

(Es gilt das gesprochene Wort.)

(Die Bezüge „Folie ...“ im Text beziehen sich auf die Datei „mainova_folien_hv_2008.pdf“, die Sie an gleicher Stelle in unserem Internetauftritt zum Download finden.)

Hauptversammlung der Mainova AG am 13. August 2008

Rede von

Dr. Constantin H. Alsheimer

Mitglied des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr geehrten Damen und Herren,

zugleich im Namen meiner Vorstandskollegen – Lothar Herbst und Joachim Zientek – begrüße ich Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der Mainova Aktiengesellschaft sehr herzlich.

Ich freue mich, dass ich Ihnen – dem höchsten Organ der Mainova AG – erneut Rechenschaft über den Geschäftsverlauf, insbesondere über die im Jahre 2007 erzielten Ergebnisse ablegen kann.

Sehr herzlich begrüße ich zahlreiche frühere Mitglieder der Unternehmensorgane. Ich weiß, dass der langjährige stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende der Mainova, Joachim Schwantje, anwesend ist. Außerdem nehmen die früheren Vorstandsvorsitzenden, Dr. Heinrich Stiens und Ewald Woste, der heute stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates ist, an dieser Hauptversammlung teil. Ebenso unter den Teilnehmern ist das frühere Vorstandsmitglied Klaus-Dieter Streb.

Meine Herren, ich freue mich sehr über Ihre Verbundenheit zu unserem Unternehmen. Sie ist ein Vertrauensbeweis – gleichzeitig ein sympathischer Ausweis unserer Unternehmenskultur.

Nachhaltigkeit, Vertrauen und Verantwortung sind Kernelemente unserer Unternehmenskultur. Darauf sind wir stolz und darin unterscheiden wir uns von vielen anderen börsennotierten Unternehmen, die allzu häufig kurzfristig Wirksames in den Vordergrund stellen.

Dazu passt, dass auch in diesem Jahr viele Aktionäre anwesend sind, die ihre berufliche Lebensleistung ganz oder teilweise der Mainova und/oder deren Vorläuferunternehmen gewidmet haben. So konnte ich heute morgen bereits zahlreiche frühere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter persönlich begrüßen. Es ist mir wichtig, mich auch an dieser Stelle bei Ihnen nicht nur für Ihre Leistung in der Vergangenheit, sondern auch für Ihre Teilnahme an dieser Versammlung zu bedanken. Es freut mich, dass unser Motto „Wir alle sind Mainova“ über die aktive Dienstzeit hinaus Gültigkeit besitzt.

Folie

Für die Zukunft, liebe frühere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, bitte ich Sie: bleiben Sie diesem großartigen Unternehmen auch weiterhin verbunden und werben Sie für unsere Produkte – letzteres wäre nicht zuletzt mit Blick auf den Kurs Ihrer Aktien klug. Dieser hat sich in 2007 erneut gut entwickelt. Der Wert der Mainova Aktie stieg im Jahresverlauf um rund vier Prozent von 355 auf 370 EURO. Das bedeutet: seit Anfang 2001 – also binnen 7 Jahren – hat sich der Wert der Mainova Aktie mehr als verdreifacht.

Bevor ich nun zum Jahresabschluss im engeren Sinne komme, lassen Sie mich bitte das aktuelle Umfeld, in dem die Mainova unternehmerisch tätig ist, kurz skizzieren.

Festzustellen ist zunächst, dass sich die Markt- und Rahmenbedingungen für Energieversorgungsunternehmen wahrscheinlich noch nie in der Geschichte der Mainova und ihrer Vorläuferunternehmen derart dramatisch verändert haben wie in den vergangenen Jahren:

Der Wettbewerb um private und gewerbliche Endkunden bei Strom und Gas wird mit großer Härte geführt.

Die Energiepreise, insbesondere deren deutliche Steigerung, stehen unverändert stark im öffentlichen Interesse und treiben die Wechselbereitschaft der Kunden.

