

28. März 2019

Rede zur Bilanzpressekonferenz

- es gilt das gesprochene Wort -



Frank Mastiaux

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz zum Geschäftsjahr 2018.

Wir möchten heute über drei Dinge sprechen:



- über die Zielerreichung in 2018 gegenüber unserem Plan und unseren Prognosen
- was dies für die Strategie EnBW 2020 bedeutet
- und welche Akzente wir mit Blick auf neues Wachstum in Richtung 2025 gesetzt haben.

Bevor ich aber in die eigentlichen Themen einsteige, möchte ich auf ein aktuelles und für uns vielversprechendes Thema eingehen, über das wir Sie heute Morgen schon informiert haben. Die entsprechende Pressemitteilung liegt Ihnen vor.

Worum geht es?

Für den Ausbau unserer Erneuerbaren Energien setzen wir bisher und in Zukunft vor allem auf organisches Wachstum. Wir haben daher unsere eigenen Kompetenzen für Planung, Bau und Betrieb von Windparks stark erweitert und gehören inzwischen zu den führenden Windkraftbetreibern in Deutschland und Europa. Dafür haben wir bisher über 3 Milliarden Euro investiert.

Wir haben aber von Anfang an auch Möglichkeiten für anorganisches Wachstum geprüft, um unsere Ziele schneller zu erreichen, auch im Ausland.

Im Rahmen unserer gezielten Internationalisierung haben wir Frankreich als weiteren vielversprechenden Markt identifiziert, in dem wir Fuß fassen und wachsen wollen. Seit dem vergangenen Jahr sind wir dort mit einer Niederlassung präsent.

Nach Prüfung verschiedener Optionen für einen Zukauf zeichnet sich jetzt eine Übernahme ab.

Die EnBW hat den Eigentümern des französischen Wind- und Solarprojektierers und Anlagenbetreibers Valeco ein Kaufangebot unterbreitet. Mit einer installierten Leistung von 276 Megawatt Wind Onshore und 56 Megawatt Solar sowie einer Projektpipeline von 1.700 Megawatt passt Valeco sehr gut zur EnBW.

Mit unserem Angebot haben wir uns in einem hochkompetitiven internationalen Bieterfeld durchgesetzt. Die Eigentümer haben uns als exklusiven Bieter ausgewählt.

Nach französischem Recht folgt nun ein Prozess, in dem die Arbeitnehmervertreter über dieses Angebot beraten können. Dies ist in Frankreich eine formale Vorbedingung für einen Verkauf und daher üblich. Läuft alles erwartungsgemäß, werden wir das Unternehmen nach diesem Prozess zu 100 Prozent erwerben.

Die Akquisition in Frankreich würde uns aus dem Stand eine starke Marktposition mit guten Wachstumsperspektiven verschaffen. Sie wäre nicht zuletzt ein weiterer wichtiger Schritt beim konsequenten Ausbau der Erneuerbaren Energien zu einer tragenden Säule des Unternehmens. Wir würden unser Ziel für 2020 von insgesamt 1.000 MW Wind-Onshore damit bereits heute fast erreicht haben.

Soweit es uns möglich und erlaubt ist, werden wir gerne Fragen speziell zu dieser Partnerschaft nachher beantworten. Über Details zu unserem Angebot haben beide Parteien allerdings Stillschweigen vereinbart.

Meine Damen und Herren, doch nun zurück zur eigentlichen Agenda.

Ich freue mich, Ihnen heute berichten zu können, dass wir auch in 2018 unsere gesetzten Ziele wieder erreicht haben. Unser anspruchsvoller Plan ist in einem anspruchsvollen Jahr, wie wir gleich berichten werden, erneut aufgegangen.

Es zahlt sich zunehmend aus, dass wir das Unternehmen komplett umgebaut und gleichzeitig zusammengehalten haben. Die EnBW hat dadurch an Robustheit und innerer Stärke deutlich gewonnen.

Das Erreichen des Jahresziels zeigt gleichzeitig auch, dass wir auf der Zielgeraden unserer Strategie EnBW 2020 unverändert mit Kraft und Tempo unterwegs sind und bleiben.



Zur Erinnerung hier noch einmal das Bild, dass wir Ihnen nun seit 2013 unverändert zeigen, dem Jahr, in dem wir unsere Strategie EnBW 2020 formuliert haben:

- Es zeigt zum einen den grundlegenden Umbau unseres Geschäftsportfolios

- und es zeigt zusätzlich die konkrete Ergebnisambition sowohl für das Gesamtunternehmen als auch für unsere Geschäftsfelder.

Das Ganze begleitet durch:

- Kontinuierliche Effizienzverbesserungen
- Eine Vielzahl von Wachstumsinitiativen sowie
- eine umfassende Transformation unserer Unternehmenskultur, d.h. wie wir führen, wie wir miteinander arbeiten, wie wir kommunizieren.

