

Rede zur EnBW Hauptversammlung 8.5.2019

- es gilt das gesprochene Wort -



Frank Mastiaux

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre der EnBW,

ich heiße Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der EnBW – zur diesjährigen Hauptversammlung hier in der Schwarzwaldhalle in Karlsruhe herzlich willkommen. Ich hoffe, Sie hatten eine angenehme Anreise.

Meine Damen und Herren,

Sie begleiten den Umbau der EnBW seit Jahren sehr nah. Dies in schwierigen Zeiten, und nun auch in Zeiten, in denen wir – wie es aussieht - die Früchte unserer Arbeit ernten und zunehmend wieder in den Wachstumsmodus umschalten können.

Wer könnte diese Wende besser darstellen als unser unternehmerischer Nachwuchs. Deshalb haben wir in diesem Jahr neun Auszubildende und Studenten gebeten, ihren Blick auf die EnBW filmisch umzusetzen. Wir haben die jungen Kolleginnen und Kollegen einfach mal machen lassen.

<<FILM>>

Ich finde, dies ist ein beeindruckender und frischer Blick auf unser Unternehmen. Und natürlich sind die jungen Filmemacher heute auch hier. Bitte stehen Sie doch einmal auf. Sie sind die Zukunft unserer EnBW!

Meine Damen und Herren,

ich möchte heute über drei Dinge sprechen:



- über die Zielerreichung in 2018 gegenüber dem, was wir uns als Plan vorgenommen haben
- was dies für die Strategie EnBW 2020 bedeutet
- und welche Akzente wir gleichzeitig bereits mit Blick auf neues Wachstum in Richtung 2025 gesetzt haben.



Ein guter Startpunkt zur Einordnung des Geschäftsjahres 2018 ist dieses Bild, das wir Ihnen nun seit 2013 unverändert zeigen, als wir vor dem Hintergrund der Strukturbrüche im Energiesektor unsere Strategie mit dem Titel EnBW 2020 formuliert haben:

- mit dem Ziel, unser Geschäftsportfolio grundlegend umzubauen
- und mit einer konkreten Ergebnisambition sowohl für das Gesamtunternehmen als auch für jedes einzelne Geschäftsfeld, wie man hier ebenfalls sieht.

Das Ganze begleitet durch:

- Deutliche und kontinuierliche Effizienzverbesserungen
- Eine Vielzahl von Wachstumsinitiativen sowie
- eine umfassende Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur und unseres Auftretts nach Außen, d.h. wie wir führen, wie wir miteinander arbeiten, wie wir kommunizieren.

Dieses Bild setzt daher auch den Rahmen für das vergangene Geschäftsjahr. Und ich freue mich, Ihnen berichten zu können, dass wir auch in 2018 unsere gesetzten Ergebnisziele wieder erreicht haben.

Unser anspruchsvoller Plan ist in einem anspruchsvollen Jahr erneut aufgegangen, das geprägt war von schwierigen Witterungsbedingungen

sowie der ungeplanten Revisionsverlängerung unseres Kernkraftwerks in Neckarwestheim.



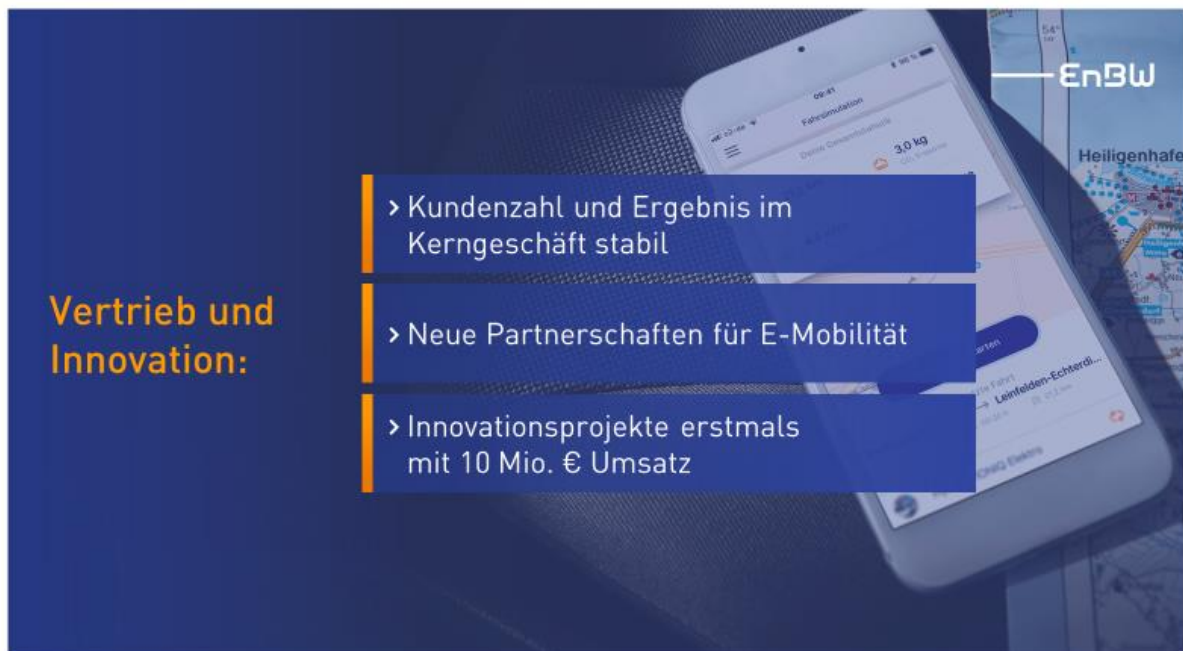
In Zahlen heißt das: Unser **operatives Ergebnis** konnten wir im Geschäftsjahr 2018 – nach der Ergebniswende in 2017 – erneut steigern. Unser Adjusted EBITDA stieg um 2,1 Prozent auf 2 Mrd. 158 Mio. €. Damit liegen wir ziemlich genau in dem von uns prognostizierten Korridor von 0 bis +5 Prozent über dem Vorjahresergebnis.

