

## Hauptversammlung der Mainova Aktiengesellschaft am 29. Mai 2019 im Palmengarten Frankfurt

Rede von  
Dr. Constantin H. Alsheimer

Vorsitzender des Vorstandes  
der Mainova Aktiengesellschaft

---

*Es gilt das gesprochene Wort.*



## Begrüßung

Sehr geehrte Damen und Herren,  
auch im Namen meiner Vorstandskollegen Diana Rauhut,  
Norbert Breidenbach und Lothar Herbst begrüße ich Sie  
herzlich im Frankfurter Palmengarten zur diesjährigen  
Hauptversammlung Ihrer Mainova Aktiengesellschaft.

Ihr Unternehmen ist im vergangenen Geschäftsjahr, über das  
wir hier Rechenschaft ablegen, zwanzig Jahre alt geworden.  
Wenn wir gemeinsam auf diese Zeit zurückblicken, sehen wir:  
Ihre Mainova ist seit zwanzig Jahren auf gutem,  
auf erfolgreichem Kurs!

Ein etwas weiterer Blick zurück lohnt sich auch deshalb, weil er  
deutlich macht, welche bleibenden Werte Ihre Mainova für die  
Bürgerinnen und Bürger der Metropolregion Frankfurt-Rhein-  
Main geschaffen hat. Eine Metropolregion, die wächst.

In den vergangenen zwanzig Jahren ist alleine die Stadt Frankfurt von 650.000 Einwohnern auf nun über 750.000 Einwohner gewachsen. Im Gebiet des Regionalverbandes Frankfurt-Rhein-Main, also dem engeren Kontext unserer Heimatregion, leben fast zweieinhalb Millionen Menschen. Diese sind auf eine zuverlässige Energieversorgung und auf unsere Infrastruktur angewiesen. Auf die zuverlässige Versorgung mit Strom, Gas, Wärme. Und natürlich mit Trinkwasser.

### Einwohner in Frankfurt

**650.000**

1998



**750.000**

2018

Seit 1998 hat die Mainova AG über 1.300 Kilometer neuer Leitungen verlegt. Heute betreiben wir mehr als 14.000 Kilometer Lebensadern für die Region und die Stadt.

Damit halten wir die Region am Laufen. Durch Investitionen in Höhe von weit über zwei Milliarden Euro haben wir sie in den vergangenen zwei Jahrzehnten stärker gemacht.

## Leitungen



Gestärkt haben wir auch Ihr Unternehmen.

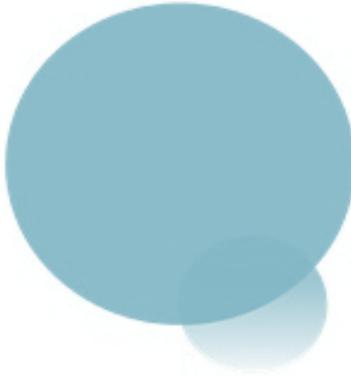
Der Umsatz hat sich von zwei Milliarden DM auf mehr als zwei Milliarden Euro verdoppelt. Unsere Bilanzsumme ist auf über drei Milliarden Euro gewachsen. Unsere Eigenkapitalquote und damit unsere finanzielle Schlagkraft konnten wir deutlich erhöhen. Von 29 Prozent im Jahr 1998 auf 42 Prozent im zurückliegenden Geschäftsjahr.

