

Paul Waning, Vorstandsmitglied Lechwerke AG
Rede zur Hauptversammlung am 12. Mai 2010

(Es gilt das gesprochene Wort)

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch ich freue mich, dass Sie heute unserer Einladung so zahlreich gefolgt sind. Im Folgenden werde ich einzelne Themen unseres Jahresabschlusses weiter erläutern. Ansprechen werde ich die Stromerzeugung, die Wegenutzungsverträge, den Vertrieb in den Bereichen Privat- und Geschäftskunden sowie zukünftige Aspekte der Energieversorgung und das Energieeffizienzprogramm. Später werden Sie dann von mir noch etwas zu unserem heutigen Versammlungsort hören.

Ich beginne mit der Stromerzeugung. Die Stromerzeugung der Lechwerke haben wir bei unserer Tochter Bayerische Elektrizitätswerke GmbH gebündelt. 2009 waren die Monate Januar und Februar sowie August bis Oktober stark von niedriger Wasserführung gekennzeichnet. Dadurch lag die Erzeugung in den Laufwasserkraftwerken deutlich, nämlich 6 Prozentpunkte unter dem langjährigen Mittel für das als Betrachtungszeitraum die Spanne von 1973 – 1987 festgelegt wurde. Neben der unterdurchschnittlichen Stromproduktion trug auch das niedrige Strompreisniveau für unsere noch zu verkaufenden Mengen an der Strombörse dazu bei, dass die Umsatzerlöse im Geschäftsbereich Erzeugung gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen sind. Der Umsatzrückgang wäre noch deutlicher gewesen, wenn wir nicht den überwiegenden Teil unserer

Erzeugungsmengen bereits in den Vorjahren zu höheren Preisen am Terminmarkt verkauft hätten. Neben dem Betrieb der Bestandsanlagen legen wir im Erzeugungsbereich unseren Fokus auf den Ausbau der regenerativen Energien aus Wasserkraft und auf das Energiecontracting. Aktuell prüfen wir Ausbaupotentiale, die wir in einem Katalog der Bayerischen Staatsregierung im November gemeinsam mit den Wasserkraftbetreibern E.ON und Rhein-Main-Donau präsentiert haben. Dies ist Teil des vereinbarten Ziels mit der Staatsregierung zur Steigerung des Wasserkraftanteils an der Stromerzeugung in Bayern. Der Katalog beinhaltet sowohl Vorschläge für Kraftwerksneubauten als auch Erneuerungen schon vorhandener Wasserkraftwerke.

Belastend kommt die 2008 verabschiedete Wasserrahmenrichtlinie, die von den Verantwortlichen zusätzlich zur Sicherung und zum Ausbau der Wasserkraft zukünftig verbunden mit erheblichen Kosten auch umfangreiche Gewässer- und Naturschutzmaßnahmen verlangt, auf uns zu. Im Zuge dessen haben wir 2009 beispielsweise unsere Anlagensicherheit und damit den Hochwasserschutz am Unteren Lech in Höhe der Staustufe Feldheim verbessert. Dafür haben wir 2 Mio. €, davon 650 T€ in 2009 und 1.350 T€ bereits in 2008 ausgegeben.

Eine der wichtigsten Grundlagen unseres Geschäfts sind die Wegenutzungsverträge mit den Kommunen. Sie regeln die Rechte und Pflichten zwischen Gemeinde und Energieversorger bei der Stromverteilung und geben unserem Geschäft Stabilität in der Region. 2009 haben wir von 34 Kommunen die Zustimmung für die Erneuerung der Wegenutzungsverträge erhalten. Besonders hervorzuheben sind dabei die Vertragsabschlüsse mit den Städten Memmingen, Donauwörth, Stadtbergen und Krumbach. Insgesamt bestehen 290 Wegenutzungsverträge, davon wurden bereits 260 erneuert. Derzeit prüfen verschiedene Kommunen die Möglichkeit, die Versorgungsaufgaben gegebenenfalls selbst oder in Kooperation mit anderen kommunalen Betrieben