Der **Umsatz** ist um 6,2 Prozent zurückgegangen. Diese Entwicklung ist allerdings rein auf die erstmalige Anwendung des Rechnungslegungsstandard IFRS 15 zurückzuführen.

Unser **Adjusted Konzernüberschuss** liegt 45 Prozent unterhalb des Vorjahresniveaus. Dies ist nicht überraschend, denn der Grund dafür sind die im Vorjahr getätigten Wertpapierveräußerungen zur Vorbereitung der Zahlung an den Kernenergie-Fonds.

Ich möchte nun auf der Ebene der einzelnen operativen Bereiche darstellen, wie wir in Richtung EnBW 2020 konkret vorangekommen sind.

Ich starte mit dem **Vertriebsgeschäft** und unseren **Innovationsaktivitäten**.



In unserem Privatkundengeschäft konnten wir sowohl unsere Kundenzahl als auch unser Ergebnis bei Strom und Gas im vergangenen Jahr stabil halten. Ein erfreulicher Trend in diesem hart umkämpften Geschäft. Zum Erfolg trugen Partnerschaften, beispielsweise mit Allianz und Amazon, sowie verstärkt Online-Aktionen bei. Unsere Marke Yello ist neu positioniert und steigerte dank attraktiver Bündelangebote ihr Ergebnis.

Im Saldo haben wir 2018 über alle Marken 30.000 Kundenverträge hinzugewonnen.

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

Wir engagieren uns vor allem dort, 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, Hagebau und OMV abgeschlossen.

Insgesamt haben wir die Ambition, bis Ende 2020 deutschlandweit 1.000 eigene Schnellladestandorte zu betreiben. Bis Ende 2018 hatten wir bereits 600 Standorte vertraglich gesichert.

Unsere EnBW mobility+ App haben wir ebenfalls deutlich weiterentwickelt. Mit der Navigation zu mittlerweile mehr als 28.000 Ladepunkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz decken wir jetzt schon 95 Prozent aller öffentlichen, kommerziell verfügbaren Ladestationen ab.

Der Preiswirrwarr an Ladesäulen ist ein Grund, warum viele Menschen noch nicht auf E-Autos umsteigen. Seit dem 1. März bieten wir einen Ladetarif an, der auf jedwede versteckte Kosten verzichtet. Die Preise gelten für das gesamte Laderoaming-Netz der EnBW, also nicht nur für unsere eigenen Stationen.

Ganz aktuell haben wir eine Kooperation mit dem ADAC abgeschlossen. Seit dem 1. April können die mehr als 20 Millionen Mitglieder von Deutschlands größtem Automobilclub das Laderoaming-Netz der EnBW zu günstigen Konditionen über unsere EnBW mobility+ App nutzen.

Einen wichtigen Schritt nach vorne haben wir bei Solar-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 schnell wachsenden Markt jetzt zu den drei führenden Unternehmen in Deutschland. Derzeit installieren Senec-Fachpartner durchschnittlich 500 Anlagen pro Monat.

Auch unser Innovationsmanagement haben wir kräftig weiterentwickelt, sowohl wirtschaftlich als auch als Kompetenz in unserem Hause. Derzeit verfolgen wir gut ein Dutzend konkreter 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. Vor uns lagen nur Lufthansa und SAP.

Diese Aktivitäten zahlen auf die Zukunft unseres Kundengeschäfts ein, das als solches in 2018 operativ solide geliefert hat. Dass das Adjusted EBITDA im Segment Vertriebe um insgesamt 18 Prozent gesunken ist, lag demgegenüber weitestgehend an dem Entfall von positiven periodenfremden Ergebnissen im Geschäftsjahr 2017.