Mit dem Erreichen unserer Prognose und der erneuten Steigerung unseres Ergebnisses in 2018 gegenüber Vorjahr sieht es nun so aus, dass wir unser 2020-Ziel nicht nur erreichen, sondern gegebenenfalls sogar übertreffen werden.

Bevor Thomas Kusterer gleich über die konkreten Zahlen spricht, möchte ich an dieser Stelle einige operative Highlights aus 2018 ansprechen, die uns in Richtung EnBW 2020 vorangebracht haben.

Vertriebe

Ich starte mit dem Kundengeschäft und unseren Innovationsaktivitäten.

2018:
**Umbau,
Innovation,
Wachstum**

Vertriebe:

- › Kundenzahl und Ergebnis im Kerngeschäft stabil
- › Neue Partnerschaften für E-Mobilität
- › Innovationsprojekte erstmals mit 10 Mio. € Umsatz

Netze:

- › Intensiver Dialog zu Ultramet & Suedlink
- › Netztest E-Mobilität mit wichtigen Erkenntnissen
- › Externes Breitbandgeschäft wächst weiter zweistellig

Sowohl unsere Kundenzahl als auch unser Ergebnis bei Strom und Gas konnten wir im vergangenen Jahr stabil halten, ein erfreulicher Trend gegenüber vergangenen Jahren. Zum Erfolg trugen Partnerschaften, beispielsweise mit der Allianz oder Amazon, sowie verstärkte Online-Aktionen bei. Unsere Marke Yello ist neu positioniert und steigerte dank attraktiver Bundle-Angebote ihr Ergebnis. Bei den Kunden legten wir mit 30.000 Neuverträgen deutlich zu.

Elektromobilität war ein wichtiger Schwerpunkt in 2018. Wir haben sowohl unsere Partnerschaften erweitert als auch die Ladeinfrastruktur konsequent ausgebaut.

Wir haben uns überall dort mit Priorität engagiert, wo der Kunde maximalen Nutzen hat: Zuhause, in der Stadt, an den Autobahnen und auch auf Parkplätzen im Handel. Dazu haben wir Kooperationen unter anderem mit Euronics, OMV und Hagebau abgeschlossen.

Insgesamt werden wir bis Ende 2020 deutschlandweit 1.000 eigene Schnellladestandorte betreiben, bis Ende 2018 haben wir bereits 600 Standorte vertraglich gesichert.

Unsere EnBW mobility+ App haben wir gleichermaßen deutlich weiterentwickelt. Mit der Navigation zu mittlerweile etwa 25.000 Ladepunkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz decken wir jetzt schon 90 Prozent aller öffentlichen, kommerziell verfügbaren Ladestationen ab.

Seit dem 1. März haben wir auch den Tarifdschungel an E-Tankstellen gelichtet. Der neue Ladetarif der EnBW verzichtet auf versteckte Kosten, wie eine Zeitkomponente, Startgebühren für den Ladevorgang sowie Gebühren für das Laden an Stationen anderer Anbieter oder im Ausland. Und die Preise gelten für das gesamte Laderoaming-Netz der EnBW.

Einen wichtigen Schritt nach vorne haben wir bei PV-Anlagen mit Speicher und intelligenter Steuerung für Privathaushalte gemacht. Durch den Kauf des Leipziger Unternehmens Senec, spezialisiert auf intelligente Speicher- und Energiesysteme, gehören wir in diesem deutlich wachsenden Markt jetzt zu den drei führenden Unternehmen. Derzeit installieren wir durchschnittlich 400 Anlagen pro Monat.

Auch unser Innovationsmanagement haben wir kräftig weiterentwickelt, sowohl wirtschaftlich als auch als Kompetenz in unserem Hause. Dies sind mittlerweile gut ein Dutzend recht unterschiedlicher hoch innovativer Aktivitäten, auf die ich später in Teilen noch zu sprechen komme.

Erstmals haben wir im vergangenen Jahr mit diesen Innovationsprojekten zehn Millionen Euro umgesetzt.

Und in einer Studie der Zeitschrift „Capital“ sind wir als Top-3-Innovationslabor deutschlandweit ausgezeichnet worden.

Netze

The infographic features a dark blue background with a blurred cityscape. On the left, the text '2018: Umbau, Innovation, Wachstum' is displayed in white and orange. On the right, two white boxes with orange borders contain the following information:

Vertriebe:

- > Kundenzahl und Ergebnis im Kerngeschäft stabil
- > Neue Partnerschaften für E-Mobilität
- > Innovationsprojekte erstmals mit 10 Mio. € Umsatz

Netze:

- > Intensiver Dialog zu Ultramet & Suedlink
- > Netztest E-Mobilität mit wichtigen Erkenntnissen
- > Externes Breitbandgeschäft wächst weiter zweistellig

The EnBW logo is located in the top right corner of the graphic.