durchzuführen. In 2009 haben sich die Stadt Landsberg und die Gemeinde Nersingen entschlossen, keinen neuen Wegenutzungsvertrag mit uns abzuschließen. Bei der Stadt Landsberg handelt es sich um einen besonderen Fall aufgrund der Historie. Bis 1969 hatte die Stadt das Eigentum und die Führung des Stromnetzes in den eigenen städtischen Werken. Dann wurde das Netz an LEW verkauft und wir gründeten die Elektrizitätswerke Landsberg GmbH. Die Stadtwerke in Landsberg existierten weiter und werden nun das Netz wieder zurück kaufen. In Nersingen haben wir den Wegenutzungsvertrag wegen der besonderen örtlichen Nähe an einen Wettbewerber verloren. Beide Netzbereiche werden voraussichtlich im Jahr 2010 bzw. 2011 an die neuen kommunalen Eigentümer übergeben. Die Verhandlungen, unter anderem über den Eigentumsübergang und den Kaufpreis für die beiden Netzbereiche sind momentan noch nicht abgeschlossen. Im Jahr 2010 hat der Stadtrat von Neusäß einem neuen Wegenutzungsvertrag mit LEW zugestimmt.

Im Vertrieb hat sich die starke Dynamik im deutschen Strom- und Gasmarkt 2009 fortgesetzt. Diese Dynamik haben wir für LEW gut nutzen können. Unseren Absatz im Bereich der Geschäftskunden und Energieversorgungsunternehmen haben wir um 37 Prozent steigern können. Den Mehrabsatz erzielten wir in erster Linie aufgrund erfolgreicher Neukundengewinnung. Auf dem Chart sehen Sie, dass wir das gesamte Vertriebsgebiet in Bayern und Teile von Baden Württemberg intensiv bearbeiten. Die Punkte sind jeweils Lieferstellen. Diese erfolgreiche Marktbearbeitung ist uns vor allem deshalb gelungen, weil wir unsere Vertriebsaktivitäten und unsere Struktur konsequent an den Kundenbedürfnissen ausgerichtet haben. Wir betreuen unsere Kunden auf Basis einer Clusterung in Kundengruppen durch einzelne auf die jeweiligen Kundensegmente spezialisierten Abteilungen. Wichtig ist uns dabei eine schnelle Reaktion auf Kundenanfragen, eine flache Hierarchie und kurze

Dienstwege. Darauf haben wir unsere Prozesse ausgerichtet. Der Erfolg bestätigt diese Strategie. So gelang es uns beispielsweise 2009 im Bereich der B-Kunden – dazu zählen wir die Geschäftskunden sowie die Kommunen – jedes zweite Stromangebot zu einem Vertragsabschluss zu bringen. Dabei sind wir in der Lage mit unserem Kalkulationssystem von der Erstanlage der Kundendaten innerhalb von drei Minuten ein versandfertiges individuelles Angebot für den Kunden zu erstellen. Zu unseren weiteren Stärken zählt sicherlich auch das attraktive Produktportfolio für Geschäftskunden mit zahlreichen unterschiedlichen, auf die jeweiligen Kundengruppen abgestimmten Stromangeboten. Ein Beispiel ist der Tarif LEW[Business Vario]: dieser klassische Vertrag mit individueller Preiskalkulation ermöglicht eine unterjährige Preisanpassung in Verbindung mit einer Vertragsverlängerung.

Die meisten Verträge können ergänzt werden durch Zusatzvereinbarungen, zum Beispiel für längerfristige Preissicherung oder Energieberichte oder Mailservices. Für Energieversorgungsunternehmen und Industriekunden bieten wir ein Portfoliomanagement an, für den Gewerbe- und Landwirtschaftsbereich haben wir eine Vielzahl von Rahmenvereinbarungen geschlossen, die besondere Konditionen für Mitglieder der jeweiligen Organisationen vorsehen. Unser Grundsatz in der effektiven Marktbearbeitung lautet: Individualisierung beim Kunden und Standardisierung und Effizienz in den internen Prozessen. Unsere wichtigste Ressource dabei sind die begeisterten und motivierten Mitarbeiter unseres Vertriebs, die ihre Kunden und deren Bedürfnisse genau kennen.