#### Umsatzerlöse

**1.002,2 Mio. €**      **2.048,7 Mio. €**  
≈ 1.960,1 Mio. DM      1998      2018

#### Bilanzsumme

**2018**  
**3.031,2 Mio. €**

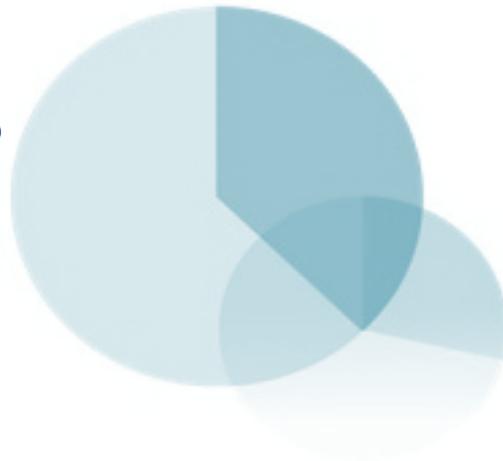


**1998**  
**1.307 Mio. €**

## Eigenkapitalquote

2018

**41,6 %**



1998

**28,7 %**

Gleichzeitig haben wir in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten Investitionen in die Zukunft dieses Unternehmens getätigt. In unseren Fernwärmeverbund. In Windkraft- und Photovoltaik-Anlagen. In den größten Verbund deutscher Stadtwerke, die Thüga Aktiengesellschaft. In zahlreiche weitere Beteiligungen. Und auch in zwei hocheffiziente Gaskraftwerke, auf die ich später noch einmal eingehen möchte.

Kurz: Wir sind ein vitales, gesundes Unternehmen. Ihre Mainova ist auf erfolgreichem Kurs – auch deshalb, weil wir durch kluge Entscheidungen ein breites Fundament gelegt haben und auf mehreren Standbeinen stehen: Vertrieb, Erzeugung, Netze und Beteiligungen.

## Ergebnis des Geschäftsjahres

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
lassen Sie uns zunächst aber einen Blick auf die Zahlen des zurückliegenden Geschäftsjahres werfen.

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir ein bereinigtes Konzernergebnis in Höhe von 144 Millionen Euro erwirtschaftet. Das ist das beste bereinigte Ergebnis, das ihre Mainova je erwirtschaften konnte. Es liegt noch einmal 12 Millionen Euro über dem Ergebnis des Vorjahres.

### Ergebnis Geschäftsjahr 2018

<b>Mainova Konzern IFRS</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
(in Mio. EUR)		
Stromversorgung	7,4	-3,4
Gasversorgung	81,3	51,8
Erneuerbare Energien und Energiedienstleistungen	8,6	6,4
Wasserversorgung	4,3	5,7
Beteiligungen	27,1	72,3
Erzeugung und Fernwärme	9,2	21,5
Sonstiges	-5,7	-10,0
<b>Bereinigtes EBT</b>	<b>132,2</b>	<b>144,3</b>

Ein Blick auf unsere Segmente zeigt eine solide Geschäftsentwicklung, aber gleichzeitig auch, dass wir in hartem Wettbewerb stehen.

Das Ergebnis im Segment **Stromversorgung** ist um 10 Millionen Euro zurückgegangen.

Die Ursachen dafür liegen im Wesentlichen in rechtlichen Verpflichtungen aus Baumaßnahmen für das Stromnetz.

So leisten wir anlässlich des Ausbaus der Verkehrs-Infrastruktur unseren Beitrag durch Leitungsumlegungen und wir ertüchtigen dabei die Energie-Infrastruktur in Frankfurt und der Region.

Das operative Ergebnis in diesem Segment konnten wir durch ein positives Vertriebsgeschäft und überregionale Kundengewinne in einem intensiven Wettbewerbsumfeld stabilisieren.

Im Segment **Gasversorgung** spüren wir den

Wettbewerbsdruck ganz besonders. So haben wir trotz  
gestiegener Netzentgelte unsere Preise im

Privatkundengeschäft stabil gehalten.

Auch die wärmere Witterung hat zu dem Ergebnisrückgang in  
diesem Segment beigetragen. Das zurückliegende Jahr hatte  
immerhin 10 Prozent weniger Heiztage.

Außerdem spielten marktbedingte Zinsänderungen für  
Rückstellungen eine nicht unwesentliche Rolle.

Insgesamt verzeichnet das Segment einen Ergebnisrückgang in  
Höhe von 29 Millionen Euro.

Im Segment der **erneuerbaren Energien und Energiedienstleistungen** haben wir unser erwartetes Ergebnis erreicht. Auch wenn die Anlaufkosten in diesem neuen Segment das Ergebnis belasten, haben unsere PV- und Windkraftanlagen und insbesondere der Bereich Contracting einen guten Ergebnisbeitrag geliefert.

