

Besondere Verpflichtungen der Muttergesellschaft und der Investoren

Die Unternehmensgruppen, denen die RWE AQUA GmbH, die CGE Deutschland GmbH sowie ihre jeweiligen Muttergesellschaften angehören, haben bereits während der zurückliegenden Jahre sehr umfangreiche und dauerhafte wirtschaftliche Aktivitäten in der Region Berlin entfaltet. So hatten die beiden Gruppen RWE und VIVENDI in der Region Berlin im Jahre 1998 insgesamt mehr als 13.000 Beschäftigte. Sie investierten im Zeitraum 1988-1998 einen Gesamtbetrag von mehr als 5.000.000.000 DM in die Region Berlin (siehe Anlage 1).

Auf der Grundlage ihres umfassenden wirtschaftlichen Engagements übernehmen die Muttergesellschaften und die Investoren im Interesse der Entwicklung des Standortes Berlin die nachfolgend näher bezeichneten besonderen Verpflichtungen zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Berlin, Durchführung von Investitionen und Schaffung von Arbeitsplätzen in der Region (Übersicht s. Anlage 2).

A. Schaffung von Arbeitsplätzen

Die von den Unternehmensgruppen, denen die RWE Aqua GmbH und die Vivendi Water Deutschland GmbH sowie ihre jeweiligen Muttergesellschaften angehören, eingeleiteten und vorgesehenen Maßnahmen ermöglichen die Schaffung von 2.160 neuen Arbeitsplätzen in der Region Berlin.

I. Schaffung von Arbeitsplätzen durch die RWE-Gruppe

1. Die Investoren sichern zu, daß bis zum 31.12.2000 die nachfolgend genannten und langfristig angelegten Sitzverlegungen **durch die RWE-Gruppe nach Berlin** vollzogen werden:
 - (a) Die RWE AQUA GmbH wird ihren Firmensitz von Essen nach Berlin verlegen.
 - (b) Die RWE AQUA GmbH wird ihre Niederlassung Leipzig nach Berlin verlegen.
 - (c) Die RWE AQUA GmbH wird dafür Sorge tragen, daß ihre Tochtergesellschaft, die DAR Deutsche Abwasserreinigungsgesellschaft mbH, ihren Firmensitz von Wiesbaden sowie ihre Niederlassung Potsdam nach Berlin verlegt.
 - (d) Die RWE Umwelt AG hat den Umzug der RTB Umwelt GmbH Niederlassung Potsdam nach Berlin bereits eingeleitet.
2. Die Investoren sichern zu, daß durch die Sitzverlegungen der vorstehend unter Ziff. 1. genannten Gesellschaften bis zum 31.12.2000 **mindestens 230 (zweihundertunddreißig) Arbeitsplätze in Berlin** geschaffen und auf diesen Arbeitsplätzen in der Zeit vom 01.01.2001 bis 31.12.2004 mindestens 230 (zweihundertunddreißig) Arbeitnehmer im Durchschnitt dieses Gesamtzeitraumes beschäftigt werden. Der Durch-

schnitt wird zum Ende des Jahres 2004 ermittelt; er berechnet sich aus dem Durchschnitt der am Ende eines jeden Kalendermonats während des vorstehend genannten Gesamtzeitraumes bei den vorstehend genannten Gesellschaften beschäftigten Arbeitnehmern. Die Bemessung des Gesamtzeitraumes dient der konkreten Bestimmung der Arbeitsplatzzusage. Die geplanten Arbeitsplatzmaßnahmen sind jedoch unabhängig von dem jeweiligen Gesamtzeitraum langfristig angelegt.

II. Schaffung von Arbeitsplätzen durch die VIVENDI-Gruppe

1. Die Investoren sichern zu, daß bis zum 31.12.2000 die nachfolgend genannten und langfristig angelegten Sitzverlegungen und Gründungen **durch die VIVENDI-Gruppe** vollzogen werden:
 - (a) Die Générale des Eaux wird ihre Unternehmenszentrale für Zentral- und Osteuropa nach Berlin verlegen.
 - (b) Die Vivendi Water Deutschland GmbH, ein Unternehmen der Vivendi-Gruppe, das die Wasseraktivitäten der Gruppe in Deutschland durchführt (in Deutschland DM 70 Mio. Umsatz, 350 Mitarbeiter) hat bereits die Verlegung ihres Firmensitzes von Ludwigshafen nach Berlin eingeleitet.
 - (c) Die G+H Montage GmbH, Nickel GmbH sowie Tunzini und Wanner GmbH (Unternehmen des Anlagenbaus und der Gebäudetechnik, in Deutschland 1.410 Mio DM Umsatz, 6015 Mitarbeiter) haben bereits die Verlegung der Unternehmenszentrale der Sophiane, welches der Markenname der oben genannten Unternehmen ist, von Ludwigshafen und teilweise von Paris nach Berlin eingeleitet.
 - (d) Gründung der EUROVIA Service GmbH, als 100 % Tochtergesellschaft der EUROVIA, Paris, (in Deutschland 380 Mio. DM Umsatz, 1400 Mitarbeiter) mit Sitz in Berlin.

- (e) Gründung einer Niederlassung der ONYX/Fenestra Gebäude- und Industrieservice GmbH, eine 100 % Tochtergesellschaft der CGEA-ONYX, Nanterre, (in Deutschland 132 Mio. DM Umsatz, 3485 Mitarbeiter) in Schöneiche bei Berlin..
2. Die Investoren sichern zu, daß durch die Sitzverlagerung und Gründung der vorstehend unter Ziff. 1 genannten Gesellschaften bis zum 31.12.2000 **mindestens 100 (einhundert) Arbeitsplätze** in der Region Berlin, davon 64 (vierundsechzig) in Berlin, geschaffen werden und auf diesen Arbeitsplätzen in der Zeit vom 01.01.2001 bis 31.12.2004 **mindestens 100 (einhundert) Arbeitnehmer** im Durchschnitt dieses Gesamtzeitraumes beschäftigt werden. Der Durchschnitt wird zum Ende des Jahres 2004 ermittelt und berechnet sich wie in I.2 dargestellt. Die Bemessung des Gesamtzeitraumes dient der konkreten Bestimmung der Arbeitsplatzzusage. Die geplanten Arbeitsplatzmaßnahmen sind jedoch unabhängig von dem jeweiligen Gesamtzeitraum langfristig angelegt.
3. Die Investoren sichern zu, daß die VIVENDI-Gruppe in der Region Berlin, mit Schwerpunkt Berlin, bis zum 31.12.2002 jährlich 100 (einhundert) neue Arbeitsplätze, d. h. insgesamt 300 (dreihundert) Arbeitsplätze schaffen wird und auf diesen Arbeitsplätzen in dem Zeitraum vom 01.01.2000 bis 31.12.2002 **mindestens 100 (einhundert) Arbeitnehmer** im Durchschnitt dieses Gesamtzeitraums beschäftigen werden. Der Durchschnitt wird zum 31.12.2002 ermittelt und berechnet sich wie in I.2 dargestellt. Die Bemessung des Gesamtzeitraumes dient der konkreten Bestimmung der Arbeitsplatzzusage. Die geplanten Arbeitsplatzmaßnahmen sind jedoch unabhängig von dem jeweiligen Gesamtzeitraum langfristig angelegt.

Die Investoren gehen davon aus, daß auf der Grundlage der bisherigen Erfahrungen der VIVENDI-Gruppe - insbesondere im Hinblick auf den Medienstandort Babelsberg - durch die vorstehend genannten neu geschaffenen Arbeitsplätze mindestens weitere 300 (dreihundert) neue Arbeitsplätze pro Jahr in anderen Unternehmen geschaffen werden.

III. Arbeitsplatzmaßnahmen innerhalb der BWB-Gruppe

Auf der Basis der unter B.V. erklärten Zusagen sichern die Investoren zu, in der BerliKomm Telekommunikationsgesellschaft mbH bis zum 31.12.2009 **700 (siebenhundert) neue Arbeitsplätze** in Berlin zu schaffen. Diese Verpflichtung setzt voraus, daß die Umsetzung der Geschäftsplanung im vierten Quartal 1999 beginnen wird, sollte dies nicht der Fall sein, muß der Zusagezeitraum der Umsetzung der Geschäftsplanung entsprechend angepaßt werden.

IV. Zukunftsprojekt Deutsche Mediathek

1. Die Investoren sichern zu, daß sich die VIVENDI-Gruppe an Verhandlungen mit Rundfunk- und Fernsehveranstaltern öffentlichen und privaten Rechts, den Landesmedienanstalten, den Ländern Berlin und Brandenburg sowie der Bundesrepublik Deutschland zur Errichtung einer Mediathek ("Deutsche Mediathek") im Sony-Center am Potsdamer Platz, mit dem Ziel beteiligen wird, dort einer breiten Öffentlichkeit den Zugang zu Sendungen, Programmen und Archivmaterialien aus deutschen Radio-, Film- und Fernsehproduktionen zu ermöglichen und öffentliche Informationsveranstaltungen (Werkschauen, Vorträge, Seminare, Ausstellungen etc.) zu organisieren.
2. Die Deutsche Mediathek ist gemeinsam mit der Stiftung Deutsche Kinemathek und dem Arsenal Teil des Projektes Filmhaus am Potsdamer Platz. Die Investoren sichern zu, daß die VIVENDI-Gruppe sich dafür einsetzen wird, gemeinsam mit den vorgenannten Beteiligten die Deutsche Mediathek einzurichten, deren Aufbau zu unterstützen und sie der Öffentlichkeit zugänglich zu machen. Die Investoren gehen davon aus, daß durch die Errichtung der Deutschen Mediathek vom Stichtag bis zum 31.12.2002 in Berlin 50 (fünfzig) neue Arbeitsplätze geschaffen werden.

