

## Medien call Q3 2015/13.11. - Statement Frank Mastiaux

Meine Damen und Herren,

einen guten Morgen auch von meiner Seite. Lassen Sie mich kurz auf die wichtigen Ereignisse der letzten Monate eingehen.

Wir sind seit 2013 dabei, die EnBW nach einem klaren Plan mit klaren Zielen umzubauen und auf die Chancen der Energiewende auszurichten. Wir bauen dabei nicht nur den Bereich Erneuerbare Energien, sondern auch den Netzbereich und den Vertrieb aus, und beides sowohl im Strom- wie im Gasgeschäft.

Unsere Strategie EnBW 2020 basiert vor allem auf organischem Wachstum. Und hier haben wir auch im laufenden Jahr eine Reihe von Themen angestoßen und weiterentwickelt, die gute Perspektiven bieten.

Das Jahr 2015 hat im bisherigen Verlauf aber auch gezeigt: Wir sind bereit, Möglichkeiten für anorganisches Wachstum nachzugehen bzw. zu nutzen, wenn wir dadurch unsere Ziele schneller als geplant erreichen können. Beispiele dafür sind Prokon und VNG.

Mitte des Jahres haben wir uns um den Erwerb von Prokon bemüht, sind aber bekanntermaßen leider nicht zum Zug gekommen. Mit Prokon hätten wir unseren Ausbau der Erneuerbaren stark beschleunigen können. Für unsere Zielerreichung bis 2020 ist das aber keineswegs ein Rückschlag, weil wir mit unseren eigenen Projekten gut vorankommen.

Mit der vollständigen Inbetriebnahme von EnBW Baltic 2 haben wir vor wenigen Wochen einen wichtigen Meilenstein erreicht sowohl in Bezug auf die zusätzliche Leistung an EE in MW, als auch mit dem erheblichen operativen Ergebnisbeitrag, den dieser Windpark liefert. Auch im Onshorebereich haben wir neue Windparks in Betrieb genommen, sowohl in Deutschland wie in der Türkei.

Vor allem aber haben wir im laufenden Jahr weitere Projekte erfolgreich vorangetrieben.

1. Für den Nordsee-Windpark Hohe See haben wir vor kurzem das Ausschreibungsverfahren abgeschlossen. Wir haben hier inzwischen von der Bundesnetzagentur eine Kapazitätszuweisung von 500 Megawatt erhalten und werden in Kürze die ersten Verträge unterschreiben. Wir treten jetzt in die Designphase für die Fundamente, die Anlagen, die Umspannstation und die parkinterne Verkabelung ein. Eine endgültige Investitionsentscheidung werden wir im kommenden Jahr treffen.
2. Für den geplanten dänischen Ostsee-Windpark Kriegers Flak mit rd. 600 Megawatt haben wir die Präqualifikation geschafft. Kriegers Flak ist in unmittelbarer Nachbarschaft zu EnBW Baltic 2, deshalb werden wir uns anstrengen, den endgültigen Zuschlag zu erhalten.
3. Die Türkei schreibt in den kommenden Wochen neue Windparks mit einem Volumen von 3.000 Megawatt aus. Wir haben uns für die Ausschreibung präqualifiziert und werden für verschiedene Projekte mitbieten.

4. Wir konnten in Deutschland unsere Onshorepipeline erneut erweitern. Sie beträgt inzwischen 3.439 Megawatt, davon gesichert 934 MW. In den nächsten beiden Jahren wollen wir insgesamt neue Windparks mit einer Leistung von 300 Megawatt in Betrieb nehmen.

Angesichts dieser Projektfortschritte und dieser Pipeline sehen wir uns bei den Erneuerbaren Energien auf einem guten Kurs. Wir haben keinen Zweifel, unsere Ziele für 2020 zu erreichen.

Ein großer „anorganischer“ Schritt ist uns vor wenigen Tagen im Gasgeschäft mit der Übernahme der VNG – natürlich vorbehaltlich der Zustimmung des Kartellamtes - gelungen. Damit knüpfen wir an unseren bisherigen Ausbau des Gasgeschäfts fast nahtlos an. Im Jahr 2012 haben wir einen umfangreichen Gasliefervertrag mit Novatek und im Jahr 2014 die Gasnetzgesellschaft terranets und das Gasvertriebsunternehmen GVS vollständig übernommen.