Auch unser Unternehmen Hotmobil Deutschland GmbH macht uns in diesem Segment viel Freude. Hotmobil bietet Wärme, Kälte und Dampf – jeweils mobil. Das Unternehmen zählt mit zu den Marktführern in Europa und ist nur eines unserer Assets in unserem Beteiligungsportfolio.

Im Segment **Wasserversorgung** haben der trockene Sommer und das Wachstum der Stadt Frankfurt zu steigendem Absatz geführt. Zuverlässigkeit ist bei der Wasserversorgung ein besonders hohes Gut.

Um die sichere Wasserversorgung auf qualitativ höchstem Niveau zu gewährleisten, betreiben wir hohen Investitionsaufwand.

So hat unser Tochterunternehmen Hessenwasser mit dem Bau einer zweiten Wassertransportleitung aus dem hessischen Ried begonnen. Das hessische Ried ist mit seinen mächtigen Kiesschichten einer unserer Wasserspeicher. Wir können diesen mit aufbereitetem Flusswasser nahezu unbegrenzt füllen. Das ist ökologisch besonders sinnvoll. Das hessische Ried ist damit eine ganz zentrale Quelle für die Wasserversorgung in Frankfurt Rhein-Main. Ein solcher auffüllbarer, großdimensionierter Wasserspeicher ist zudem ein Glücksfall für die Region.

Und es ist weitsichtig, diese Quelle zu stärken.

Im Segment **Beteiligungen** wird im abgelaufenen Geschäftsjahr besonders deutlich, dass sich unsere Strategie der Diversifizierung auszahlt. Das Segment leistet einen hohen Ergebnisbeitrag.

Die deutliche Ergebnissteigerung in Höhe von 45 Millionen Euro hat eine ihrer Ursachen in positiven Einmaleffekten.

Zudem mussten im Geschäftsjahr 2018 keine nennenswerten Wertberichtigungen vorgenommen werden.

Unser Segment **Erzeugung und Fernwärme** gestaltet sich insgesamt positiv. Unsere Fernwärme boomt.

Allein im vergangenen Jahr konnten wir mit 40 Megawatt eine Menge in der Größenordnung von rund 4.000

Einfamilienhäusern neu für den Anschluss an unsere Fernwärmenetze gewinnen. Das ist ein Rekord.

Und bereits die Vorjahreswerte waren hervorragend.

Zusammen mit den Effekten aus der Einführung eines kostenbasierten Preissystems, sowie aus höheren KWK-Erlösen für den Betrieb der hocheffizienten Mainova-Kraftwerke führt das zu einer Ergebnissteigerung um 12 auf 21,5 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

Fernwärme ist die umweltschonendste Art der Wärmeerzeugung. Unsere Fernwärme wird durch die sehr effiziente Art der Kraft-Wärme-Kopplung produziert. Fernwärme ist im Vergleich zu anderen Arten der Wärmeerzeugung preiswert und nachhaltig. Fernwärme ist ein unverzichtbarer Baustein, um die Energiewende im urbanen Raum nach vorne zu bringen.

## **Energiepolitischer Rahmen**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Es ist deswegen wichtig, dass die Bundesregierung die Weichen für die Fernwärme richtig stellt. Denn: für die Fernwärme gilt, was grundsätzlich auf unser gesamtes Geschäft zutrifft: die politischen Rahmenbedingungen beeinflussen maßgeblich unseren wirtschaftlichen Erfolg.

Sie wissen: wir haben uns schon immer und ausdrücklich zu den Zielen der Energiewende bekannt.

Wir wollen, dass die Versorgungssicherheit in Deutschland und unserer Metropolregion auf dem hohen Niveau bleibt, das unseren Standort stark gemacht hat.

Wir wollen, dass die Energieversorgung, um das Energiewirtschaftsgesetz zu zitieren, „möglichst [...] umweltverträglich“ erfolgt und „zunehmend auf erneuerbaren Energien beruht“.

Wir wollen, dass Energie für unsere Kunden bezahlbar bleibt.

