



Zementwerk Lauffen
Elektrizitätswerk Heilbronn

Aus dem potentiellen Strategie-Partner wird voraussichtlich der neue Hauptaktionär

Dr. Lothar Stuber

kaufmännischer Vorstand
der ZEAG

in der Hauptversammlung am 16. Juli 2001
(gekürzte Fassung)

Sehr geehrte Aktionärsfamilie,
werte Gäste,

wir haben heute und hier an der
Geburtsstätte unserer Gesellschaft
Rechenschaft abzulegen über unser
112. Geschäftsjahr.

WERTUNG DES GESCHÄFTSJAHRES 2000

Es war ausgesprochen schwierig,
aber der Erfolg blieb uns treu.

**Unser 112. Geschäftsjahr
war ausgesprochen
schwierig, aber der Erfolg
blieb uns treu.**

- ▷ Wir konnten unsere Marktposition
in beiden Sektoren gut behaupten.
- ▷ Die operativen Ergebnisse haben
sich gegenüber dem Vorjahr
nochmals – sowohl beim Strom als
auch beim Zement – verbessert.
- ▷ Der Cash-flow hat eine bisher noch
nie erwirtschaftete Marke von 40
Mio. DM überschritten.

▷ Unsere Bilanzrelationen sind auch
nach der Rekordausschüttung des
Vorjahres überdurchschnittlich gut
geblieben.

Mit diesen positiven Stichworten
wollte ich die Wertung „der Erfolg
blieb uns treu“ belegen:

Das will ich nun auch für die Ein-
schätzung „ausgesprochen schwierig“
tun. Zunächst: Bis Ende des Jahres
hatten wir damit zu kämpfen, daß
Vorstand und Aufsichtsrat nicht in der
Lage waren, die Zukunft der ZEAG
unternehmenspolitisch auf die geän-
derten Marktbedingungen neu auszu-
richten. Dies war durch den lang an-
dauernden Entscheidungsprozeß un-
seres Hauptaktionärs bedingt. Im No-
vember 2000 erlebten wir als die
Haupt-Betroffenen ein Happy-End ei-
ner langen Hängepartie. Hierauf
werde ich noch ausführlich eingehen.

Die 2. Schwierigkeit des Jahres
2000 bestand in dem allgemeinen
Preisverfall, den wir wie die gesamte
Stromwirtschaft auf den Märkten
durchleiden müssen. Unser Stromum-
satz sank im vergangenen Jahr um

14,5% bzw. um 20 Mio. DM. Das
schlug sich natürlich voll auf die
ZEAG-Unternehmenserlöse durch.

Als 3. Belastung hatten wir die nun
seit sechs Jahren anhaltende Rezes-
sion des Baugeschehens zu verkraf-
ten. Unsere Zement-Absatzmengen
verringerten sich nochmals um 1,6%
auf 272.000 t. Gegenüber 1992 be-
deutet dies einen Versandrückgang
um mehr als ein Fünftel. Auch das ist
ein Branchenschicksal.

Als 4. und letztes Handicap erwies
sich die Kapital-Rückführung von 91
Mio. DM im Juli 2000. Stichwort:
Rekord-Dividende von 240%. Sie
hinterließ ihre Spuren im neutralen
Ergebnis, aber auch in unserer Bilanz-
struktur. Die Eigenkapital-Quote sank
entsprechend. Das üppige Liquiditäts-
volumen wurde deutlich gestutzt. Die
Kapital-Erträge sprudelten in der 2.
Hälfte 2000 und vor allem in 2001
spürbar dünner.

Damit habe ich auch die Aussage
„das Geschäftsjahr war ausgespro-
chen schwierig“ wohl ausreichend be-
legt. Trotzdem konnten wir unseren

Erfolgskurs halten. Dieser Erfolg spricht vor allem für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie haben sich trotz der aufgezeigten und seit 2 Jahren anhaltenden Unsicherheit vorbehaltlos mit unserem Unternehmen identifiziert. Ihr Engagement und ihr Können sind unser größtes Kapital. Dafür sind wir unseren Belegschaften zu Dank verpflichtet.

Lassen Sie mich nun die Geschäftsentwicklung für die drei ZEAG-Sparten im einzelnen analysieren:

ZEMENTGESCHÄFT

Unser Zementgeschäft war trotz der Flaute am Bau auch im Jahr 2000 ertragsmäßig wieder eine Bank. Unsere Absatzmengen (272.000 t) und Verkaufserlöse (38,1 Mio. DM) verringerten sich – wie gesagt – um 1,6%. Die Branche verlor im Bundesdurchschnitt sogar 5,3%. Es gelang uns aber gleichzeitig, die Kosten des Zementwerks noch stärker zu reduzieren.