Wir freuen uns sehr, dass uns jetzt der Tausch der EWE-Beteiligung gegen eine Mehrheit an VNG gelungen ist. Wir haben an dieser Lösung lange und hartnäckig gearbeitet. Lassen Sie mich noch einmal kurz wiederholen, warum dies für uns ein sehr bedeutender Schritt ist.

1. Wir tauschen eine 26 %-Minderheitsbeteiligung an EWE, die uns keinen unternehmerischen Spielraum geboten hat, gegen eine 74,2 %-Mehrheitsbeteiligung an der VNG, die wir voll konsolidieren können und die unseren strategischen Handlungsspielraum im Gasgeschäft erheblich erweitert.

2. EnBW und VNG ergänzen sich im Gasgeschäft auf allen Wertschöpfungsstufen wie bei einem Reißverschluss. Zusammen sind wir zukünftig der drittgrößte Anbieter im deutschen Gasmarkt und der einzige Gasanbieter in Deutschland, der die gesamte Wertschöpfungskette abdeckt. Von dieser starken Position aus wollen wir weiter wachsen.
3. Wir sehen im Gas künftig ein interessantes Geschäftsfeld, gerade in den Zeiten der Energiewende. Gas ist und bleibt ebenso unverzichtbar in der Wärmeversorgung wie als Rohstoff für die Industrie. Beides deckt 80 % des Gasverbrauchs ab. Nur 20 % werden für die Stromerzeugung eingesetzt. Der deutsche Gasmarkt hat insgesamt ein Ergebnispotential von über drei Milliarden Euro pro Jahr. Dieses Potential wird in den kommenden Jahren nicht abnehmen, sondern leicht zunehmen, und wir wollen als drittgrößter Anbieter daran partizipieren.
4. Was die Stromerzeugung angeht, so sind wir überzeugt, dass Gas aufgrund seiner relativ geringen CO<sub>2</sub>-Emissionen der einzig hoffähige fossile Träger und damit der natürliche Partner der Erneuerbaren Energien ist. Der Ausstieg aus der Kernenergie und der wachsende wirtschaftliche sowie umweltpolitische Druck auf die Kohlekraftwerke wird in den kommenden Jahren dafür sorgen, dass Gaskraftwerke wieder vermehrt in Betrieb genommen oder neu gebaut werden. Die Nachfrage nach Gas wird dadurch steigen. Anwendungen wie z.B. Power to Gas werden diesen Trend weiter fördern.

5. Die VNG hat ihren eindeutigen Schwerpunkt im Netzgeschäft, das einen Ergebnisanteil von über 50 % hat. Mit der Übernahme stärken wir also den regulierten und damit stabilen Anteil unseres Gesamtgeschäfts. Dies ist ein erklärtes Ziel unserer Strategie.

Meine Damen und Herren,

aus diesen Gründen ist die Übernahme von VNG ein großer und wichtiger Schritt nach vorne, der uns beim Umbau des Unternehmens EnBW erheblich weiterbringt. Das Gasgeschäft, das sich im Wesentlichen in den Bereichen Netze und Vertrieb abspielt, wird zukünftig zwischen 15 % und 20 % zu unserem Konzernergebnis beitragen und damit zu einer soliden Säule des Unternehmens werden.

Der bisherige Verlauf des Jahres 2015 zeigt, dass der Ausbau von Geschäften außerhalb der konventionellen Erzeugung für uns ganz oben auf der Agenda steht. Aber wir verfolgen mit großer Konsequenz und forcieren noch gleichzeitig Maßnahmen, mit denen wir unsere Effizienz weiter verbessern und unser Unternehmen gegen ein anhaltend schwieriges Umfeld wappnen. Die Strompreise sind inzwischen unter 30 Euro gesunken und haben damit einen historischen Tiefstand erreicht. Umso dringlicher ist es, die Kosten im Griff zu behalten.

Deshalb haben wir nach dem erfolgreichen Abschluß des Effizienzprogramms Fokus weitere Maßnahmen zur internen Optimierung auf die Schiene gesetzt. Wir wollen bis 2020 noch einmal 400 Mio Euro an Kostenentlastung erzielen. In 2015 haben wir auch hier gute Fortschritte gemacht. Diese eigenen Anstrengungen haben zur stabilen Entwicklung in den ersten

neun Monaten beigetragen und darauf wird mein Kollege Thomas Kusterer jetzt eingehen.