Das operative Ergebnis unseres **Netzgeschäfts** wird maßgeblich geprägt durch unsere Transport- und Verteilnetze für Gas und Strom – und ist durch die erstmalige ganzjährige Vollkonsolidierung der VNG und höhere Erlöse aus der Stromnetznutzung mit 12,5 Prozent deutlich gewachsen.

Drei operative Themen aus dem vergangenen Jahr möchte ich exemplarisch herausgreifen:

- Im Transportnetz der **TransnetBW** kommen wir bei den zwei Gleichstromverbindungen von Nord nach Süd, Ultramet und Suedlink, Stück für Stück voran. Die derzeitigen Proteste gegen die Nord-Süd-Verbindungen zeigen, dass solche Infrastrukturprojekte nur gesellschaftlich akzeptiert werden, wenn es im Vorfeld eine Beteiligung der Betroffenen gibt. Die TransnetBW setzt daher konsequent auf den Dialog mit den Bürgern, die sich z.B. bei Suedlink mit 7.000 Hinweisen aktiv an der Entwicklung des Projektes beteiligen. Auch der aktuellen Diskussion um den Trassenverlauf begegnet die TransnetBW mit einer breit angelegten und offenen Kommunikation: Bis zum Sommer laden wir entlang der geplanten Strecke zu 34 sogenannten Info-Märkten ein.

- Im Verteilnetz der **Netze BW** stand neben Investitionen im dreistelligen Millionenbereich für Netzerneuerung und -ausbau ein Projekt besonders im Mittelpunkt: unsere sogenannte E-Mobilitäts-Allee in Ostfildern.
Vor 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 Netzmanagement aussehen muss, um Lastspitzen abzufangen. Die gibt es unweigerlich, wenn mehrere Haushalte in einer Straße ihre Elektroautos laden. Unser Ziel ist es, dank Intelligenz im Netz einen möglichst effizienten und bedarfsgerechten Ausbau des Netzes hinzubekommen.
- 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. Bis Ende 2018 haben wir bereits mehr als 12.100 km Highspeed-Glasfasernetz verlegt. Aktuell haben wir eine Ausschreibung in Biberach gewonnen. Dort planen wir gemeinsam mit dem Landkreis 70.000 Haushalte mit Glasfaser und Telekommunikationsdiensten zu erschließen. Dieses Wachstum wird weitergehen. Allein bis 2025 wird die NetcomBW hierfür 140 zusätzlichen Mitarbeitern einen Arbeitsplatz anbieten können.

Meine Damen und Herren,

mit unserem Breitbandgeschäft verfügen wir bereits jetzt über eine gute Marktposition in Baden-Württemberg. Und über eine Kooperation mit der VNG-Tochterfirma GasLINE hat die NetCom BW Zugriff auf eine bundesweite Hochgeschwindigkeits-Infrastruktur. Den nächsten Wachstumsschritt im zukunftssträchtigen Telekommunikationsgeschäft haben wir gestern mit dem Erwerb der Kölner Plusnet GmbH vollzogen.

Das Kölner Unternehmen ist ein in ganz Deutschland aktives Telekommunikationsunternehmen, hat rund 25.000 Geschäftskunden und erzielte im Jahr 2018 mit rund 400 Mitarbeitern einen Umsatz von mehr als 200 Millionen Euro. Insbesondere die bundesweite Vertriebsstärke der Plusnet ergänzt unsere bisherigen Aktivitäten im Telekommunikationsgeschäft optimal.



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

Hier kommen wir insgesamt gut voran, was Sie nicht zuletzt an einer weiteren aktuellen Akquisition ablesen können, die wir wenn die entsprechenden Behörden zustimmen in wenigen Wochen abschließen können.

Es handelt sich um das französische Wind- und Solarunternehmen Valeco, das wir im Rahmen unserer gezielten Internationalisierung übernehmen wollen. Mit einer installierten Leistung von 276 Megawatt Wind an Land und 56 Megawatt Solar sowie einer Projektpipeline von 1.700 Megawatt passt Valeco sehr gut zur EnBW. Das verschafft uns aus dem Stand eine starke Marktposition mit guten Wachstumsperspektiven in Frankreich.

Mit dieser Akquisition konnten wir uns in einem hochkompetitiven internationalen Bieterfeld durchsetzen. Dies zeigt erneut, dass wir in diesem Geschäft mittlerweile absolut konkurrenzfähig sind. Zudem haben wir mit diesem wichtigen Schritt unser Ziel für 2020 von insgesamt 1.000 MW Wind-Onshore bereits heute fast erreicht.

Im Jahr 2018 haben wir mit dem Bau unserer Offshore-Windparks Hohe See und Albatros begonnen. Noch im Herbst dieses Jahres gehen beide Nordsee-Windparks mit einer Leistung von insgesamt 610 MW ans Netz. Und nach der natürlichen Pause im Winter laufen die Arbeiten im Baufeld inzwischen wieder auf Hochtouren. Anfang April hat das Team mit der Errichtung des ersten Windrades von Hohe See einen wichtigen Meilenstein erreicht. Weitere 86 folgen in den nächsten Wochen.

