

Präsentation und Rede Frank Mastiaux
Hauptversammlung, 29. April 2015
- Es gilt das gesprochene Wort -

Folie 1



EnBW Energie
Baden-Württemberg AG

Hauptversammlung >
Karlsruhe, 29. April 2015



Frank Mastiaux
Vorsitzender des Vorstands
EnBW Energie Baden-Württemberg AG



Meine sehr verehrten Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

ich heiße Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, herzlich zur
Hauptversammlung der EnBW AG hier in Karlsruhe willkommen! In der Stadt,
die in diesem Jahr ihren 300sten Geburtstag feiert.

Wir freuen uns darauf, engagiert und kreativ mitzufeiern – als Unternehmen
und als Mitbürger dieser Stadt, und wir laden Sie herzlich ein, sich die Vielfalt
unserer Geburtstagsaktivitäten an unserem Informationsstand anzuschauen.

Doch nun zur Sache, zum Geschäft der EnBW.

Im vergangenen Jahr hatte ich meine Rede unter zwei Überschriften gestellt:
„Zahlen und Zwänge“ sowie „Zukunft und Ziele“.

Daran möchte ich heute mit einem dritten und dem vielleicht wichtigsten
Kapitel anknüpfen: „Machen und Liefern“!

Wir haben uns Mitte 2013 im Rahmen unserer Strategie „EnBW 2020“ mittel-
bis langfristige Ziele gesetzt. Seitdem setzen wir diese Strategie in einem

äußerst schwierigen energiewirtschaftlichen und energiepolitischen Umfeld entschlossen um.

Mit dem kleinen Wort WIR meine ich ein großes und engagiertes Team von 20.000 EnBW-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeitern. Und wer könnte besser als diese einen Einstieg in das Kapitel „Machen und Liefern“ vorstellen. Sehen Sie selbst.

Film

Meine Damen und Herren,

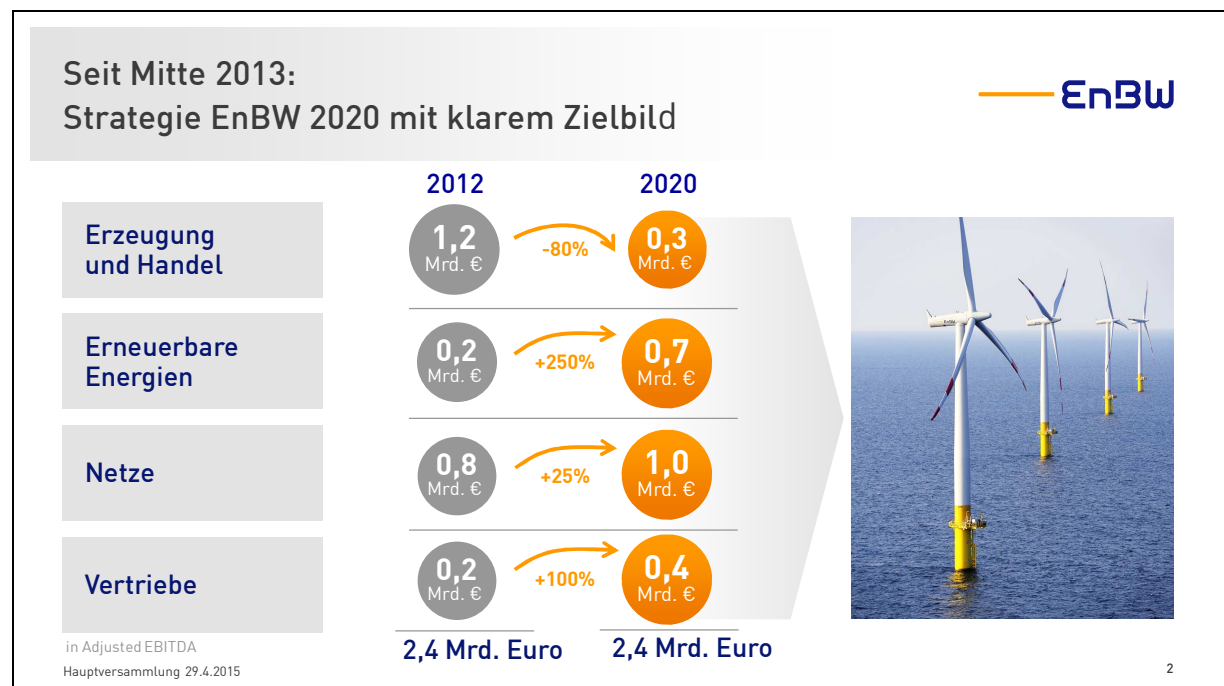
dieser Film - nicht als Image- oder Werbefilm gedacht, sondern als Blick in die Werkstatt der Energiewende bei EnBW - hat Ihnen nicht nur einige Projekte und Höhepunkte des Jahres 2014 gezeigt. Sie haben vor allem Mitglieder des EnBW-Teams beim „Machen und Liefern“ erlebt und kennengelernt. Es sind Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich der schwierigen Situation bewusst sind, in der sich Branche und Unternehmen befinden, und sich deshalb umso mehr für ihre Aufgabe ins Zeug legen – allerdings ohne nervösen Aktionismus, sondern professionell, unaufgeregt und zielstrebig.

Es sind die Menschen in unserem Unternehmen, denen wir verdanken, was wir in 2014 erreicht haben.

Deshalb möchte ich mich an dieser Stelle und im Namen des Vorstands bei allen Kolleginnen und Kollegen für ihren Einsatz und ihre Tatkraft ganz herzlich bedanken.

Meine Damen und Herren,

ich hatte Ihnen im vergangenen Jahr versprochen, dass das Jahr 2014 im Zeichen der Umsetzung unserer Strategie stehen wird.



Die Strategie der EnBW steht seit Mitte 2013, und im Unternehmen wird nicht mehr diskutiert, wo wir hinwollen. Dieses Schaubild zeigt Ihnen noch einmal unsere künftige Ausrichtung: Den Wegfall von Erträgen aus traditionellen Geschäften wollen wir in neuen Feldern wettmachen - verbunden mit klaren, messbaren Zielen, wie sie sich bisher kein anderes Energieunternehmen gesetzt hat.

Unsere neue Struktur, die wir zeitgleich eingeführt haben, unterstreicht unsere integrierte Aufstellung. Seit Mai 2014 ist die EnBW AG mit fünf Tochtergesellschaften zu einem Unternehmen, „Einer EnBW“, verschmolzen. Im Zuge dessen haben wir allein gegenüber 2012 ein Fünftel aller Organisationseinheiten bei EnBW abgebaut. Dadurch sind wir modern und wesentlich schlanker aufgestellt. Gleichzeitig haben wir viele strukturelle Hindernisse und bürokratische Hürden beseitigt. Auch der internen Arbeitskultur hat dieser Schritt gutgetan.

Ich möchte an dieser Stelle betonen: Die EnBW ist als Ganzes stark, in der Summe und im Zusammenspiel ihrer Talente und Fähigkeiten entlang der Wertschöpfungskette.

Und daran, meine Damen und Herren, werden wir strukturell auch nichts ändern!

Heute möchte ich Sie vor allem darüber informieren, wo wir in diesem Umsetzungsprozess als Unternehmen stehen. Das werde ich in drei Abschnitten tun:

1. Was haben wir in 2014 getan, um fit und wachstumsfähig zu sein?
2. Wie haben wir in 2014 finanziell abgeschnitten?
3. Was haben wir uns für 2015 und darüber hinaus vorgenommen?

Für 2014 ist zunächst festzustellen, dass uns das Umfeld nicht geholfen hat, weder energiewirtschaftlich noch energiepolitisch. Die Energiebranche befindet sich in einem strukturellen Umbruch durch die Energiewende – dieser längerfristige Trend ist ungebrochen. Ich werde später im Finanzteil noch einmal genauer darauf eingehen.

Und bei allen Fortschritten, über die ich berichten werde, muss man sich einfach klarmachen, dass wir kontinuierlich gegen diesen negativen Markttrend ankämpfen.

Im Rahmen unserer Strategie arbeiten wir an zwei großen Themen: Effizienz und Wachstum. Und angesichts des dramatischen Preisverfalls auf den Großhandelsmärkten hatten Effizienzmaßnahmen in 2014 erste Priorität.

Vier Handlungsfelder für weitere Effizienzmaßnahmen nach „Fokus“



Über 750 Mio. Euro Einsparung durch „Fokus“ – weitere 400 Mio. bis 2020 geplant

	Optimierung Strukturen und Prozesse		Wirtschaftlichkeit konventionelle Erzeugung
	Vertrieb: Fokussierung, Effizienz und Wachstum		Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Hauptversammlung 29.4.2015 3

Durch das 2012 gestartete Programm „Fokus“ konnten wir im vergangenen Jahr eine Einsparung von über 750 Mio. Euro pro Jahr realisieren – das ist erstens mehr und zweitens ein Jahr früher als ursprünglich geplant.

Doch damit haben wir uns nicht begnügt.

Wir haben den Markt gründlich analysiert und sind zum Ergebnis gekommen, dass auch in den kommenden Jahren von einem anhaltend unerfreulichen Umfeld auszugehen ist. Deshalb haben wir in 2014, nach Abschluss des „Fokus“-Programms, vier Handlungsfelder für weitere gezielte Effizienzmaßnahmen definiert. Bis 2020 wollen wir so noch einmal rd. 400 Mio. Euro an jährlichen Verbesserungen realisieren.

Zusammen mit den Effekten des „Fokus“-Programms würden wir dann eine Effizienzverbesserung von deutlich über eine Milliarde Euro per anno erreicht haben. Um Ihnen zu verdeutlichen, was das bedeutet: Dies ist jeder vierte von uns beeinflussbare Euro an Kosten und Aufwand.

Im vergangenen Jahr haben wir uns vor allem mit konkreten Maßnahmen auf die oberen beiden Handlungsfelder konzentriert, die hier zu sehen sind. Hierzu ein paar Details:

Erste Maßnahmen bereits umgesetzt



 Optimierung Strukturen und Prozesse	 Wirtschaftlichkeit konventionelle Erzeugung
› Verkleinerung des Vorstands › Deutliche Reduzierung der Funktionaleinheiten › Abbau von Führungsfunktionen › Stärkere Fokussierung auf das operative Geschäft	› Stilllegungsbeschlüsse für 6 Kraftwerksblöcke › Verkauf der Anteile am Kraftwerk Bexbach → Insgesamt 1.700 MW = 25 % der konventionellen Kraftwerkskapazitäten › Neue effiziente Organisation der Erzeugung

Hauptversammlung 29.4.2015 4

Nach der Verschmelzung der Konzerngesellschaften zu „Einer EnBW“ haben wir die Verschlinkung unserer Organisation konsequent fortgesetzt, um uns Schritt für Schritt zu „entkonzernern“. Und, meine Damen und Herren, dabei haben wir in der Unternehmenspyramide ganz oben angefangen.

