



Investor Story

www.tradecentre.de



Das Vorstandsinterview

28.05.2009

VERBUND - CEO Wolfgang Anzengruber

Unternehmensvisionen sind die Quelle von Wachstum. Der Aktienkurs reflektiert die zukünftigen Wachstumserwartungen eines Unternehmens. Wir fragen Unternehmenslenker nach den Strategien, mit denen sie ihr Unternehmen auf den Wachstumspfad führen wollen.

Der VERBUND ist mit Abstand Österreichs größter Stromversorger, einer der führenden Wasserkrafterzeuger sowie eines der profitabelsten Energieunternehmens Europas. Der über 2.500 Mann starke Konzern erzielte im vergangenen Geschäftsjahr einen Umsatz von 3,74 Milliarden Euro sowie ein EBIT von über 1,1 Milliarden Euro. Die EBIT-Marge lag bei 30,4 Prozent. Nach Steuern und Zinsen betrug der Gewinn 686,6 Millionen Euro.

„Strompreise haben vermutlich ihren Tiefpunkt im April erreicht“...Innerhalb eines Jahres sehen wir wahrscheinlich wieder Spitzenpreise beim Strompreis“.

„2009 wird zweitbestes Jahr in der Firmengeschichte. Ertragsniveau annähernd auf dem Niveau des Vorjahres“. 2010 moderater Rückgang des Ertrags gegenüber 2009. 2011 möglicherweise neue Rekorde möglich. Künftig weiterhin Margen von bis zu 30 Prozent darstellbar.

Investitionssumme von rund eine Milliarde Euro in 2009. Die Nettoverschuldung aus operativem Geschäft soll nicht über drei Milliarden Euro steigen. Option das Geschäft in Deutschland deutlich auszubauen.

VERBUND ist heute die Nummer fünf in Europa auf der Erneuerbaren Energien Seite unter den Stromkonzernen. „In den kommenden Jahren wäre eine Platzierung unter den Top-Playern ein attraktives Ziel“.



Im Interview

Wolfgang Anzengruber
CEO VERBUND



Herr Anzengruber! Die Wirtschaft befindet sich in einer scharfen Rezession. Welche Auswirkungen hat die weltweite Wirtschaftskrise auf Ihr Unternehmen und ist das Tal bereits durchschritten?

Energieversorger sind nicht die first mover in einer Rezession. Wir spüren die Auswirkungen verspätet. Sie sind inzwischen bei uns angekommen. Das zeigt sich bei uns auf der Absatzseite. Sie fallen aber längst nicht so dramatisch aus, wie in der erzeugenden Industrie. Aktuell sehen wir einen Rückgang von drei bis fünf Prozent beim Absatz. Das schmerzt uns aber nicht so sehr, da wir vor allem im Großhandel verbunden sind. Aber auch die Preise im Großhandel sind rückläufig aufgrund der Rezession. Die Preise dort haben ihren Tiefpunkt wahrscheinlich im April erreicht. Seit diesem Zeitpunkt können wir einen deutlichen Anstieg erkennen, wenngleich auch nicht sehr steil. Aktuell sehen wir eine Seitwärtsbewegung respektive eine Stabilität. Schlecht waren bisher die Spot-Märkte. Aber auch diese verbessern sich inzwischen. Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich der Energiepreis sehr schnell erholen wird. Es kann zu Engpässen kommen, was sich positiv auf den Preis auswirkt. Es wird volatil bleiben, aber mit starker Tendenz nach oben.

Welche Folgen hat dies für Ihre Prognose für das Jahr 2009?

2009 haben wir eine sehr gute Situation. Wir haben bereits im vergangenen Jahr erhebliche Mengen eingepreist. Aktuell haben wir über 80 Prozent der Mengen für 2009 zu guten Preisen verkauft. Dieses Jahr wird das Niveau von 2008 allerdings nicht übertreffen. Wir werden das Ertragsniveau des Vorjahres in 2009 annähernd erreichen. Wir sind zuversichtlich 2009 als zweitbestes Jahr in der Firmengeschichte abschließen zu können. Der weitere Verlauf danach hängt davon ab, ob das Tal tatsächlich durchschritten ist und wie zügig die Preise weiter ansteigen. Dann werden die Abweichungen gegenüber diesem Jahr sehr moderat ausfallen. Für 2010 haben wir derzeit lediglich 20 bis 25 Prozent der Mengen eingepreist. Aber zu guten Preisen.