Meine Damen und Herren,

neben dem bereits erwähnten französischen Markt gibt es weitere ausgewählte, attraktive Auslandsmärkte, in die wir 2018 eingestiegen sind. Das hatte ich Ihnen bereits im vergangenen Jahr angekündigt. Betonen möchte ich, dass wir selektiv und schrittweise vorgehen, im Sinne einer gezielten Ergänzung unseres Portfolios. Es geht darum, in Märkte vorzustoßen, die ambitionierte Ausbauziele für Erneuerbare Energien haben und in denen wir mit unserem bisher erworbenen Know-how punkten können.

So bauen wir in Schweden die ersten Onshore-Windkraftanlagen und haben Anfang des Jahres sieben Windparks mit einer Leistung von 105 MW gekauft. 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.

Bei den Erneuerbaren Energien setzen wir konsequent auf unsere eigenen Fähigkeiten und nicht auf staatliche 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. Noch in diesem Jahr soll die Investitionsentscheidung fallen, Fertigstellung wäre dann 2020.

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.

Operativ haben sich in 2018 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 Ergebnis im Segment **Erneuerbare Energien** lag daher mit minus 10 Prozent deutlich unterhalb unserer ursprünglichen Prognose von +10 bis +20 Prozent und am unteren Ende unserer angepassten Prognose. Eine künftig internationalere Ausrichtung sollte übrigens unser Erneuerbaren-Geschäft im wahrsten Sinne des Wortes wetterfester machen.

Meine Damen und Herren,



die wirtschaftliche Bedeutung unserer konventionellen Erzeugung hat wie von uns erwartet in den vergangenen Jahren deutlich abgenommen. Sie steht aber weiter technisch und energiewirtschaftlich für Versorgungssicherheit und wir betreiben dieses Geschäft mit Effizienz und mit 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.

Dazu passt auch eine Investitionsentscheidung, die wir bereits vor Jahren getroffen haben: die Umrüstung unseres Heizkraftwerks Stuttgart-Gaisburg von Kohle auf Gas. Am vergangenen Freitag war die offizielle Einweihung. Mit dem Umbau verringern sich die Kohlendioxidemissionen um rund 60.000 Tonnen pro Jahr. Dies entspricht einer Reduktion um 30 Prozent. Auch der Ausstoß von Schwermetallen und Schwefeldioxid entfällt weitestgehend. Dieses anspruchsvolle Kraftwerksprojekt ist pünktlich und absolut plangetreu von unserer Mannschaft umgesetzt worden.

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 Sommer das Ergebnis.

Energiespeichern wird künftig in der Energielandschaft eine enorm wichtige Rolle zukommen, um im Netz Schwankungen aus dem Zusammenspiel zwischen Stromerzeugung und -verbrauch ausgleichen zu können. Auch wir als EnBW bearbeiten das Thema Energiespeicher intensiv, um hier voll auf Ballhöhe zu sein.

U.a. haben wir in diesem Kontext gemeinsam mit Bosch einen Batteriespeicher 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.

Auch unsere konventionelle Erzeugung war von der heißen Witterung im vergangenen Jahr betroffen. Allerdings wurden diese Effekte überkompensiert von unerwartet hohen periodenfremden Effekten, u.a. durch Einmaleffekte aus Strombezugsverträgen. Deshalb stieg das Ergebnis um 13,7 Prozent und lag oberhalb unserer Prognose.

Meine Damen und Herren,

mit den Ergebnissen der Kohlekommission wurde auch die Bedeutung von Gas als Energieträger weiter gestärkt. Wir bauen unser Gasgeschäft schon seit 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 vorangetrieben. So wurde das Geschäft mit Grünen Gasen weiter

ausgebaut, beispielsweise durch den Erwerb des deutschen Biogasanlagen-Portfolios der luxemburgischen Enovos durch die VNG und durch die Übernahme des Biomethangeschäfts der BayWa durch eine ESW-Tochter. 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 hierfür sind wir gut aufgestellt.



Meine Damen und Herren,

hier nochmals im Überblick die Ergebnisentwicklung der einzelnen Segmente. Die unter dem Strich insgesamt positive wirtschaftliche Entwicklung selbst in einem so anspruchsvollen Jahr wie 2018 zeigt, dass unsere EnBW an Robustheit und innerer Stärke gewonnen hat.

Es zahlt sich zunehmend aus, dass wir das Unternehmen einerseits konsequent neu aufgestellt, aber andererseits zusammengehalten haben. Unsere breite Aufstellung entlang der gesamten energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette schafft eine robuste Ergebnisbasis. So konnten die guten Ergebnisse im Netzbereich und der Hochlauf unseres Effizienzprogramms negative Effekte bei Erzeugung und Handel und den Erneuerbaren ausgleichen.