Sollte es aus Gründen, die die VIVENDI-Gruppe nicht zu vertreten hat, bis zu diesem Zeitpunkt nicht gelingen, die Deutsche Mediathek in der von der VIVENDI-Gruppe vorgeschlagenen Weise zu errichten, sichern die Investoren zu, das Projekt Filmhaus stattdessen im gleichen Umfang wie es für die Deutsche Mediathek vorgesehen war, finanziell und know-how-mäßig zu unterstützen. Die Investoren gehen bei dieser Zusage davon aus, daß das entsprechende Projekt in Form einer Public-Private-

Partnership und gemäß der zu erarbeitenden Konzeption unter Beteiligung der VIVENDI-Gruppe durchgeführt wird.

3. Die Investoren sichern dementsprechend zu, daß in der Zeit vom 01.01.2001 bis zum 31.12.2002 von dem entsprechenden Projekt mindestens **30 (dreißig) Arbeitnehmer** im Durchschnitt dieses Gesamtzeitraumes beschäftigt werden. Der Durchschnitt wird zum 31.12.2002 ermittelt und berechnet sich wie in I.2 dargestellt. Die Bemessung des Gesamtzeitraumes dient der konkreten Bestimmung der Arbeitsplatzzusage. Die geplanten Arbeitsplatzmaßnahmen sind jedoch unabhängig von dem jeweiligen Gesamtzeitraum langfristig angelegt.
4. Für den Betrieb der Deutschen Mediathek ist ein vorläufiges Jahresbudget von ca. DM 8.000.000,00 (Deutsche Mark acht Millionen) vorgesehen, von dem 20 % durch das Land Berlin und der Rest von den übrigen Trägern (einschließlich der VIVENDI-Gruppe) bereitgestellt wird. Sofern die Deutsche Mediathek mit den unter 1. genannten Beteiligten eingerichtet wird, sichern die Investoren zu, daß die VIVENDI-Gruppe bis zum 31.12.2002 **mindestens 40%** von dem Gesamtumfang des vorgenannten Jahresbudget übernimmt. Kommen die Investoren der vorgenannten Investitionsverpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe von 15% (fünfzehn Prozent) der Differenz zwischen dem zugesagten und dem tatsächlich aufgewandten Investitionsbetrag an das Land Berlin zu zahlen. Die VIVENDI-Gruppe beabsichtigt, durch eine modifizierte Projektkonzept den Finanzbedarf aller Träger mittelfristig im Sinne einer wirtschaftlich soliden Lösung zu senken.

V. Soziale Projekte

1. Die Investoren sichern zu, bis zum 30.06.2000 durch die VIVENDI-Gruppe die Jugendstiftung Générale des Eaux in Berlin zu gründen. Diese Stiftung wird mit der finanziellen und organisatorischen Unterstützung durch die VIVENDI-Gruppe soziale und umweltbezogene Projekte in Berlin fördern und neue Arbeitsplätze im Umweltbereich schaffen.

Die Investoren sichern zu, daß die Jugendstiftung Générale des Eaux in dem Zeitraum zwischen dem Stichtag und dem 31.12.2006 einen Betrag in Höhe von insgesamt **min-**

destens DM 3.000.000,00 (Deutsche Mark drei Millionen) für die Durchführung von sozialen Projekten in Berlin aufwenden wird. Kommen die Investoren dieser Verpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe in Höhe von 15 % (fünfzehn Prozent) der Differenz zwischen dem vorstehend zugesicherten und dem tatsächlich aufgewandten Betrag an das Land Berlin zu zahlen.

Die Investoren sichern zu, durch die vorstehend beschriebene Fördermaßnahmen bis zum 31.12.2006 mindestens **1000 (eintausend) neue Arbeitsplätze** aus den o.g. Projekten heraus in Berlin zu schaffen. Dies beruht auf den bereits bei ähnlichen Projekten gesammelten Erfahrungen der VIVENDI-Stiftung.

2. Die RWE-Gruppe fördert durch die RWE Jugendstiftung GmbH bis zum 31.12.2000 mit DM 160.000,00 (Deutsche Mark hundertsechzigtausend) das bereits eingeleitete Projekt Fazenda Gut Neuhof zur Unterstützung der Jugend bei der beruflichen Qualifikation unter sozialer Betreuung und Beratung in Zusammenarbeit mit der Erzdiözese Berlin, um die Schaffung von 10 Förderplätzen für Jugendliche sowie die Erhaltung von 5 Arbeitsplätzen zu ermöglichen. **Bei erfolgreicher Entwicklung des Projektes, verpflichten sich die Investoren dazu, daß die RWE Jugendstiftung GmbH über diesen Zeitpunkt hinaus für weitere 2 Jahre die finanzielle Unterstützung leistet.**

Kommen die Investoren der im ersten Satz des vorherigen Absatzes genannten Investitionsverpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe von 30 % (dreißig Prozent) der Differenz zwischen dem zugesagten und dem tatsächlichen geleisteten Investitionsbetrag an das Land Berlin zu zahlen.

3. Die Investoren sichern ferner zu, in die Medienwerkstatt Zukunftsbau GmbH, Berlin-Wedding, ein Projektverbund zur beruflichen Qualifizierung sowie sozialen Betreuung und Beratung von Jugendlichen, in dem Zeitraum vom Stichtag bis zum 31.12.2000 einen Betrag in Höhe von insgesamt **mindestens DM 200.000,00 (Deutsche Mark zweihunderttausend)** zu investieren, um die Schaffung von 20 neuen Arbeitsplätzen zu ermöglichen.

Kommen die Investoren der vorgenannten Investitionsverpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe von 30 % (dreißig Prozent) der Differenz zwischen dem zugesagten und dem tatsächlichen geleisteten Investitionsbetrag an das Land Berlin zu zahlen.

B. Entwicklung der BWB-Gruppe

I. Ausbau der internationalen Entwicklung der BWB-Gruppe

Aufbauend auf den eigenen Anstrengungen der BWB, der bereits erfolgreichen Zusammenarbeit der BWB mit der Générale des Eaux in Budapest sowie der neuen Kooperation zwischen SHW und RWE AQUA in Zagreb, verfügt die Partnerschaft BWB / RWE / VIVENDI über eine hervorragende Ausgangsposition, um die enormen Wachstumspotentiale des internationalen Marktes anzugehen.

Das Land Berlin und die Investoren sind sich einig, daß die BWB-Gruppe ihre eigenständige Strategie auf dem internationalen Markt fortsetzen und durch die Unterstützung der Investoren signifikant erweitern soll (siehe Anlage 4). Zur Verdeutlichung der internationalen Ausrichtung der BWB-Gruppe werden alle internationalen Aktivitäten der BWB-Gruppe in einer zu gründenden Tochter der BWB Holding AG, die BWB International GmbH mit Sitz in Berlin, gebündelt. Diese zielgerichtete Struktur gestützt auf BWB / RWE / VIVENDI wird die internationale Position und Entwicklung der BWB-Gruppe nachhaltig stärken.

Das Land Berlin und die Investoren sind sich einig, daß die BWB sich prioritär in Mittel-, Ost- und Südosteuropa entwickeln soll. In Bezug auf Projekte in diesem Gebiet werden die Investoren dafür Sorge tragen, daß über die BWB Holding die gebotene Abstimmung und Koordination zwischen BWB / RWE / VIVENDI erfolgt, um dieses Ziel zu erreichen. Die Investoren verpflichten sich, im Falle möglicher Interessenskonflikte die Interessen des Landes und der BWB zu berücksichtigen. Dies schließt auch ein, daß die BWB Holding bei Wasser- und Abwasserprojekten ggfs. gegen die Investoren antreten kann. Die Investoren sichern ferner zu, daß an **allen zu-**

künftigen Wasser- und Abwasserprojekten in Mittel-, Ost- und Südosteuropa, an denen die Investoren interessiert sind, **sich die BWB-Gruppe finanziell, unternehmerisch und/oder operativ beteiligen kann**. Damit wird gewährleistet, daß sich die BWB-Gruppe, auch wenn sie sich nicht selbst bewirbt, an solchen Projekten beteiligen kann.

Bei internationalen Projekten außerhalb von Mittel-, Ost- und Südosteuropa werden die BWB ihre eigenständige Strategie fortsetzen. Dies schließt ein, daß von Fall zu Fall eine Abstimmung zwischen der BWB Holding und den Investoren erfolgen kann.

Zur Stärkung der BWB International GmbH durch einen erweiterten Marktzugang für Ost- und Südosteuropa unterbreitet die VIVENDI-Gruppe der BWB International GmbH ein Angebot zum Erwerb von bis zu 24% der Anteile an der Krüger A.S., Dänemark zu angemessenen Bedingungen. Der Kaufpreis wird von einem durch das Land und die Investoren einvernehmlich festgelegten Wirtschaftsprüfer ermittelt. Die BWB International GmbH ist nicht verpflichtet dieses Angebot anzunehmen. Mit dieser angebotenen Beteiligung der BWB-International GmbH an der Krüger A.S. werden die Aktivitäten der SHW nicht eingeschränkt.

Mit demselben Ziel bietet die RWE-Gruppe der BWB International GmbH, bei erfolgreichem Abschluß des Projektes und unter Vorbehalt der Zustimmung der anderen Gesellschafter, bis zu 23% der Projektgesellschaft Zagreb zu angemessenen Bedingungen zum Kauf an. Dabei ist eine Abstimmung mit der SHW, die an dem Projekt schon beteiligt ist, durchzuführen. Der Kaufpreis wird von einem durch das Land und die Investoren einvernehmlich festgelegten Wirtschaftsprüfer ermittelt. Die BWB International GmbH ist nicht verpflichtet, dieses Angebot anzunehmen.

II. Personalpolitik der BWB

Die Mitarbeiter der BWB-Gruppe sollen an den realisierten Effizienzsteigerungen teilhaben.