Klimaschutz ist heute ein weltweit diskutiertes Thema. Die Bundesregierung, die hier international eine Vorreiterrolle einzunehmen beabsichtigt, will den deutschen Energiemix nachhaltig in Richtung Erneuerbarer Energien verändern und die Kraft-Wärme-Kopplung ausbauen. Dieses Ziel, das zusätzliche Anstrengungen und damit Kosten für Verbraucher und Energiewirtschaft erfordert, kollidiert in der politischen Diskussion zunehmend mit der „sozialen“ Frage um die zulässige Höhe der Energiepreise.

Der Staat schließlich greift selbst in zunehmendem Maße in Rechtspositionen der Energieunternehmen ein, etwa durch Kartellverfahren nach § 29 GWB.

Ein weiterer derartiger Eingriff ist die Regulierung der Strom- und Gasnetze, die sich im Jahre 2007 in Form einer zweiten Entgeltgenehmigungsrunde fortsetzte. Damit ist die Ausgangsbasis für die Erlösabsenkung durch die zum 1. Januar 2009 startende Anreizregulierung gesetzt.

Ich weiß, meine Damen und Herren, dass Sie die Frage, wie sich Mainova in diesem Umfeld aufstellt und behauptet, besonders bewegt. Die Antwort hierauf ist: Mainova steht gegenwärtig auf einem guten Fundament. Mainova ist das führende Energieversorgungsunternehmen in der Rhein-Main-Region. Deutschlandweit gehören wir zu den acht großen kommunalen Unternehmen der Energieversorgung. Wir sind leistungs- und investitionsstark. So haben wir in 2007 wiederum beachtliche Investitionen getätigt und hierfür rund 92 Millionen EURO eingesetzt.

Folie

Das soll auch in Zukunft so bleiben. Jedenfalls richtet sich das Management der Mainova danach aus. Für unsere Unternehmensstrategie sind zwei Oberziele maßgeblich:

1. Wir wollen nicht nur insgesamt, sondern auf allen einzelnen Wertschöpfungsstufen dauerhaft eine angemessene Rendite erwirtschaften.

2. Das Anlagevermögen, insbesondere unsere Infrastruktur, die wir – übrigens im vitalen Interesse der Stadt und der Region – vorhalten, soll erhalten bleiben – und dies nachhaltig. Erforderlich hierfür ist freilich ein auf lange Sicht adäquates Investitionsniveau.

Die beiden vorgenannten Oberziele, meine Damen und Herren, beeinflussen unsere sämtlichen Aktivitäten. Dies kommt in den folgenden Handlungsmaximen zum Ausdruck, die wir mit Priorität beachten und die gleichsam Detailziele darstellen:

1. Wir werden weiterhin und unbedingt die Wünsche unserer Kunden in das Zentrum all unserer Überlegungen stellen.
2. Alle Unternehmensbereiche der Mainova betreiben ein individualisiertes Kostenmanagement und verbessern permanent die betrieblichen Prozesse. Dies ist eine der wichtigsten Zukunftssicherungen für das Unternehmen.
3. Auf allen Wertschöpfungsstufen sind wir bereit für Kooperationen, um unsere spezifischen Kosten durch Größendegression zu verringern. Unsere primären Kooperationsplattformen sind dabei die Verbundgesellschaften NRM Netzdienste Rhein-Main GmbH, Mainova ServiceDienste GmbH, Mainova EnergieDienste GmbH sowie die SRM StraßenBeleuchtung Rhein-Main GmbH.
4. Der Verantwortung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist sich das Management der Mainova stets bewusst. Für die Erfüllung all unserer Aufgaben sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unser größter Aktivposten, auf den wir auch weiterhin bauen werden. Zusammen mit ihnen – und nur zusammen – sind wir ein starkes Team.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf die Finanzzahlen des Mainova Konzerns werfen. Hier möchte ich die Kernbotschaft für das Geschäftsjahr 2007 vorwegnehmen. Diese lautet: Wir haben uns operativ spürbar verschlechtert. Dafür gibt es Gründe, die sich jedoch in allen Fällen unserer kurzfristigen Einflussnahme entziehen.

Folie

Ein Grund ist die deutlich mildere Witterung im ersten Quartal 2007. Sie führte zum Rückgang der Absatzmengen im Gas- und Wärmegeschäft sowie insgesamt zu einem Umsatzrückgang um 5,4 Prozent bzw. 86 Millionen EURO auf 1,5 Milliarden EURO.