Wir haben den Vorstand verkleinert sowie die Anzahl der Funktionaleinheiten durch Zusammenlegung von über 20 auf weniger als die Hälfte reduziert. Entsprechend reduzierte sich auch die Zahl der Führungspositionen. Parallel dazu haben wir die Aufgaben dieser zentralen Einheiten stärker an die Bedürfnisse des operativen Geschäfts ausgerichtet: so wenig Zentralisierung wie möglich und so viel wie nötig.

Erfolg zeigt sich für mich durch Leistungsfähigkeit an der operativen Front, bestmöglich unterstützt durch eine kompakt aufgestellte kompetente Mannschaft in den zentralen Einheiten.

Um es anders auszudrücken: weniger Hochglanz für den Vorstand, aber dafür erstklassige Unterstützung für die Teams vor Ort.

Konsequent sind wir auch im Bereich der konventionellen Erzeugung vorgegangen. Nach detaillierter Analyse der künftigen Marktentwicklung haben wir die Stilllegung von sechs unwirtschaftlichen Kraftwerksblöcken beantragt. Dies wurde von der Bundesnetzagentur abgelehnt, daher laufen die vier Kraftwerksblöcke in Marbach und Walheim sowie seit 10. April dieses Jahres zwei Blöcke in Heilbronn im Rahmen der Reservekraftwerksverordnung. Das heißt, sie laufen unter der Führung der Übertragungsnetzbetreiber, übrigens für uns nicht voll kostendeckend. Weiterhin haben wir unseren 75 %igen Anteil am Kraftwerk Bexbach an die STEAG verkauft.

Mit diesen Maßnahmen haben wir uns unter Führung meines Kollegen Hans-Josef Zimmer und seinem Team innerhalb von nur einem Jahr von insgesamt 1.700 MW bzw. 25 % der Kapazitäten in der alten konventionellen Stromerzeugung getrennt. Dies trägt nicht nur zu einer relativen Ergebnisverbesserung bei, sondern wir verringern dadurch auch unsere Abhängigkeit von einem schwachen Großhandelsmarkt. Diese Maßnahmen stellen einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung der Unternehmensentwicklung dar. Und wir konnten aktuell mit erneuten Verbesserungen daran anknüpfen.

Denn erst vor Kurzem haben wir uns mit den Arbeitnehmervertretern auf eine neue Struktur für den Bereich der Erzeugung geeinigt. Weg von einer standortorientierten hin zu einer prozessorientierten Organisation. Das bedeutet: Beseitigung von Doppelstrukturen und weniger Kosten. Ohne den Ab- und Umbau von Stellen ist dies leider nicht möglich. Wir führen hier, wie bisher auch, sehr konstruktive Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern über sozialverträgliche Regelungen. Wir werden - wo immer es geht - betroffenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern alternative Angebote in anderen Bereichen des Unternehmens machen.

Ich möchte den Arbeitnehmervertretern an dieser Stelle ausdrücklich dafür danken, dass wir am Ende – nach zugegeben hartem Ringen – immer zu tragfähigen Lösungen im Interesse des Unternehmens finden. Auch diese traditionell gute Sozialpartnerschaft bei der EnBW ist für mich ein Ausweis unserer Teamfähigkeit.

Den beiden anderen der vier Handlungsfelder für weitere Effizienzmaßnahmen, die ich Ihnen auf der Folie zuvor gezeigt habe, wird in 2015 unser besonderes Augenmerk gelten. Vor allem im Vertrieb wollen wir bestehende Defizite, sowohl in der Wirtschaftlichkeit als auch im Bereich unserer Wachstumsziele, sehr gezielt adressieren. Dazu später mehr.

Wachstumsprojekte 2014: Erneuerbare Energien



- > Ausbau Wind Offshore-Pipeline auf 1.900 MW
- > EnBW größter deutscher Offshore-Entwickler



- > Ausbau gesicherte Wind Onshore-Pipeline in Deutschland auf rund 580 MW
- > Weitere rund 1.900 MW in Prüfung



Meine Damen und Herren,

Effizienz ist eine notwendige Daueraufgabe für jedes Unternehmen, dessen Märkte sich verändern und das im harten Wettbewerb steht. Mit Effizienz allein schafft man aber keine Perspektiven. Deshalb steht unsere Strategie klar auch auf dem wichtigen Pfeiler „Wachstum“ – mit ersten Erfolgen:

Im Bereich Wind Offshore haben wir mittlerweile 60 der insgesamt 80 Turbinen für den Ostsee-Windpark Baltic 2 technisch betriebsbereit. Besonders freue ich mich darüber, Ihnen heute persönlich eine gute Nachricht überbringen zu können. Wir – und dabei denke ich vor allem auch an unsere Projektmannschaft vor Ort – haben einen wichtigen Meilenstein erreicht: Am vergangenen Wochenende hat EnBW Baltic 2 die erste Kilowattstunde Strom eingespeist und ist mittlerweile mit acht Anlagen am Netz. Wir sind damit im Endspurt, was die Realisierung unseres zweiten Ostsee-Windparks anbelangt, und richten unseren Blick nun schon verstärkt auf die Nordsee:

Dort prüfen wir die Projekte „Hohe See“ und „He Dreiht“ und haben durch den Kauf des Windpark-Projekts „Albatros“ unsere Projekt-Pipeline deutlich

erweitert. Mit einem Portfolio von insgesamt 1.900 MW ist EnBW im Bereich Offshore nun die Nr. 1 in Deutschland.

Im Bereich Wind Onshore haben wir inzwischen eine bundesweite Präsenz mit vier Stützpunkten zur Entwicklung und zur Betreuung von Onshore-Windparks aufgebaut. Fast 200 MW haben wir heute in Betrieb. Unsere gesicherten Projekte haben ein Volumen von 580 MW.

Wachstumsprojekte 2014: Erneuerbare Energien in der Türkei und Ausbau Gasgeschäft



- > Ausbau Erneuerbare Energien Türkei 186 MW* in Betrieb
- > Insgesamt 1.500 MW* in Betrieb, Bau und Entwicklung



- > Ausbau Gas: Übernahme von terranets bw und GVS stärkt Netz- und Vertriebsgeschäft



In der Türkei haben wir im vergangenen Jahr weitere Windparks in Betrieb genommen. Derzeit läuft der Bau von vier Windparks gleichzeitig. Die EnBW geht hier in industriellem Maßstab vor. Mit unserem Partner Borusan haben wir ein Portfolio aus bestehenden und geplanten Projekten von 1.500 MW.

Ein erfreulicher Wachstumsschritt ist uns auch im Gasgeschäft gelungen. Wir haben von der italienischen ENI jeweils 50 % der Anteile an der Gasnetzgesellschaft terranets bw und der Gasvertriebsgesellschaft GVS gekauft. An beiden halten wir jetzt 100 % und realisieren dabei operative und wirtschaftliche Vorteile als alleiniger Eigner. Wir sind zuversichtlich, das Gasgeschäft in den kommenden Jahren weiterentwickeln zu können.

Wachstumsprojekte 2014: Netzgeschäft und Vertrieb



- > Wichtige Partnerschaften im kommunalen Netzgeschäft mit Stuttgart und Heilbronn
- > Übertragungsnetz: Kooperationsvertrag zum Projekt SuedLink



- > Aufbau Breitbandgeschäft: Gründung NetCom BW mit guten Wachstumsperspektiven



Für das kommunale Netzgeschäft war 2014 ein wichtiges Jahr, insbesondere durch die großen Konzessionen Stuttgart und Heilbronn. Beide konnten wir mit neuen Partnerschaftskonzepten für uns entscheiden. Angesichts der Großwetterlage in diesem Geschäft ist dieser Erfolg keine Selbstverständlichkeit. Das Team der EnBW hat hier mit Kompetenz, aber auch mit Flexibilität und der Fähigkeit zum Zuhören die kommunale Seite überzeugt. Insgesamt haben wir in den vergangenen Jahren über 90 % der Konzessionen und Partnerschaften in Baden-Württemberg verlängern können.

Im Bereich der Übertragungsnetze haben die TransnetBW und die TenneT im September den Kooperationsvertrag zum Projekt SuedLink unterzeichnet. Gleichzeitig wurde unter Leitung von Umweltminister Franz Untersteller die Landesinitiative „Dialogprozess zum Netzausbau in Baden-Württemberg“ gestartet.

Zusammen mit der OEW, einem unserer beiden großen Anteilseigner, haben wir im Bereich Telekommunikation ein für uns neues Geschäftsfeld „Breitbandtechnologie“ aufgebaut. Wir haben dazu alle bisher bestehenden Telekommunikationsaktivitäten in der neuen Gesellschaft NetCom BW gebündelt. Wir konnten bereits 2014 namhafte große Industriekunden gewinnen und die Anzahl der Haushaltsanschlüsse mehr als verdoppeln. Wir sind zuversichtlich, mit diesem Geschäft ein Umsatzwachstum von künftig jährlich 15 % erreichen zu können.

Wachstumsprojekte 2014: Netzgeschäft und Vertrieb



- > Innovations-Campus eröffnet:
Entwicklung neuer Geschäftsmodelle



- > Operations: Starker Start für Drittgeschäft,
erste Aufträge für 150 Mio. Euro



Unser Innovationscampus hat im vergangenen Jahr seine Aufbauphase abgeschlossen und einen fliegenden Start hingelegt. Über die ersten Erfolge bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und wichtiger Impulse für eine neue Innovationskultur komme ich noch zu sprechen.

Im Bereich Vertrieb und Operations war unser bereits in 2012 gestarteter Vorstoß, ein Geschäft mit Dienstleistungen für Dritte im Bereich Abwicklung - von der Zählerablesung bis zur Rechnungsstellung - aufzubauen, im vergangenen Jahr recht erfolgreich.

Mit unserer „Öffnung für den Drittmarkt“ haben wir in 2014 Aufträge mit einem Umsatzvolumen von über 150 Mio. Euro sichern können. Wir sind heute in Deutschland in den Top 3 in diesem Geschäft und wir sind Marktführer für netznahe Dienstleistungen. Hieran gilt es jetzt anzuknüpfen.