Wir haben es am Bau nicht mit einer vorübergehenden Konjunkturdelle zu tun.

Trotz gestiegener Tarifeinkommen und trotz einer Kosteninflation von rund 2% konnten wir wichtige Aufwandspositionen absolut herunterfahren. Dies führte dazu, daß wir unser Spartenergebnis Zement von 7,9 auf 9 Mio. DM verbessert haben.

Wir haben uns also darauf eingerichtet, daß wir es nicht mit einer vorübergehenden Konjunkturdelle zu tun haben. Kurzarbeit und sonstige kurzfristige Maßnahmen sind hierfür keine geeigneten Mittel. Die Entwicklung des Jahres 2001 und die überschaubare Zukunft bestätigen diese Weichenstellungen. Wir mußten unsere Belegschaftsstärke und unsere betrieblichen Ansprüche auf die trendmäßige Nachfrage-Abschwächung einstellen und das ist uns im Zeitraum der letzten Jahre gelungen.

Soviel zum Zementbereich!

STROMSEKTOR

Wie im Zement, so haben wir auch im STROMGESCHÄFT trotz des allgemeinen Verdrängungswettbewerbs unsere Marktposition behaupten können. Wir erhöhten unsere Absatzmengen im Berichtsjahr um 2,5% auf 807 Giga-Watt-Stunden. Die Vergleichsmarke der Branche liegt bundesweit bei nur „plus 1,5%“. Allerdings kamen uns sowohl die Auswirkungen des „Erneuerbaren Energien-Gesetzes“ wie auch die trendmäßig steigende Nachfrage zugute.

Natürlich haben etliche unserer Netzkunden einen anderen Stromlieferanten gewählt ... genauer gesagt: Es waren rund 1.000 von 76.000 – also 1,3%. Dies war dann schmerzlich, wenn es sich um Großkunden handelte. Immerhin betraf dies ein Absatzvolumen von 8%. Allerdings muß man hier differenzieren in sog. Beistellung und in tatsächliche Durchleitung von fremdem Strom durch unsere Leitungen. Hier erhalten wir dann lediglich das Netznutzungsentgelt. Dies betraf im Berichtsjahr nur 2,5% unserer Absatzmengen.

Bei der sog. Strom-Beistellung wechseln unsere Absatzmengen lediglich den Adressat.

Bei der sog. Beistellung wechseln unsere Absatzmengen lediglich den Adressat. Hier erhalten wir weitgehend unveränderte Erlöse und wir verkaufen unseren eigenen Strom. An die Stelle der bisherigen Letztverbraucher treten Stromhändler und konkurrierende Energieversorger, die sich zwischen uns und unsere Netzkunden schieben. Tatsächliche Durchleitungen waren bisher die Ausnahme. Das sog. Netznutzungsentgelt deckt unsere netzspezifischen Kosten voll ab. Im Durchschnitt sind dies ca. 4,8 Pf/kWh. Allerdings könnte diese Form des Lieferantenwechsels in naher Zukunft deutlich zunehmen, und zwar zu Lasten der Beistellung.

Mengenmäßig mußten wir also im Jahr 2000 keine Federn lassen. Umso stärker waren dagegen die preislichen Einbußen. Ich sagte es schon, unsere Stromerlöse sanken um rund 20 Mio. Sie beliefen sich im Berichtsjahr auf 117 Mio. DM. Dies entspricht der Marktentwicklung.

Durch eine flexible Preisgestaltung trugen wir diesem Trend Rechnung. Unser Ziel ist es zudem, uns stets in der Spitzengruppe der preisgünstigsten Anbieter Baden-Württembergs zu bewegen. Dies gelang im Berichtsjahr: Bei einem Strompreisvergleich für Tarifkunden in Baden-Württemberg rangiert die ZEAG nach Recherchen des offiziellen Staatsanzeigers an 15. Stelle unter 85 Anbietern, und zwar vor den Großen der Branche.

Trotzdem konnten wir unser operatives Stromergebnis verbessern, und zwar von 20 Mio. auf 24 Mio. DM. Die Begründung ist simpel: Unsere Kosten sanken noch stärker als unsere Umsatzerlöse. Allerdings kam uns hierbei auch ein Sondereffekt zugute: Das Vorjahr war bei der Strombeschaffung durch einen periodenfremden Zusatzaufwand belastet, der in 2000 entfiel. Zudem kam uns unser konsequentes Kosten-Management und unser Geschick beim Stromeinkauf zugute. Immerhin deckten wir rund 26% unseres Strombedarfs durch Fremdstrom zu ausgesprochen günstigen Konditionen. Hier erzielten wir sogar Einsparungen von rund 35%. Auch hieran erkennen Sie den allgemeinen Preisverfall.