Ein anderer Grund ist der hohe Wettbewerbsdruck, der die Anpassung unserer Preise im Privatkundengeschäft Strom und Gas in dem betriebswirtschaftlich erforderlichen Maß ausschloss. Die fehlende Möglichkeit von Preiserhöhungen schlug sich vor allem im Gassegment und hier im ersten Quartal 2008 nieder.

Veranlasst durch die Bescheide der Bundesnetzagentur belasteten in 2007 sinkende Margen im Netzgeschäft Strom und Gas das Ergebnis.

Unter Druck stand das Ergebnis 2007 auch deshalb, weil wir den Beteiligungsbuchwert der Stadtwerke Hanau GmbH, an der wir 46,9 Prozent der Anteile halten, zum zweiten Mal in Folge abzuschreiben hatten. Die Anpassung der Geschäftspolitik dieses Unternehmens an seine reduzierte Wirtschaftsplanung führte zu einem geminderten Ertragswert und zwang uns dazu, den Wert unserer Beteiligung ergebniswirksam deutlich herabzusetzen. Die Wertminderung beträgt 20,9 Millionen EURO.

Folie

Alles in allem erzielten wir ein um 17,1 Millionen EURO vermindertes Ergebnis vor Ertragsteuern in Höhe von insgesamt 98,9 Millionen EURO. Analog sank die Gesamtkapitalrentabilität von 7,4 auf 5,6 Prozent.

Gleichwohl hat sich das Nachsteuerergebnis von 52,5 Millionen EURO auf 115,5 Millionen EURO erhöht. Ein steuerrechtlich verursachtes Paradoxon, weil sich einerseits die im Vorjahr berücksichtigte steuerliche Außenprüfung sowie die durch die Unternehmenssteuerreform ausgelöste Senkung der latenten Steuerlast auswirkten.

Unsere Mehrheitsgesellschafterin Stadtwerke Frankfurt am Main Holding GmbH erhielt aufgrund des Gewinnabführungsvertrages den handelsrechtlichen Gewinn von 61,2 Millionen EURO. Zuzüglich der Steuerumlage bewegte sich die Ausschüttung mit 88,3 Millionen EURO nahezu auf Vorjahresniveau. An die Minderheitsgesellschafter im Konzern wurden 2,2 Millionen EURO abgeführt. Die außen stehenden Aktionäre der Mainova AG erhalten von der Stadtwerke Frankfurt am Main Holding GmbH eine unveränderte Garantiedividende von 9,48 EURO je Stückaktie. Aus dem Konzernjahresüberschuss wurden aufgrund der Verminderung der latenten Steuerverbindlichkeiten 52,0 Millionen EURO den Gewinnrücklagen des Konzerns zugeführt. Damit stieg unsere Eigenkapitalquote von 43,0 auf 44,9 Prozent.

Folie

Meine sehr verehrten Damen und Herren, ich komme nun zur Segmentberichterstattung:

In den Kernsegmenten Strom und Gas war das Ergebnis vor Zinsen und Steuern deutlich rückläufig. Am stärksten sank das Ergebnis im Stromsegment von 34,3 auf nur noch 4,0 Millionen EURO. Im Gassegment reduzierte sich diese Zahl von 80,7 auf 59,8 Millionen EURO. Diese Rückgänge treffen uns empfindlich. Unser Ziel muss es bleiben, in jedem Segment ein hinreichend rentables Ergebnis zu erwirtschaften. Das muss in besonderer Weise für unser Kerngeschäft gelten.

Im Segment der Stromversorgung führte vor allem der Preisanstieg auf den Beschaffungsmärkten zu einer deutlichen Verschlechterung der Rohmarge aus dem Vertriebsgeschäft. Dies konnte auch durch Absatzsteigerungen, die wir im Schwerpunkt außerhalb unseres originären Versorgungsgebietes erzielten, nicht ausgeglichen werden. Daneben belasteten niedrigere, im Rahmen des Stromhandels erzielte Erträge aus Derivaten sowie durch die Bundesnetzagentur veranlasste Netzentgeltkürzungen das Segmentergebnis.

