

perdata im Profil:

- Als gemeinsames IT-Unternehmen der SW Leipzig, KWL und LVB 1999 gegründet
- 100% Tochterunternehmen der Stadtwerke Leipzig seit 2005
- **160 Arbeitsplätze sowie 6 Auszubildende** am Standort Leipzig
- **Hochqualifizierte IT-Ingenieure** am Standort Leipzig
- Arbeitgeber für IT-Absolventen Mitteldeutschlands
- **Technologiemotor** des LVV-Konzerns
- perdata betreibt und betreut die **zentralen IT-Systeme** der Stadtwerke Leipzig, der Stadtwerke Leipzig Netz, der LAS, der KWL, der LVB und Töchter, der Leipziger Messe
- IT-Dienstleister für alle Unternehmen der LVV am Standort Leipzig – Kundennähe!
- **Hochqualifizierte IT-Berater** bringen **tiefes Prozesswissen** im Energieversorgerumfeld zur Unterstützung der strategischen Neuausrichtung der Stadtwerke Leipzig ein
- perdata betreibt und betreut zentrale IT-Systeme in Leipzig für eine Vielzahl von **Unternehmen bundesweit**, z.B. Stadtreinigung Hamburg, Stadtwerke Detmold, Stadtwerke Lemgo, Stadtwerke Menden, Stadtwerke Brandenburg, Abfallverwertung Augsburg
- **Kontinuierliche Umsatzsteigerung** (2000: 15 Mio. EUR, 2009: 21,4 Mio. EUR)
- **Stetig positive Ergebnisentwicklung** (2000: 87.000 EUR, 2009: 3,817 Mio. EUR),
- perdata ist Werkzeug für **Effizienzgewinn** im IT-Umfeld der LVV-Gruppe – verkauft man das Werkzeug?
- Enge Verflechtung mit den IT-Abteilungen der Unternehmen im LVV-Konzern
- Kurzfristige, flexible Realisierung von IT-Dienstleistungsanforderungen im LVV-Konzern durch Standortnähe
- **2 hochmoderne Rechenzentren** am Standort Leipzig bieten höchsten Standard bzgl. IT-Sicherheits- und Datenschutzerfordernissen der kommunalen Unternehmen
- Nach höchsten deutschen Standards zertifiziert (ISO 9001, ISO 27001)!
- **SAP Know-How-Führerschaft** am Standort Leipzig
- Hohe Kundenakzeptanz im Bereich kommunaler Unternehmen als Tochterunternehmen der Stadtwerke Leipzig GmbH

Sehr geehrte Mitglieder der Leipziger Ratsversammlung,

Wir sind sicher: Unsere Unternehmen haben gute Entwicklungsperspektiven. Und sie werden wichtige Impulse für die kommunale Infrastruktur und die Wirtschaftsförderung, für die Stadt und die Lebensqualität ihrer Bürgerinnen und Bürger geben.

Eine Voraussetzung dafür ist, dass sie in kommunaler Hand bleiben.

Damit strategische und operative Entscheidungen hier getroffen werden und die Wertschöpfung in der Region bleibt.

Deshalb wollen wir mit Ihnen diskutieren und Ihnen unsere Argumente und Positionen erläutern. Und wir erwarten von Ihnen, dass Sie Ihre Entscheidung vor uns und den Bürgerinnen und Bürgern unserer Stadt vertreten.

V.i.S.d.P.: Ines Jahn, Bezirksgeschäftsführerin, ver,di Bezirk Leipzig/Nord-sachsen, Karl-Liebnecht-Straße 30, 04107 Leipzig, Tel 0341/21609-11, Fax -90

Vereinte Dienstleistungsgewerkschaft
und Betriebsräte aus dem LVV Konzern

**KOMMUNAL IST OPTIMAL
KEIN ANTEILSVERKAUF!**



Sehr geehrte Mitglieder der Leipziger Ratsversammlung,

Auf der Januarsitzung soll ein Beschluss zur „Sicherung der Finanz- und Investitionsfähigkeit des LVV – Konzerns“ gefasst werden. Mit diesem Beschluss sollen Sie für die Einleitung eines Bieterverfahrens entscheiden, in dem bis zu 49,9% der Anteile der perdata GmbH und bis zu 74,9% der Anteile der HL komm GmbH verkauft werden sollen.