Das Erreichen des Jahresziels macht auch deutlich, dass wir auf der Zielgeraden unserer Strategie EnBW 2020 unverändert mit Kraft und Disziplin unterwegs sind. Und es sieht derzeit so aus, dass wir unser 2020-Ziel nicht nur erreichen, sondern gegebenenfalls sogar übertreffen werden.

Dies ist ein Verdienst des gesamten Teams der EnBW. Und dafür möchte ich mich an dieser Stelle ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Sie alle haben auch 2018 einen tollen Job gemacht.

Und von diesem Ergebnis sollen natürlich auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren.



Deshalb werden wir der Hauptversammlung heute die Ausschüttung einer Dividende von 65 Euro Cent vorschlagen. Sie liegt damit 15 Euro Cent über der Dividende des Jahres 2017 und entspricht einer Ausschüttungsquote von 40% des Adjusted Konzernüberschusses und einer Ausschüttungssumme in Höhe von 176 Mio. Euro.

Auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen von unserem anhaltend positiven Ergebnis profitieren: Ende April haben wir eine Erfolgsbeteiligung von fast einem Monatsgehalt an unsere Belegschaft ausbezahlt. Damit haben wir – wie auch bereits für das Vorjahr - die entsprechende Vereinbarung aus 2016 über ein Ruhen der Erfolgsbeteiligung ausgesetzt.



Ich komme nun zum aktuellen Geschäftsjahr.

Wir erwarten in diesem Jahr einen erneuten und deutlichen Anstieg des Konzernergebnisses.

Das Adjusted EBITDA wird voraussichtlich zwischen 2,35 und 2,5 Mrd. Euro liegen – und damit in einer Bandbreite von 9 bis 16 Prozent über dem Vorjahr. Dies wäre das stärkste Ergebniswachstum der EnBW seit 2008.

Im Einzelnen:

- Im Segment **Vertriebe** erwarten wir ein Ergebnis in einem Korridor zwischen 225 und 300 Mio. Euro. Insbesondere das Geschäft mit Strom- und Gasverträgen bleibt sehr wettbewerbsintensiv.
- 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. Euro aus. Der Grund sind gestiegene Investitionen mit entsprechend höheren Erlösen aus der Netznutzung.
- Das Adjusted EBITDA des Segments **Erneuerbare Energien** wird sich durch den Kapazitätenzubau, vor allem durch die Inbetriebnahme von unseren Offshore-Windparks Hohe See und Albatros, deutlich erhöhen.
- Das Adjusted EBITDA des Segments **Erzeugung und Handel** wird mit 350 bis 425 Mio. Euro etwa auf Vorjahresniveau liegen.



In diesem Jahr möchte ich einem Thema Raum geben, das für unser Unternehmen in den vergangenen Jahren deutlich an Bedeutung gewonnen hat und inzwischen fester Bestandteil unseres unternehmerischen Handelns ist, nämlich das **Thema Nachhaltigkeit**.

Denn neben **wirtschaftlichen** Aspekten sind **ökologische** und **soziale** Belange ein wichtiger Treiber unserer Ziele, unserer Unternehmensstrategie sowie unseres Risikomanagements.

Unser Portfolioumbau macht die **wirtschaftlichen** Aspekte der Nachhaltigkeit deutlich: Im Geschäftsjahr 2018 erhöhte sich die installierte Leistung der Erneuerbaren um deutlich über 300 MW auf 3,7 GW. Für 2019 prognostizieren wir eine Erhöhung um weitere 700 bis 800 MW. Dabei spielt die Fertigstellung unserer beiden Offshore-Windparks Hohe See und Albatros eine wesentliche Rolle. Dadurch erhöht sich in diesem Jahr der Anteil der Erneuerbaren Energien an unserer Gesamterzeugungskapazität auf zirka 32 Prozent.

Ökologisch verringern wir konsequent und Schritt für Schritt unseren CO₂-Fußabdruck. Die CO₂-Intensität unserer Stromerzeugung ist bereits deutlich zurückgegangen und für 2019 rechnen wir aufgrund des geplanten Zubaus der Erneuerbaren Energien mit einer weiteren deutlichen Reduktion.

Immer wichtiger wird der **soziale** Aspekt der Nachhaltigkeit. Wie ich an dieser Stelle schon mehrfach berichtet habe, befassen wir uns z.B. seit einigen Jahren mit den Arbeits- und Lebensbedingungen der Arbeiter unserer Kohlelieferanten – insbesondere in Kolumbien. Gerade haben wir gemeinsam mit internationalen und kolumbianischen Experten einen Fortschritts- und Entwicklungsbericht fertiggestellt, den wir derzeit mit Nichtregierungsorganisationen und Kohleproduzenten diskutieren. Der Bericht zeigt zweierlei: Zum einen ist das Bewusstsein für soziale und ökologische Probleme im Management unserer Lieferanten deutlich gestiegen. Es gibt messbare Verbesserungen, zum Beispiel bei der Arbeitssicherheit in den Minen. Auf der anderen Seite sind wir dort noch nicht auf dem Niveau europäischer Nachhaltigkeitsstandards. An diesem Thema werden wir beharrlich dranbleiben. Der vorliegende Bericht bildet hierfür eine gute Grundlage, in Kolumbien und darüber hinaus.