Aus unserem Netzgeschäft möchte ich drei Punkte aus dem vergangenen Jahr herausgreifen:

- Im Transportnetz der TransnetBW kommen wir bei den zwei Gleichstromverbindungen von Nord nach Süd, Ultramet und Suedlink, Stück für Stück voran, vor allem was Anträge und Genehmigungen angeht. Es zeigt sich, dass die TransnetBW konsequent auf Dialog mit den Bürgern setzt, die sich z.B. bei Suedlink mit 7.000 Hinweisen aktiv an der Entwicklung des Projektes beteiligen.
- Im Verteilnetz der Netze BW stand neben hohen Investitionen - im dreistelligen Millionenbereich - ein Projekt besonders im Mittelpunkt: unsere sogenannte E-Mobility-Allee in Ostfildern.

Vor knapp einem Jahr hat die Netze BW zehn Haushalte in einer Wohnstraße mit Elektroautos und Ladeinfrastruktur ausgestattet. In diesem deutschlandweit ersten Feldtest dieser Art untersuchen wir - live und nicht im Labor - den ganz konkreten E-Mobilitäts-Alltag und die Auswirkungen auf das Netz.

Wir haben so inzwischen viel über das tatsächliche Nutzungs- und Ladeverhalten gelernt und konnten neue Ideen entwickeln, wie ein Netz aussehen muss, um die Lastspitzen abzufangen, die es unweigerlich gibt, wenn mehrere Haushalte in einer Straße ihre Elektroautos aufladen.

- Das Breitbandgeschäft unserer Tochter NetcomBW ist auch im vergangenen Jahr im externen Markt wieder zweistellig gewachsen. Inzwischen haben wir 264 Kommunen in Baden-Württemberg mit Glasfaser erschlossen, weitere 213 Kommunen befinden sich im Ausbau. Insgesamt haben wir bis Ende 2018 mehr als 12.100 km Highspeed-Glasfasernetz verlegt.

Erneuerbare Energien

The infographic features a dark blue background with a blurred image of a power plant. On the left, the text '2018: Umbau, Innovation, Wachstum' is displayed in white and orange. On the right, two white boxes with orange borders contain the following information:

- Erneuerbare Energien:**
 - > Baubeginn Hohe See / Albatros in der Nordsee
 - > Einstieg in attraktive Auslandsmärkte
 - > Größter Solarpark Deutschlands ohne Förderung
- Erzeugung & Handel:**
 - > Gaisburg umgerüstet auf CO2-ärmeres Gas
 - > Marbach in Ausschreibung für Netzstabilitätsreserve
 - > Erster Batteriespeicher in einem Großkraftwerk

Der Ausbau von Erneuerbaren Energien hat für uns bekanntermaßen strategische Priorität.

In 2018 haben wir mit dem Bau unserer Windparks Hohe See und Albatros in der Nordsee mit insgesamt 610 MW begonnen, die noch in diesem Jahr ans Netz gehen.

Und gleichzeitig sind wir in einige ausgewählte, attraktive Auslandsmärkte eingestiegen.

So bauen wir in Schweden die ersten Onshore-Windkraftanlagen und haben Anfang des Jahres sieben Windparks mit einer Leistung von 105 MW gekauft. In Frankreich haben wir ebenfalls Projektentwicklungsaktivitäten aufgenommen. Über den geplanten Erwerb von Valeco habe ich Ihnen eben bereits berichtet. In Taiwan und den USA sind wir bei den ersten Auktionen, an denen wir teilgenommen haben, zunächst nicht zum Zuge gekommen. Daraus werden wir lernen und beharrlich dranbleiben.

Im Bereich der Erneuerbaren Energien setzen wir wie bisher konsequent auf unsere eigenen Fähigkeiten und nicht auf Förderung. Wie schon

seinerzeit bei unserem Offshore-Windpark He Dreiht. Was damals ein Novum war, werden wir nun mit dem derzeit größten Solarpark Deutschlands in Brandenburg mit einer Leistung von 175 MW wiederholen: Die Realisierung ohne Förderung.

Die Photovoltaik werden wir zum dritten Erneuerbaren-Standbein nach Wind on- und offshore ausbauen. Knapp 100 MW haben wir derzeit in Betrieb und inzwischen eine Projektpipeline von 800 MW aufgebaut.

Erzeugung & Handel

Meine Damen und Herren,

The infographic features a dark blue background with a blurred image of a power plant. On the left, the text '2018: Umbau, Innovation, Wachstum' is displayed in white and orange. On the right, two columns of text are presented in white on a dark blue background, separated by vertical orange lines. The top right corner contains the EnBW logo.