Desinvestitionen: Portfolio gestrafft, Finanzkraft gestärkt



- > **Konventionelle Erzeugung:**
Verkauf von 75 % am Kohlekraftwerk Bexbach



- > **Fokussierung aufs Kerngeschäft:**
Verkauf der Sicherheitsfirma OSD Schäfer (900 Mitarbeiter)



- > **Wind-Onshore:**
Beteiligung von Kommunen und Bürgern



- > **Wind-Offshore:**
Verkauf von Anteilen an EnBW Baltic 2 für 720 Mio. Euro

Hauptversammlung 29.4.2015

9

Meine Damen und Herren,

in die Umsetzung unserer Wachstumsstrategie wollen wir bis 2020 mehr als 7 Mrd. Euro investieren. Dieser finanzielle Kraftakt verlangt es, mit strategisch wichtigen Themen und Aktivitäten klare Prioritäten zu setzen.

Dabei spielen auch Desinvestitionen eine wichtige Rolle. In 2014 konnten wir einige Transaktionen abschließen.

Neben dem schon erläuterten Verkauf von Anteilen am Kohlekraftwerk Bexbach haben wir in 2014 die Sicherheitsfirma OSD Schäfer veräußert, deren Aktivitäten mit 900 Mitarbeitern nicht zu unserem Kerngeschäft gehören.

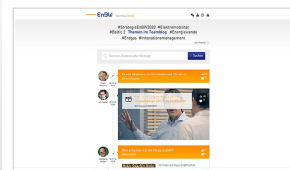
Wir haben erste positive Erfahrungen mit der Beteiligung von Bürgern und Kommunen an Onshore-Windparks gemacht und werden weitere Projekte dieser Art prüfen.

Ein für die Finanzierung unserer Zukunftspläne wichtiger Erfolg ist uns bei Baltic 2 gelungen. Anfang Januar 2015 konnten wir die renommierte australische Investmentgesellschaft Macquarie als Finanzpartner gewinnen. Der Verkauf von 49,9 % der Anteile bringt rd. 720 Mio. Euro, die wir in kommende Wachstumsprojekte investieren können. Baltic 2 bleibt aber konsolidierter Bestandteil unseres operativen Geschäfts. Zudem werden wir die Betriebsführung und Wartungsaufgaben übernehmen und damit auch unser Servicegeschäft erweitern. Diese Transaktion ist ein großer Erfolg vor allem von Thomas Kusterer und seinem Team, gemeinsam mit den Kollegen aus dem Team Erneuerbaren Energie.

Dialog treibt Veränderung

Direkt und offen - Kommunikation im Unternehmen

- > Diskussionen mit Vorstand vor Ort
- > Neue Arbeitswelten fördern Austausch und Zusammenarbeit
- > „Teamblog“:
Neue Dialogplattform im Intranet für alle Mitarbeiter



Meine Damen und Herren,

der Erfolg einer Neuausrichtung eines Konzerns wie der EnBW hängt nicht nur davon ab, was man tut, sondern auch, wie man es tut.

Unseren Konzern komplett umzubauen, gleichzeitig große Fortschritte bei Effizienz-, Wachstums- und Desinvestitionsprojekten zu erzielen – das alles gelingt nur, weil wir dabei sind, eine Unternehmenskultur zu entwickeln, die zum „Machen und Liefern“ motiviert. Dabei verfolgen wir einen ganzheitlichen Ansatz, der programmatisch von Frank Heberger und seinem Team im Sinne einer Transformation unterstützt wird. Mit diesen Maßnahmen wollen wir eine ergebnisorientierte Führungskultur entwickeln, sowie die Zusammenarbeit über die Grenzen von Geschäfts- und Funktionsbereichen hinaus verbessern. Wir stellen künftig hohe Anforderungen an Veränderungs- und Leistungsbereitschaft – wir setzen dabei aber vor allem auf Transparenz, Dialog, Vertrauen und Zusammenhalt. Dadurch entstehen Motivation und ein Top-Team.

Eine solche Kultur lebt von den Möglichkeiten der Mitarbeiter, ihre Ideen einzubringen und einen kritischen Dialog auf allen Ebenen führen zu können. Sie bedeutet auch konsequentes Handeln, wo es angezeigt ist. Wir unterstützen diesen Prozess sehr intensiv mit einer ganzen Reihe von

Maßnahmen. Wir führen regelmäßig Mitarbeiterbefragungen durch, wir diskutieren als Vorstand einzeln oder im Team direkt mit den Mitarbeitern oder führen den Dialog auf großen Mitarbeiterveranstaltungen oder im Intranet auf neuen Kommunikationsplattformen. Wir sind zudem erfolgreich dabei, neue Arbeitswelten in Form offener Bürostrukturen einzuführen, um den Austausch und das Teamgefühl zu stärken.

Unternehmenskultur beginnt an der Spitze, also bei mir und meinen Kollegen im Vorstand, oder sie scheitert. Das Thema ist für mich insofern ganz klar Chefsache und wir gehen hier beharrlich Schritt für Schritt vor. So haben wir z.B. bei der Auswahl der Top-Führungskräfte einen sehr transparenten Prozess durchgeführt. Eine Aufgabe, der sich mein Kollege Bernhard Beck und sein Team mit viel Einsatz und Herzblut und mit großem Erfolg im vergangenen Jahr angenommen haben. Dabei haben wir besondere Bedeutung der Frage beigemessen, wie es um die Führungsfähigkeit jenseits fachlicher Qualifikation steht. Auch der Vielfalt in unseren Führungsteams, neudeutsch „Diversity“, d. h. Aspekte wie Geschlecht, Alter etc. sowie Unterschiede im Erfahrungshintergrund, tragen wir deutlich stärker als früher Rechnung.

Dialog treibt Veränderung



Konstruktiv und kontrovers: Austausch mit der Öffentlichkeit

- Diskussionen mit Bürgern, Kommunen und Industrie über die Zukunft der Energie
- Intensiver Dialog mit NGOs speziell zum Thema Klimaschutz und Kohlebeschaffung
- EnBW in Kolumbien: Bekenntnis zur Nachhaltigkeit vor Ort und in der Praxis



Hauptversammlung 29.4.2015

11

Das gilt auch für den Dialog mit der Gesellschaft und der Öffentlichkeit.

Viele Untersuchungen zeigen: Unsere Branche und unser Unternehmen stehen nicht so in der Gesellschaft, wie es der wichtigen Aufgabe, die wir für die Gesellschaft erfüllen, angemessen wäre.

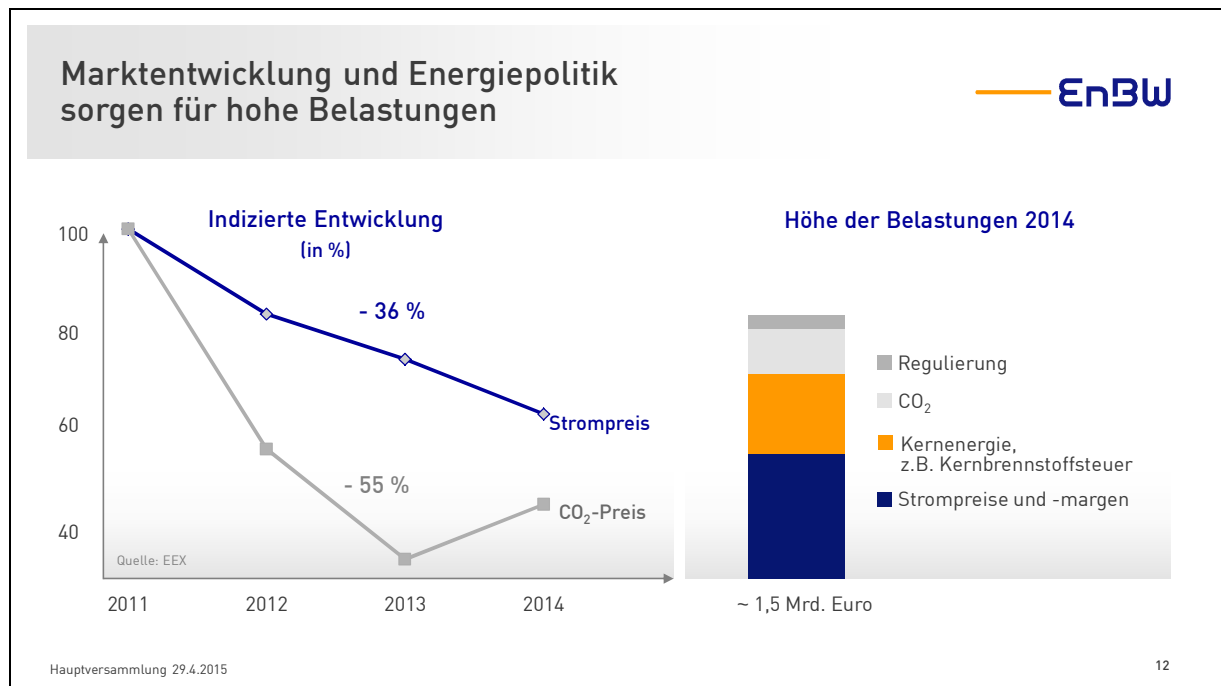
Dies ist für mich nicht akzeptabel.

Deshalb haben wir gerade in jüngster Zeit eine Menge getan: Nicht nur durch viele Veranstaltungen mit Bürgern, im kommunalen Bereich und bei unseren Kunden, sondern auch durch neue Kommunikationsplattformen wie dem Energiewende-Blog, den ich Ihnen im vorigen Jahr schon vorgestellt hatte und der sich erfreulich entwickelt hat. Diese Anstrengungen haben sich u. a. auch auf die Arbeitgebermarke EnBW positiv ausgewirkt. Trotz des wirtschaftlich schwierigen Umfelds hat sich seit 2012 die Anzahl externer Bewerber in Relation zu den extern ausgeschriebenen Stellen der EnBW verdreifacht.

Im Dialog mit der Öffentlichkeit hat das Thema Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert. Die EnBW setzt sich seit Jahren für den Klimaschutz auf nationaler und europäischer Ebene ein. Ende vergangenen Jahres wurden wir im Rahmen des weltweit anerkannten Carbon-Disclosure-Project-Ratings für herausragende Leistungen im Klimaschutz ausgezeichnet.

