entscheidender Fortschritt.