2018:
**Umbau,
Innovation,
Wachstum**

Erneuerbare Energien:

- › Baubeginn Hohe See / Albatros in der Nordsee
- › Einstieg in attraktive Auslandsmärkte
- › Größter Solarpark Deutschlands ohne Förderung

Erzeugung & Handel:

- › Gaisburg umgerüstet auf CO₂-ärmeres Gas
- › Marbach in Ausschreibung für Netzstabilitätsreserve
- › Erster Batteriespeicher in einem Großkraftwerk

EnBW

die wirtschaftliche Bedeutung unserer konventionellen Erzeugung hat wie von uns erwartet in den vergangenen Jahren deutlich abgenommen. Sie steht aber weiter für Versorgungssicherheit und wir betreiben das Geschäft mit Effizienz und dem Blick nach vorne.

Seit 2012 haben wir so unser Portfolio an CO₂-intensiven Erzeugungsanlagen um knapp 40 Prozent reduziert. Neun Anlagen sind bisher in die Reservekraftwerksverordnung überführt worden. Die Ergebnisse der Kohlekommission bestätigen den von uns beschrittenen Weg.

In 2018 haben wir unser Heizkraftwerk Stuttgart Gaisburg von Kohle auf Gas umgebaut. Damit verringern sich die Kohlendioxidemissionen um rund 60.000 Tonnen pro Jahr. Auch der Ausstoß von Schwermetallen und Schwefeldioxid entfällt weitestgehend.

Spätestens nach 2022, wenn in Deutschland die letzten Kernkraftwerke vom Netz gehen, benötigen wir in Süddeutschland eine zusätzliche Reserve für die Absicherung der Netzstabilität. Für Baden-Württemberg hat die Bundesnetzagentur insgesamt eine Leistung von 300 MW

ausgeschrieben. Wir haben uns mit einer Anlage auf dem Gelände unseres Kraftwerks Marbach beteiligt und erwarten im April das Ergebnis.

Energiespeichern wird künftig eine wichtige Rolle zukommen, um im Netz Schwankungen aus dem Zusammenspiel zwischen Stromerzeugung und -verbrauch ausgleichen zu können. Einen solchen Batteriespeicher haben wir gemeinsam mit Bosch entwickelt und im März 2018 in Betrieb genommen. Der aus 768 Lithium-Ionen-Modulen bestehende riesige Batteriekomplex von 5 Megawattstunden (MWh) steht an unserem Kraftwerksstandort Heilbronn und wurde damit erstmals in die Leittechnik eines Großkraftwerks eingebunden.

Mit den Ergebnissen der Kohlekommission wurde auch die Bedeutung von Gas als Energieträger weiter gestärkt. Wir bauen unser Gasgeschäft schon seit einigen Jahren zielgerichtet zu einer wichtigen strategischen Säule aus und die Entwicklungen in 2018 waren erfreulich. Sowohl die VNG in Leipzig als auch unsere anderen Gasgesellschaften Gasversorgung Süddeutschland, Erdgas Südwest (ESW) und terranets bw haben ihr Bestandsgeschäft gestärkt und zukunftsgerichtete Aktivitäten erfolgreich gestartet. So wurde das Geschäft mit Grünen Gasen weiter ausgebaut, beispielsweise durch den Erwerb des deutschen Biogasanlagen-Portfolios der luxemburgischen Enovos durch die VNG. Ein weiteres Beispiel aus 2018: Die Übernahme des Biomethangeschäfts der BayWa r.e. durch die ESW-Tochter bmp greengas. Damit sind wir inzwischen Marktführer in dem kleinen, aber profitablen Biomethangeschäft in Deutschland. Erneuerbare und Gase werden die maßgeblichen Stützen für die erfolgreiche Umsetzung der Energiewende sein. Und wir sind hierfür gut aufgestellt.

Meine Damen und Herren,

Thomas Kusterer wird nun über Finanzaufgaben von 2018 sprechen, bevor ich dann noch auf die Themen mit Blick auf 2025 zu sprechen komme.

Teil 2: Thomas Kusterer



Ganz herzlichen Dank, Frank.

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite darf ich Sie herzlich zu unserer Bilanzpressekonferenz für das Geschäftsjahr 2018 begrüßen.

Lassen Sie uns direkt auf die operative Performance unseres Unternehmens im abgelaufenen Geschäftsjahr schauen.



Mit einem Rückgang von 6,2 % lag der Außenumsatz bei 20,6 Mrd. €. Diese Entwicklung ist rein auf die erstmalige Anwendung des IFRS 15 zurückzuführen. Hierdurch erfolgte ein Nettoausweis der EEG-Umsätze.