Ein besonderes Anliegen verbinden wir mit Kolumbien und der Kohlebeschaffung, hierüber hatte ich im vergangenen Jahr berichtet.

Wie angekündigt haben wir im März dieses Jahres eine gemeinsame Reise mit NGO-Vertretern vor Ort gemacht. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse bestärken uns, dass die bisher entwickelten Instrumente zu wirken beginnen. Wir sehen positive Zeichen in der Weiterentwicklung des Nachhaltigkeitsengagements unserer Produzenten. Gleichwohl ermutigen wir sie nachdrücklich, ihr Engagement auszubauen und sich u.a. an einem regionalen Versöhnungsprozess zu beteiligen. Die nächsten Schritte sollten dabei im Einklang mit staatlichen Prozessen erfolgen. Dies könnte beispielsweise über branchenspezifische Initiativen erfolgen.



Meine Damen und Herren,

wie haben sich unsere Aktivitäten in 2014 nun in den Zahlen des Geschäftsjahres niedergeschlagen?

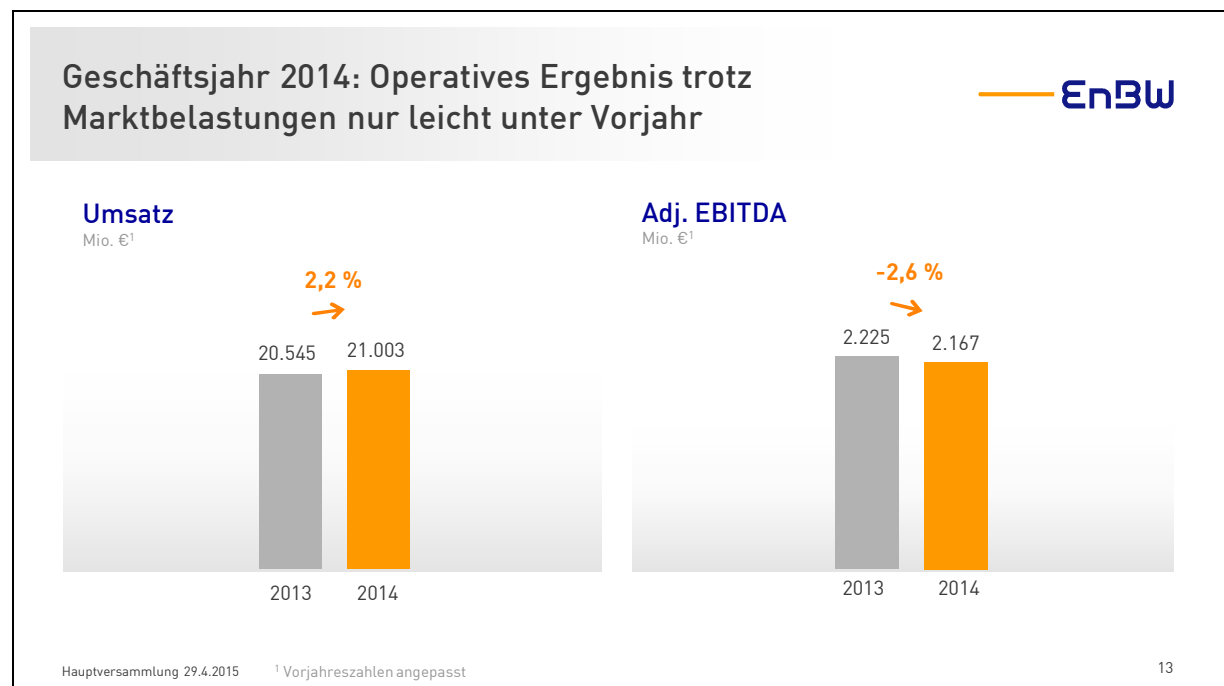
Einleitend möchte ich Ihnen zunächst das Ausmaß der Belastungen durch die negative Entwicklung der Märkte und durch die Energiepolitik vor Augen führen.

Die Strompreise sind im Zuge der Energiewende in den letzten drei Jahren um rund 36 % gesunken. Der Verfall der CO₂-Preise verlief mit 55 % noch dramatischer.

Diese Preisentwicklung bei Strom und CO₂ belastet insbesondere Gaskraftwerke und effiziente Steinkohlekraftwerke.

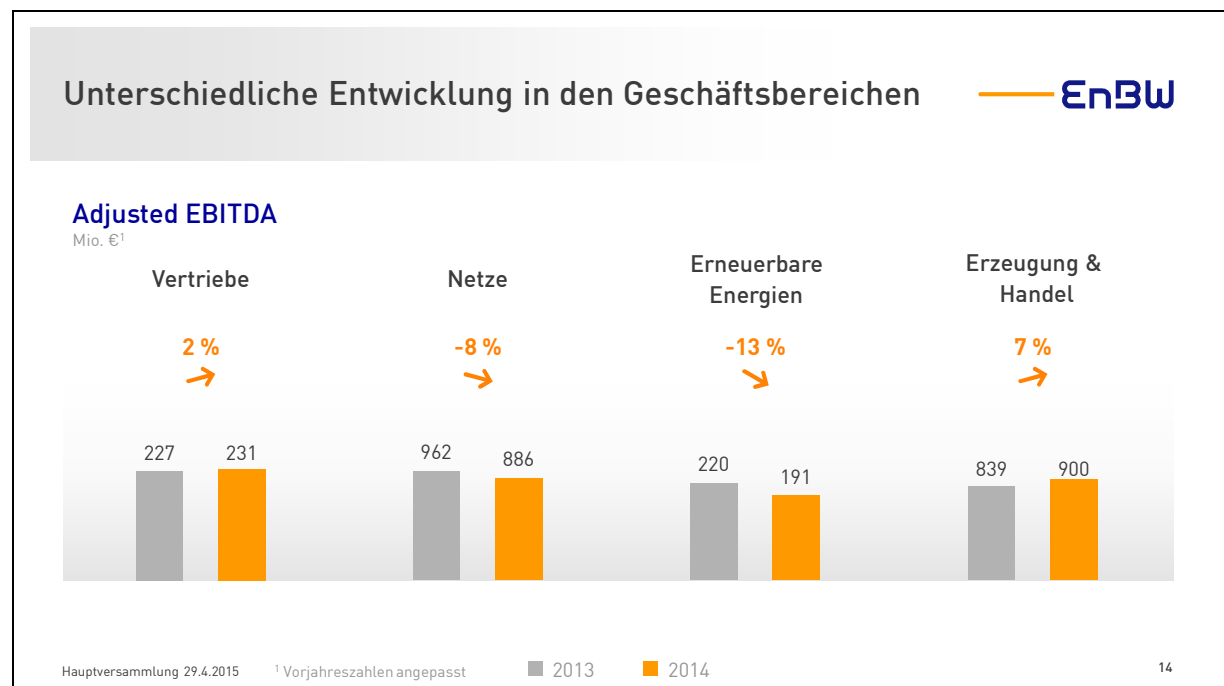
Im Bereich Kernenergie beeinträchtigt die Kernbrennstoffsteuer in hohem Maße die Erträge. Dazu kommen die gesunkenen Strompreise und zahlreiche regulatorische Vorgaben und Eingriffe.

Die energiewirtschaftlichen und energiepolitischen Belastungen summierten sich seit dem Jahr 2010 auf rd. 1,5 Mrd. Euro in 2014.



Trotz dieser erheblichen Marktbelastungen ging unser operatives Ergebnis nur um 2,6 % zurück. Es lag damit mitten im angekündigten Zielkorridor zwischen 0 und -5 %.

Dies erklärt sich nicht aus dem leicht höheren Umsatz. Es spiegelt die Wirkung unserer Anstrengungen und Gegenmaßnahmen wider, vorrangig im Bereich der Effizienz. Allein durch das Effizienzprogramm „Fokus“ konnten wir, wie ich bereits sagte, in 2014 eine Kostenentlastung von über 750 Mio. Euro erreichen.



Noch sichtbarer wird das an der Tatsache, dass sich das Segment Erzeugung und Handel entgegen aller Marktfaktoren um 7 % gegenüber dem Vorjahr verbessern konnte. Unter anderem ist dies der Wirkung unserer Effizienz- und Optimierungsmaßnahmen wie auch der Inbetriebnahme von RDK 8, dem effizientesten Kohlekraftwerk der Welt, zu verdanken.

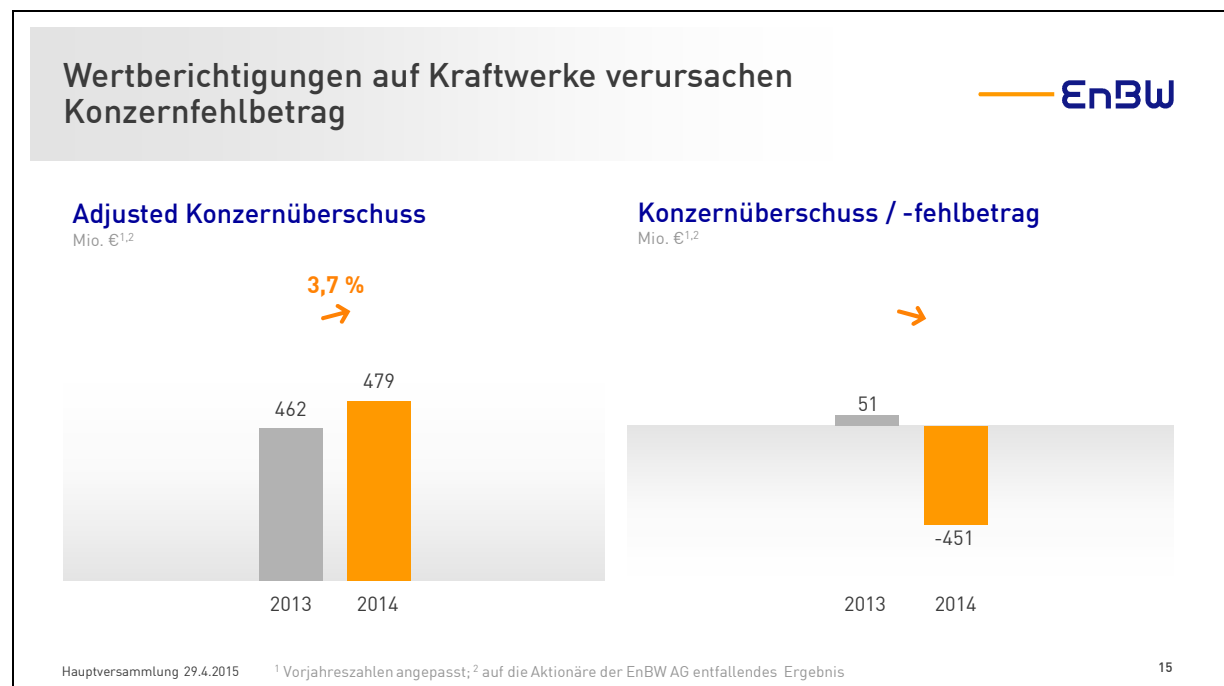
Sein operatives Ergebnis leicht steigern konnte auch der Vertrieb. Im Netzgeschäft reduzierte sich hingegen das Ergebnis erwartungsgemäß um 8 %. Hierfür waren unter anderem regulatorische Gründe ausschlaggebend. Bei Erneuerbare Energien ging das Ergebnis entgegen unserer ursprünglichen Erwartungen um 13 % spürbar zurück. Das lag unter anderem am verzögerten Hochlauf von Baltic 2, an einer wetterbedingt geringeren Stromerzeugung unserer Laufwasserkraftwerke, die darüber hinaus auch von den niedrigen Großhandelspreisen betroffen waren.