Im Segment der Gasversorgung verminderte sich der Rohertrag aufgrund des witterungsbedingten Absatzrückgangs sowie niedrigerer Vertriebsmargen. Hinzu kam eine Belastung durch Zuführung zu Rückstellungen für die Beseitigung von Altlasten an ehemaligen Gaswerksstandorten, denen im Vorjahr Rückstellungsaufösungen gegenüberstanden.

Trotz der unter Druck stehenden Zahlen im Strom und im Gasgeschäft, hat Mainova sowohl im Vertrieb als auch im Netzgeschäft beachtliche Fortschritte gemacht und Erfolge erzielt.

Folie

Die werbliche Aggressivität unserer Konkurrenz im Vertriebsgeschäft nimmt zu. Dies gilt insbesondere für die preisliche Komponente. Wir mussten feststellen, dass sich einige unserer Konkurrenten beinahe „um jeden Preis“ Marktanteile kaufen und dabei auch Anlaufverluste von mehr als 500 EURO pro Privatkunde ohne weiteres in Kauf nehmen. Wir erwarten, dass die Wettbewerbsintensität in den kommenden zwei Jahren noch zunehmen wird. Anders als andere Wettbewerber werden wir jedoch – auch zukünftig – nicht nach dem Motto verfahren: „Menge vor Marge“.

Unsere vertriebliche Strategie beruht auf zwei Säulen. Einerseits wollen wir unsere Bestandskunden pflegen und sie von einem Anbieterwechsel abhalten. Nicht zuletzt deshalb, weil einen Kunden zu halten grundsätzlich günstiger ist als einen neuen Kunden zu gewinnen. Andererseits wollen wir neue Kunden werben. Deshalb haben wir bereits 2006 begonnen, Privatkunden in Bonn mit Gas zu beliefern. Und deshalb haben wir seit September vergangenen Jahres die bisherigen Vertriebsgrenzen in und um Frankfurt am Main überschritten und neu definiert, nämlich mit einem Radius von rund 50 Kilometer um Frankfurt am Main.

Bei unseren Akquisitionsbemühungen spielt naturgemäß auch der Faktor Preis eine wichtige Rolle. Aber eben nicht die alleinige. Unsere Absatzstrategie beruht auf vier Kriterien:

1. Exzellenten Kundenservice,
2. absolute Kundenorientierung bei der Gestaltung unserer Produkte,
3. wettbewerbsfähige Preise sowie
4. effiziente Prozesse und damit Geschwindigkeit am Markt.

Wir sind stolz, dass uns alle unabhängigen Verbraucherportale einen exzellenten Kundenservice mit Spitzenwerten attestieren. Besonders freut uns die Bewertung im bundesweiten Test des Verbraucherportals Verivox. Von insgesamt 108 Unternehmen erhielten neben Mainova lediglich zwölf Anbieter das höchste Prädikat, die Note „sehr gut“.

Einen beachtlichen Beitrag zur Stabilisierung unseres erstklassigen Servicestandards hat unser Tochterunternehmen Mainova ServiceDienste GmbH erbracht. Wir sind der erste Energieversorger in Deutschland, der sowohl nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziert ist, als auch nach dem Qualitätsstandard für Call Center, dem qualitymaster: Communication Center.

Bei unseren vertrieblichen Aktivitäten ist die Regionalität der Mainova einer unserer großen Vorteile. In Frankfurt am Main und im Rhein-Main Gebiet leben – je nach Umfang der geographischen Abgrenzung – bis zu 4 Millionen Menschen. Der Name Mainova ist hier in weiten Teilen eingeführt und er hat einen guten Klang. Wir wollen unsere vertriebliche Kraft vor allem auf diese Region konzentrieren.

Unsere neuen Produkte hat der Markt durchweg gut aufgenommen. Großer Beliebtheit erfreuen sich die Produkte der Mainova-Direkt-Linie, nämlich Mainova Strom Direkt und Mainova Erdgas Direkt. Diese richten sich an sehr preisbewusste Privat- und Gewerbekunden mit Internet-Affinität. Als äußerst wertvoll erwies sich bei der Gestaltung der entsprechenden Internetplattform die in Bonn mit novagas zuvor gewonnene Internet-Erfahrung.