Die deutlich wichtigere Aussage ist, dass unser operatives Ergebnis im Geschäftsjahr 2018 – nachdem wir in 2017 die Ergebniswende geschafft haben – mit einem Anstieg des Adjusted EBITDA um 2,1 % auf 2 Mrd. 158 Mio. € erneut zulegen konnte.

Damit liegen wir voll in unserem prognostizierten Korridor von 0 bis +5 % über dem Vorjahresergebnis und haben gleichzeitig einen weiteren wichtigen Schritt in Richtung Umsetzung unserer Strategie EnBW 2020 gemacht.

Unser Adjusted Konzernüberschuss liegt bei 438 Mio. € und damit 45 % unterhalb des Vorjahresniveaus. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den deutlichen Rückgang unseres Finanzergebnisses zurückzuführen. Dies ist nicht überraschend, denn der Grund dafür sind die im Vorjahr getätigten Wertpapierveräußerungen zur Vorbereitung der Zahlung an den Kernenergie-Fonds im Juli 2017.



Lassen Sie uns einen kurzen Blick auf unsere vier operativen Geschäftssegmente werfen:

Zunächst einmal muss man feststellen, dass das Geschäftsjahr 2018 ein anspruchsvolles war: Geprägt von schwierigen Witterungsbedingungen sowie der ungeplanten Revisionsverlängerung unseres Kernkraftwerks in Neckarwestheim.

Hier hat sich unsere breite Aufstellung entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette ausgezahlt.

Denn insbesondere die gute Performance im Netzbereich und der Hochlauf unseres Effizienzprogramms konnten diese negativen Effekte ausgleichen.

Im Einzelnen sieht das dann so aus, dass im Segment **Vertriebe** das Adjusted EBITDA gegenüber dem Vorjahr um 18 % auf 271 Mio. € gesunken ist. Das Ergebnis liegt damit leicht unter unserer Prognose von minus 5 % bis minus 15 %.

Die Vertriebe waren dabei in 2018 operativ sehr stabil.

Der Ergebnismrückgang ist insbesondere auf den Entfall von positiven periodenfremden Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017 zurückzuführen.

Das Adjusted EBITDA des Segments **Netze** stieg dagegen entsprechend unserer Prognose von +5 % bis +15 % um 12,5 %.

Diese positive Ergebnisentwicklung auf 1.177 Mio. € wurde durch die Vollkonsolidierung der VNG sowie höhere Erlöse aus der Stromnetznutzung geprägt.

Mit 298 Mio. € lag das Ergebnis im Segment **Erneuerbare Energien** mit minus 10 % deutlich unterhalb unserer ursprünglichen Prognose von +10 % bis +20 %, jedoch am unteren Ende unserer angepassten Prognose von minus 10 % bis plus 5 %.

Dabei haben sich schwache Windverhältnisse und Niedrigwasser negativ auf den Ertrag sowohl unserer Offshore-Windparks als auch der Laufwasserkraftwerke ausgewirkt.

Diese schwierigen Witterungsverhältnisse haben 2018 nicht nur uns betroffen, sondern in gleichem Maße die gesamte Industrie in Europa.

Und diese Entwicklung konnte auch durch den Ergebnisanstieg aus dem Zubau von Onshore-Windparks seit 2017 nicht kompensiert werden.

Das Adjusted EBITDA des Segments **Erzeugung und Handel** entwickelte sich positiv mit einem Anstieg um 13,7 % auf 429 Mio. €. Damit lag das Ergebnis oberhalb unserer Prognose von 0 % bis minus 10 %.

Dabei überkompensierte ein unerwartet hohes periodenfremdes Ergebnis u.a. durch Einmaleffekte aus Strombezugsverträgen die witterungsbedingten negativen Ergebnisauswirkungen bei der Stromproduktion.

Dividende:
Steigerung
reflektiert
zunehmende
Ertragskraft



Was bedeutet das nun für unsere Aktionäre?

Der auf die Aktionäre der EnBW AG entfallende Adjusted Konzernüberschuss beläuft sich – wie bereits erwähnt - auf 438 Mio. €. Daraus ergibt sich ein Ergebnis je Aktie von 1 € und 62 € Cent.

Wie die meisten von Ihnen sicherlich wissen, streben wir grundsätzlich eine Ausschüttungsquote zwischen 40 % und 60 % des Adjusted Konzernüberschusses an. Hierbei orientieren wir uns an unserer Innenfinanzierungskraft.

Diese lag im Geschäftsjahr 2018 mit 93 % nur leicht unter unserem Zielwert von ≥ 100 %.

Vor diesem Hintergrund werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 8. Mai 2019 eine Dividende von 65 Euro Cent für das Geschäftsjahr 2018 vorschlagen und damit 15 Euro Cent über der Dividende des Jahres 2017.

Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 40 % des Adjusted Konzernüberschusses und einer Ausschüttungssumme in Höhe von 176 Mio. Euro.

Vor diesem Hintergrund hat der Vorstand auch entschieden, für das Geschäftsjahr 2018 eine Erfolgsbeteiligung an unsere Belegschaft zu zahlen.

Damit setzen wir – wie auch bereits für das Vorjahr - die entsprechende Vereinbarung aus 2016 über die ruhende Erfolgsbeteiligung aus.



Lassen Sie uns nun einen Blick auf das aktuelle Geschäftsjahr werfen.

In 2019 erwarten wir einen deutlichen Anstieg des Konzernergebnisses.

Das Adjusted EBITDA wird voraussichtlich in einer Bandbreite von 2,35 bis 2,5 Mrd. € liegen – und damit in einer Bandbreite von 9 bis 16% über dem Vorjahr.

Meine Damen und Herren, damit ist das Ergebnisziel, das wir uns in 2013 für 2020 gesetzt haben, bereits ein Jahr früher als geplant in Reichweite.

Was bedeutet das nun für die einzelnen Geschäftssegmente?

Im Segment **Vertriebe** erwarten wir im Jahr 2019 ein stabiles Ergebnis zwischen 225 und 300 Mio. €.

Für das ergebnisstärkste Segment der EnBW, die **Netze**, gehen wir von einer weiter positiven Entwicklung und einem Anstieg auf 1,3 bis 1,4 Mrd. € aus.

Im Vergleich zum Vorjahr rechnen wir auf Grund von gestiegenen Investitionen mit höheren Erlösen aus der Netznutzung.

Das Adjusted EBITDA des Segments **Erneuerbare Energien** wird sich durch den Kapazitätsaufbau, vor allem im Bereich Offshore Wind, deutlich erhöhen.

Hinzu kommt, dass wir davon ausgehen, dass die Windverhältnisse anders als in 2018 wieder auf dem Niveau des langjährigen Durchschnitts liegen werden.

Insgesamt erwarten wir daher für das Segment Erneuerbare Energien ein Ergebnis von 425 bis 500 Mio. €.

Das Adjusted EBITDA des Segments **Erzeugung und Handel** wird mit 350 bis 425 Mio. € das Vorjahresniveau voraussichtlich nicht überschreiten.

Im Vorjahresvergleich rechnen wir mit einem geringeren periodenfremden Ergebnis. Des Weiteren entfällt der Ergebnisbeitrag des in 2018 verkauften E&P Geschäfts der VNG.

Positiv wirkt sich hingegen der Entfall der Revisionsverlängerung des Kernkraftwerks Neckarwestheim in 2018 aus.

Insgesamt erwarten wir also in 2019 im Vergleich zum abgelaufenen Geschäftsjahr stabile Erträge im Vertrieb, leicht rückläufige Erträge im Segment Erzeugung und Handel sowie deutliche Ergebnissteigerungen bei den Netzen und den Erneuerbaren Energien.



Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich heute noch einen weiteren Punkt ansprechen, der für unser Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen hat und inzwischen fester Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns ist, nämlich das Thema Nachhaltigkeit.

Neben ökonomischen Aspekten sind ökologische und soziale Belange nicht nur Teil unserer Unternehmensberichterstattung, sondern integrierter Bestandteil unserer Governance, unserer Unternehmensstrategie sowie unseres Risikomanagements.

Wir kommunizieren inzwischen seit Jahren sehr transparent unsere nicht-finanziellen Unternehmensziele und lassen uns auch daran messen.

An Hand unserer Umwelt-Leistungskennzahlen kann man das gut darstellen, z.B. an der Entwicklung der installierten Leistung unserer Erneuerbaren Energien im Zeitablauf.

Im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich die installierte Leistung um deutlich über 300 MW auf 3,7 GW. Für 2019 prognostizieren wir eine Erhöhung um 700 bis 800 MW. Dabei spielt die Fertigstellung unserer beiden Offshore-Windparks Hohe See und Albatros eine wesentliche Rolle.

Die zweite umweltbezogene Leistungskennzahl ist der Anteil der Erneuerbaren Energien an unserer Gesamterzeugungskapazität.

Auch diese Kennzahl entwickelte sich positiv mit einer Steigerung von knapp 26 % auf knapp 28 % in 2018 und einer geplanten Erhöhung in 2019 auf ca. 31 % bis 32 %.

Bei der CO₂-Intensität unserer Stromerzeugung sind wir für das Geschäftsjahr 2018 von einer Reduktion von 0 bis minus 10 % ausgegangen und lagen im Ergebnis leicht unter dem Vorjahreswert.