Wir als Belegschaftsvertretungen der HL komm, der perdata und der Stadtwerke Leipzig-Gruppe sind überzeugt, dass eine Entscheidung für die Anteilsverkäufe eine falsche Weichenstellung wäre – im Interesse unserer Unternehmen und ihrer Beschäftigten, aber auch der gesamten LVV – Gruppe und im Hinblick auf die Weiterentwicklung der kommunalen Infrastruktur.

Wir wollen mit Ihnen in eine offene und konstruktive Debatte eintreten. Wir hoffen, damit zu einer sachgerechten Entscheidung des Stadtrates beizutragen.



Die HL Komm GmbH - Was tun wir, welchen Nutzen bringen wir der Stadt, - jetzt und in Zukunft?

Sicherlich ist Ihnen bewusst, dass ...

- das 1997 gegründete Unternehmen nach einer Phase mit verschiedenen Gesellschaftern und Partnern zu einer 100%igen Tochter der Stadtwerke Leipzig wurde und sich erst im Jahr 2004 von einem letzten „strategischen Partner“ trennte und sich seit dem hervorragend entwickelt,
- das Unternehmen inzwischen ein 1800 km großes eigenes Glasfaser- und Telekommunikationsnetz betreibt,
- sich die Zahl der Beschäftigten in den letzten fünf Jahren auf 113 verdoppelte,
- das Unternehmen in den letzten zehn Jahren 36 Mio. € an Gewinnen erwirtschaftete, die über die Ergebnisabführung an die Stadtwerke der LVV-Gruppe zu Gute kamen, damit zur Absicherung des Nahverkehrs und zur Entlastung des städtischen Haushaltes beitragen,
- durch jede/n Mitarbeiter/in im Schnitt 370 000 € Umsatz und 42 000 € an Ertrag geschaffen werden,
- in den letzten fünf Jahren Aufträge im Volumen von jeweils 22 Millionen € in der Region vergeben wurden – wovon gerade einheimische klein- und mittelständische Betriebe profitierten,
- unsere Kompetenz inzwischen auch in anderen Städten gefragt ist - was sich u.a. in einem Großauftrag aus Bochum manifestiert,
- wir in Leipzig den Ausbau modernster Glasfasernetze (FTTx) in Angriff genommen haben und damit eine neue Aufgabe der Daseinsvorsorge (so definiert es jedenfalls die Bundesregierung in ihrem Koalitionsvertrag) erfüllen, Leipzig hat damit ein Alleinstellungsmerkmal in Ostdeutschland.
- wir mit den Stadtwerken und ihren Töchtern (perdata, LAS) integrierte Schlüsseltechnologien im Bereich der Energieversorgung und Telekommunikation entwickeln und für Geschäftskunden wie für private Haushalte und den Ausbau der kommunalen Infrastruktur zur Verfügung stellen,
- wir gemeinsam die Herausforderungen durch die Einführung dynamischer und flexibler Verbrauchserfassung und Netzsteuerung („smart metering“, - „smart grid“) annehmen,
- einen Beitrag zur Ansiedlung von Unternehmen der Medien- und Kreativwirtschaft geleistet haben und weiter leisten können,
- unsere Investitionen sich mit jeder Ausbaustufe refinanzieren werden,
- jeder Meter, den wir verlegen, sichere Einnahmen bringt - durch die Leistungen für unsere Kunden, aber auch durch die Entgelte, die die Konkurrenten zahlen, die unsere Netze nutzen. Wir vermehren unser kommunales Vermögen!

Weitere große Wachstumspotentiale für TK-Dienste entwickeln wir im Medienbereich, bei Callcenter-Diensten und im Gesundheitswesen.

„Für augenblicklichen Gewinn verkaufe ich die Zukunft nicht.“

Werner von Siemens, 13.12.1816 - 06.12.1892

Deutscher Erfinder