In welcher Höhe wollen Sie in diesem Jahr investieren und können Sie im Gesamtjahr einen positiven Free Cashflow erzielen?

Wir investieren in diesem Jahr circa eine Milliarde Euro. Unser Investitionsprogramm in laufende Projekte wird ungebrochen fortgesetzt. Lediglich die Ausgaben für unsere Osteuropa-Pläne haben wir etwas reduziert. In den Folgejahren wird sich die Investitionssumme etwas reduzieren. 2008 und 2009 haben wir eine Spitze erreicht. Aber unsere Märkte sind aussichtsreich, weshalb wir in der Zukunft weiterhin zwischen 900 Millionen Euro und eine Milliarde Euro investieren werden. Angesichts unserer Investitionspipeline werden wir zunächst keinen positiven Free Cashflow erreichen. In zwei bis drei Jahren sollte der Free Cashflow jedoch wieder deutlich ins Positive drehen.



Wofür geben Sie das Geld aus?

Wir investieren vor allem in unseren Kernmarkt Österreich. Dort fließt die Hälfte von unserem geplanten Capex hin. Das Geld geben wir für Kraftwerks- und Leistungskapazitäten aus. Insbesondere auf der Speicherseite. Speicher ist für uns das Asset. Der Speicherbedarf ist für Spitzenergie immens. Getrieben durch Erneuerbare Energien, wie zum Beispiel Wind, sehen wir hier großes Potenzial. Da man Elektrizität im Wesentlichen nur in Speicherkraftwerken speichern kann, ist das sehr lukrativ für uns. Zudem investieren wir in Übertragungsnetze. Aktuell haben wir ein großes Gaskraftwerk im Bau. 2011 oder spätestens 2012 soll dieses 830 Megawatt Gaskraftwerk in Mellach ans Netz gehen. Ein weiteres Gaskraftwerk mit 400 Megawatt in Österreich befindet sich in der Planung. Parallel investieren wir weiter in Wasserkraftwerke. Der Rest des Geldes fließt in den Ausbau unserer Auslandsmärkte. Italien, Frankreich und Türkei. Dort sind wir überall über Joint-Ventures mit lokalen Partnern vertreten. Hier wollen wir in den nächsten Jahren unsere Anteile teilweise ausbauen.

Welche Wachstumschancen hat Ihr Unternehmen durch Erneuerbare Energien und auf welchen Schwerpunkt setzen Sie?

In Erneuerbare Energien fließt der Löwenanteil unserer Investitionen. 60 bis 70 Prozent unseres Capex-Programms fließt in diesen Bereich. Der VERBUND setzt aber auch stark auf alternative Energien. Mit knapp 90 Prozent unseres Geschäfts sind wir bei Erneuerbaren Energien bereits heute vertreten. Dieser Prozentsatz wird sich in Österreich durch die neuen Gaskraftwerke etwas reduzieren. Nach Inbetriebnahme rechnen wir mit einem Anteil von über 80 Prozent. Fokus sind Wasserkraftwerke und Speicher. Europaweit sind wir heute der fünftgrößte Wasserkraftkonzern. Bei den alternativen Energien konzentrieren wir uns auf Onshore-Wind. Unsere installierte Leistung beträgt aktuell 50 Megawatt in Österreich. In unseren Auslandsmärkten wollen wir das Thema Wind deutlich ausbauen. Insgesamt liegt die installierte Leistung im VERBUND Konzern bei gut 300 Megawatt. Mittelfristig streben wir eine installierte Leistung von deutlich über 400 Megawatt an. In Spanien haben wir auch zwei Photovoltaik-Kraftwerke. Photovoltaik ist aber nicht unser Schwerpunkt. Unserer Meinung nach ist die Photovoltaik derzeit technologisch noch nicht so weit, dass sie eine wirtschaftliche Bedeutung hat. Zudem hängt das Thema zu stark an Förderungen. Durch die Wirtschaftskrise könnten die nationalen Förderungsbudgets für Photovoltaik weniger üppig gestaltet werden. Eventuell ist es in ein paar Jahren ein Thema, wenn es zu einem technologischen Schub in der Photovoltaik kommt. Ebenfalls ist für uns die Solarthermik kein Thema. Die Haupteinsatzaktivitäten der Solarthermik liegen im Mittelmeerraum. Das ist nicht unser Fokus, da wir nicht alles machen können.