Das Zieldreieck der Energiewende



Allerdings: bei nur noch einem Fünftel des Strompreises, den wir als Unternehmen beeinflussen können wird deutlich: wir haben es immer weniger in der Hand. Die Energiewirtschaft hat es insgesamt nicht alleine in der Hand, ob Deutschland es schafft, seine Ziele in der Energiepolitik zu erreichen.

Das gilt für das Ziel der Bezahlbarkeit von Energie.

Und das gilt in zunehmendem Maße auch für die beiden anderen gerade genannten Ziele der Energiewende –

Versorgungssicherheit und Klimaschutz.

Die Energiewende ist eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung.

So hat die sogenannte Kohlekommission der Bundesregierung aufgezeigt, wie ein Ausstieg aus der Stromproduktion durch Kohle in Deutschland erfolgen könnte. Und eines ist klar: Wie auch immer dieser gesamtgesellschaftlich gewünschte Ausstieg aus der Kohleverstromung umgesetzt wird, er wird die größte CO<sub>2</sub>-Emissionsquelle in Deutschland wegnehmen.

Immerhin ist allein die Verstromung der Braunkohle aktuell für einen höheren CO<sub>2</sub>-Ausstoß verantwortlich als der gesamte Verkehrssektor. Individualverkehr, ÖPNV, Last- und Flugverkehr zusammen.

Das Problem ist allerdings: ein nur politisch beschlossener Kohleausstieg senkt die Emissionen zwar in Deutschland. In Europa jedoch nicht um eine einzige Tonne CO<sub>2</sub>. Zumindest solange nicht, solange CO<sub>2</sub>-Zertifikate nicht auch gleichzeitig mit dem Kohleausstieg aus dem europäischen Markt heraus

genommen werden. Das hat die Kohlekommission erkannt und das ist gut.

Denn mit diesem Problem sind wir in Deutschland vertraut. Die milliardenschwere Subventionierung der erneuerbaren Energien hat zwar zu deren Ausbau geführt.

Der Preisverfall der dadurch frei gewordenen CO<sub>2</sub>-Zertifikate hat aber gleichzeitig Braunkohlekraftwerke so günstig gemacht, dass diese hochrentabel, rund um die Uhr laufen.

Deutschland subventioniert seine erneuerbaren Energien jährlich mit mehr als 25 Milliarden Euro und gleichzeitig verfehlen wir die Klimaziele deutlich. Das ist kein guter Weg. Das ist auch deshalb kein guter Weg, weil es jetzt umso teurer wird, diese, für ihre Betreiber hochrentabel gewordenen Kraftwerke zu entschädigen, wenn man sie abschalten möchte. Er ist also über die Maßen teuer geworden, der Weg des politischen Intervenierens. Man kann auch sagen ineffizient.

Besser – weil effizienter – wäre gewesen, bei der Umsetzung der Energiewende auf Marktmechanismen zu setzen.

Nach vorne geschaut heißt das:

Setzen wir uns weiter strenge Ziele.

Reduzieren wir marktverzerrende Subventionierung.

Lassen wir den Markt, also die Unternehmen entscheiden, welche Technologie für die gesetzten Ziele die beste ist.

Vertrauen wir auf die Innovationskraft unserer Wirtschaft.

Vertrauen wir also dem Markt.

Vertrauen wir dem Wettbewerb.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, haben wir in den Jahren 2006 und 2011

Investitionen in die effizientesten Gaskraftwerke Europas getätigt. Sie stehen in Bremen und in Irsching.

Wir haben diese Investitionen unternommen in dem Vertrauen auf die Verlässlichkeit politischer Rahmenbedingungen.

Und, damit verbunden: im Vertrauen auf den Markt.

Wir glauben fest daran, dass diese Kraftwerke einen maßgeblichen Platz bei der Umsetzung der Energiewende einnehmen sollten. Nicht zuletzt, um das Ziel der Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

Im Sinne der Technologieoffenheit finden wir es richtig, dass die Politik jetzt der Gas- und Wasserstoff-technologie offener gegenübersteht und nicht mehr alles auf die Karte Strom setzt.

Zumindest die Kohlekommission deutet hier in die richtige Richtung. Das ist gut, weil uns Gas in Sachen Klimaschutz weit und rasch voranbringen kann.