Auch im Gasgeschäft haben wir in den letzten zwei Jahren als Newcomer viel dazu gelernt. Sicherlich haben wir hier noch nicht die Erfahrungstiefe wie im Stromgeschäft, doch wir sind als Mitbewerber im Gas bei unseren Kunden hoch willkommen. Als Neuling konnten wir natürlich von belastbaren

Kundenbeziehungen und unserem Netzwerk profitieren. Aber auch unsere Gaspreise und –produkte waren 2009 äußerst attraktiv. Ob wir dies halten können, bleibt abzuwarten da der Gasmarkt einige Umbrüche erlebt. Im Geschäftskundenbereich ist der Wechsel des Stromanbieters heute Routine; dort spüren wir aber ebenfalls einen weiter ansteigenden Wettbewerbsdruck. Die Wechselbereitschaft im Privatkundenbereich steigt ebenfalls stetig.

Im Segment Privat- und Gewerbekunden haben wir im Saldo im vergangenen Jahr nur rund 0,8 Prozent der Kunden verloren und haben damit einen verlässlicheren Kundenstamm als die meisten unserer Wettbewerber, die oftmals deutlich höhere Kundenverluste hatten. Die Zahl der Wechsler lag natürlich insgesamt höher, aber uns ist es gelungen mit attraktiven Produkten neue Kunden zu gewinnen und durch erfolgreiche Reakquise auch ehemalige Kunden zurück zu gewinnen.

Gleichwohl konnten wir die ehrgeizigen Wachstumsziele in der geplanten Größenordnung in diesem Segment nicht realisieren. Bereits für die Akquisition längerfristig beschaffte Liefermengen mussten zu marktpreisbedingt niedrigeren Konditionen verkauft werden. Dr. Litpher hat die Auswirkungen auf den Jahresabschluss bereits erläutert.

Auf die Strompreise der Privat- und Gewerbekunden haben die Preisschwankungen an den Großhandelsmärkten kurzfristig nur geringe Auswirkungen. Unsere Beschaffungszyklen erstrecken sich über mehrere Jahre. Dies verhindert unter anderem zugunsten unserer Kunden kurzzeitige Preissprünge und sorgt dafür, dass in die Strompreiskalkulation ein vergleichmäßiger Beschaffungspreis einfließt.

Unabhängig davon führte die staatliche Förderung der regenerativen Energien zu höheren Strompreisen, da das Gesetz für den Vorrang erneuerbarer Energien, kurz EEG, bedingt, dass die Kosten der gesetzlich veranlassten Förderung auf die Strompreise für Endverbraucher umgelegt werden. Sie sehen auf der Grafik die Steigerung der EEG-Umlage zum Jahresbeginn 2010 auf über 2 Cent pro Kilowattstunde Strom.

Führte unsere Beschaffungsstrategie 2009 noch dazu, dass wir die Strompreise in einer Vielzahl unserer Produkte konstant halten konnten, mussten wir zum 01. Januar 2010 aufgrund der gestiegenen EEG-Kosten die Strompreise in der LEW[Grundversorgung] und im neuen LEW[Avanza] erhöhen. Zeitgleich haben wir für unsere Stromlieferverträge mit Privatkunden neue Allgemeine Energielieferbedingungen, kurz AGB, eingeführt. Dies war nötig, nachdem im Sommer 2009 der Bundesgerichtshof mit zwei Urteilen die Rechte der Verbraucher konkretisiert hatte. Wir haben daraufhin unsere AGB kundenfreundlicher gestaltet, neu gefasst und unsere Stromkunden entsprechend angeschrieben. Aktuell haben wir schon eine Zustimmungquote von 96 Prozent zu den neuen Energielieferbedingungen.

Nach dem erfolgreichen Einstieg in den Gasmarkt im Geschäftskundenbereich sind wir im August 2009 auch in den Gasmarkt im Privatkundenbereich eingestiegen. Mit dem Produkt für Privatkunden beliefern wir Heizkunden bis zu einem Jahresverbrauch von 100.000 kWh. Zugrunde gelegt ist ein variables Preissystem. Aufgrund der guten Entwicklung des Produkts haben wir aktuell bereits 1000 Verträge abschließen können. Das Belieferungsgebiet haben wir im Frühjahr 2010 weiter vergrößert. Einhergehend mit den allgemein steigenden Wechselquoten im Gasbereich sehen wir in diesem Segment weitere Wachstumschancen.