Für 2019 rechnen wir mit einer Reduktion in derselben Bandbreite, gehen jedoch aufgrund des geplanten Zubaus der Erneuerbaren Energien von einer deutlicheren Reduktion im Vergleich zu 2018 aus.

Sämtliche nicht-finanzielle Leistungskennzahlen im Umweltbereich zeigen den kontinuierlichen Umbau und die stetige Fortentwicklung unseres Erzeugungsparks hin zu einer nachhaltigen, CO₂-ärmeren Energieerzeugung.

Das Geschäftsmodell der EnBW steht damit auch im Einklang mit dem grundsätzlichen Weg hin zu einem nachhaltigen Wirtschaftssystem.



Und konsequenter Weise folgt auch unsere Unternehmensfinanzierung unserer auf Nachhaltigkeit ausgerichteten Unternehmensstrategie.

Wir haben im Oktober 2018 als eines der ersten deutschen Unternehmen eine Grüne Anleihe mit einem Volumen von 500 Millionen Euro begeben.

Die Erlöse investieren wir zu mehr als 95 Prozent in den Bereich Erneuerbare Energien, vor allem in Windkraft, und einen kleinen Teil in die Ladeinfrastruktur.

Diese Investitionen haben 2018 etwa 185.000 Tonnen CO₂ vermieden.

Zum Vergleich: Das entspricht den Emissionen von rund 100.000 PKW wenn man eine durchschnittliche Fahrleistung von rund 13.000 km pro Jahr annimmt.

Wir sind davon überzeugt, dass unser auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes Geschäftsmodell, gepaart mit einer auf nachhaltige Finanzprodukte fokussierten Unternehmensfinanzierung, der EnBW auch langfristig konkrete wirtschaftliche Vorteile bringen wird.

So konnten wir beispielsweise durch die Begebung der Grünen Anleihe neue Investorengruppen erschließen.

Über 50% unserer Anleihe gingen an reine Nachhaltigkeitsinvestoren und nachhaltige Investmentportfolien.

Dies bietet uns einen erweiterten Zugang zum Kapitalmarkt, der sich - und davon sind wir überzeugt - zukünftig auch auf unsere Finanzierungskosten positiv auswirken wird.

Meine Damen und Herren,

auch zukünftig werden unsere Investitionen in erster Linie in nachhaltige Projekte fließen, die die Kriterien einer Grünen Anleihe abdecken.

Deshalb können Sie davon ausgehen, dass unsere erste Grüne Anleihe kein Einzelprojekt bleiben wird.

So viel von meiner Seite und ich übergebe wieder an Frank Mastiaux.

Teil 3: Ausblick Frank Mastiaux



Vielen Dank, Thomas!

Ich möchte jetzt noch darüber sprechen, was bei uns in den kommenden Jahren ansteht und was wir hierfür zuletzt bereits getan haben.

Wie Sie wissen, haben wir bereits in 2017 auch unsere Ziele für 2025 formuliert.

Zentral waren und sind folgende Punkte:

- Wohin entwickeln wir die EnBW strategisch?
- Wo und wie generieren wir neues Wachstum?
- Wie verknüpfen wir ganz konkret unsere Fähigkeiten mit neuen Märkten und Chancen?

Und damit einhergehend ein klares Verständnis für unsere zukünftige Rolle und Relevanz als Unternehmen für die Gesellschaft.

Drei Leitsätze geben Antworten auf diese Fragen:

1. Wir konzentrieren uns - und zwar auf das, was wir besonders gut können, nämlich komplexe, große und kritische Infrastruktur. Nicht nur im Bereich Energie, sondern auch darüber hinaus.

2. Wir wollen wachsen. Konkret wollen wir 2025 ein Ergebnis von >3 Mrd. € erzielen. Das wäre mehr, als dieses Unternehmen je wirtschaftlich erreicht hat.
3. Wir werden uns darüber hinaus in jedem Einzelfall auch intensiv mit der Frage beschäftigen, welchen konkreten Nutzen unser jeweiliges Angebot zusätzlich zu seinem technischen Inhalt stiften kann.

Lassen Sie mich betonen: Erste materielle finanzielle Ergebnisse erwarten wir erst nach 2020. Denn es gilt erst einmal, die Strategie EnBW 2020 erfolgreich abzuschließen. Und gleichzeitig die Schritte in Richtung 2025 gut vorzubereiten.



Dies als Einordnung für ein paar Beispiele zu Themen, an denen wir heute schon für die Zukunft nach 2020 arbeiten:

Beispiel 1: Intelligente Sicherheitslösungen

Von der Beratung über Planung, Bau und Betrieb von Sicherheitslösungen reicht hier unser Portfolio für Kommunen, aber auch für Unternehmen.

