



**APRIL-Netzwerk**

[www.april-netzwerk.de](http://www.april-netzwerk.de)

[www.kommunal-ist-optimal.de](http://www.kommunal-ist-optimal.de)

[www.ppp-irrweg.de](http://www.ppp-irrweg.de)

23.03.2012

## **Verkaufprozedere HL komm wird immer absurder**

APRIL-Netzwerk fordert Stopp des Verfahrens

Das privatisierungskritische APRIL-Netzwerk fordert dazu auf, das Verfahren zum Verkauf der HL komm als das zu betrachten, das es ist: gescheitert.

„Es stellt sich nach dem offenkundig schlecht vorbereiteten und im Eiltempo gefaßten Beschluss des Stadtrates vom Mittwoch zur Verlängerung der Ausschreibungsfrist die Frage, wie weit die Peinlichkeiten um den geplanten Verkauf der HL komm noch gesteigert werden können. Eine solide kommunale Firma wird wie „Sauerbier“ angeboten – das ist überaus schädlich für die betroffene Firma selbst und letztlich auch für die Stadt Leipzig.

Der Oberbürgermeister und die Geschäftsführung der LVV sollten einsehen, dass das Geschäft keinen Sinn macht.“ sagt Wolfgang Franke.

Wenn sich bis jetzt kein Bieter gefunden hat, der auf die finanziellen Vorstellungen und wirtschaftlichen Randbedingungen eingeht, fragt sich, warum in den nächsten drei Monaten noch ein solcher Bieter auftauchen sollte. Viel mehr liegt der Schluss nahe, dass man auch hier – nachdem man bereits vom ursprünglich beschlossenen 49,9%-Anteil abgerückt ist – eine Aufweichung der vom Stadtrat beschlossenen Anforderungen zu erwarten ist.

Es wird erkennbar, dass die Begründungen für den Verkauf weiter ins Wanken geraten. Zum einen zeigt sich auch in diesem Jahr wieder die starke Abhängigkeit der Stadtfinanzen von der Konjunktur (Stichwort Steuereinnahmen). Zum anderen leistete HL komm (wie auch perdata) bisher einen nennenswerten Beitrag zum Gewinn der Stadtwerke, mit dem auch Probleme auf anderen Gebieten zum Teil ausgeglichen werden konnten – dieser Beitrag fiel in Zukunft komplett weg. Schließlich zeichnet sich ab, dass in Zukunft die Finanzierung des Öffentlichen Personennahverkehrs (d.h. die Zuschüsse für die LVB) generell aufgrund sich ändernder Rahmenbedingungen überdacht werden muss (wie dies auch der Geschäftsführer der LVB im LVZ-Interview darlegte). Der Status Quo, nämlich die Finanzierung der unvermeidlichen Defizite des Nahverkehrs ausschließlich aus den Gewinnen von Stadt- und Wasserwerken wird so nicht aufrecht zu erhalten sein.

Was und wieviel will die Stadt Leipzig in Zukunft dann noch verkaufen?

Bernhard Krabiell, der sich ebenfalls im Netzwerk engagiert meint: „Jetzt ist ein Umdenken erforderlich. Die Stadt sollte eine offensive Strategie für die HL komm in Richtung Ausbau Breitbandtechnologie als Standortfaktor und Nutzung von Synergieeffekten innerhalb der Stadt angehen“

Für Rückfragen stehen Ihnen Wolfgang Franke (0175-1553456) oder Mike Nagler (0179-9619584) gern zur Verfügung.