Mit sogenannter Minutenreserve können kurzfristige Schwankungen zwischen der Einspeisung und der Entnahme des Stroms im Netz ausgeglichen werden, indem auf telefonische Absprache Kraftwerksleistungen erhöht oder gesenkt werden. Wir bieten mit dieser Dienstleistung unseren Geschäftspartnern neue Erlösquellen, die sie nur in der Zusammenarbeit mit uns realisieren können. LEW hat sich dafür die Kompetenz und auch die erforderlichen Qualifizierungen erarbeitet. Mit der Vermarktung von Minutenreserve im Pool konnten wir zu Beginn des Jahres 2009 in der Regelzone der Amprion GmbH, das ist die RWE Regelzone, starten und die Aktivitäten wie geplant ausbauen. In diesem Jahr werden wir auch in die Poolvermarktung in der ehemaligen E.ON-Regelzone einsteigen.

Es gibt natürlich auch Risiken im Gas- wie im Stromgeschäft. Die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise sind noch nicht ausgestanden. Die Nachfrage unserer Kunden hat noch nicht das Niveau der Zeit vor der Krise wieder erreicht. Daher rechne ich damit, dass 2010 für uns noch einmal ein schwieriges und anspruchsvolles Jahr im Vertrieb wird.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,
im Eingangsbereich zu unserer Hauptversammlung haben Sie eine Reihe von Ausstellungsstücken und Ständen gesehen. Darunter ein Modell, mit dem wir die zukünftige Vernetzung von Haustechnik und Energieversorgung demonstrieren. Es ist noch vieles Zukunftsmusik, wenn Begriffe wie intelligente Netze oder Smart Energy fallen. Aber Schritt für Schritt werden sich die Strukturen verändern. Anfangen wird es mit einem so genannten Smart Meter. Das ist ein elektronischer Haushaltszähler, der über eine Internetschnittstelle verfügt und eine weitergehende Art der Steuerung des Stromverbrauchs und der Abrechnung erlaubt, als wir sie heute kennen. Er ermöglicht beispielsweise zu jeder Zeit den aktuellen Stromverbrauch einzelner Verbraucher oder

Verbrauchergruppen sichtbar zu machen, z.B. auf dem PC, dem Handy oder einem anderem Display. Damit kann die Sensibilität des Verbrauchers für die Möglichkeiten des Energiesparens geschärft werden. Er ermöglicht Stromanbietern aber auch die Gestaltung neuer Stromtarife, die Anreize setzen Energie zu sparen oder den Stromverbrauch in Zeiten zu legen, in denen der Strom günstig beschafft werden kann.

Wie lange es dauert, bis diese Technologie eine breite Anwendung erfährt, lässt sich heute noch schwer abschätzen. Die Lechwerke montieren elektronische Haushaltszähler seit Anfang des Jahres in allen Neubauten und bei größeren Modernisierungen. Ab Herbst wird voraussichtlich die zweite Zählergeneration zum Einsatz kommen, die dann sämtliche Vorgaben der Bundesnetzagentur erfüllen wird. Zum Jahreswechsel 2011 ist ebenfalls vorgeschrieben, dass Stromanbieter ein Angebot lastvariabler Stromtarife für mehr Energieeffizienz vorhalten müssen.

Da die Diskussion um elektronische Stromzähler, Strompreise und intelligente Steuerung des Stromverbrauchs im Haushalt heute mit sehr hohen Erwartungen geführt wird, möchte ich nur ein paar Fakten zur Einordnung liefern:

- der Smart Meter wird aktuell etwa zwei bis dreimal soviel kosten wie ein herkömmlicher Stromzähler, rechnet man den Betrieb mit Internetverbindung und Rechnerkapazität hinzu, liegen die Kosten noch einmal höher.
- die Anzahl der erzeugungsvariabel schaltbaren Geräte im Haushalt ist begrenzt. Sicher einsetzbar ist die Technik zurzeit nur bei Elektroheizungen und der Warmwasserbereitung. Von den gängigen Haushaltsgeräten kommen wohl nur die Großgeräte wie Waschmaschine, Wäschetrockner und in gewissem Umfang Kühlgeräte in Frage.