Daher sichern die Investoren zu, sich dafür einzusetzen, soweit rechtlich zulässig alle BWB-Mitarbeiter an Effizienzverbesserungen i.S.v. § 3 Abs. 4 des Gesetzes zur Teil-

privatisierung der BWB durch ein neues Bonussystem (7-10% der realisierten Effizienzgewinne) teilhaben zu lassen.

Die Investoren werden sich dafür einsetzen, bereits in 1999 den Mitarbeitern der BWB-Gruppe im Rahmen eines Aktienbeteiligungsplanes Aktien der BWB Beteiligungs AG mit einem Abschlag von 12% auf den vom Konsortium bezahlten Preis anzubieten.

Ferner verpflichtet sich die VIVENDI-Gruppe soweit rechtlich zulässig, allen BWB-Mitarbeitern ein Angebot zur Beteiligung am VIVENDI-Aktienprogramm zu unterbreiten. Das Angebot erfolgt zu den selben Bedingungen, welches die Mitarbeiter der VIVENDI-Gruppe unterbreitet bekommen, d.h. die Aktien werden mit dem üblichen Abschlag auf den Marktpreis angeboten.

Die Investoren verpflichten sich, die von den BWB formulierten Ziele der Personalentwicklung zu unterstützen. Diese Ziele beinhalten u.a.:

- den Know-how-Transfer in Anbetracht der erhöhten Altersfluktuation,
- die Nachwuchsförderung für Linienführungskräfte, Projektleiter und Spezialisten,
- die systematische Weiterentwicklung von Führungskräften,
- die Projektmanagementausbildung,
- die Bereitstellung einer Gruppe besonders befähigter Mitarbeiter / Mitarbeiterinnen für Sonderaufgaben und Geschäftsfelderweiterungen als "Task force".

Die Investoren verpflichten sich, den Tarifvertrag zur Arbeitsplatzsicherung der Beschäftigten der BWB vom 13. April 1999 vollständig zu erfüllen und während seiner 15jährigen Laufzeit keine betriebsbedingten Kündigungen auszusprechen.

Die Investoren werden sich dafür einsetzen, daß bei Neueinstellungen die BWB vorrangig ihre Auszubildende berücksichtigen werden. Die Investoren werden sich ebenfalls dafür einsetzen, daß die BWB auch künftig Lehrlinge ausbilden. Damit soll gesichert werden, daß die künftigen Mitarbeiter über eine der BWB adäquate Ausbildung verfügen.

Die Investoren sichern zu, sich zu bemühen, im Einvernehmen mit dem Land Berlin und den Arbeitnehmervertretern der BWB die Auswahl des Personalvorstands der BWB zu unterstützen.

III. Verbesserung des Kundenservices der BWB

Die Investoren sichern zu, sich dafür einzusetzen, innerhalb der BWB das bereits im Aufbau befindliche Call-Center weiter zu stützen und in einer nachfolgenden Phase in ein Service-Center Wasser weiter zu entwickeln. Die Investoren sichern zu, sich dafür einzusetzen, der BEWAG eine Kooperation im Bereich Kundenservice und Abrechnung zur Ausschöpfung von Synergien anzubieten.

Die Investoren sichern zu, sich dafür einzusetzen, die Überlegung des Landes zu unterstützen, gegebenenfalls ein unternehmensübergreifendes Call-Center für Versorgungsunternehmen mit weiteren Partnern zu entwickeln, das auch die BEWAG einbeziehen soll.

IV. Investitionen

Die Investoren sichern zu, sich dafür einzusetzen, daß die BWB in dem Zeitraum 01.01.1999 bis zum Jahr 31.12.2009 **mindestens DM 5.000.000.000,00 (Deutsche Mark fünf Milliarden)** auf dem selben hohen qualitativen Standard wie bisher investieren werden.

Die Investoren verpflichten sich, soweit rechtlich zulässig und innerhalb ihrer Einflußbereiche möglich, die Investitionsaufträge der BWB in Berlin an **mittelständische Unternehmen** der Berliner Region zu vergeben. Darüber hinaus wird das Berliner **Handwerk** bei der Vergabe entsprechender Aufträge im besonderen Maße berücksichtigt.

Die Investoren sichern zu, konzerneigene und konzernverbundene Unternehmen einschließlich aller Tochterunternehmen bei der Vergabe von Investitionsaufträgen nicht zu bevorzugen. Ferner sichern die Investoren zu, daß diese Unternehmen im Falle ei-

ner Auftragsvergabe nicht mehr als 30% des gesamten Auftragsvolumens der BWB im Jahresdurchschnitt erhalten.

Die Investoren haben gegenüber dem Bauindustrieverband Berlin-Brandenburg e.V. verbindlich erklärt, soweit rechtlich zulässig und innerhalb ihrer Einflußbereiche möglich, 100% der Aufträge der BWB an lokale Firmen zu vergeben.

V. Entwicklung der BerliKomm

Die Investoren werden die Entwicklung der BerliKomm mit der Zielsetzung betreiben, daß diese ein Instrument zur Stärkung Berlins als Technologiezentrum für Telekommunikation wird. Die von den Investoren geplante Entwicklung der BerliKomm Telekommunikationsgesellschaft mbH basiert auf dem Geschäftsansatz eines City-Carriers mit Multi-Media Angebot, der als „Grundsätze zur strategischen Geschäftsplanung“ in Anlage 3 beigelegt ist. Diese Geschäftsplanung sieht u. a. ein Investitionsvolumen von ca. DM 330.000.000,00 (Deutsche Mark dreihundertdreißig Millionen) bis 31.12.2008 vor. Die Investoren sichern zu, daß sie ihre Rechte und ihren Einfluß als mittelbarer Aktionär der BWB Holding dafür einsetzen werden, daß die vorgenannte Geschäftsplanung umgesetzt wird.

Sollte das Land Berlin Kapitalmaßnahmen bei der BerliKomm (durch Sach- oder Finanzanlagen) beabsichtigen, werden die Investoren solchen Maßnahmen, soweit diese kaufmännisch sinnvoll sind, nicht widersprechen. Die Investoren unterstützen die Absicht des Landes Berlin, die Voraussetzungen dafür zu schaffen, daß die BerliKomm in den nächsten Jahren an die Börse gebracht wird.

C. Weitere Maßnahmen zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Berlin

I. Schaffung des Kompetenzzentrums Wasser Berlin

1. Die Investoren sichern die Schaffung des **Kompetenzzentrums Wasser Berlin** zu. Das Ziel ist es, die bestehenden Kompetenzen der BWB, des Standortes Berlin und der beiden Unternehmensgruppen RWE und VIVENDI in einem wirksamen Netz-

werk einzubinden, um dadurch den Ausbau und die Nutzung dieser Kompetenzen über die Grenzen der BWB und Berlins hinaus zu fördern. Das Kompetenzzentrum wird auf Basis der bisherigen Überlegungen des Landes Berlin innerhalb der BWB-Gruppe aufgebaut. Dabei wird der Weiterentwicklung der aktuellen Technologien und Kompetenzen höchsten Stellenwert gegeben. Das Berliner Kompetenzzentrum soll mit den fünf derzeit bestehenden internationalen Kompetenzzentren der VIVENDI/Générale des Eaux kooperieren.

In diesem Zusammenhang sichern die Investoren zu, daß die VIVENDI-Gruppe vom Stichtag bis zum 31.12.2009 **jährlich** ein Budget von durchschnittlich **DM 10.000.000,00 (Deutsche Mark zehn Millionen)** für Aktivitäten des Kompetenzzentrums innerhalb und außerhalb der BWB-Gruppe zur Verfügung stellt.

Kommen die Investoren den vorstehenden Verpflichtungen nicht nach, haben sie eine Vertragsstrafe in Höhe von 15% (fünfzehn Prozent) der Differenz zwischen dem zugesagten und dem tatsächlich zur Verfügung gestellten jeweiligen Jahresbudget an das Land Berlin zu zahlen.

Das Kompetenzzentrum deckt folgende Themenbereiche ab:

- Wissenschaft und Forschung
- Technologie und Betrieb
- Marketing und Vertrieb
- Aus- und Weiterbildung
- Finanzierungsmanagement

Durch diese Struktur werden z.B. Forschungs-, Technologie- und Ausbildungsprojekte in den Bereichen Wasser/Abwasser, Umweltschutz betreut. Es werden insbesondere internationale Projekte (EU, WHO, Weltbank etc.) aufgebaut. Aus- und Weiterbildung sollen in einer zukünftigen „Europäischen Wasserakademie“ durchgeführt werden.

Das Zentrum für Wissenschaft und Forschung nimmt durch die Zusammenarbeit zwischen der BWB, der BWB Holding, der Tochterfirmen und den Gruppen RWE und VIVENDI eine ganz besondere und über Berlin hinaus ausstrahlende Bedeutung ein. Hierüber wird insbesondere der Zugang der BWB zu den Forschungsmöglichkeiten der beiden Gruppen RWE und VIVENDI (einschließlich U.S. Filters) zugesichert.

2. Die Investoren sichern zu, daß mit Unterstützung der VIVENDI-Gruppe in dem Zeitraum vom Stichtag bis zum 31.12.2000 an der Technischen Universität Berlin, FG Siedlungswasserwirtschaft, ein europäisches Forschungsprojekt zum Thema "Die Auswirkungen von östrogenähnlichen Rückständen im geklärten Abwasser" mit einem Gesamtbudget von **mindestens DM 500.000,00 (Deutsche Mark fünfhunderttausend)** durchgeführt wird.

Kommt es nicht zur Durchführung des vorstehend genannten Forschungsprojekts, haben die Investoren an das Land eine Vertragsstrafe in Höhe von 15 % (fünfzehn Prozent) des Differenzbetrages zwischen dem zugesagten und dem tatsächlich aufgewendeten Gesamtbudget an das Land Berlin zu zahlen.