Ein weiterer Aspekt für **soziale** Nachhaltigkeit ist der Umgang mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Die Zufriedenheit unserer Belegschaft und ob Mitarbeiter – in Führungszeichen – mit Überzeugung „bei uns sind“, ist für uns wichtig und deshalb messen wir dies regelmäßig. Der Trend ist nun im 4. Jahr in Folge positiv. In 2018 ist der sogenannte Mitarbeiter Commitment Index auf den höchsten Wert seit 2013 gestiegen. Es ist erfreulich, dass insbesondere die Attraktivität der EnBW als Arbeitgeber und die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns sich in den Augen unserer Mitarbeiter erneut verbessert hat.

Und noch ein Beispiel: Unser höchstes Gut, die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Eine hochentwickelte Sicherheitskultur hat für uns höchste Priorität. Dass wir hier besondere und ständige Aufmerksamkeit walten lassen, macht unser Arbeitsschutzwert LTIF deutlich, mit dem wir generell schon auf recht gutem Niveau liegen. 2018 hat sich dieser Wert im Vergleich zu 2017 nochmals deutlich verbessert.



Meine Damen und Herren,

auch unsere Unternehmensfinanzierung folgt konsequent Kriterien der Nachhaltigkeit.

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 für Elektroautos.

Diese Investitionen haben 2018 etwa 185.000 Tonnen CO₂ vermieden, das entspricht den Emissionen von rund 100.000 PKW, wenn man eine durchschnittliche Fahrleistung von rund 13.000 km pro Jahr annimmt.

Unser zunehmend auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes Geschäftsmodell, gepaart mit einer auf nachhaltige Finanzprodukte fokussierten Unternehmensfinanzierung, wird der EnBW auch langfristig konkrete wirtschaftliche Vorteile bringen.



Meine Damen und Herren,

ich möchte jetzt noch darüber sprechen, was wir uns für die kommenden Jahren vorgenommen haben und was wir in Vorbereitung hierauf bereits getan haben.

Wie Sie wissen, haben wir – so wie wir in 2013 unsere Ziele für 2020 formuliert haben - bereits in 2017 auch unsere Ziele für 2025 festgelegt.

Zentral waren und sind folgende Punkte:

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

Drei Leitsätze geben Antworten auf diese Fragen:

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

2. Wir wollen kräftig wachsen. Konkret wollen wir 2025 ein Ergebnis von mehr als 3 Mrd. € erzielen und damit ein neues wirtschaftliches Niveau für unser Unternehmen erreichen.
3. Wir werden uns darüber hinaus mit der Frage beschäftigen, welchen zusätzlichen Nutzen unsere jeweiligen Angebote für die Menschen über ihren rein funktionalen Inhalt hinaus stiften können.

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

Dies als Vorbemerkung für ein paar Beispiele von für uns völlig neue Themen, bei denen wir aber gezielt auf Kernkompetenzen der EnBW zurückgreifen. Auch wenn diese aus finanzieller Sicht in den kommenden Jahren noch nicht die materielle Größenordnung haben werden wie unsere schon jetzt starken Investitionsfelder Erneuerbare und Netze, sollen sie illustrieren, in welche Richtung sich unser Geschäft entwickeln kann, um die EnBW noch besser zukunftsgerichtet aufzustellen:

Intelligente Sicherheitslösungen:

z.B. Sicherheitskonzepte für öffentliche Plätze



Beispiel 1: Intelligente Sicherheitslösungen

Das Thema öffentliche Sicherheit ist über die Zeit – leider - immer stärker in seiner Bedeutung gestiegen.

Auf Basis unserer langjährigen Erfahrung in der Sicherung von kritischer Infrastruktur bieten wir deshalb für Kommunen und Unternehmen ein Paket an, das von der Beratung über Planung, Bau und Betrieb von Sicherheitslösungen reicht.

Für ein Pilotprojekt in Gernsbach in der Nähe von Baden-Baden haben wir einen zentralen Platz mit einem Kamera- und Sensoriksystem ausgestattet, um zum Beispiel Lärmbelästigungen oder auffällige Körperbewegungen schnell zu erkennen. Hier sehen Sie eine Originalaufnahme, wie unser System den Platz aufnimmt. Es ist auch zu sehen, dass das alles vollkommen datenschutzkonform geschieht. Menschen werden nicht individuell erkannt, sondern Akustik- und Bewegungsprofile werden mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz ausgewertet. Kommt es zu Auffälligkeiten, geht direkt eine Meldung an eine Sicherheitsleitstelle und es kann entsprechend reagiert werden.

