



APRIL-Netzwerk
www.april-netzwerk.de
www.kommunal-ist-optimal.de
www.ppp-irrweg.de

24.01.2012

Wichtige Werkzeuge nicht aus der Hand geben

APRIL-Netzwerk: perdata-Verkauf ist keine finanzielle Lösung, sondern behindert diese

Am 25.01.2012 werden die Stadträte eine Entscheidung über den 100%igen Verkauf der perdata GmbH treffen. Das APRIL-Netzwerk sieht den möglichen Verkauf als Weg auf die „schiefe Ebene“. Der „häppchenweise“ Verkauf macht die Sache nicht besser. Sowohl die perdata als auch die HL komm sind von großer Bedeutung für die Leistungs- und Entwicklungsfähigkeit der Stadtwerke Leipzig. Sie stellen Technologien bereit, die in der Zukunft noch weitaus größere Bedeutung erlangen werden. Eine kommunale Glasfaser-Infrastruktur gehört für uns zur Daseinsvorsorge. Die **perdata** betreibt nicht nur ein **eigenes, geo-redundantes Rechenzentrum** (übrigens in Kooperation mit der HL komm), sondern verfügt auch über besondere Kenntnisse und Qualifikationen, was **interne IT-Prozesse der Stadtwerke und anderer kommunaler Unternehmen** betrifft. Insbesondere würden mit einer Veräußerung wichtige Software- und IT-Kompetenzen aus der Hand gegeben, die weit über „banale“ IT und Netzabrechnung hinausgehen und die schon in nächster Zukunft größere Bedeutung gewinnen werden – nämlich beim **Umbau der LVV Holdinggesellschaft** und bei der zukünftigen Nutzung der vielbeschworenen **Synergien**.

Finanzbuchhaltung, Investitionsmanagement Controlling, Konzernkonsolidierung, Dokumenten- und Datenarchivierung, Datensicherheit, Einkauf, Materialwirtschaft, Lagerprozesse, Instandhaltung, Vertrieb, Personalmanagement, Personalabrechnung, Reisekostenmanagement – für all diese Prozesse und Verfahren innerhalb von Unternehmen kann die perdata (nach eigenen Angaben) **Softwarelösungen (z.B. mit SAP-Software)** anbieten. „**Informationstechnologien** sollen helfen, Arbeitsabläufe zu vereinfachen, Fehler zu vermeiden, Ressourcen freizusetzen und **Kosten zu sparen.**“ (Quelle: perdata)

Ein Verkauf würde nicht nur dem Käufer sichere Aufträge der Stadtwerke mit einer Laufzeit bis zu 8 Jahren bescheren (LVV-Unternehmen stellen z.Zt. 70% des Auftragsvolumens der perdata) – er würde vor allem die Stadtwerke und die LVV eines **wichtigen Werkzeuges für die Weiterentwicklung** und die sinnvolle Hebung von Einsparpotentialen berauben.(*) Solche Leistungen müssten in Zukunft **teuer eingekauft** werden – **ohne Gewinnabführung** an die Stadtwerke! Diese Folgen wurden offenbar finanziell überhaupt noch nicht bewertet.

Wir appellieren daher an die Stadträte, nicht dem vermeintlich „schnellen Geld“ zu folgen sondern genau abzuwägen. Die finanziellen Probleme der Stadt können nicht endlos auf die LVV abgewälzt werden, hier muss eine saubere Lösung her. **Privatisierungen lösen die Probleme nicht, sie verschleiern sie nur.**

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



APRIL-Netzwerk

www.april-netzwerk.de

www.kommunal-ist-optimal.de

www.ppp-irrweg.de

(*) Anmerkung: Bei den "75 neuen Arbeitsplätzen" die in der Debatte in letzter Zeit immer wieder auftauchen, handelt es sich ausschließlich um eine Planzahl von Ersatzmitarbeitern. Diese laut Strategiepapier auf Seite 36 benutzte Formulierung versteht man erst, wenn man das Indizes 7 genau gelesen hat. Darin wird von einer üblichen Mitarbeiter-Fluktuation in dieser Branche gesprochen. Und in diesem Zusammenhang, ist arvato bereit, bis zu 75 Mitarbeiter zu neu einzustellen bzw. zu ersetzen. Mehr aber nicht! Kein Neuaufbau, von zusätzlichen Arbeitsplätzen zu den 150.