Meine Damen und Herren,

auch wenn wir m. E. ein insgesamt respektables operatives Ergebnis in 2014 erzielt haben, möchte ich an dieser Stelle aber auch sagen, dass wir mit einigen Entwicklungen des Jahres 2014 nicht zufrieden sind. Der Vertrieb konnte sich zwar steigern, ist aber dennoch hinter seinen Möglichkeiten und

unseren Erwartungen zurückgeblieben. Und bei Erneuerbare Energien wollten wir ein Plus erzielen, sind aber bei einem Minus gelandet. Während wir also im Bereich von Effizienzmaßnahmen gut unterwegs sind, gilt es, in unseren Wachstumsfeldern noch besser zu werden.

Auch wenn dabei exogene Faktoren eine maßgebliche Rolle gespielt haben: Solche Abweichungen können und wollen wir uns nicht mehr leisten und wir werden im laufenden Jahr gegensteuern.

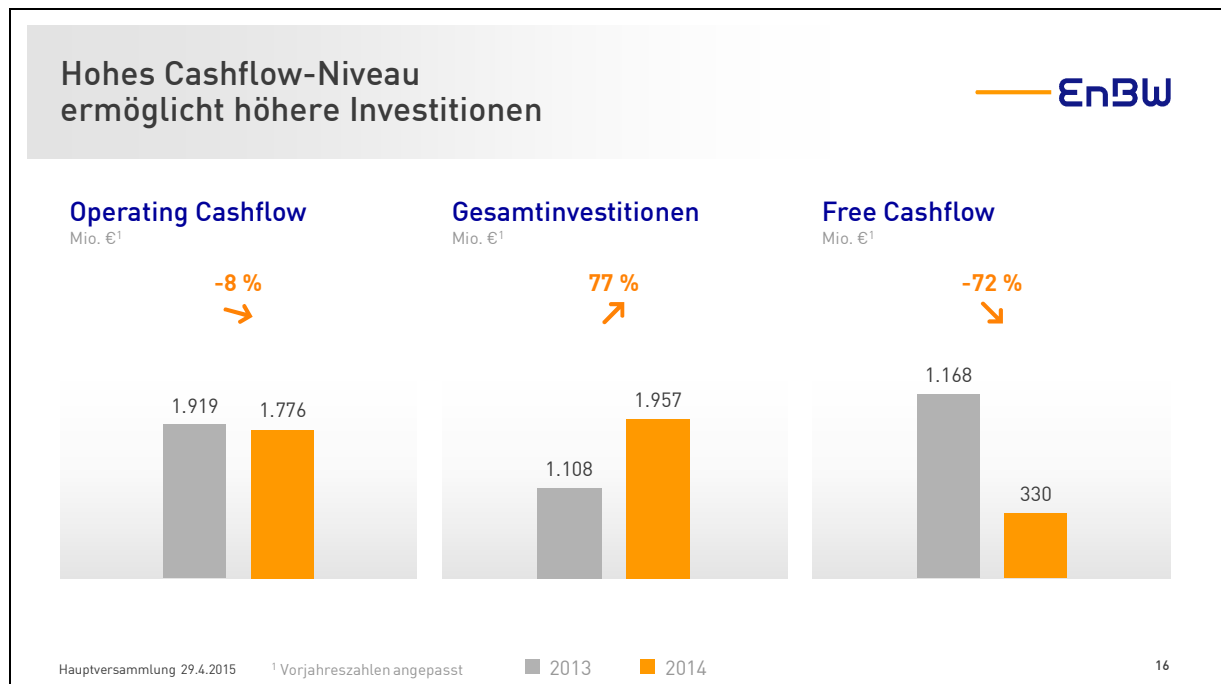


Auf die Darstellung auf diesem Schaubild schauen wir mit gemischten Gefühlen. Der um Sondereffekte bereinigte Konzernüberschuss, der auch für die Dividendenausschüttung ausschlaggebend ist, stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 3,7 % auf 479 Mio. Euro. Dies ist im Wesentlichen auf geringere Zinsbelastungen und höhere Erträge aus Finanzanlagen zurückzuführen. Aufgrund der aktuellen, vor allem aber der künftig zu erwartenden Strompreisentwicklung sahen wir uns gezwungen, in unseren Büchern Abschreibungen in Höhe von 1,26 Mrd. Euro auf Kraftwerke vorzunehmen sowie Drohverlustrückstellungen für Strombezugsverträge in Höhe von 434 Mio. Euro zuzuführen. Diese Sondereffekte führten zu einem Konzernfehlbetrag in Höhe von 451 Mio. Euro.

Meine Damen und Herren,

Sie werden sich sicher die Frage stellen, wie ein relativ stabiles operatives Ergebnis einerseits und ein deutlicher Verlust unter dem Bilanzstrich andererseits zusammenpassen.

Das operative Ergebnis spiegelt unsere aktuelle und tatsächliche Leistungskraft wider, auf die es in Zukunft ankommt. Im Konzernfehlbetrag drückt sich darüber hinaus eine notwendige Maßnahme aus, mit der wir den Wert unseres Kraftwerksgeschäfts der derzeitigen und künftigen Marktentwicklung anpassen mussten.

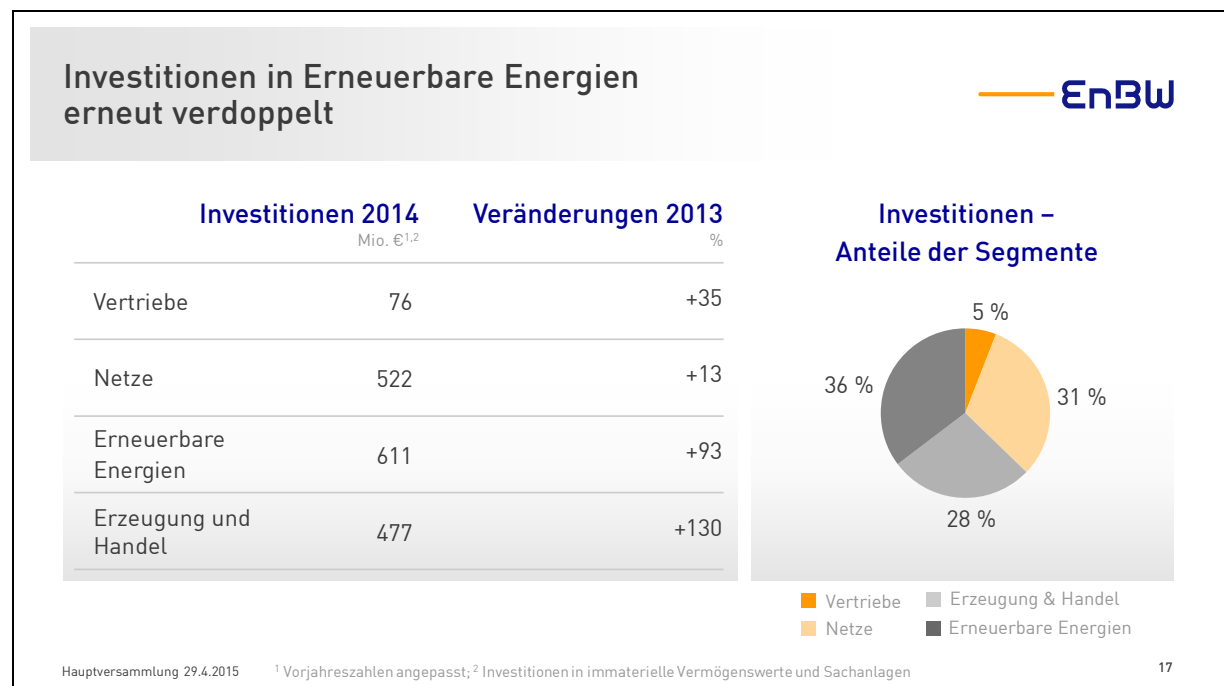


Diese Wertkorrektur an unserem Sachvermögen ist ein schmerzhafter Tribut der konventionellen Erzeugung an die Folgen der Energiewende und bringt gleichzeitig die künftig erwartete geringere Ertragskraft dieser Sparte zum Ausdruck.

Der Operating Cashflow, d.h. der Zufluss an liquiden Mitteln aus unserer operativen Geschäftstätigkeit, blieb mit 1,77 Mrd. Euro auf einem gesunden Niveau, auch wenn er unter dem Vorjahr lag.

Auf dieser Basis konnten wir im Zuge der offensiven Ausrichtung unserer Strategie EnBW 2020 auch unsere Investitionen auf rund 1,96 Mrd. Euro erheblich steigern.