Im Berichtsjahr bezogen wir wieder rund 63% unseres Strombedarfs aus unseren Beteiligungen an den Kernkraftwerken in Neckarwestheim und in Obrigheim. Zwangsläufig steht der nun realisierte Energiekonsens und der beschlossene Ausstieg aus der Kernkraft in unserer Risikobewertung absolut an erster Stelle. Vor Jahresfrist interpretierte ich diese Vereinbarung wie folgt:

„Wir begrüßen diesen Konsens ... zwangsgenermaßen“.

An dieser Bewertung hat sich nichts geändert. Positiv dürfen wir

heute allerdings feststellen, daß die mittelfristige Entsorgung im Sinne des Konsenses gesichert erscheint. Wir können zumindest für die nächsten Jahre von einem unbehinderten Betrieb unserer Kernkraftwerke ausgehen.

Soviel zum Strombereich!

FINANZ- UND BETEILIGUNGSBEREICH

Als 3. Ertragskomponente stehen der ZEAG seit langem die Überschüsse aus dem Finanz- und Beteiligungsbereich zur Verfügung. Dieses sog. neutrale Ergebnis ist wegen der angesprochenen Sondervorgänge im Vorjahr grundsätzlich nicht mit 2000 vergleichbar.

Es bleibt jedoch festzuhalten, daß sich die Beteiligungserträge von 2,4 auf 2,5 Mio. DM erhöht haben, und vor allem, daß sich die Zinsüberschüsse von 8,9 auf 9,3 Mio. DM steigern ließen.

In Anbetracht des immensen Liquiditätsabflusses von 91 Mio. DM im Juli 2000 ist dies erklärungsbedürftig: Das Schwergewicht unserer Anlagepolitik legen wir seit 20 Jahren auf renditestarke Aktientitel. Rund $\frac{2}{3}$ unserer liquiden Mittel sind hier plazierte. Da die meisten Aktiengesellschaften ihre Dividenden im 1. Halbjahr ausschütten, hielten sich die Einbußen bei den Kapitalerträgen im Jahr 2000 in Grenzen. Sie wurden durch eine verbesserte Durchschnittsrendite mehr als kompensiert.

Das Schwergewicht unserer Anlage-Politik legen wir seit 20 Jahren auf renditestarke Aktientitel.

Im Beteiligungsbereich haben wir trotz der „Flaute am Bau“ unser Ergebnismiveau gut halten können. Die Einbußen im Beton-Bereich wurden durch verbesserte Ergebnisbeiträge aus den Kernkraft-Beteiligungen, dem Finanzergebnis der Tochter WPCWI und der „Gasversorgung Unterland“ – also der GU – ausgeglichen.

Unsere gemeinsame Gas-Tochter GU hat ihre lange Durststrecke hinter sich. Wir und die EnBW halten seit 1986 die Hälfte der GU-Anteile. Herr Dr. Fischer, mein neuer, und Erich Lauer, mein bisheriger Kollege haben als GU-Geschäftsführer den langfristig ausgerichteten „Gas-Kurs“ über Jahre hinweg bestens eingehalten. 1997 begann die Zeit der Rückflüsse.

Als 4. Handicap sprach ich den vorjährigen Liquiditätsabfluß an. Daß wir das in 2000 ertragsmäßig gut verkraftet haben, belegte ich bereits. Spuren hinterließ die Sonder-Ausschüttung 2000 in der Bilanzstruktur. Zunächst einmal verkürzte sich die Bilanzsumme um ein Fünftel auf 291 Mio. DM. Auf der Aktivseite vollzog sich dies – gewollterweise – bei den liquiden Mitteln – also im Umlaufvermögen.

Das Anlagevermögen dagegen nahm um rund 9 Mio. DM zu. Wir haben somit unsere „produktive Substanz“ gestärkt, und zwar sowohl in 2000 wie auch langfristig. In den letzten 10 Jahren übertrafen die Investitionen von 172 Mio. DM die Abschreibungen von 151 Mio. DM um 14%.