Ein weiteres Beispiel ist die anonymisierte Baustellenüberwachung der U-Bahn hier in Karlsruhe, um Vandalismus zu verhindern und Einbrüche frühzeitig zu erkennen. Auch das intelligent, automatisiert und unter Beachtung unserer Datenschutzrichtlinien. Mithilfe unserer Sicherheitstechnik konnte hier bereits ein Einbruchversuch verhindert werden.

Nachhaltige Quartiers- entwicklung:

z.B. Stuttgart-
Stöckach als Vorbild
für moderne
Wohnkonzepte



Beispiel 2: Nachhaltige Quartiersentwicklung

Die Urbanisierung unserer Gesellschaft nimmt zu und damit wird dem Lebensraum Stadt eine immer wichtigere Rolle zukommen.

In der nachhaltigen Quartiersentwicklung, wie wir sie verstehen, geht es natürlich zum einen darum, Wohn- und Lebensraum zu schaffen, der energetisch und technisch auf dem neuesten Stand ist.

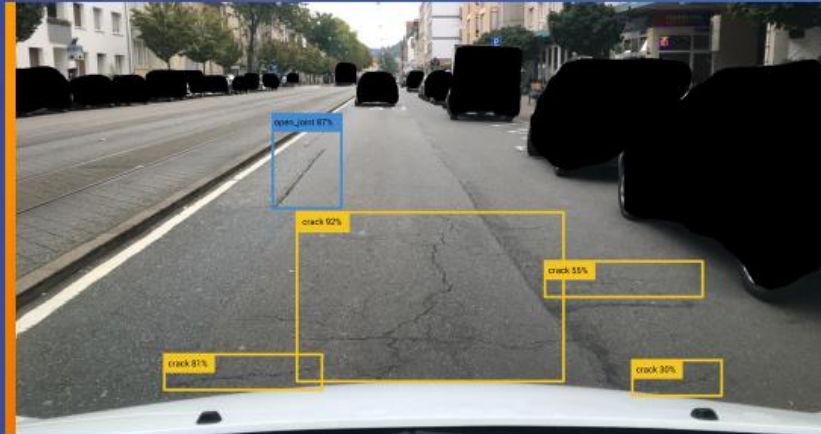
Es ist uns aber mindestens genauso wichtig, uns nicht nur auf die Technik zu konzentrieren, sondern Quartiere zu schaffen, in denen man auch gerne lebt. Wir stellen uns Konzepte vor mit öffentlichen Begegnungsmöglichkeiten, einer wohnnahen Versorgung, einer Mobilität, die Fußgängern, Radfahrern und PKW gerecht wird, neue Serviceleistungen und vieles mehr. Dafür wollen wir Ideen von möglichst vielen Interessensgruppen einholen, um den Bedarf der Menschen möglichst genau zu treffen.

Ein konkretes Projekt für nachhaltige Quartiersentwicklung in Stuttgart soll Vorbildfunktion haben: In enger Partnerschaft mit der Stadt und den Bürgern Stuttgarts wollen wir auf einem 4,2 Hektar großen Gelände im Stöckach – auf dem Bild der gelb markierte Bereich - ein Quartier mit bis zu 800 Wohnungen entwickeln, das sozialen, nachhaltigen und technischen Modellcharakter haben soll. Auch hier beginnen wir frühzeitig den Dialog. Bereits im April haben wir einen „IdeenRaum“ eröffnet, um Anwohnern und Interessierten die Möglichkeit zu geben,

sich zu informieren, mit uns über das Projekt zu diskutieren und eigene Ideen einzubringen. Davon und von geplanten Bürger-Werkstätten erwarten wir wertvolle Impulse für den internationalen städtebaulichen Wettbewerb, der Ende Juni starten soll.

Mobilitäts- Infrastruktur für die Stadt:

z.B. Start-up
vialytics mit
smarten Lösungen
für Straßen



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 Lösungen, wie sie beispielsweise unsere neue Start-up-Beteiligung vialytics anbietet.

Es stattet städtische Fuhrparkfahrzeuge mit Systemen aus, die einfach aussehen, 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 deutlich verringern.

Das sind konkrete Beispiele dafür, woran wir gerade arbeiten und weitere Themen haben wir im Visier.

Meine Damen und Herren,

um in Richtung 2025 erfolgreich zu sein, brauchen wir drei Dinge:

- finanzielle Schlagkraft
- eine top-modern aufgestellte Organisation sowie
- begeisterte kompetente Mitarbeiter.

Vor uns liegt daher eine intensive und investive Zeit.

Insgesamt werden wir etwa 12 Milliarden Euro für unsere Ambitionen in die Hand nehmen.



Wie diese Investitionen genau verteilt sind, zeigt dieses Bild. Wir schauen da im Prinzip auf drei Felder:

1. Nachhaltige Erzeugungsinfrastruktur: Hier bündeln wir unsere Erzeugung – konventionell sowie erneuerbar.
2. Systemkritische Infrastruktur: Unsere Verteil- und Transportnetze inklusive Breitband- und Gasnetz.
3. Intelligente Infrastruktur für den Kunden: Entwicklung und Vertrieb von neuen Produkten und Lösungen - auch über Energie hinaus. In diesen Teil fallen die Beispiele, die ich Ihnen eben genannt habe.