Die Einsparmöglichkeiten durch einen Tausch von wenig energieeffizienten Geräten zu modernen hocheffizienten Geräten sind wesentlich größer. Das größte Energieeffizienzpotential im Haushalt liegt bei der Heizung und damit in erster Linie in der Gebäudedämmung. Für die Heizung wird mehr als 70 Prozent des gesamten Energiebedarfs benötigt.

Mein Fazit lautet dennoch: Der Smart Meter ist ein weiterer Baustein zum Energiesparen. Er ermöglicht die Visualisierung des Energieverbrauchs. Mit dieser Technik können wir den Kunden helfen Geräte zu identifizieren, die energieintensiv sind. Dies wird dazu beitragen, bewusster mit Energie umzugehen.

Um nun tatsächlich alle relevanten Energieverbraucher im Haus auch ansteuern zu können, braucht es zum einen Steuer- und Regelinstrumente und zum anderen im Haus entsprechende Kommunikationsmöglichkeiten mit den einzelnen Verbrauchseinrichtungen. Dies zeigt unser Modell unter dem Titel Smart Home in der Ausstellung.

Ab Herbst werden die Lechwerke ein smart home-Set anbieten, mit dem Sie z.B. Geräte ein- und ausschalten können, wie Elektrohaushaltsgeräte und auch die Beleuchtung. Das Schalten einzelner Steckdosen ist ja vielfach schon gängige Praxis. Darüber hinaus lassen sich aber auch Heizungsventile steuern.

Diese iPhone ähnliche Darstellung zeigt auf, dass die Kommunikation über Mobilfunk und Internet auch von externen Standorten vorgenommen werden kann. Smart Home-Anwendung ist also die Übersetzung der Smart Meter-Möglichkeiten in den Gebäudebereich hinein.

Auch zum Ausgleich von Schwankungen im Stromnetz kann der Smart Meter einen Beitrag leisten. Er registriert Ausfallzeiten und Veränderungen in der Spannungsqualität. Zusätzlich benötigen wir allerdings auch die Schaltbarkeit von Großverbrauchern und neue Möglichkeiten zur Stromspeicherung. Hier wird in letzter Zeit immer wieder das Thema Elektromobilität ins Spiel gebracht. Das Prinzip sehen Sie auf dem Schaubild erläutert. Die Ladung und Entladung der Batterien von Elektroautos in verbrauchsarmen Zeiten würde helfen, Schwankungen im Stromverbrauch auszugleichen. Allerdings müsste dafür eine erhebliche Anzahl von Elektrofahrzeugen im Einsatz sein.

Auch die Lechwerke beschäftigen sich intensiv mit dem Thema Elektromobilität. Noch in diesem Monat werden wir zunächst drei Fahrzeuge in Betrieb nehmen und Erfahrungen sammeln.

Der heutige Schlüssel zu Klimaschutz und bewusstem Umgang mit Energie liegt in der Verbesserung der Energieeffizienz. Sie wissen, dass wir vor zwei Jahren ein Programm für Energieeffizienz gestartet haben. Die Zwischenbilanz, die wir heute ziehen können, kann sich sehen lassen.

Im Bereich der Straßenbeleuchtung waren wir mit unserem großen Förderprogramm zur Umrüstung auf moderne energieeffiziente Beleuchtung äußerst erfolgreich. 200 Gemeinden haben sich bis heute beteiligt. Über 26.000 Leuchtstellen haben wir umgerüstet und energiesparende Lampen eingebaut. Damit konnten wir 6,7 Millionen Kilowattstunden Strom im Jahr sparen und 4216 Tonnen CO₂ vermeiden. Wir sind außerdem eines der ersten Unternehmen, die mit einer LED-Straßenbeleuchtung Erfahrung sammeln. In Kissing rüsten wir ein ganzes Baugebiet mit dieser modernen Technik aus.