Für ein Pilotprojekt in Gernsbach haben wir einen zentralen Platz mit einem Kamera- und Sensoriksystem ausgestattet, um Lärmbelästigung oder auffällige Körperbewegungen schnell zu erkennen. Kommt es zu Auffälligkeiten, geht direkt eine Meldung an eine Sicherheitsleitstelle und es kann entsprechend reagiert werden. Das alles geschieht vollständig datenschutzkonform, das heißt, Menschen werden nicht erkannt, sondern Akustik- und Bewegungsprofile werden mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz ausgewertet.

Ein weiteres Beispiel ist die anonymisierte Baustellenüberwachung der U-Bahn in Karlsruhe, um Vandalismus zu verhindern und Einbrüche frühzeitig zu erkennen. Auch das intelligent, automatisiert und unter Beachtung unserer Datenschutzrichtlinien.

Beispiel 2: Nachhaltige Quartiersentwicklung

Hier geht es zum einen darum, Wohn- und Lebensraum zu schaffen, der energetisch und technisch auf dem neuesten Stand ist.

Es ist uns mindestens aber genauso wichtig, urbane Räume zu schaffen, in denen man auch gerne lebt.

Das umfasst Konzepte für soziale Begegnungsmöglichkeiten, Nahversorgung, Mobilitätskonzepte, neue Serviceleistungen und vieles mehr.

Ein konkretes Projekt soll hier Vorbildfunktion haben: In enger Partnerschaft mit den Bürgern Stuttgarts wollen wir auf einem 4,2 Hektar großen Gelände in Stöckach ein Quartier mit mindestens 600 Wohnungen entwickeln, das nachhaltigen, technischen und auch sozialen Modellcharakter haben soll.

Drittes Beispiel: Mobilitäts-Infrastruktur für die Stadt

Unter diesem Oberbegriff beschäftigen wir uns bewusst mit einem breiten Spektrum an Themen. Elektromobilität ist hier eines, weitere sind Parkraumanagement, intelligente Verkehrsleitsysteme oder smarte Lösungen, wie sie beispielsweise unser neues Start-up vialytics anbietet. Es stattet städtische Fuhrparkfahrzeuge mit einfach anmutenden Systemen aus, die es aber in sich haben: Per Kamera werden Schäden

und Unregelmäßigkeiten am Straßenbelag frühzeitig erkannt und mit künstlicher Intelligenz ausgewertet. Die Erfassung erfolgt in Echtzeit. Instandhaltung und Reparaturen unserer Verkehrswege lassen sich so erheblich vereinfachen und durch die frühzeitige Schadenserkennung Kosten verringern.

Meine Damen und Herren,

dies sind konkrete Beispiele dafür, woran wir gerade arbeiten. Um hier erfolgreich zu sein, brauchen wir drei Dinge: finanzielle Schlagkraft, eine modern aufgestellte Organisation und begeisterte kompetente Mitarbeiter.

Vor uns liegt daher eine intensive und investive Zeit. Insgesamt werden wir etwa 12 Milliarden Euro in die Hand nehmen.



Wie diese Investitionen genau verteilt sind, zeigt dieses Chart.

- Nachhaltige Erzeugungsinfrastruktur: Hier bündeln wir unsere Erzeugung – konventionell sowie erneuerbar.
- Systemkritische Infrastruktur: Unsere Verteil- und Transportnetze inklusive Breitband- und Gasnetz.
- Intelligente Infrastruktur für den Kunden: Entwicklung und Vertrieb von neuen Produkten und Lösungen - auch über Energie hinaus. Dafür habe ich Ihnen eben ein paar Beispiele genannt.

Der Großteil aller Investitionen – 80 Prozent – fließen in reine Wachstumsthemen.

Um als Organisation optimal für die Zukunft aufgestellt zu sein, arbeiten wir mit Hochdruck an unseren Prozessen, Arbeitsweisen sowie der jeweiligen Teamaufstellung für zunehmend komplexere Lösungen und Produktangebote.

Und schließlich der vielleicht wichtigste Punkt: Wir werden in unsere Mitarbeiter investieren und viele neue ins Unternehmen holen. Bis Ende 2021 werden wir voraussichtlich 3.600 neue Mitarbeiter einstellen. Einerseits, weil langjährig geschätzte Kolleginnen und Kollegen in den Ruhestand gehen. Vor allem aber, weil wir neue, zunehmend digitale Kompetenzen brauchen.

Kurz gefasst, wir investieren konsequent in allen Bereichen in neue Kompetenzen und neue Märkte.



Meine Damen und Herren, ich komme zum Schluss und fasse zusammen.

Unsere Ziele für 2018 haben wir erreicht und auch in diesem Jahr werden wir unser Ergebnis wieder steigern. Mit Blick auf 2020 sind wir fast am Ziel. Für 2025 sind die Weichen gestellt. Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns jetzt auf Ihre Fragen.