Der Großteil aller Investitionen – 80 Prozent – fließen in reine Wachstumsthemen. Anführen werden dabei – wie bereits erwähnt –

unverändert die Investitionen in die Erneuerbaren und das Netzgeschäft. Auch dies zeigt das Bild.

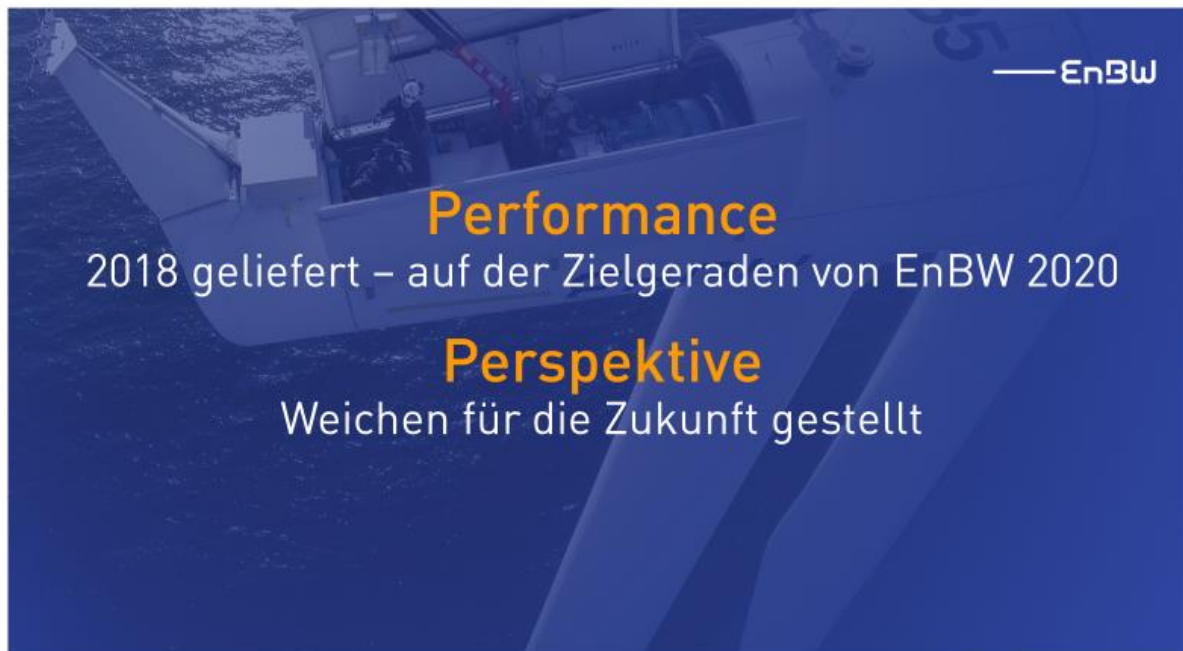
Investieren werden wir aber nicht nur in Projekte, sondern auch gleichermaßen in unsere wichtigste Ressource, nämlich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Zum einen werden wir allein bis Ende 2021 voraussichtlich 3.600 neue Mitarbeiter einstellen. Weil langjährig geschätzte Kolleginnen und Kollegen in den verdienten Ruhestand gehen. Aber auch, weil wir neue, zunehmend digitale Fähigkeiten brauchen. Wir investieren erheblich in die Ausbildung junger Menschen. In diesem Jahr stellen wir 270 Azubis und duale Studenten ein. Im nächsten Jahr werden es bereits mehr als 300 sein. Und alle jungen Leute haben die Chance, von der EnBW übernommen zu werden.

Zum zweiten: Wir investieren in unsere vorhandene Belegschaft. Mit Fort- und Weiterbildung, z.B. inhaltlich in die sich schnell entwickelnden Anforderungen der Digitalisierung, wir fördern aber auch gezielt interne Wechsel. 2018 haben knapp 700 Mitarbeiter einen neuen Job innerhalb der EnBW gefunden.

Meine Damen und Herren,

diese Zahlen zeigen einmal mehr, dass Veränderung bei der EnBW Programm bleiben wird. Aber nicht als Selbstzweck. Bisher war Wandel notwendig, um die Strukturbrüche in unserem Geschäft zu meistern. Diesen Teil haben wir fast geschafft. Künftig brauchen wir Veränderung, um in einer sich weiterhin rasant ändernden Welt Wachstumschancen zu nutzen und als Unternehmen unsere Zukunft aktiv zu gestalten.



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 – und nunmehr im dritten Jahr in Folge - steigern.
- Mit Blick auf unsere Versprechen für 2020 sind wir fast am Ziel.
- Für 2025 steht die Richtung – die Weichen sind gestellt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.