Auf der Passivseite nahm zwangsläufig das Eigenkapital entsprechend ab. Im vorjährigen Abschluß wurden rund 61 Mio. DM Rücklagen aufgelöst und zusammen mit dem Jahresüberschuß als Bilanzgewinn ausgewiesen und dann als Dividende ausgeschüttet. ... ohne „Hol-zurück-Effekt“! Zwangsläufig reduzierte sich die Eigenkapitalquote der ZEAG von knapp 50 auf rund 35%. Der vergleichbare Durchschnittswert aller deutschen Aktiengesellschaften liegt bei 20%.

Unsere Bilanz-Struktur per 31.12.2000 hat zwar somit nicht mehr die Ausnahme-Qualität der Vorjahre, aber sie kann als grundsätzliche bezeichnet werden.

Das Anlagevermögen ist zu 134% durch langfristig gebundenes Kapital gedeckt. Die klassische Finanzierungsregel ist somit mehr als erfüllt. Die Mittelaufbringung ist gesichert.

Sie erfolgt über Eigenfinanzierung – wir haben keine Bank-Verbindlichkeiten. Nach den künftigen BASEL-2-

Das Anlagevermögen ist zu 134% durch langfristig gebundenes Kapital gedeckt.

Kriterien hätten wir trotz des Aderlasses vom Juli 2000 ein erfreuliches Ranking in der Bonitäts-Skala der Banken. Das kommt nicht von ungefähr.

Unsere langfristig angelegte Risiko-Vorsorge der letzten zwei Jahrzehnte ist der Schlüssel hierfür. Konsequenterweise halten wir auch im Abschluß 2000 hieran fest und stellen 40% des Jahresüberschusses in die Rücklagen.

Soviel zum Rechenschaftsbericht 2000!

Gestatten Sie mir nun einen

AUSBLICK AUF DAS GESCHÄFTSJAHR 2001

Es wird magerer ausfallen als die Vorjahre. Die Ursachen habe ich Ihnen schon genannt: Erstens erleben wir z. Z. einen nochmaligen Einbruch der Baukonjunktur. Er trifft uns im Zement, aber auch bei den Beton-Beteiligungen. Zweitens hinterläßt die im Vorjahr beschlossene Rücklagen-Ausschüttung im Finanzergebnis 2001 deutliche Spuren. Die Zinsüberschüsse werden sich von 9 Mio. auf 6 – 7 Mio. DM verringern.

Im Zementabsatz hatten wir im 1. Halbjahr einen Rückgang von 6,5% hinzunehmen. Damit liegen wir deutlich besser als die Branche: Hier ist eine Mengeneinbuße von 14% per 30.06. eingetreten. Ein vergleichbarer Wert wird auch per 31.12.2001 erwartet. Das hat natürlich ergebnismäßig überproportionale Einbußen zur Folge. Wir gehen davon aus, daß unser Zementergebnis 20 bis 25% schwächer ausfallen dürfte als im Jahr 2000. Zur Erinnerung: In 2000 betrug der operative Überschuß im Zement 9 Mio. DM.

Der Stromsektor dagegen könnte sich in 2001 auf dem Niveau des Vorjahres bewegen. Das gilt sowohl mengen- wie auch erlösmäßig. Zum 01. Juli erhöhten wir marktconform unsere Stromtarife um durchschnittlich 3%. Auf der Kostenseite müssen wir zwar eine kräftige Verteuerung unseres Fremdstrombezuges hinnehmen, beim Eigenstrom dagegen sind bisher keine negativen Überraschungen erkennbar. Daher dürfte unser Stromergebnis 2000 mit gewissen Abstrichen wiederholbar sein.

Dies sollte unsere Dividenden-Kontinuität nicht in Frage stellen.

Dennoch: Die Bauflaute und die Halbierung der Liquidität führen dazu, daß – wie gesagt – das ZEAG-Gesamtergebnis 2001 magerer ausfallen dürfte als in den Vorjahren. Allerdings: Dies sollte unsere Dividenden-Kontinuität nicht in Frage stellen. Nach heutigem Kenntnisstand könnten wir sogar neben einer vergleichbaren Dividende noch etwas für die Rücklagen-Dotierung tun, ... wenn auch weniger als im vorliegenden Abschluß. Somit werden wir den bisherigen Kurs halten können.

Die ZEAG-Erfolgs-Story erfährt auch in 2001 ihre Fortsetzung.

EnBW: NEUER ZEAG-HAUPTAKTIONÄR?

Gewichtiger ist aber zweifellos die Frage: „Wie sieht die langfristige Zukunft der kleinen ZEAG in der rauen See des allgemeinen Verdrängungswettbewerbs aus“?