Wie hoch schätzen Sie das Risiko für Steuererhebungen auf Windkraftwerke in Österreich wie es zum Beispiel in Finnland geplant. Ist eine Besteuerung mittelfristig denkbar?

Das sehen wir nicht. Das Risiko für uns sind eher Steuern auf Wasser. In unseren Hauptanwendungsgebieten sehen wir die Gefahr aktuell nicht. Aber ich kann es nicht ausschließen. Sollte die Steuer doch erhoben werden, wird sich dies nicht drastisch auf die Profitabilität auswirken. Wir könnten dies kompensieren.



Wie wichtig ist der deutsche Markt für den VERBUND?

Sehr wichtig sogar. Das ist nach Österreich unser zweitgrößter Markt. 30 Prozent unseres Portfolios setzen wir in Deutschland ab. Es ist ein sehr wichtiger Abnehmermarkt und ist wie Österreich auch in der Zukunft unser Kernmarkt. Über unsere Handelsniederlassung in München beliefern wir klassische Stadtwerke und Wiederverkäufer. Wir überlegen das Geschäft in Deutschland auszubauen. Über Grenzkraftwerke, in denen wir mit Gemeinschaftskraftwerken zusammenarbeiten, sind wir mit den Deutschen schon gut im Geschäft. Diese laufen auch sehr gut. Für uns ist Deutschland ein sehr interessanter Markt und wir werden sehen, ob sich in der Zukunft etwas ergibt. Ziel ist unsere Handelstätigkeit auszuweiten.

Planen Sie Akquisitionen?

Die große Phase der Zukäufe der Energieversorger ist zunächst vorbei. Größere Energieversorger kommen für uns ohnehin nicht in Frage. Und bei kleineren sehe ich aktuell keine Opportunitäten. Wenn Übernahmen, dann im Ausland auf der Erzeugungsseite für unseren Schwerpunkt Wasser. Wir haben kein Interesse an Retail-Akquisitionen.

Welche strategischen Pläne haben Sie für dieses Jahr geplant?

Der VERBUND verfolgt angesichts der schwierigen Rahmenbedingungen eine Konzentrationspolitik auf die bereits angesprochenen Projekte. Wir wollen unsere Engagements fortsetzen und erweitern, aber nicht weiter in die Fläche gehen. Darunter fällt der Markt in Südosteuropa. Dort sehen wir zwar nach wie vor großes Potenzial, aber auch wir müssen auf unser Capex achten.

Ihre Nettoverschuldung beträgt mehr als 2,7 Milliarden Euro? Wird das Niveau weiter steigen?

Aus der operativen Seite wird das Niveau nicht weiter ansteigen. Allenfalls auf drei Milliarden Euro. Das will ich nicht ausschließen. Kommen allerdings entgegen der heutigen Annahmen größere Zukäufe hinzu, wird die Nettoverschuldung entsprechend steigen. Die Schmerzgrenze liegt bei einem Niveau von circa 3,5 Milliarden Euro, was einem Gearing von 150 bis 160 Prozent entspricht.



Die Strompreise erholen sich. Erwarten Sie die Rückkehr zu neuen Rekordpreisen?

Davon bin ich überzeugt. In absehbarer Zeit, also innerhalb eines Jahres, sehen wir wahrscheinlich wieder Spitzenpreise wie im Sommer des vergangenen Jahres.

Können Sie Marktanteile gewinnen und bleiben Sie der günstigste Anbieter in Österreich?

Wir versorgen circa 25 Prozent der österreichischen Industrie. 200.000 Kunden haben wir im Endkundenmarkt. Das wollen wir verbreitern. Uns geht es aber in erster Linie darum, unser Erzeugungsportfolio am Endkundenmarkt zu einem Teil abzusichern. Wir sind in Ostösterreich, dort lebt die Hauptbevölkerung, der günstigste Anbieter. Das wollen wir bleiben. In Westösterreich, Richtung Vorarlberg und Tirol, sind wir preislich eher gleich zum Wettbewerb. Unser Hauptaugenmerk im Retail-Bereich ist der Großraum Wien.

Für 2009 haben Sie sich bereits zu höheren Strompreisen gehedged. Der fallende Strompreis wird sich erst im kommenden Jahr auf Ihren Gewinn auswirken. Müssen sich Ihre Anteilseigner in 2010 auf deutlich sinkende Gewinne einstellen?