Gerade, wenn es regenerativ produziert wird, also zum Beispiel aus überschüssigem Wind- oder Solarstrom.

### **Markt und Wettbewerb**

Meine Damen und Herren,  
wie gesagt: wir glauben, der Markt, verbunden mit strengen Zielen, führt zu effizienten Lösungen.

Jedenfalls ist Markt und fairer Wettbewerb gut für unsere Kunden und gut für den Standort.

Und auch uns als Unternehmen hat der Markt immer gut getan.

Blicken wir noch einmal einige Jahre zurück: Im Jahr 2000 wurde der Ausstieg aus der Kernenergie in Deutschland beschlossen.

Wir waren ein Befürworter dieses Beschlusses, weil wir dafür waren, das Monopol im Bereich der Erzeugung aufzubrechen und für mehr Wettbewerb in der Energieerzeugung zu sorgen.

Das wurde auch erreicht. Und das ist gut. Es ist gut für die Verbraucher. Und, meine Damen und Herren, es ist gut für Ihre Mainova AG.

Wir haben in diesem Wettbewerb immer die Chancen gesehen.

Wir haben uns dem Wettbewerb früh gestellt. Und wir

behaupten uns im Wettbewerb. Und wir tun das gerne. Und wir

blicken optimistisch in die Zukunft.

Aber: wir sehen auch, dass der wettbewerbliche Rahmen immer wieder in Gefahr ist. Aktuell durch eine Marktmacht, die entsteht, wenn zwei der größten Energieversorger in Deutschland fusionieren, also anorganisch wachsen.

Ich spreche von der Übernahme des Netz- und Vertriebsgeschäftes der RWE-Tochter Innogy durch E.ON.

Meine Damen und Herren,

auf zwei Dritteln der Fläche Deutschlands wäre die neue E.ON der größte Stromanbieter. In diesen Regionen läge der Marktanteil der neuen E.ON im Bereich der Grundversorgung bei sage und schreibe 70 Prozent.

Im Stromvertrieb hätte die neue E.ON 12 Millionen Kunden.

Dazu 2 Millionen im Gasvertrieb. Im Netzbereich hätte die neue E.ON mehr als 20 Millionen Strom- und Gaszähler.

Zum Vergleich: der nächstgrößere Wettbewerber, die EnBW kommt auf rund 5 Millionen Zähler.

Ich glaube in Zeiten der Digitalisierung, in Zeiten smarterer, digitaler Zähler, in Zeiten von Big Data, muss nicht weiter erörtert werden, welche Marktmacht und welche Quasi-Monopolstellung ein solcher Player einnehmen würde.

Wir begrüßen deshalb, dass die Wettbewerbsbehörden auf Bundes- und auf europäischer Ebene, Ihre wichtige Aufgabe ernst nehmen.

An dieser Stelle möchte ich dem Vorsitzenden unseres Aufsichtsrates, Herrn Bürgermeister Becker, sehr herzlich danken für seinen persönlichen Einsatz in dieser Sache. Er stand an der Spitze einer kleinen Delegation nach Brüssel und hat dort persönlich unsere Sorgen artikuliert.

Meine Damen und Herren,

Im Jahr 1998, im Jahr der Liberalisierung des Energiemarktes gab es in Frankfurt mit der Stadtwerke Frankfurt am Main GmbH und mit der Maingas AG genau zwei Energieanbieter.

Heute können unsere Kunden zwischen mehreren hundert Anbietern und jeweils Dutzenden verschiedenen Tarifen wählen.

Das ist gut für die Kunden.

Und es ist eine Herausforderung für uns.