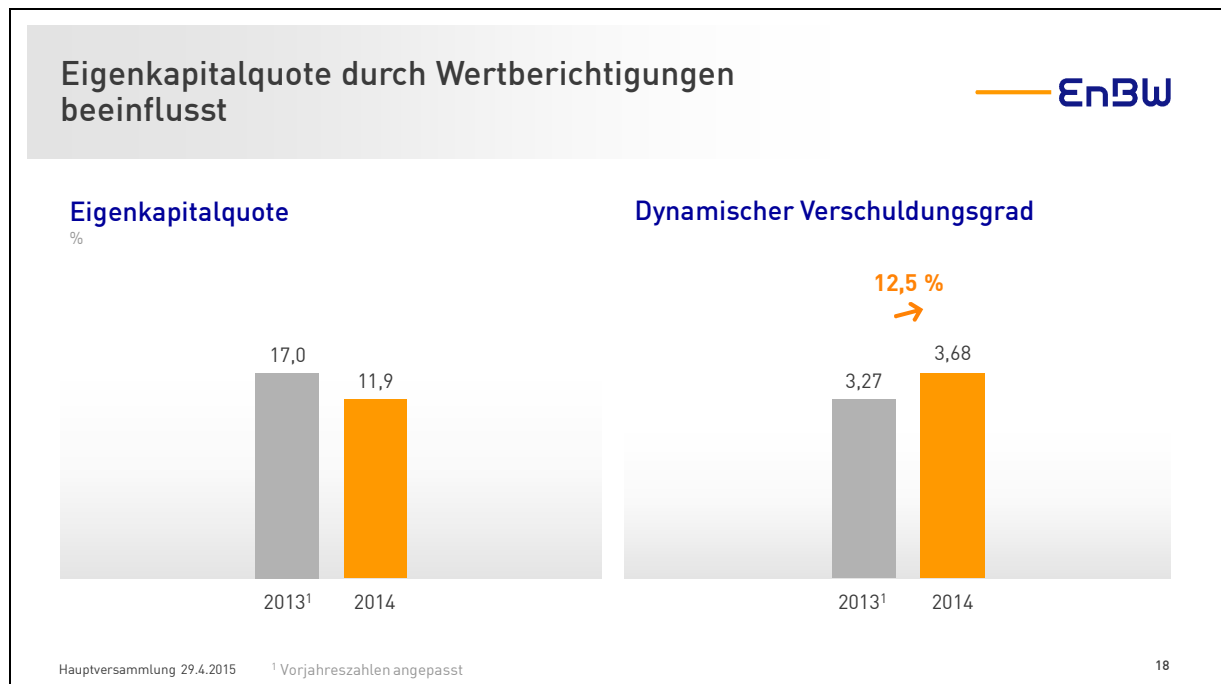
Durch die deutlich erhöhten Investitionen reduzierte sich der Free Cashflow auf 330 Mio. Euro. Trotz dieser Investitionserhöhung war der Free Cashflow, so wie in den Vorjahren, erneut positiv. Ein kontinuierlich positiver Cashflow ist in der derzeitigen Situation der Energiebranche keine Selbstverständlichkeit.



Den höchsten Anteil an den Investitionen des Konzerns hatten mit 36 % die Erneuerbaren Energien, bedingt vor allem durch den Offshore-Windpark Baltic 2. Wir haben die Investitionen in Erneuerbare Energien nun im zweiten Jahr in Folge nahezu verdoppelt.

In den Ausbau und die Modernisierung der Netze haben wir rd. 31 % der Gesamtsumme investiert. Auf das Segment Erzeugung und Handel entfielen rd. 28 % und damit ebenfalls ein großer Teil der Investitionen. Dies hängt mit zwei Großprojekten zusammen, die bereits vor mehreren Jahren begonnen wurden. Das Steinkohlekraftwerk RDK 8 in Karlsruhe wurde 2014 nach sechs Jahren Bauzeit fertiggestellt und als modernstes Kohlekraftwerk der Welt in Betrieb genommen. Ebenso wurde ein Teil der Investitionen für den Weiterbau des Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerks Lausward in Düsseldorf aufgewendet.

Knapp 5 % der Investitionen wurden im Segment Vertriebe verwendet.



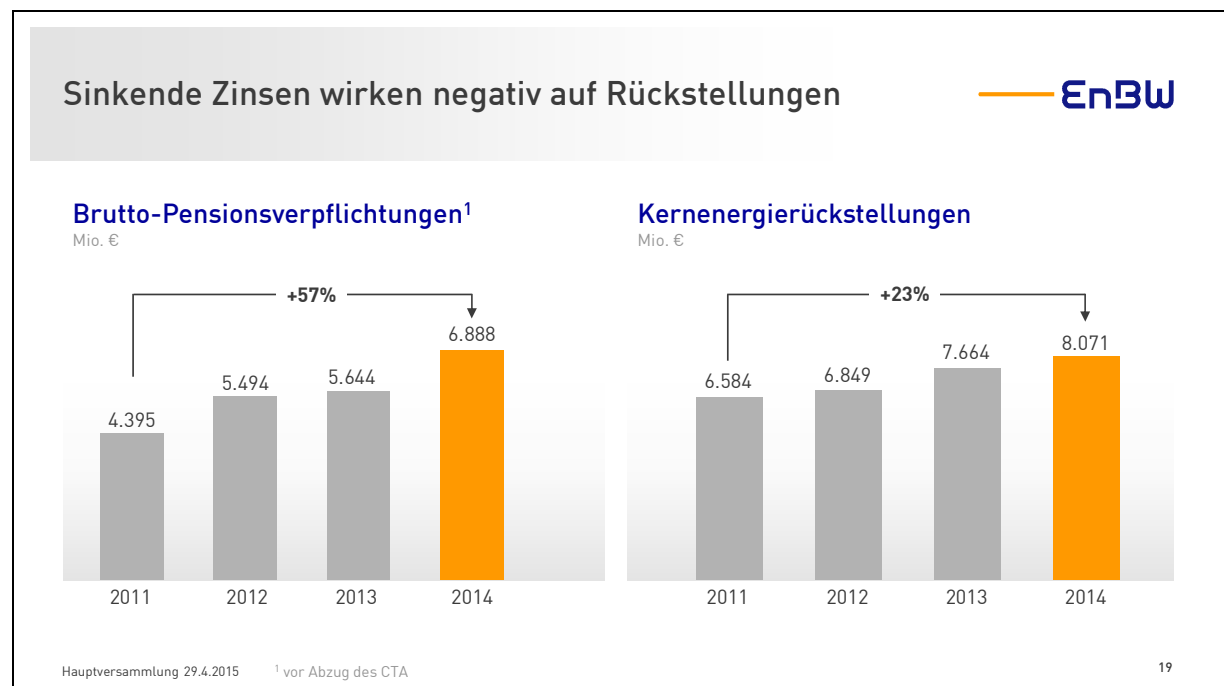
Lassen Sie uns kurz auf das Eigenkapital schauen.

Es verringerte sich zum Stichtag um 25 % auf 4,5 Mrd. Euro. Dies ist im Wesentlichen auf die Senkung des Diskontierungszinssatzes der Pensionsrückstellungen sowie auf die Verringerung der Gewinnrücklagen durch den Konzernfehlbetrag zurückzuführen. Die Eigenkapitalquote sank entsprechend von 17,0 % auf 11,9 %.

Zur Stärkung des wirtschaftlichen Eigenkapitals haben wir im März 2014 eine Hybridanleihe mit einem Volumen von einer Mrd. Euro begeben. Sie wird zu 50 % als Eigenkapital gewertet und stärkt damit die Kapitalstruktur des Unternehmens, auch wenn sie bilanziell nicht angerechnet werden kann.

Die bereinigten Nettoschulden nahmen im Jahresendvergleich um rd. 711 Mio. Euro bzw. fast 10 % zu. Negativ wirkten der Anstieg der Pensions- und Kernenergieerückstellungen sowie die Dividendenzahlung. Positiv wirkten die Hybridanleihe und der positive Free Cashflow.

Durch den Anstieg der bereinigten Nettoschulden erhöhte sich der dynamische Verschuldungsgrad auf 3,68. Er lag damit in der von uns prognostizierten Bandbreite.



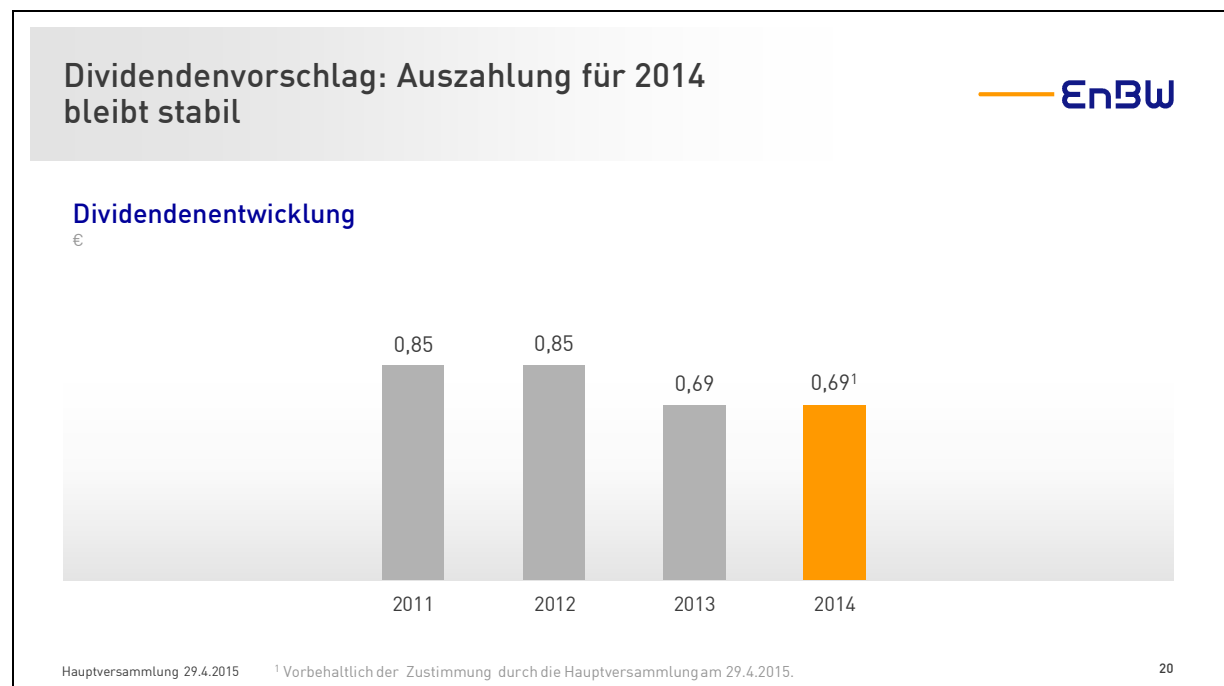
Meine Damen und Herren,

wir schauen mit zunehmender Sorge auf die seit Jahren sinkenden Zinsen, die sich negativ auf unsere Pensions- und Kernenergieverpflichtungen und damit auf die Unternehmensverschuldung auswirken.