Ein weiterer Baustein unseres Energieeffizienzprogramms ist der Einsatz von Energiecontrollingsoftware in mittelständischen Betrieben. Aus unserem Kundenkreis haben wir 44 von ihnen mit dieser Software ausgestattet. Sie erfasst sämtliche Energieverbräuche und ermöglicht eine Analyse mit deren Hilfe wir Einsparpotentiale entdecken können. Diese Auswertungen haben wir bei den ersten Anwendern begonnen und ich bin gespannt, welche Optimierungen für unsere Kunden wir daraus ableiten werden.

Mit dem gleichen Ziel sind wir auch bei der Erstellung von Energieausweisen unterwegs. Unser Förderprogramm konzentriert sich in diesem Feld auf öffentliche Gebäude wie Rathäuser, Schulen und ähnliche Einrichtungen. Knapp 300 Energieausweise haben wir bis heute erstellt und damit unseren Partnern wertvolle Hinweise zum besseren Energieeinsatz geben können.

Neu gestartet wurde in Zusammenarbeit mit RWE das Online-Portal „Energiewelt.de“, mit dem sich jeder Haushalt über Förderprogramme, Energiesparmöglichkeiten und sogar Handwerksbetriebe seiner Region informieren kann.

Ein Highlight des vergangenen Jahres war die Eröffnung der ersten CO₂-neutralen Fußballarena der Welt hier in Augsburg in der wir uns heute befinden und zu der ich Ihnen nach der ersten Fragerunde noch mehr berichten werde.

Ebenfalls für die Zielgruppe der Privathaushalte haben wir in den letzten zwei Monaten eine CO₂-Sparwette durchgeführt. Wir wetteten darin, dass es uns gelingt, mit Hilfe der Bürger in unserem Netzgebiet 20 Millionen Kilogramm CO₂ durch den Austausch der Lampen einzusparen. Dazu boten wir insgesamt 42.000 Energiesparlampen an, die von jedem Kunden in unseren Kundenforen getauscht werden konnten. Diese öffentlichkeitswirksame Aktion konnten wir in

Zusammenarbeit mit dem Augsburger Osramwerk erfolgreich abschließen und in fünf Tagen werden wir gemeinsam mit unserer Schirmherrin, Frau Staatssekretärin Melanie Huml vom Ministerium für Umwelt und Gesundheit, Bilanz ziehen und eine Spende aus dem Erlös dieser Aktion übergeben.

Wir arbeiten auch an neuen Ideen für Stromangebote, die zum Energiesparen anregen. Ein erstes Produkt wurde vor einigen Wochen deutschlandweit in den Markt gebracht, wir bieten es als LEW SmartLine an. Die Idee dahinter: der Kunde zahlt nur, wenn er wirklich Strom benötigt. Einen Bereitstellungs- und Grundpreis gibt es nicht. Energiesparendes Verhalten wirkt sich dadurch mit jeder Kilowattstunde unmittelbar auf die Stromrechnung aus.

Meine Damen und Herren, Energie ist nach wie vor ein spannendes Thema. Ich hoffe, dass wir Ihnen unsere Begeisterung und unsere Pläne für die Energieversorgung von morgen und die Zukunft der Lechwerke in unseren Ausführungen wiedergeben konnten. Sollten Sie noch Zweifel haben, dann lege ich Ihnen ans Herz, unsere Auszubildenden im Durchgang zum Spielfeld und der Tribüne der impuls arena links von Ihnen zu besuchen. Sie haben in einem von uns gesponserten Engagement des Theaters Augsburg unter dem Titel „Mehr Musik“ im vergangenen Jahr in einer Projektarbeit ein Klangkunstwerk hergestellt, das den Titel Kühlrippenmessluftschnüffelleuchtstofforgel trägt. Ich kann Ihnen sagen, für die Künstler, die uns hier begleitet haben, und auch für unsere Auszubildenden war es ein anstrengendes und herausforderndes Projekt. Aber wir wurden belohnt und durften bei den mittlerweile äußerst renommierten Augsburger Multimediaausstellungstagen Lab 30 mitmachen und das Werk unserer Auszubildenden präsentieren.

Damit schließe ich zunächst meine Ausführungen und danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.