

Energiekonzern GDF Suez sucht sein Heil in der Ferne

Das französische Unternehmen steigt durch den Kauf von International Power zur Nummer eins weltweit auf. Konzernchef Gérard Mestrallet setzt dabei im Gegensatz zu den deutschen Unternehmen Eon und RWE auch auf Märkte in Übersee. Gemeinsam ist ihnen aber die Strategie, Strom- und Gasmarkt zusammen zu führen.

Till Hoppe, Jürgen Flauger
Paris, Düsseldorf

Es schwang nicht wenig Stolz mit als Gérard Mestrallet gestern seinen Coup verkündete. Durch die Übernahme des Stromproduzenten International Power werde der „weltweit führende Energieanbieter“ geschaffen, sagte der Chef von GDF Suez gestern. Der französische Energieriese steige nun mit einem Jahresumsatz von rund 84 Mrd. Euro zum größten Versorger der Welt auf - und verdrängt damit den deutschen Rivalen Eon auf Platz zwei.

Solche Verkündigungen sind ganz nach dem Geschmack Mestrallets, hat er sich doch der Expansion verschrieben - und zwar besonders im Ausland. Sein Ziel, bis 2013 die Energieerzeugung um rund ein Viertel auf 100 Gigawatt pro Jahr zu steigern, hat er mit der Übernahme des Konkurrenten International Power nun auf einen Schlag erreicht. GDF Suez übernimmt 70 Prozent an den Briten, die im vergangenen Jahr knapp vier Mrd. Pfund (4,8 Mrd. Euro) umsetzten. Das Unternehmen soll aber eigenständig bleiben und weiter an der Londoner Börse gelistet werden. Im Gegenzug bringt GDF in das Unternehmen sein Geschäft außerhalb Europas ein. Neben den übrigen 30 Prozent am neuen Konzern erhalten die Aktionäre von International Power auch eine Sonderausschüttung in Höhe von knapp 1,7 Mrd. Euro.

Die Briten passen bestens in Mestrallets Wachstumspläne. Zum einen stärkt GDF Suez das traditionell schwächere Standbein Strom. Der

französische Konzern war erst 2008 aus dem Gasriesen Gaz de France und dem Strom- und Gasversorger Suez entstanden. Während der Konzern zuletzt in der Gasbeschaffung die Nummer eins in Europa war, rangierte er in der Stromproduktion nur auf Rang fünf.

„Das sich GDF Suez im Strommarkt verstärkt, ergibt Sinn“, sagt Energieexperte Berthold Hannes von Bain. Beide Märkte würden zusammenwachsen. GDF Suez könne so die ganze Kette von der Gasquelle über Gaskraftwerke bis hin zum Verbraucher kontrollieren und Risiken streuen. Die Integration beider Märkte treiben alle großen Versorger voran wie Eon, RWE - und der französische Stromriese Electricité de France engagiert sich wiederum im Gasmarkt.

Zum anderen sind die Briten aber auch dort besonders stark, wo GDF bislang Schwächen im Portfolio hat: in Asien, dem Nahen Osten und den USA. In den drei Regionen kann GDF die Leistung durch den Deal jeweils etwa verdoppeln und erreicht damit eine beachtliche Größe, in Australien und Großbritannien bekommt der Konzern überhaupt erst einen Fuß in die Tür. Die Übernahme sei strategisch sinnvoll, lobten denn auch die Analysten von Oddo Securities. Besonders abgesehen hat es Mestrallet dabei auf die Märkte der Schwellenländer, die mehr Wachstum versprechen als etwa der europäische. Bis 2013 will der Konzernchef die Leistung etwa in Südamerika auf elf Gi-

gawatt ausbauen und im Nahen Osten sogar auf 17 Gigawatt. Damit würde GDF in der Region ungefähr so viel Strom produzieren wie in Frankreich und Belgien zusammen.

Die Länder sind attraktiv, in Saudi-Arabien etwa steigt die Stromnachfrage pro Jahr um rund acht Prozent. Zudem ist der Wettbewerb nicht sonderlich hart, da sich die anderen europäischen Energieriesen kaum an den Ausschreibungen für neue Kraftwerke beteiligen. Hier unterscheidet sich die Strategie von GDF Suez von der des härtesten Konkurrenten Eon. Während sich GDF Suez weltweit engagiert, beschränkt sich Eon explizit auf den europäischen Markt. Der deutsche Konzern zieht sich sogar gerade bewusst aus den USA zurück.

„GDF Suez ist in Europa nicht so stark wie Eon und hat deshalb die Strategie gewählt, in andere Märkte zu gehen“, sagt Analyst Peter Wirtz von der WestLB. „Allerdings ist in diesen Ländern das politische Risiko höher.“ Berater Hannes ist skeptisch. Die Gefahr, sich zu verzeteln sei groß, wenn sich ein Unternehmen in zu vielen Märkten engagiere. Synergien seien schließlich nur in benachbarten Märkten möglich.

Kaum Wachstum im Heimatmarkt

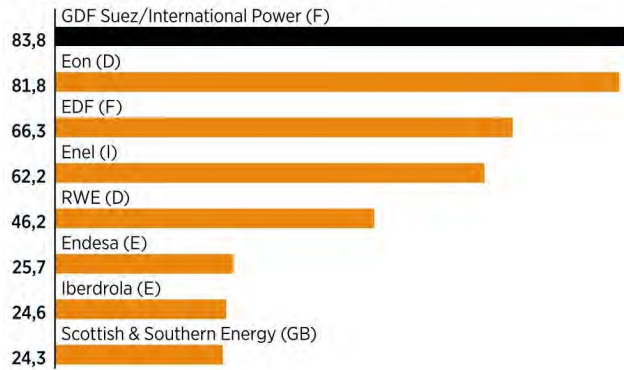
Dass es Mestrallet in die Ferne zieht, liegt nicht zuletzt an den begrenzten Wachstumsmöglichkeiten zuhause. Der ehemalige Monopolist, der zu 35 Prozent dem französischen Staat gehört, beliefert bereits neun von zehn Haushalten mit Erdgas. Der Strommarkt wiederum wird vom Konkurrenten Electricité de France (EDF) beherrscht, dem GDF bisher kaum Marktanteile abjagen kann. Kein Wunder also, dass der Konzern im ersten Halbjahr einen Umsatzrückgang um knapp drei Prozent in Frankreich hinnehmen musste, während die Erlöse im Nahen Osten und in Lateinamerika kräftig zulegten. Unter dem Strich blieb der Umsatz damit nahezu konstant bei 42,3 Mrd. Euro, der operative Gewinn legte um 5,1 Prozent auf 5,2 Mrd. Euro zu.

Fortsetzung

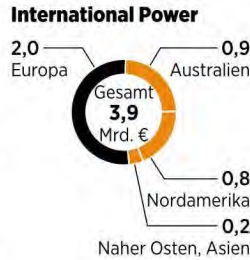
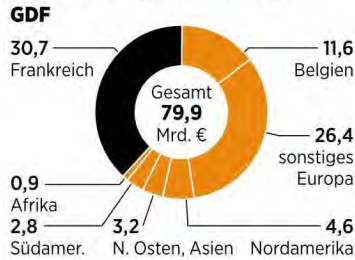


Die größten europäischen Energieversorger

Rangliste nach Umsatz, Angaben in Mrd. Euro



Umsatz nach Regionen in Mrd. Euro



Handelsblatt

*Zahlen zum 31.3.2010

Quelle: Bloomberg



Leoty/AFP

Arbeiter an einem Strommast: GDF baut mit der Übernahme das Stromgeschäft aus.