Darüber hinaus werden die Investoren die Gründung des geplanten Berliner Institutes für Wasserforschung (BIW), das als Stiftung der Finanzierung von interdisziplinären Forschungsverbundvorhaben Berlins für die Wasserwirtschaft dienen soll, nachhaltig, auch finanziell, unterstützen. Die Investoren sichern zu, das BIW mit einem Betrag von **mindestens DM 200.000,00 (Deutsche Mark zweihunderttausend)** zu fördern, sofern das BIW gegründet wird. Kommen die Investoren der vorgenannten Investitionsverpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe von 30 % (dreißig Prozent) der Differenz zwischen dem zugesagten und dem tatsächlich aufgewandten Investitionsbetrag an das Land Berlin zu zahlen.

Die VIVENDI-Gruppe hat sich gegenüber der Wirtschaftsförderung Berlin GmbH verpflichtet, auf eigene Kosten als ihr Partner in Frankreich Unternehmen anzu-

werben und zur Ansiedlung in Berlin an die Wirtschaftsförderung Berlin GmbH zu vermitteln.

II. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen

Die Investoren sichern zu, daß im Zeitraum vom Stichtag bis zum 31.12.2002 die RWE-Gruppe einen Betrag von **mindestens DM 4.000.000,00 (Deutsche Mark vier Millionen)** und die VIVENDI-Gruppe einen Betrag von **mindestens DM 1.600.000,00 (Deutsche Mark eine Million sechshunderttausend)** für Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für zum Stichtag vorhandene Mitarbeiter der Investoren in der Region Berlin aufwenden werden. Davon entfallen mindestens DM 4.500.000,00 (Deutsche Mark vier Millionen fünfhundert Tausend) auf Berlin. Kommen die Investoren diesen Verpflichtungen nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe in Höhe von 15 % (fünfzehn Prozent) der Differenz zwischen dem zugesicherten und dem tatsächlich aufgewendeten Betrag an das Land Berlin zu zahlen. Sie werden bis zum 31.12.2002 einen Investitionsbericht dem Land Berlin vorgelegen.

III. Investitionen in der Region Berlin

Die Investoren sichern zu, daß die VIVENDI-Gruppe vom Stichtag bis zum 30.6.2002 in der Region Berlin einen Betrag von **mindestens DM 200.000.000,00 (Deutsche Mark zweihundert Millionen)**, davon mindestens 10% (zehn Prozent) in Berlin, investieren wird. Kommen die Investoren der Investitionsverpflichtung nicht nach, so haben sie eine Vertragsstrafe in Höhe von 15 % (fünfzehn Prozent) der Differenz zwischen dem zugesicherten und dem tatsächlich investierten Betrag an das Land Berlin zu zahlen. Darunter fallen insbesondere Investitionen der CGIS Immobilien GmbH, der Euromedien Babelsberg GmbH und der DEG Verkehrs GmbH als wesentliche Beteiligungen der VIVENDI.

D. Berechnung der Vertragsstrafen

1. In den jeweiligen vorstehenden Abschnitten sind Vertragsstrafen für einige Verpflichtungen definiert. Darüber hinaus verpflichten sich die Investoren hiermit gegenüber dem Land Berlin für jeden zugesicherten und unter Teil A, Ziffern I.2, II.2 und 3, III, IV.3, V.1 genannten, aber im Durchschnitt der jeweiligen Gesamtzeiträume nicht besetzten neuen Arbeitsplatz an das Land Berlin eine Vertragsstrafe in Höhe von **DM 30.000,00 (Deutsche Mark dreißigtausend)** zu zahlen.
2. Die vorstehend unter 1. mit Ausnahme Teil A Ziffer III und V.1 sowie unter Teil A, Ziffern IV. 4, V.2 und 3, Teil C Ziffern I.1 und 2, II und III zugesagten Vertragsstrafen werden sämtlich **mit Ablauf des 31.12.2004** und die unter Teil A Ziffern III und V.1 **mit Ablauf des 31.12.2009 fällig**. Sie sind insgesamt auf einen Gesamtbetrag von **DM 50.000.000,00 (Deutsche Mark fünfzig Millionen)** beschränkt. Die Zahlung einer Vertragsstrafe wegen Nichterfüllung von Zusagen, die in den vorstehenden Bestimmungen für in Berlin vorgesehene Projekte gemacht werden, läßt etwaige Erfüllungs- und Schadensersatzansprüche unberührt. Vertragsstrafenzahlungen sind jedoch auf etwaige Schadensersatzansprüche anzurechnen. Im übrigen sind mit Zahlung einer Vertragsstrafe sämtliche Erfüllungs- und Schadensersatzansprüche abgegolten.
3. Wenn und soweit in den vorstehend genannten Bestimmungen die jeweils zugesicherte Durchschnittszahl von Arbeitsplätzen in der BWB-Gruppe unterschritten wird, ist eine Anrechnung von anderen zusätzlich in der BWB-Gruppe geschaffenen Arbeitsplätzen zulässig. Eine Anrechnung von außerhalb der vorgenannten Projekte innerhalb der RWE- und VIVENDI-Gruppe geschaffenen Arbeitsplätzen auf die vorstehenden Arbeitsplatzzusagen der Investoren für die RWE- und VIVENDI-Gruppe ist ebenfalls zulässig.

Ebenso ist eine Anrechnung von in den vorgenannten Projekten geleisteten und die jeweiligen Zusagen übersteigenden Investitionen oder Finanzierungen von Maßnahmen auf Investitions- und Finanzierungszusagen in anderen der vorgenannten Projekte zulässig. Ferner sind Investitions- und Finanzierungsmaßnahmen hinsichtlich der vorgenannten Projekte auch dann in vollem Umfang auf die jeweiligen Zusagen anzurechnen, wenn und soweit sie von in Anlage 1 genannten, jedoch zum Zeitpunkt der Erfüllung der Zusagen nicht mehr zur VIVENDI- oder RWE-Gruppe gehörenden Ge-

sellschaften durchgeführt werden. Gleiches gilt für die Erfüllung von Arbeitsplatzzusagen.

Eine Anrechnung von neu geschaffenen Arbeitsplätzen oder Investitionen innerhalb der RWE- und VIVENDI-Gruppe außerhalb Berlins ist nicht auf die für Berlin abgegebenen Zusagen möglich.

Definitionen

Berlin	Gebiet des Landes/der Stadt Berlin
Region Berlin	Gebiet der Länder Berlin und Brandenburg mit Schwerpunkt auf dem engeren Verflechtungsraum im Sinne der gemeinsamen Landesplanung Berlin/Brandenburg
Arbeitsplatz	Festes vertragliches Arbeits- oder Angestelltenverhältnis einschließlich Lehrlings- und Auszubildendenstellen
Investitionen	Bilanzierungsfähige Zugänge im Anlagevermögen des jeweiligen Unternehmens unabhängig, ob durch Eigen- oder Fremdkapital einschließlich Fördermittel finanziert
Mittel-, Ost- und Südosteuropa	Estland, Litauen, Lettland, Rußland, Weißrußland, Ukraine, Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Ungarn, Slowenien, Kroatien, Bosnien, Jugoslawien, Albanien, Rumänien, Bulgarien, Griechenland, Mazedonien, Moldavien.

Präsenz der RWE-Gruppe in der Region Berlin

<u>Unternehmen</u>	<u>Beschäftigte 1998</u>	<u>Investitionen 1988-98 Mio. DM</u>
<i>Energie</i>		
VEAG (26,25%)	3.784	1.575,0
GASAG (12,5%)	2.667	50,0
<i>Bergbau und Rohstoff</i>		
Rheinbraunhandel Ost GmbH	65	2,0
RBV Brennstoffvertrieb GmbH	68	4,7
<i>Mineralöl und Chemie</i>		
RWE-DEA Berlin und Mineralölverkaufs GmbH	120	121,0
<i>Umwelt</i>		
RTB Umwelt GmbH	263	
STEP GmbH	270	52,0
RWE AQUA GmbH	2	
DAR GmbH	9	0,1
<i>Maschinen-, Anlagen- und Gerätebau</i>		
Heidelberger Druckmaschinen Brandenburg	540	300,0
SAG Montagegesellschaft mbH	1.340	90,0
BLS GmbH	90	4,0
Rheinelektra GmbH	55	0,7
EIBIS GmbH	7	0,3
Gesellschaft für Hydrologie und Umweltschutz mbH	18	2,0
Hydroprojekt Ingenieurgesellschaft mbH	114	1,0
IBRO GmbH	6	1,2
NUKEM GmbH	6	0,5
Piller GmbH	4	0,7
Lahmeyer International GmbH	90	
<i>Telekommunikation</i>		

- 2 -

E-Plus Mobilfunk GmbH	100	250,0
E-Plus Service GmbH	500	420,0
<i>Bau</i>		
Hochtief NL Berlin	1.100	36,0
Hochtief Rohrleitungs- und Kanalbau GmbH	260	7,0
<i>SUMME</i>	<i>11.513</i>	<i>3.014,0</i>

- 3 -

Präsenz der VIVENDI-Gruppe in der Region Berlin

<u>Unternehmen</u>	<u>Beschäftigte</u> <u>1998</u>	<u>Investitionen 1988 –</u> <u>98 Mio. DM</u>
<i>Umwelt</i>		
Wasser OEWA	20	5,0
Entsorgung ONYX	25	0,1
Energie DALKIA	55	0,1
Verkehr DEG	21	0,1
<i>Bau/Immobilien</i>		
Hoch- und Tiefbau Campenon Bernard	230	29,5
Straßenbau VBU	400	320,0
Elektrotechnik Controlmatic	25	0,5
Anlagenbau/Isolierung SOPHIANE	260	1.700,0
Immobilien CGIS	78	
<i>Kommunikation</i>		
Medienstadt Babelsberg	445	0,1
Werbung EURO RSCG	20	0,1
<i>SUMME</i>	<i>1.579</i>	<i>2.075,5</i>

Anlage 2

1 2 3 4

Aktivität/Projekt	In Berlin	Region Berlin	Bereits eingeleitete Aktivitäten	Zukünftige Aktivitäten
RWE AQUA von Essen nach Berlin	X			X
RWE AQUA von Leipzig nach Berlin	X			X
DAR von Wiesbaden und Potsdam nach Berlin	X			X
RTB von Potsdam nach Berlin	X		X	
CGE Unternehmenszentrale Zentral- und Osteuropa nach Berlin	X			X
CGE Deutschland von Ludwigshafen nach Berlin	X		X	
Sophiane von Ludwigshafen und teilweise Paris nach Berlin	X			X
Gründung EUROVIA	X			X
Gründung ONYX/Fenestra		X		
Arbeitsplatzmaßnahmen innerhalb der BWB-Gruppe	X			X
Deutsche Mediathek/Filmhaus	X			X
Jugendstiftung CGE	X			X
Fazenda Gut Neuhoof		X	X	
Medienwerkstatt Zukunftsbau	X			X
Call-Center/Service-Center Wasser	X			X
Investitionen	X			X
Kompetenzzentrum Wasser Berlin	X			X
TU Berlin, FG Siedlungswasserwirtschaft	X			X
Gründung BIW	X			X
Unterstützung Wirtschaftsförderung Berlin GmbH	X			X
Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen	X	X		X
Investitionen Region Berlin	X	X		X

Handwritten signature/initials.