Wir sind stolz darauf, dass wir uns bei dieser Aufgabe erfolgreich bewähren. Seit 1998 haben wir unsere Kundenzahl von 560.000 auf über 714.000 steigern können. Das ist ein

Zuwachs um

**Erfolgreich im Wettbewerb - Kundenzahl weiter ausgebaut**

stolze 27

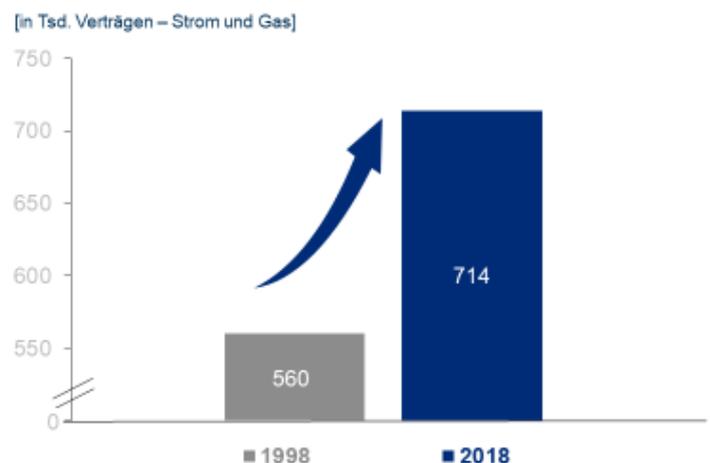
Prozent.

Es ist aber vor

allem auch ein

Ansporn. Wir

wollen unsere



Kunden von unseren Leistungen nachhaltig überzeugen und begeistern.

## **Unsere Strategie**

Deswegen ist unser Anspruch, erste Wahl für Energielösungen zu sein, genau richtig. Wir wollen uns darum kümmern, dass für unsere Kunden Energie einfach funktioniert.

Das fängt bei der reinen Commodity, also bei den klassischen Handelsprodukten Strom und Gas an.

Es geht aber viel weiter.

### Strategie Mainova 2028



Und so haben wir auch im vergangenen Jahr neue innovative Produkte in den Markt gebracht.

### Neue Energielösungen



#### **Marktführer Mieterstrom**

Mit dem Strom vom eigenen Dach an der Energiewende partizipieren



#### **eMobility-Ladelösungen**

55.000 Ladepunkte europaweit



#### **eCarsharing**

Elektrofahrzeuge gemeinschaftlich und flexibel nutzen



#### **Contracting**

Mehr als 200 Heizzentralen in Frankfurt und der Region



Mit unserem PV-Mieterstrommodell sind wir bundesweit Marktführer.

Wir kooperieren hier erfolgreich mit der Wohnungswirtschaft und ermöglichen es Mietern, mit dem Strom vom eigenen Dach, direkt an den Vorteilen der Energiewende teilzuhaben.

Ein weiteres Beispiel für Vertriebsfolge ist unser E-Carsharing-Produkt. Es ermöglicht Unternehmen, Kommunen

und anderen Institutionen, ihren Fuhrpark auf Elektromobilität und im Sinne der Share-Economy auszurichten.

Im Bereich der Elektromobilität haben wir im vergangenen Jahr die Anzahl der öffentlichen Ladepunkte verdoppelt. Über unser Netzwerk an Elektrotankstellen haben unsere Kunden mittlerweile Zugriff auf 55.000 Ladepunkte europaweit.

Und auch im Bereich Contracting sind wir auf einem sehr guten Weg. Mittlerweile betreiben wir im Auftrag unserer Kunden mehr als 200 Heizzentralen in Frankfurt und der Region.

Das sind nur wenige Beispiele und ermutigende Zeichen dafür, dass wir mit unserem strategischen Anspruch genau richtig liegen, nämlich: erste Wahl für Energielösungen.

## **Ausblick**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
ein Blick in die Vergangenheit zeigt, dass es gut war, unser  
Geschäft nicht einseitig in nur eine Richtung zu entwickeln.

Wir stehen heute auf mehreren Standbeinen.

Wir versorgen mit unseren Netzen die Region und die Stadt mit  
Wasser und Energie.

Wir sind erfolgreich im Vertrieb unserer Produkte.

Wir betreiben eine diversifizierte, umweltschonende und  
zukunftsfähige Energieerzeugung.

Und wir halten Beteiligungen, die unser Produktportfolio  
erweitern, Synergieeffekte ermöglichen und Wertschöpfung für  
unsere Kunden und für Sie, unsere Anteilseigner generieren.

Im Jahr 2009, also vor 10 Jahren, haben wir Anteile an der  
Thüga AG in München erworben. Das war bis heute die größte  
Einzelinvestition der Mainova.