Das hängt stark von der weiteren Preisentwicklung im zweiten Halbjahr ab. Wir haben uns mit dem Einpreisen zu schlechten Kursen zurückgehalten für das kommende Jahr und nicht massiv eingedeckt. Wir sind selektiv unterwegs, da wir unsere Hedging-Philosophie fortsetzen werden. Steigen die Preise wieder an, sind die Auswirkungen für 2010 gering. Verfallen Sie weiter, wird 2010 sicher eine Herausforderung. Aktuell rechne ich mit einem moderaten Rückgang für das kommende Jahr. Zieht die Wirtschaft wieder an, werden auch die Strompreise massiv anziehen. 2011 könnten wir dann wieder neue Rekorde erwirtschaften.

Sind EBIT-Margen von mehr als 30 Prozent künftig darstellbar?

30 Prozent ist keine schlechte Marke und nicht einfach zu halten. Dieses Margenniveau hängt vom weiteren Verlauf der Wirtschaft ab. Bei Spitzenwerten im Strompreis ist diese Marge machbar. Eine gewisse Arrondierung nach unten könnte möglich sein. Aber sicherlich keine große Abweichung. Wir steuern auf der Kostenseite bereits etwas entgegen, um keinen zu großen Druck auf die Margen zu haben. Insgesamt wollen wir in 2009 rund 40 Millionen Euro an Kosten sparen. Jedes Unternehmen bekommt mit den Jahren gewisse Fettpolster, die wir nun schmelzen. Auf der Investitionsseite sind wir nicht schlecht beraten antizyklisch zu handeln.



Unter Ihrem Vorgänger war eine Fusion zwischen Verbund und OMV im Gespräch. Planen Sie einen neuen Anlauf?

Nein. Eine Gesamtfusion hat wenig Charme. Es gibt teilweise überhaupt keine Synergien zwischen den beiden Gesellschaften. Wir können im Treibstoffgeschäft überhaupt nichts beitragen. Im Gasbereich ist es sinnvoll. Dort gibt es Synergien. In einem spezifischen Land könnten wir eine Kooperation mit der OMV suchen. OMV hat das Gas und wir die Kompetenz auf der Kraftwerksseite. Dort wäre es sinnvoll zu kooperieren. Dafür braucht es keine Fusion.

Wie weit ist ein Börsengang Ihrer Einheiten im Ausland fortgeschritten?

Das ist in der Überlegung. Aber unsere internationalen Themen zu bündeln und an den Kapitalmarkt zu bringen, ist kein kurzfristiges Thema und hat nicht die oberste Priorität.

Welchen Fünfjahresplan haben Sie sich für Ihr Unternehmen auf die Agenda geschrieben?

Der VERBUND ist in den letzten Jahren zum größten Unternehmen, nicht nur an der österreichischen Börse, sondern auch in der Elektrizitätswirtschaft geworden. Wir wollen die Position als Erneuerbarer Energiekonzern festigen. Wir sind heute die Nummer fünf in Europa auf der Erneuerbaren Energien Seite unter den Stromkonzernen. Mein Ziel ist auf dieser Rangliste aufzusteigen. In den kommenden fünf Jahren wäre eine Platzierung unter den Top-Playern ein attraktives Ziel. Auf der Gewinnseite wäre eine Steigerung von einer Milliarde Euro aus 2008 auf bis zu 1,5 Milliarden Euro in fünf Jahren eine realistische Vorgabe.

Ihre künftige Dividendenpolitik?

Circa 45 bis 50 Prozent des Gewinns. Dieses Niveau wollen wir beibehalten.

Sie waren vor Ihrem Amtsantritt CEO bei einem Familienunternehmen. Jetzt haben Sie den österreichischen Bund als Großaktionär. Was ist Ihnen lieber?

Das ist unterschiedlich und hat wie immer Vor- und Nachteile. Operativ ist mir der Bund aber lieber. Bei einer Familie, die die Mehrheit hält, wird doch oft ins operative Geschäft hineingeredet. Das ist beim VERBUND anders. Da die Mehrheitsverhältnisse im VERBUND durch ein Verfassungsgesetz staatlich geregelt sind, fehlt uns natürlich etwas die Übernahmefantasie. Um das Gesetz zu ändern, müsste das Parlament mit einer Zwei Drittel Mehrheit dieses ändern. So groß dürfte die Not aber nicht sein. Ich sehe auch keine Indikation in diese Richtung, so dass der Bund mit 51 Prozent unser größter Aktionär in der Zukunft bleiben wird.

Herr Anzengruber, wir bedanken uns für das Gespräch!