BerliKomm

BerliKomm

Telekommunikationsgesellschaft mbH,

Berlin

Präsentation des Konsortiums für den Senat von Berlin

Berlin, 27. April 1999

RWE · VIVENDI

14.06.99 (1)



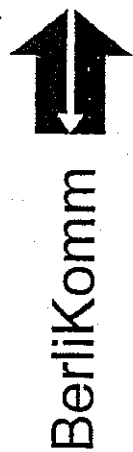
BerliKomm

Übersicht

RWE Telliance und CG SAT

- Status und Positionierung der BerliKomm heute
- Der Berliner TK-Markt
- Geschäftsmodell für die BerliKomm als City Carrier
- Multimedia Development
- City Carrier Business Case
- Organisationsmodell für BerliKomm
- RWE Telliance und CGSAT als strategische Partner für den Berliner TK-Markt

Handwritten signature/initials



RWE Telliance AG

RWE AG

100%

RWE Telliance AG

national

international

ab 01.07.99:
VR Telecommu-
nications Verwaltungs
GmbH & Co.*)

e-plus

60,25 %

TeleColumbus

100 %

8,35 % Iridium

TeleLev
Leverkusen, Köln

50%

aliatel
Tschechien

40%

Telliance
Schweiz

75%

meocom
Mühlheim, Essen,
Oberhausen

50%

Novacom
Ungarn

50%

*) früher: o.tel.o

RWE · VIVENDI

14.06.99 (3)



BerliKomm

RWE Telliance AG

- Aufbau von und Beteiligung an City Carriern in Deutschland
- Entwicklung infrastrukturbasierter Festnetzansätze in zentral- und osteuropäischen Staaten im Vorfeld der allgemeinen Marktliberalisierung
- Westeuropa:
 - Realisierung neuer, innovativer Geschäftsansätze
 - Mit dem Aufbau eines Next Generation Carriers - eines Betreibers Internet Protokoll-basierter Netze für Sprach- und Datenanwendungen - wird ein Ansatz in der Schweiz verfolgt, wie er auch in anderen Ländern Westeuropas erfolgversprechend ist

+



BerliKomm

CG SAT

Vivendi Communication

Havas: Publishing
Multimedia

25.000 employees
6 Bn Euros
5th largest world communications group

Cegetel in France

4.500.000 GSM subscribers
750.00 Fixed lines subscribers
400.000 Internet subscribers
15 city networks
2nd operator in France

— Telecoms —

CGSAT for International

— Hungary

(270.000 Fixed lines, data services for Business)

— Egypt

(100.000 GSM subscriber)

— UK

(300.000 business lines; merged into Telewest)

RWE · VIVENDI

14.06.99 (5)



BerliKomm

CG SAT



Our approach:

- from contents to telecommunications, on line multimedia
- convergence: telecoms, Internet, publishing, TV



Current developments:

- Central Europe
- Asia
- Africa



Strong competition culture as challenger to incumbents



BerliKomm

Status und Positionierung der BerliKomm heute (I)

➤

BerliKomm hält Lizenzen der Klasse 3 und 4 und erfüllt damit die Voraussetzung, sich als Berliner City Carrier im Berliner Tk-Markt zu positionieren

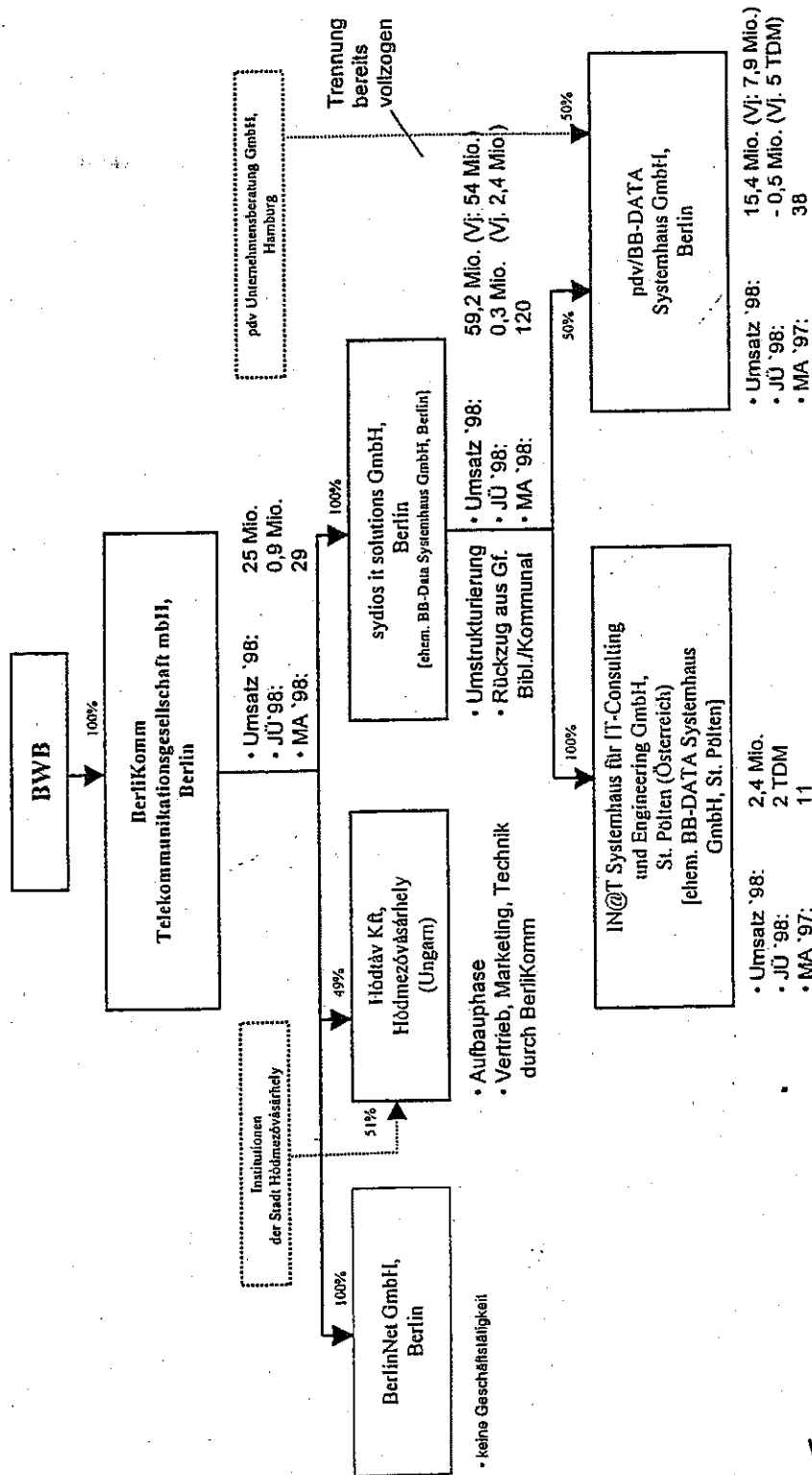
➤

BerliKomm kann auf **Infrastrukturressourcen** (Tk-Kabel und Kabelkanäle) der BWB und des LIT sowie auf eine Verlegung von Tk-Kabel in den Abwasserkanälen der BWB/Land Berlin zurückgreifen und hat damit gute Chancen sich als zweitstärkster Anbieter nach der DTAG im Berliner Markt zu entwickeln

➤

BerliKomm bietet heute Dark Fiber und Bandbreite (JETConnect) an, bisher noch kein Marktauftritt für Sprachtelefondienste

Handwritten signature/initials.



Die Kennzahlen für 1998 sind vorläufig



- Nachfragepotential von knapp 3,5 Mio. Einwohner mit ca. 1,7 Mio. Privatkunden und über 150.000 Geschäftskunden, Marktvolumen von rund 2,6 Mrd. DM p.a. für Sprach- und Datenkommunikation im Festnetz
- Intensiver Wettbewerb im Geschäftskundensegment, Tendenz zunehmend. Wettbewerb im Privatkundenmarkt wird in absehbarer Zeit eröffnet.
- Die strategische bedeutsame **First-Mover-Position** als City Carrier im Berliner TK-Markt ist bisher noch nicht besetzt.



BerliKomm **Geschäftsmodell für die BerliKomm als City Carrier (I)**

- Grundprinzipien für den Auf- und Ausbau eines City Carriers
- Unabhängigkeit gegenüber Long Distance Carriern
 - Stabile Marktposition durch lokale und regionale Ausrichtung
 - Höchstmaß an Kundennähe
 - Förderung und Nutzung von Synergien zu städtischen

Infrastrukturressourcen

Handwritten marks: a large 'X' and a signature.