Nimmt man die letzten vier Jahre, dann liegt der Zinseffekt bei den Pensionsrückstellungen bei fast 2,4 Mrd. Euro und bei den Kernenergierückstellungen bei rund 800 Mio. Euro. Insgesamt haben sich also unsere Schulden um 3,2 Mrd. Euro erhöht. Diese Entwicklung belastet unseren finanziellen Spielraum für Investitionen und wird sich auch im laufenden Geschäftsjahr voraussichtlich fortsetzen.

Auf der Finanzierungsseite hat uns das niedrige Zinsumfeld dagegen geholfen. Wir konnten mehrere Anleihen und Privatplatzierungen in einem Gesamtvolumen von 1,75 Mrd. Euro zu guten Konditionen am Markt platzieren. Alle waren mehrfach überzeichnet.

Dass wir einen guten Ruf am Kapitalmarkt haben, zeigt auch die Tatsache, dass alle drei Ratingagenturen die EnBW nach wie vor mit A einstufen und damit die konsequente Umsetzung unserer Strategie honorieren. Allerdings könnte sich eine zukünftig kritischere Brancheneinschätzung der Ratingagenturen auch auf uns negativ auswirken.



Meine Damen und Herren,

die EnBW zahlt seit Jahren eine an die wirtschaftliche Situation des Unternehmens angepasste Dividende. Ihre Höhe orientiert sich an der Ertragskraft, den Investitionen und der Nettoverschuldung. In Abhängigkeit von diesen Größen streben wir an, grundsätzlich zwischen 40 % und 60 % des Adjusted Konzernüberschusses auszuzahlen.

Angesichts der bestehenden Herausforderungen schlagen wir für das Geschäftsjahr 2014 eine Ausschüttung am unteren Ende dieser Bandbreite vor. Das bedeutet eine Dividende auf Vorjahresniveau in Höhe von 0,69 Euro je Aktie und entspricht einer Ausschüttungsquote von 39 %.

Ausblick 2015: Ergebnis stabil bis leicht rückläufig			 EnBW	
Konzern	→	0 % bis -5 %		
Vertriebe	↗	+10 % bis +20 %		
Netze	→	0 % bis -10 %		
Erneuerbare Energien	↗	größer 20 %		
Erzeugung und Handel	→	-15 % bis -25 %		

Hauptversammlung 29.4.2015 ¹ Adjusted EBITDA 2015 im Vergleich zum Adjusted EBITDA 2014 21

Lassen Sie mich nun auf den finanziellen Ausblick für das Jahr 2015 eingehen.

Wir erwarten, dass das bereinigte operative Ergebnis, das Adjusted EBITDA, auf Höhe bzw. leicht unter dem Vorjahr 2014 liegen wird.

Im Vertriebsgeschäft gehen wir von einer deutlich positiven Ergebnisentwicklung aus. Dazu sollen vor allem neue Produkte und Geschäftsmodelle beitragen.

Für das Segment Netze erwarten wir ein Ergebnis eventuell unter Vorjahr. Neben regulatorischen Themen wirkt sich dabei die neue Vertragskonstellation mit der Stadt Stuttgart aus.

Besonders stark wollen wir bei Erneuerbare Energien zulegen und das Ergebnis um über 20 % steigern. Wir erwarten die vollständige Inbetriebnahme unseres Offshore-Windparks EnBW Baltic 2 sowie weiterer Windparks an Land.

Für unser Segment Erzeugung und Handel gehen wir von einem deutlich rückläufigen operativen Ergebnis aus. Wir werden die anhaltend negative Entwicklung auf den Großhandelsmärkten für Strom nur teilweise durch Effizienzmaßnahmen abfedern können.

Drei energiepolitische Schlüsselthemen in 2015



- > **Konventionelle Erzeugung:** Marktnahe Regelungen für wirtschaftlichen Betrieb unverzichtbarer Kraftwerke



- > **Kernenergie:** Ausstieg erfordert politisches Gesamtkonzept und übergreifendes Projektmanagement



- > **Netzausbau:** Weitere Verzögerungen können Versorgungssicherheit im Süden langfristig gefährden

Meine Damen und Herren,

unser Ergebnisziel in 2015 ist bei Strompreisen von inzwischen nur noch knapp über 30 Euro sehr anspruchsvoll. Dies zeigt aber, wie entschieden wir uns gegen die sich ständig verschlechternden Marktbedingungen stemmen.

Unser Handlungsspielraum hört aber spätestens dort auf, wo die Energiepolitik beginnt. Und hier stehen in diesem Jahr wichtige Weichenstellungen an, die unsere Geschäftsentwicklung beeinflussen werden.

An erster Stelle stehen die Weiterentwicklung des Energiemarkts und die künftige Rolle der konventionellen Erzeugung.

Wir haben hier eine klare Position: Wenn Kraftwerke für die Versorgungssicherheit unverzichtbar sind, dann muss ihre Bereitstellung auch wirtschaftlich sein.

Wir schlagen daher einen marktnahen Mechanismus vor, bei dem Betreiber ihre Kraftwerksleistung zu einem bestimmten Preis in eine Kraftwerksreserve anbieten. Dann entscheiden allein Angebot und Nachfrage. Das Unwort „Subventionen“ hat in diesem Modell keinen Platz.

Die Frage nach neuen Kraftwerkskapazitäten ist aus unserer Sicht derzeit nicht akut. Wir sollten sie erst in einem zweiten Schritt und nach klar definierten Kriterien beantworten.

Ein zweites großes Thema ist der Ausstieg aus der Kernenergie. Er ist ein wichtiges Kapitel der Energiewende und ein Prüfstein ihres Gelingens.

Der Gesetzgeber hat hier klare Rollen verteilt: Die Betreiber sind für Rückbau und Zwischenlagerung zuständig, Bund und Länder für die Endlagerung.

Ohne Klärung der Endlagerfrage kommen wir allerdings weder beim Rückbau noch beim Transport radioaktiver Abfälle weiter. Mehr noch: Jeder Tag der Nicht-Klärung kostet unnötig Geld – Geld, das am Ende für die Energiewende und ihre Umsetzung fehlen könnte.

Es bedarf hier endlich eines übergreifenden Projektmanagements und gesamthafter Konzepte. Wie wenig gesamthaft hier zur Sache gegangen wird, zeigen auch die derzeitigen Überlegungen über eine Einbringung der Kernenergie rückstellungen der Unternehmen in einen öffentlichen Fond. Erneut wird ein Einzelthema isoliert und außerhalb eines Gesamtkonzepts betrachtet.

Ich möchte deutlich sagen: Die EnBW steht in jedem Fall bereit, sich an der Entwicklung eines gesamthaften Konzepts für die Kernenergie mit Kompetenz und Verlässlichkeit zu beteiligen. Wir haben als Unternehmen mit dem von uns konsequent durchgeführten Rückbau ein großes Interesse an Klarheit und Berechenbarkeit der vor uns liegenden Rahmenbedingungen.

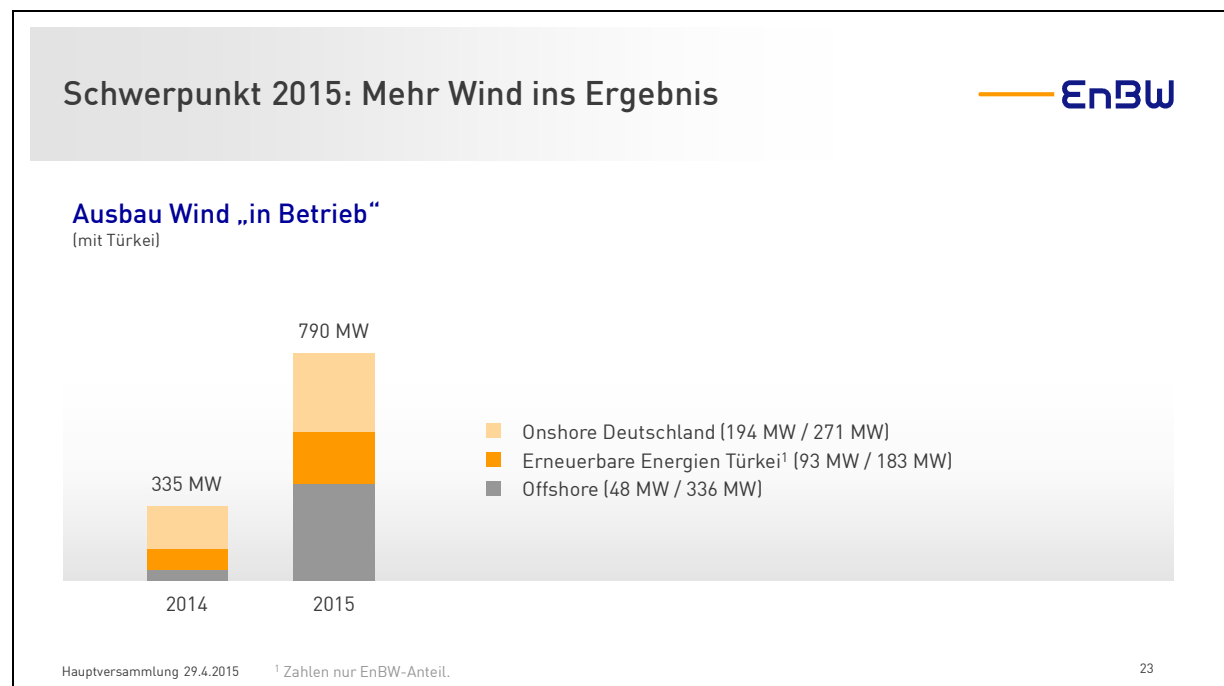
Auf das dritte große energiepolitische Thema möchte ich nur kurz eingehen, denn hier ist längst alles gesagt. Niemand stellt ernsthaft in Frage, dass wir einen Netzausbau von Nord nach Süd brauchen. Die Fakten liegen auf dem Tisch, die Diskussionen sind geführt. Fallen hier nicht sehr bald Entscheidungen, kann es für den rechtzeitigen Netzausbau eng werden – mit vielleicht unguten Folgen für die Versorgungssicherheit.

Meine Damen und Herren,

die großen Energieunternehmen waren sicher nicht die Vorreiter der Energiewende, aber inzwischen kann ich für die EnBW sagen: Wir machen unsere Hausaufgaben! Wir haben unsere Strategie, unsere Struktur, unsere Kultur und unsere Budgets auf die Energiewende und ihre Erfordernisse eingestellt.

Wir sind handlungsfähig.