Heute können wir feststellen: „Gut Ding mag Weile haben“. Am 08. Dezember 2000 wurden die Voraussetzungen für ein HAPPY-END einer langen Hängepartie geschaffen. An diesem Tag unterzeichneten die Stadt Heilbronn und die „Energie Baden-Württemberg AG“, die EnBW, einen Optionsvertrag zum Verkauf des städtischen Aktienpakets von 50,1%. Der

ausgehandelte Preis von 310,5 Mio. DM wurde öffentlich bekanntgegeben. Falls die Stadt Heilbronn im kommenden Jahr von ihrer Put-Option Gebrauch macht, liegen rund 62% der ZEAG-Aktien bei der EnBW. In den Jahren 1998 und 1999 haben wir mit der EnBW über die Gründung einer regionalen Strom-AG „Heilbronn-Hohenlohe“ verhandelt und ein entscheidungsreifes Konzept erarbeitet. Leider fand es nicht den Segen des Heilbronner Gemeinderats.

Von daher war die EnBW als strategischer Partner schon lange unser Wunschkandidat. Nun: Aus dem potentiellen Strategie-Partner wird nun voraussichtlich der neue Hauptaktionär. Das schmeckt zunächst nach Einvernahme und könnte schnell das

...die EnBW war als strategischer Partner schon lange unser Wunschkandidat.

Ende der traditionsreichen ZEAG nach sich ziehen. Daß dies nicht in Ihrem und unserem Sinne wäre, liegt auf der Hand – es wäre ein unschönes Ende.

ZUKUNFTS-PERSPEKTIVEN

Trotzdem sprach ich von einem „Happy-End“. Die Auflösung dieses scheinbaren Widerspruchs liegt in dem ebenfalls am 08.12.2000 abgeschlossenen „Standort-Sicherungsvertrag“. Hierin ist der Mehrwert begründet, den die EnBW für die Stadt Heilbronn gegenüber anderen Bietern einbringen konnte. Dies gab dann wohl auch den Ausschlag zugunsten der EnBW.

Die wesentlichen Inhalte dieses zweiten Vertrages sind: 1. Heilbronn wird als Energiestandort erheblich aufgewertet. 2. Die EnBW wird 60 Strom-Arbeitsplätze des Konzerns ins E-Werk Heilbronn verlagern. 3. Die Eigenständigkeit der ZEAG und der Fortbestand des Zementwerkes Lauf-

fen sowie des E-Werkes Heilbronn werden vertraglich vereinbart. 4. Ein Beherrschungsvertrag zugunsten der EnBW wird ausgeschlossen. 5. EnBW stellt ZEAG zu Marktpreisen ihr „Konzern-Know-how“ zur Verfügung. 6. EnBW bietet an, der ZEAG auf vertraglicher Basis die Geschäftsbesorgung für den Netzbetrieb des Regionalzentrums Neckar-Franken zu übertragen. Heilbronn wird Sitz dieses Regionalzentrums. Die Region reicht von Sinsheim bis Crailsheim und Tauberbischofsheim. Das Regionalzentrum hat 280.000 Netzkunden zu betreuen. Die ZEAG verfügt über 76.000 Netzkunden. 7. Die Stadt Heilbronn bleibt auch künftig im AR der ZEAG vertreten. 8. Der Vertrag ist frühestens im Jahr 2010 kündbar.

Der scheinbare Widerspruch ist somit aufgeklärt. Das „Happy-End“ beruht auf der Feststellung, daß sich alle Betroffenen dieses DEALS – einschließlich der „Stromer“ und „Zementer“ der ZEAG als Gewinner sehen. Zum endgültigen „Happy-End“ fehlt somit nur mehr ein Gemeinderats-Beschluß im Verlauf von 2002, die Verkaufs-Option auszuüben. ... aber hieran zu zweifeln, wäre „StadtVerrat“.

Unsere ersten Hausaufgaben haben wir bereits erledigt: Der Text des Geschäftsbesorgungsvertrages zwischen EnBW und ZEAG ist bis ins Detail abgestimmt und ausgehandelt. Zur Unterzeichnung fehlt nur noch der Segen des Finanzamtes. Einzelne Führungs-Funktionen für das Regionalzentrum der EnBW hat die ZEAG bereits kommissarisch übernommen. Die Betriebs-Strukturen im E-Bereich der ZEAG werden z. Z. denen der EnBW angepaßt. In mehreren Kommissionen ist die Jagd eingeleitet, um ab 2002 für beide Partner Synergie-Effekte einzufangen. Wir sind somit auf einem guten Weg. Aber eins ist uns auch bewußt: Dieser Weg wird uns an Einsatz und Entscheidungen einiges abverlangen, was nicht nur Freuden bereiten wird.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.