BerliKomm Geschäftsmodell für die BerliKomm als City Carrier (II)

➤ Prinzipielle Veränderung der TK-Marktstrukturen

Heute

Umsatz



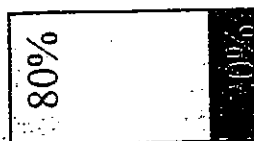
Wertschöpfung



Investitionen



Gewinne



In 5 Jahren

Umsatz



Wertschöpfung



Investitionen



Gewinne



☐ Long Distance

☒ Lokal



BerliKomm

Geschäftsmodell für die BerliKomm als City Carrier (III)

➤

Unser City Carrier Ansatz für Geschäfts- und Privatkunden beinhaltet:

- **Direkter Zugang/Anschluß** von Endkunden durch Verlegung eigener Leitungen oder Miete der Anschlußleitungen von der DTAG
- **Schneller Markteintritt** in Berlin und Umland durch Aufnahme Verbindungsnetz-betreibertätigkeit
- **Umfassendes Dienstleistungsangebot** (Sprache - Orts-, Fern- und Internationale Gespräche, Daten, Internet/Intranet, Mietleitungen, ATM)
- **Ausbau des Angebots** im Bereich der **Multimedia Kommunikation** und damit Erschließung weiterer Stufen der **Multimediawertschöpfungskette** (Information, Telelearning, Unterhaltung, E-Commerce)

Handwritten signature/initials



- Havas interactive, als VIVENDI Multimedia Tochter, stark auf dem Contents Markt vertreten:
- Umsatz 98: 530 M euros
 - Weltweit 3.000 Mitarbeiter
 - Weltweit n°2 für edukative CD-ROM, n°1 für Spiele auf CD-ROM und interaktive Software
- Zugang und Netze : Cegetel Entreprises
- Vivendi Telekommunikation/multimedia Tochter für Geschäftskunden und komplexe Netze
 - n° 2 in Internet/Intranet Dienstleistungen in Frankreich mit AOL, Compuserve
 - RSS: Gesundheitsextranet
- Kapazitäten und Erfahrungen von diesen 2 Aktivitäten der VIVENDI vorhanden



BerliKomm

Multimedia Entwicklung (II)

➤ Multimedia Angebot für BerliKomm

● Ausbildung

- Schule/Universität Verwaltung (Internet Ecole)
- Unterstützung für Lehrer/Ausbilder
- Virtuelle Schulklasse (Adi)
- on-line Unterstützung für individuelle Ausbildung

● Zugang zu Museen, Encyclopedien, Spielservers, ...

● Zugang zu öffentlichen Dienstleistungen:

- Gesundheit extranet (verbindet Krankenhäuser, Ärzte, Krankenkassen),

FX

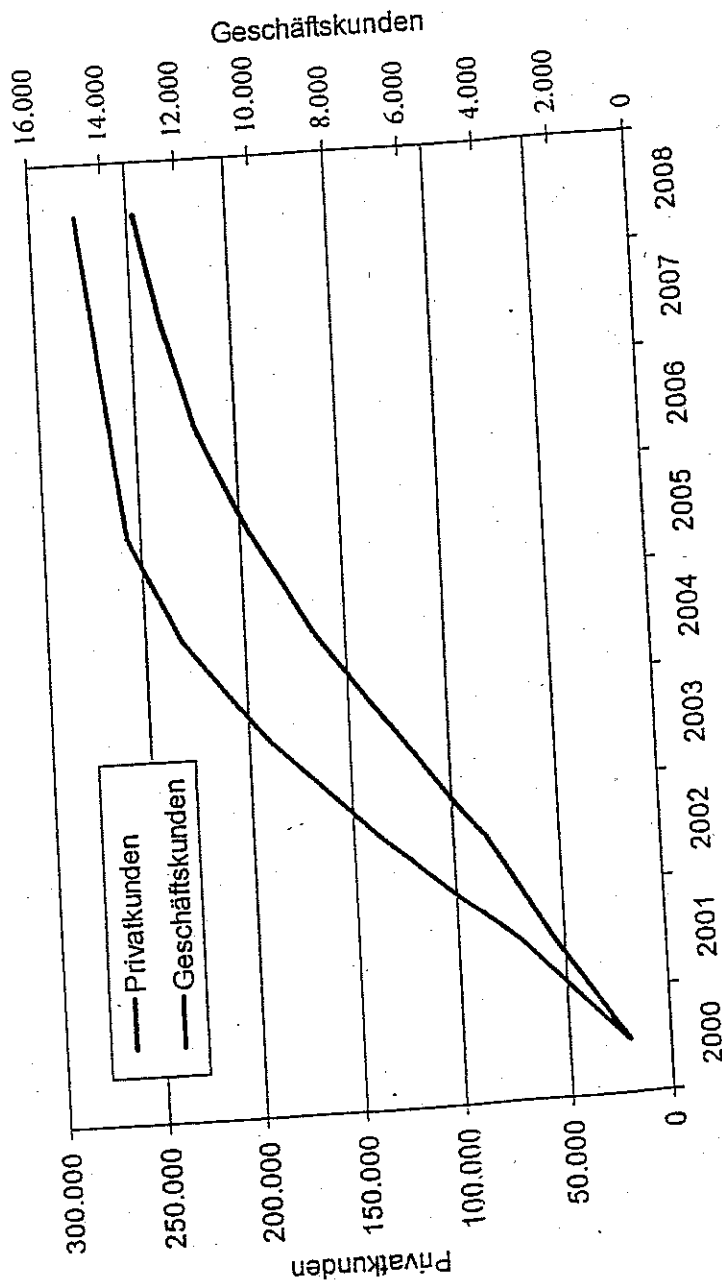
BerliKomm Multimedia Entwicklung (III)

- Multimedia Angebot BerliKomm (Forts.)
 - Geschäftskunde
 - web housing (ISP)
 - Zugang zu anderer ISP
 - e-commerce: Entwicklung der elektronischen Zahlungen
 - Intranet Lösungen
- Entwicklung der Partnerschaft mit dem Land Berlin zum Angebot von Dienstleistungen an die Berliner



BerliKomm

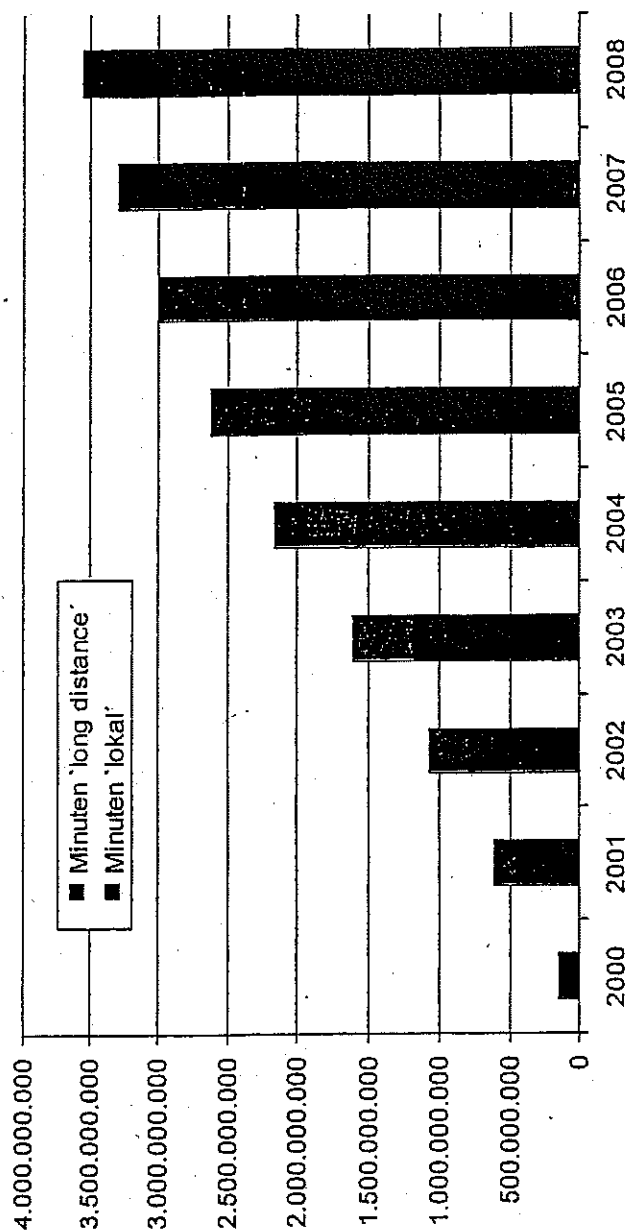
City Carrier Business Case (I) - Kundenentwicklung



Besonderer Fokus auf Privatkundensegment:

- Ende des ersten Geschäftsjahres: 50.000 Privat- und Geschäftskunden
- Ende der Planungsperiode: 265.000 Privat- und Geschäftskunden

als Ergebnis eines solider Geschäftsplans



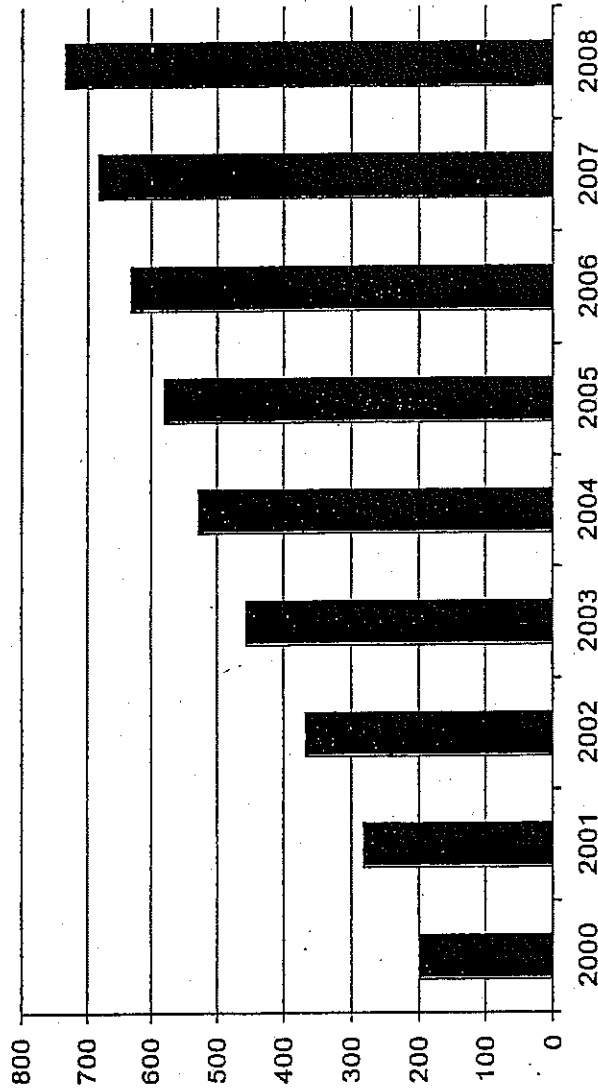
- 3,5 Mrd. Gesprächsminuten in 2008
- Marktanteile am Ende der Planungsperiode:
15% im Privat- und 10% im Geschäftskundensegment

Handwritten signature/initials



BerliKomm

City Carrier Business Case (III) - Mitarbeiterentwicklung BerliKomm



Über 700 qualifizierte Mitarbeiter am Ende der Planungsperiode

Handwritten signature and initials.



City Carrier Business Case (IV) - Kennzahlen 2000 bis 2008

- in Mio. DM -	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>Umsatzerlöse</i>	52,7	118,0	183,0	258,3	330,0	386,1	433,1	464,6	494,9
<i>Personalaufwand</i>	21,9	32,4	43,8	56,3	66,8	75,7	85,4	95,1	105,4
<i>Abschreibungen</i>	14,0	16,8	25,4	24,6	27,9	35,1	34,3	37,4	42,6
<i>Marketing & Vertrieb</i>	12,7	11,7	12,3	19,0	23,1	27,1	30,3	32,5	35,0
<i>Sonstige betriebliche Aufwendungen</i>	41,0	66,6	96,6	136,0	161,1	187,0	204,8	216,5	230,3
<i>EBIT</i>	-36,9	-9,5	4,9	22,4	51,1	61,2	78,3	83,1	81,6
<i>Investitionen (kumuliert)</i>	48,7	70,2	116,6	151,2	182,3	224,2	256,3	292,5	332,1
<i>Mitarbeiter (Durchschnitt)</i>	199	282	366	456	527	579	633	683	734

- Umsatz am Ende der Planungsperiode rund 500 Mio. DM p.a., davon 65% aus Teilnehmernetzbetrieb
- Investitionen im gesamten Planungszeitraum ca. 330 Mio. DM

Handwritten signature/initials

BerliKomm Organisationsmodell für BerliKomm

- 100% Übertragung aus der BWB AöR in die BWB Holding AG
- Private Investoren erwerben indirekt 49,9% an der BerliKomm
- RWE und Vivendi streben die Betriebsführung durch RWE Telliance und CGSAT an. Dieses ist gleichzeitig Voraussetzung für das vorliegende Angebot.
- In einem weiteren Schritt wird das Angebot unterbreitet, über Kapitalmaßnahmen eine gesellschaftsrechtliche Einbindung von RWE Telliance und CGSAT zu vollziehen.



BerlinKomm



RWE Telliance und CGSAT:

strategische Partner für den Berliner TK-Markt (I)

- Beteiligung an eplus Mobilfunk GmbH bietet Potential für eine Erweiterung des Angebots für BerlinKomm *und* eplus
- Hervorragende Position von RWE Telliance und CGSAT in Zentraleuropa (insbesondere Ungarn, Tschechien, Schweiz, Frankreich)
- Erfahrung im Aufbau von City Carriern (TeleLev, MEOCOM, Novacom, Marke „7“ (u.a. Paris, Lyon, Marseille)), Stärkung der Position bundesdeutscher City Carrier durch starke Partner
- Entwicklungen fördern, durch Integration und Vernetzung der Bereich Verlage/Multimedia, Fernsehen/-Produktion und Telekommunikation
- Unabhängiger City Carrier BerlinKomm gewährleistet optimale Entwicklung

Handwritten signature/initials

RWE · VIVENDI



BerliKomm

RWE Telliance und CGSAT:

strategische Partner für den Berliner TK-Markt (II)

➤

Komplementarität der Positionen von BWB und RWE Telliance / CGSAT in

Ost-/Zentraleuropa

- Berlin als Ausgangspunkt für weitere City Carrier-Projekte in Ost-/ Zentraleuropa
- Berlin als Hub für ein zentraleuropäisches, länderübergreifendes TK-Netz

3

3.3.3.2 Die Entwicklung auf der internationalen Ebene

Bereits vor einigen Jahren haben die Berliner Wasser Betriebe ihre Geschäftstätigkeit auch auf das Ausland ausgedehnt. Zu den aktuellen Projekten der Berliner Wasser Betriebe gehören Kooperationen mit:

- Budapest Kanalisationswerke FCSM
- Zsigmondy Béla RT (Ungarn)
- Baku-Berlin-Infrastrukturentwicklungsgesellschaft (Aserbaidshan)
- Szprotawa-Wassergesellschaft GmbH (Polen)
- Wasserwerke Xi'an Süd GmbH (China).

Das Projekt der Budapest Kanalisationswerke FCSM wird seit 1997 gemeinsam mit der VIVENDI/Générale des Eaux erfolgreich betrieben. In diesem Projekt ist konkret schon bewiesen worden, daß eine konstruktive ausgeglichene Zusammenarbeit zwischen zwei sehr fachkompetenten Versorgungsunternehmen zum Nutzen des Kunden FCSM sinnvoll ist und zu beiderseitigem Erfolg geführt hat.

Ähnlich zum deutschen Markt gibt es im internationalen Markt der Wasserver- und Abwasserentsorgung enorme Wachstumspotentiale, weil hier die erforderlichen Investitionen und die Organisationsdefizite viel größer sind als in Deutschland. Internationalisierung

Innerhalb von Europa hat das westeuropäische Ausland im Hinblick auf die Privatisierung der Wasser- und Abwasserwirtschaft bereits seit mehr

als 100 Jahren eine Vorreiterrolle eingenommen. Große französische und britische Versorgungsunternehmen haben sich dadurch für die Entwicklungen in diesem Bereich hervorragende Ausgangspositionen schaffen können. Dadurch ist beispielsweise VIVENDI zum größten Wasserversorger der Welt geworden.

Im ost- und südosteuropäischen Ausland ist nach der politischen und wirtschaftlichen Wende die technische, wirtschaftliche und organisatorische Lage in der Wasserwirtschaft besonders verbesserungsbedürftig. Hier besteht ein signifikanter Bedarf zur Neuerrichtung von Wasserver- und Abwasserentsorgungsanlagen.

Ost- und Südeuropa

Die aus der BWB-Struktur optimalen Entwicklungspotentiale in Kooperation mit RWE und VIVENDI liegen zunächst insbesondere in Ost- und Südosteuropa:

- Politisch und wirtschaftlich bereits bekanntes Gebiet
- Vorhandensein großer Ver- und Entsorgungsunternehmen, die auf eine langjährige, traditionsreiche und erfolgreiche Zusammenarbeit mit den Berliner Wasser Betrieben zurückblicken können
- in einem strategisch definierten und überschaubaren Zielbereich.

Damit können die Risiken eingegrenzt, der Markt effektiv angegangen und eine gute zukunftssträchtige Position entwickelt werden.

Dieses Auslandsgeschäft wird den Bau und die Finanzierung sowie den laufenden Betrieb bis hin zu verwaltungstechnischen Dienstleistungen wie z.B. den Gebühreneinzug umfassen. Organisatorisch ist die Trennung in rechtlich jeweils selbstständige Eigentums- und Betriebsgesellschaften ebenso möglich, wie die Bündelung aller Aufgaben in einer Gesellschaft. Daraus entstehen für private Anbieter zahlreiche Kooperationsstrukturen.

Außerhalb des europäischen Marktes gibt es jetzt erste Entwicklungen in Richtung öffentlich-private Partnerschaften in der Wasserwirtschaft, z.B. in Südamerika und Asien. Hier sind z.Z. nur punktuelle Entwicklungsmöglichkeiten erkennbar. Auf diesen Kontinenten ist das Wasser- und Abwassergeschäft mit zahlreichen Risiken verbunden:

Internationale Märkte

- Währungsrisiken
- unklare rechtliche und vertragsrechtliche Situation.

Hinzu kommen noch andere Hemmnisse, wie

- fehlende Kenntnisse über die personelle Verflechtungen und über das jeweils wünschenswerte Geschäftsgebaren
- Mangel an Referenzen
- Mangel an international einsetzbarem Personal
- Mangel an spezifischen außenwirtschaftlichen Kenntnissen.

Diese Gründe haben dazu geführt, daß zahlreiche Interessenten in diesen Märkten gescheitert sind. Allein durch strategische Allianzen können diese Märkte erschlossen werden. Diese strategische Allianz soll dabei zwischen leistungsstarken Unternehmen geschlossen werden, die auf einer wirklich industriellen Partnerschaft beruht. Die beteiligten Unternehmen bringen in diese Partnerschaft ihre jeweiligen Stärken ein.

Für die Berliner Wasser Betriebe ist die Etablierung auf den außer-europäischen Märkten von höchster Bedeutung. Im Mittelpunkt steht hierbei die Marktbeobachtung und -analyse zur erfolgreichen Entwicklung von Schlüsselprojekten sowie die Bildung strategischer Allianzen.