Für uns ist die Thüga nicht nur eine wirtschaftlich erfolgreiche Beteiligung und eine lohnenswerte Investitionsentscheidung.

Die Thüga als größter deutscher Stadtwerke-Verbund ist insgesamt ein Erfolgsmodell. Auch deswegen, weil in ihr regionale Stärke und energiewirtschaftliche Kompetenz gebündelt ist. Genau darin liegt das Erfolgsrezept:

Zusammenarbeit und Größe und die Bündelung energiewirtschaftlichen Know-Hows dort, wo es zweckdienlich ist. Regionale Stärke und die Vorteile kleiner Strukturen dort, wo diese sinnvoll sind.

Nur ein Beispiel: Über die Einkaufskooperation im Thügaverbund können wir erhebliche wirtschaftliche Vorteile beim Einkauf realisieren.

Wir sind stolz, aktiver Teil dieses starken Netzwerkes zu sein.

Meine Damen und Herren,  
regionale Stärke gilt für Ihre Mainova allemal. Wir agieren in einer boomenden Region. Dafür sind wir dankbar.

Für den Netzbereich bedeutet das allerdings große Herausforderungen. Im Jahr der Gründung von Mainova, 1998, wurde auch Google gegründet. Heute, 20 Jahre später, benötigen alleine die in Frankfurt ansässigen Rechenzentren mehr Energie als der größte deutsche, der Frankfurter Flughafen.

Dieser alleine hat so viel Energiehunger wie die Stadt Hanau.

Für Rechenzentren, für den Flughafen, aber auch für Banken, für die Deutsche Börse, für die Messe Frankfurt, für das ganze vielfältige Leben in Frankfurt und Rhein-Main stellen wir die zuverlässige Energieversorgung sicher.

Das ist eine große Herausforderung. Sie zu bewältigen, dafür arbeiten 2.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Tag für Tag.

Meine Damen und Herren,

in wenigen Monaten werden wir unser eigenes

Ausbildungszentrum in der Gutleutstraße einweihen.

Wir stärken damit unser wichtigstes Asset. Alle Erfolge, die ich

Ihnen heute darstellen konnte, gelingen uns, weil wir bei

Mainova hervorragende und leistungsbereite Mitarbeiterinnen

und Mitarbeiter hatten und haben.

Unser Erfolg ist keine Einzelleistung. Nur im Team sind wir

stark.

Nur im Team sind wir stark



Neben unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gilt mein persönlicher Dank deswegen auch meinen Vorstandskollegen Norbert Breidenbach, Lothar Herbst und Diana Rauhut, die ich noch einmal ganz besonders als neue Kollegin bei uns im Team willkommen heiße.

Wir als Vorstand sind zudem froh, einen Aufsichtsrat an unserer Seite zu wissen, der sich nicht nur als konstruktiv kritisches Überwachungsorgan auszeichnet, sondern für den Vorstand und das Unternehmen immer auch wertvoller Impuls- und Ratgeber war und ist.

Ausdrücklich möchte ich mich namens des Vorstands sehr sehr herzlich bei den ausscheidenden Aufsichtsratsmitgliedern bedanken.

Ganz besonders bei Herrn Dr. Ernst Gerhardt. Er hat die Geschicke dieses Unternehmens über 40 Jahre maßgeblich mit geprägt und trägt damit im positiven Sinne Mitverantwortung, für unser heutiges, gutes Fundament.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,  
der Dank des Vorstands gilt insbesondere auch Ihnen, unseren  
Aktionärinnen und Aktionären, für Ihr Vertrauen in unsere Arbeit  
und in den Erfolg Ihres Unternehmens.

Ihre Mainova ist seit zwanzig Jahren auf gutem, auf  
erfolgreichem Kurs. Unsere Kundinnen und Kunden vertrauen  
uns, unseren Produkten und Dienstleistungen. Dafür sind wir  
dankbar und wir versichern Ihnen: Ihre Mainova wird sich auch  
in Zukunft darum kümmern, dass Energie für Sie einfach  
funktioniert.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.