Jetzt ist die Politik am Zug aufzuschließen und ihrerseits zu liefern, was ihr Auftrag ist: Klare Entscheidungen und ein verlässlicher Handlungsrahmen, in dem wir uns bewegen können.



Meine Damen und Herren,

kommen wir zu dem, was die EnBW sich an Schwerpunkten für 2015 auf die Fahne geschrieben hat:

Im Falle der Windkraft wollen wir mehr Megawatt ans Netz und damit mehr Euros ins Ergebnis bringen. So wie jeder dritte Euro unserer Investitionen mittlerweile auf den Bereich Erneuerbare Energien entfällt, soll dies langfristig auch für das Ergebnis gelten.

Unser Joint Venture in der Türkei wird in diesem Jahr weitere Windparks mit insgesamt 180 MW in Betrieb nehmen, davon entfallen dann rechnerisch 90 MW auf EnBW. In Deutschland gehen wir davon aus, unser Portfolio von Onshore-Windparks in Betrieb um 77 MW zu erhöhen. Im Offshore-Bereich wird Baltic 2 mit 288 MW ans Netz gehen.

Insgesamt werden wir also unsere Leistung im Bereich Windkraft in diesem Jahr um rd. 455 MW steigern und damit auf knapp über 790 MW mehr als verdoppeln.

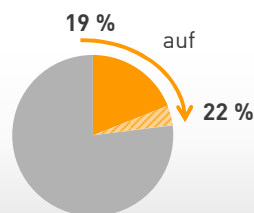
Schwerpunkt 2015: Ergebnissteigerung Erneuerbare Energien



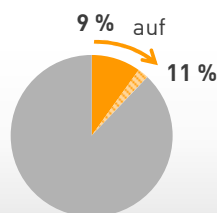
Anteil Erneuerbare Energien 2014 - 2015

(ohne Türkei)

Installierte Leistung



Gesamtergebnis



Hauptversammlung 29.4.2015

24

Bezogen auf das gesamte Erzeugungsportfolio steigt dadurch der Anteil der Erneuerbaren auf rd. 22 %. Dies wird sich in einer deutlichen Ergebnissteigerung niederschlagen, sodass sich der Ergebnisanteil der Erneuerbaren auf mindestens 11 % erhöhen wird.

Dies wird der Auftakt für weitere deutliche Wachstumsschritte in den kommenden Jahren sein. Im gleichen Tempo werden wir unser Türkeigeschäft ausbauen, das in diesen Zahlen nicht berücksichtigt ist, weil wir unsere dortigen Aktivitäten derzeit nicht konsolidieren.

Schwerpunkte 2015: Ausbau des Netzgeschäfts



- Ausbau des ertragsstabilen, regulierten Netzgeschäfts
- Erste Investitionen der Transnet BW in Nord-Süd-Trassenbau
- Höchste Investitionen der Netze BW seit mehr als zehn Jahren
- Start Pilotprojekt zu Smart Metering in Baden-Württemberg Anfang 2016



Hauptversammlung 29.4.2015

25

Im regulierten und weitgehend ertragsstabilen Netzgeschäft werden die Transnet BW und die Netze BW ihre Investitionen in 2015 steigern. Bei der Transnet BW geht es unter anderem um erste Vorbereitungen für die Nord-Süd Trassen. So wurde inzwischen für das Projekt Ultratnet der bevorzugte Konverterstandort „Waghäusel“ festgelegt und veröffentlicht.

Bei der Netze BW stehen der flächendeckende Ausbau und die Modernisierung der Verteilnetze im Vordergrund.

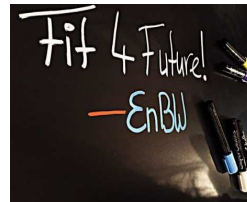
In den Aufwendungen der Netze BW sind auch etwa 20 Millionen Euro Investitionen in das Zukunftsthema Smart Metering enthalten. Wir sehen hier ein langfristig attraktives Wachstumsfeld. Da geht es nicht nur um Wachstum im regulierten Bereich, sondern auch bei netznahen und vertrieblichen Dienstleistungen – z.B. im Zusammenhang mit flexiblen Tarifen und Smart Home-Lösungen. In diesem Jahr werden wir unsere Feldtests zum Thema Smart Metering abschließen und in eine größer dimensionierte Pilotphase mit 20.000 Kunden und 50 Kommunen übergehen. Abhängig vom noch fehlenden Ordnungsrahmen planen wir ab dem nächsten Jahr einen breiten Roll out.

Im Gasbereich wird die terranets bw den in 2014 begonnenen Bau der 70 Kilometer langen Nordschwarzwaldleitung fertigstellen. Insgesamt werden dann rd. 90 Millionen Euro investiert sein.

Schwerpunkte 2015: Vertrieb mit neuer Aufstellung und neuen Produkten



- Neuaufstellung des Vertriebs: Mehr Effizienz, mehr Tempo, mehr Kundenorientierung
- Markteinführung neuer Produkte: „SM!GHT“, „ERN!E“, „SANDy“, „Campus One“
- 100 Mio. Euro Venture Capital für weiteres Wachstum



Hauptversammlung 29.4.2015

26

Nach dem Blick in den „Maschinenraum“ nun zum Geschäft „Nah am Kunden“.

Als wichtige Aufgabe haben wir uns hier eine Neuaufstellung des Vertriebs vorgenommen. Erstens weil sich in den nächsten Jahren die Wertschöpfung des Energiegeschäfts immer stärker hin zum Kunden verlagern wird. Und zweitens, weil wir die bisherige operative Leistungsfähigkeit des Vertriebsgeschäfts noch deutlich verbessern wollen und müssen.

Dieser Bereich wird seit November vergangenen Jahres von Susan Hennersdorf als Generalbevollmächtigte verantwortet. Sie war zuletzt Mitglied der Geschäftsführung von Vodafone Deutschland und verfügt u.a. über eine breite Erfahrung in der Telekommunikation – einer Branche, die den Strukturwandel bereits hinter sich hat, den die Energiewirtschaft noch vor sich hat. Unter ihrer Leitung wird sich der Vertrieb neu ausrichten, anhand klar definierter Kriterien in Sachen Effizienz, Qualität und Relevanz unserer Produkte.

Für die Entwicklung neuer Produkte haben wir im vergangenen Jahr bereits unseren Innovationscampus in Betrieb genommen. Hier wird in Start-up-

Mentalität schnell entwickelt, getestet und auf den Markt gebracht. Einige Produkte sind schon in der Pipeline. Sie heißen z.B. „SM!GHT“, „ERN!E“, „SANDy“ und „Campus One“. Bei SM!GHT z.B. handelt es sich um eine multifunktionale Straßenlaterne, bei den anderen Produkten um innovative digitale Plattformen für das Energiegeschäft.

Wenn Sie mehr über diese Produkte erfahren möchten, sind Sie an unserem Informationsstand herzlich willkommen.

Es wird sicher Zeit brauchen, bis sich diese Pflänzchen entwickelt haben und nennenswerte Ergebnisse liefern. Aber der vielversprechende Anfang ist gemacht! Dank der Kreativität und Kompetenz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle setzen wir nicht nur auf eigene Ideen, sondern auch auf externes Know-how. Wir schauen uns sehr interessiert die Start-up-Szene an und waren deshalb unter anderem auch auf der CeBIT in Hannover mit einem Stand vertreten.

Damit wir jederzeit handlungsfähig sind und in interessante Themen investieren können, hat der EnBW-Vorstand zudem unlängst ein Budget in Höhe von 100 Mio. Euro für Venture Capital-Aktivitäten genehmigt.

Fazit: Klare Strategie, neue Struktur, konsequenter Umbau



- > **2013:** Neue Strategie EnBW 2020 und neue Struktur
- > **2014:** Erstes volles Jahr der Umsetzung
- > **2015:** Umsetzung weiterhin mit Konsequenz und Tempo
 - weitere Leistungs- und Effizienzverbesserung
 - Fortsetzung der Wachstumsinvestitionen
 - Neuaufstellung Vertrieb „Nah am Kunden“



Umbau ist auf Kurs – in schwierigem Umfeld

Hauptversammlung 29.4.201527

Meine Damen und Herren,
ich komme zum Schluss.

Der nachhaltige Umbau eines Unternehmens erfordert tiefgreifende Veränderungen über mehrere Jahre. Und er verlangt den Einsatz aller Kräfte, die unserem Unternehmen zur Verfügung stehen.

Am Ende werden Zahlen und Ergebnisse über den Erfolg entscheiden. Sie kennen die klaren Ziele, die wir uns für das Jahr 2020 gesetzt haben. An diesen Zielen lassen wir uns messen.

Die Phase eines Umbaus ist von Projekten geprägt, die sich nicht unmittelbar in Ergebniszahlen auswirken. Denken Sie an Offshore-Windparks wie Baltic 2, die vom Bau bis zur vollen Ergebniswirkung drei bis vier Jahre brauchen. Oder nehmen sie unsere innovativen Produkte, die Zeit brauchen, um in relevante Größenordnungen zu wachsen.

Wo ein Unternehmen bei einem laufenden Umbau steht, lässt sich daher nicht allein an nackten Zahlen ablesen.

Ein erfolgreicher Umbau in einem sich stark verändernden Markt braucht meines Erachtens drei Dinge:

- eine klare Richtung
- ein Team, das dieser Richtung folgt, und
- eine konsequente und erfolgreiche Umsetzung

An den ersten beiden Themen müssen wir uns bei EnBW dankenswerterweise nicht mehr abarbeiten, das habe ich erläutert. Wir können uns voll auf die Umsetzung konzentrieren, was schwierig genug ist. Denn der Markt schenkt uns nichts.

Bei allem, was wir bereits geschafft haben: Konsequenz, Nicht-Nachlassen und das stete Arbeiten an der eigenen Verbesserung bleiben das A und O.

Das ist die Führungsaufgabe, die ich gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen in unserer persönlichen Verantwortung sehe. Und deshalb werden wir uns persönlich einmischen im Sinne von Höchstleistung fördern und Höchstleistung fordern.

Mein Fazit lautet heute: Beim Umbau der EnBW sind wir auf Kurs, aber noch lange nicht am Ziel. Und bis dahin gilt: Machen und Liefern! Und ich persönlich gehe davon aus: Wir machen das schon.

Vielen Dank.

Folie 28



EnBW Energie
Baden-Württemberg AG

Hauptversammlung >
Karlsruhe, 29. April 2015



Frank Mastiaux
Vorsitzender des Vorstands
EnBW Energie Baden-Württemberg AG