Um für das wichtige internationale Geschäft der Berliner Wasser Betriebe die klare flexible Struktur schaffen zu können, werden alle Auslandsaktivitäten und -entwicklungen in einer neu zu gründenden

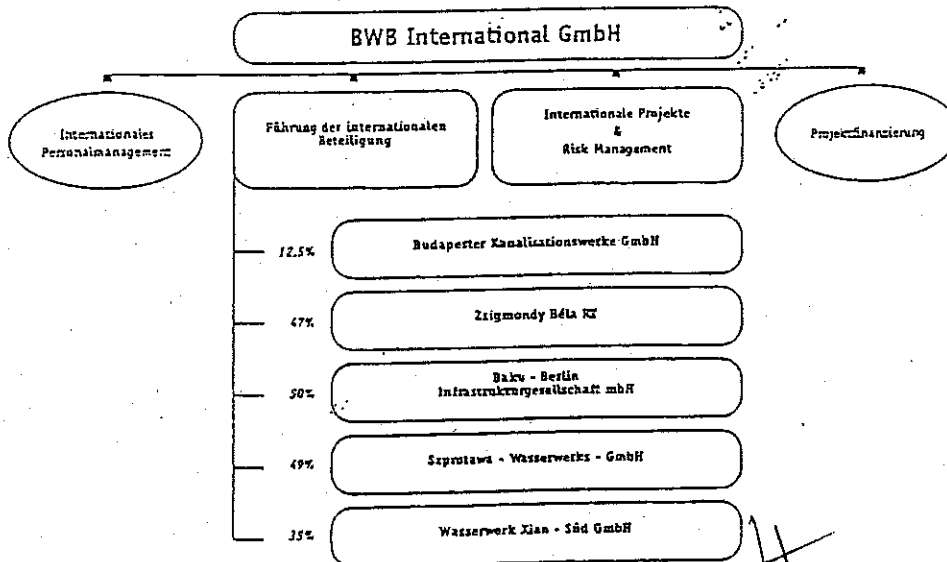
BWB International GmbH

zusammengefaßt. Dieses Unternehmen wird unter der Holding AG tätig werden und das internationale Geschäft als operative Einheit führen. In den Händen der BWB International GmbH wird die strategische Führung und die Kontrolle der weiteren Tochterunternehmen liegen. Eine leistungsfähige Abteilung für Projektentwicklung wird mit erfahrenen Mitarbeitern und in engem Zusammenwirken mit den Partnern RWE und

BWB International

VIVENDI die internationalen Kontakte ausbauen und die Angebotsbearbeitung vornehmen. Finanzierungsfachleute werden auf die vorhandenen und vorstrukturierten Erfahrungen und Kenntnisse der entsprechenden Abteilungen des Kompetenzzentrums Wasser Berlin zugreifen.

In ähnlicher Form wie auf dem deutschen Markt, wird die BWB International GmbH die Partnerschaften mit RWE und VIVENDI so ausgestalten, daß in Abhängigkeit von der Aufgabenstellung und den örtlichen Gegebenheiten eine optimale Angebotsstruktur gegeben ist und dadurch die Erfolgchancen möglichst hoch sind.



Durch die angepaßte Zusammenarbeit von BWB International GmbH, RWE und VIVENDI kann unsere Gruppe optimal:

- auf Finanzstärke,
- auf Betriebskompetenz,
- auf internationale Projektentwicklungskompetenz (insbesondere in der Anfangsphase) und
- auf den jeweiligen vorteilhaften Markteingang der Partner zugreifen.

Bei den Projekten Budapest, Zagreb und Brüssel findet bereits eine ausgezeichnete und erfolgversprechende Zusammenarbeit und Kooperation statt.

In Anbetracht der Schaffung der BWB International GmbH wird die Stadt Berlin einen erheblichen Anschub für die weitere Entwicklung auf dem internationalen Markt erfahren. Durch die anfängliche Konzentration der Vertriebsaktivitäten auf dem ost- und südosteuropäischen Bereich wird eine starke Ausgangsposition in diesem Markt für eine langfristig weltweite Entwicklung geschaffen.

Die Berliner Wasser Betriebe sind zur Zeit auf dem internationalen Markt auch durch ihr Tochterunternehmen SHW Hölter Wassertechnik GmbH als erfolgreicher Dienstleister in den Branchen Trinkwasser und Abwasser sowie als renommierter Anlagenbauer vertreten. SHW plant, baut, betreibt und

finanziert kommunale und industrielle Abwasserreinigungsanlagen, Kanalisationsansätze und Wasserversorgungssysteme. Darüber hinaus berät SHW Behörden, Städte, Gemeinden und Zweckverbände in technischer Hinsicht, in Rechts- und Gebührenfragen sowie bei Finanzierungsfragen.

Die internationalen Projekte der SHW liegen gegenwärtig in Polen, Österreich, Tschechien, der Slowakei und Rußland. In Moskau hat SHW gemeinsam mit Mosvodokanal ein zweites Großprojekt akquiriert.

Die internationalen Aktivitäten der SHW waren bisher erfolgreich und sollen daher in gleicher Weise fortgeführt werden.

SHW soll deswegen auch zukünftig in der bestehenden Form auf den nationalen und internationalen Märkten tätig werden. Dabei sind die Zielländer der ersten Priorität die Länder Ost- und Südeuropas. SHW wird in Zukunft bei Spezialfragen wie z.B. des Finanzierungsmanagements auf die vom Konsortium geschaffenen Strukturen des Kompetenzzentrums Wasser Berlin zugreifen können.

Auf internationaler Ebene

Aufbauend auf der erfolgreichen Zusammenarbeit mit der Générale des Eaux in Budapest, der Erfolg versprechenden Kooperation der BWB und SHW mit der RWE AQUA, besitzt die Partnerschaft BWB/RWE/VIVENDI eine hervorragende Ausgangsposition, um die enormen Wachstumspotentiale des internationalen Marktes erfolgreich anzugehen. Diese Partnerschaft ermöglicht es, die immensen Chancen hinsichtlich

- Risikominderung im rechtlichen und finanziellen Bereich
- Ergänzung bzw. Erweiterung der Kenntnisse über das jeweilige nationale Geschäft und das Geschäftsgebaren
- Einbringung der notwendigen Referenzen und
- optimalen Einsatzes der vorhandenen Ressourcen von international einsetzbarem Personal

mit größerer Zielführung, Geschlossenheit, Sicherheit und deutlich höheren Erfolgswahrscheinlichkeiten zu erweitern.

Um dieser weiteren Entwicklung eine eindeutige Zielrichtung und eine ausreichende Flexibilität zu geben, schlagen wir vor, alle Auslandsaktivitäten der BWB in der BWB International GmbH zu bündeln. Im Rückgriff auf das Know-how der BWB-Gruppe und mit Unterstützung des Kompetenzzentrums Wasser Berlin werden internationale Projekte von den großen vorhandenen Erfahrungen der Partner profitieren.

BWB International GmbH

RWE · VIVENDI

3.1.5 | 37

Optimale Entwicklungschancen hat BWB International durch

- die Kenntnisse der politischen und wirtschaftlichen Situation
- langjährige Zusammenarbeit mit mehreren großen Ver- und Entsorgern
- Bündelung der Aktivitäten auf ein strategisches Zielgebiet in Ost- und Süd-Ost-Europa.

Internationale Projekte über die definierte Zielregion hinausreichend und mit herausragenden Chancen sollen punktuell angegangen werden.

Die internationalen Aktivitäten der SHW waren bisher erfolgreich und sollen wie bisher gefördert werden.

H
U

Beteiligungen der BWB im Umlandgeschäft

(Kapitalanteil der BWB in %)

- Bodenreinigung Westhafen GmbH, Berlin (51 %)
- Wasser Nord GmbH & Co. KG, Hohen Neuendorf (62,8 %; 49 % der Stimmrechte)
- Klärwerk Wansdorf GmbH, Wansdorf (25,1 %)
- Wasser Nord Verwaltungs GmbH, Hohen Neuendorf (49 %)
- Märkischer Abwasser- und Wasserzweckverband, Königs Wusterhausen (5 %)
- Wasser- und Abwasserzweckverband Ahrensfelde/Eiche (20 %)
- Beteiligungsgesellschaft Abwasserbeseitigung Blankenfelde/Mahlow GmbH, Mahlow (49 %)

Beteiligungen der BWB im Wettbewerbsgeschäft

(Kapitalanteil der BWB in %)

- SHW Hölter Wassertechnik GmbH, Essen (100 %)
- Hume Rohr GmbH, Doberlug-Kirchhain (90 %)
- UCB Umwelt Consult Berlin GmbH, Berlin (100 %)
- Robotics Cabling GmbH Kabelverlegung, Berlin (51 %)
- BerliKomm Telekommunikationsgesellschaft mbH, Berlin (100 %)
- Zsatorna Rt (50 %, künftig 35 %)
- Zsigmondy Béla Rt., Ungarn (47 %)
- Szprotawa-Spółka Wodno Sciekowa zoo.o, Polen (49 %)
- Wasserwerk Xian Süd GmbH, V.R. China (35 %)
- Berli Hod KFT (100 %)

Beteiligungen der BWB im Sonstigen Geschäft

(Kapitalanteil der BWB in %)

- Sekundärrohstoff-Verwertungszentrum Schwarze Pumpe GmbH, Schwarze Pumpe (100 %)
- Partner für Berlin Gesellschaft für Hauptstadt Marketing mbH, Berlin (3 %)
- TZW Zweckbau-Verwaltungsgesellschaft mbH, Karlsruhe (1,2 %)
- GWZ Gas- und Wasserwirtschaftszentrum GmbH & Co. KG, Bonn (0,7 %)
- Baku-Berlin Infrastruktur Entwicklungsgesellschaft, Baku (50 %)