Der deutlich gestiegenen Nachfrage nach Ökostromprodukten haben wir entsprochen. Neben unserem Premiumprodukt ÖkaWe, mit dem sich der Kunde zugleich für den Ausbau regenerativer Stromerzeugung engagiert, haben wir zu Beginn des Jahres 2008 unser neues Produkt novanatur in den Markt eingeführt. Mit novanatur sprechen wir preisbewusste Privat- und Gewerbekunden an, die Wert auf komplett CO₂-frei erzeugten Strom legen. Dieser Strom stammt bei novanatur – anders als bei vielen anderen Anbietern – nicht aus norwegischen Wasserkraftwerken, sondern vollständig – zu 100 Prozent – aus Wasserkraftwerken unserer Region.

Im Ergebnis, meine Damen und Herren, will ich festhalten, dass wir seit Einführung unserer neuen Produkte vor knapp einem Jahr mehr Kunden hinzugewonnen als verloren haben. Darauf sind wir stolz. Wir freuen uns auch darüber, dass unsere Marktanteile im Stammgebiet signifikant besser liegen als der vergleichbarer Unternehmen im bundesweiten Vergleich. Unser Marktanteil bei den Privat- und Kleingewerbekunden in der Sparte Strom beträgt rund 96 Prozent und bei Erdgas über 98 Prozent. Dies ist verglichen mit rund 10 Prozent bundesweiter Wechselquote bei Strom eine hervorragende Zahl, vor allem wenn man bedenkt, dass

unser Stammgebiet in einem der größten Ballungszentren Deutschlands liegt. In solchen Gebieten ist die Wettbewerbsintensität wesentlich höher als in ländlich strukturierten Räumen. Die Wechselquoten vieler anderer Großstadtversorger belegen dies eindrucksvoll.

Trotz dieser Erfolge werden wir im Vertriebsbereich mit unseren Anstrengungen nicht nachlassen. Über eine Ausweitung des 50 Kilometer-Radius denken wir gegenwärtig ebenso nach wie über die Einführung neuer Produkte. Auch zukünftig wollen wir Kunden gewinnen, die dauerhaft unsere Produkte abnehmen. Dies gelingt nur, wenn unsere Kunden mit unseren Leistungen nachhaltig zufrieden sind. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben diese wichtige Handlungsmaxime verstanden und sie zum zentralen Motiv ihres Handelns gemacht. Dafür danke ich ihnen an dieser Stelle ausdrücklich.

Folie

Erlauben Sie mir bitte ein Wort zu unseren Tarifpreisen Strom und Gas. Weltweit steigt die Nachfrage nach Energie dramatisch. Damit einher geht eine Steigerung der Preise aller Arten von Primärenergie. Dabei ist der Kohlepreis auf Dollar-Basis seit Jahresbeginn 2007 noch wesentlich stärker gestiegen als der in diesem Zusammenhang in aller Munde geführte Ölpreis. In der Folge sind die Kosten für die Strom- und Gasbeschaffung gestiegen.

Vor diesem Hintergrund ist eine Anhebung unserer Tarifkundenpreise für Strom und Erdgas zum 1. September 2008 unvermeidbar. Eine weitere Preiskonstanz ginge zu Lasten der Substanz unseres Unternehmens, würde unser Ergebnis im Strom- und Gassegment weiter deutlich senken und ließe sich daher nicht verantworten. Die beschlossene Preiserhöhung wird bei den Stromtarifpreisen rund 7 Prozent und bei den Erdgastarifpreisen rund 9 Prozent betragen. Ich möchte hinzufügen, dass dies bei Gas die erste Preisanhebung seit dem 1. Oktober 2005 ist. Beim Strom hatten wir unsere Preise nach einer zweieinhalbjährigen Preiskonstanz am 1. Juli 2007 leicht angehoben.

Meine Damen und Herren, die Preisprognosen an unseren Beschaffungsmärkten für Strom und Gas zeigen weiter steil nach oben. Diese Entwicklung beobachten wir unter dem Aspekt gegebenenfalls weiterer, notwendiger Preisanpassungen mit großer Sorge.

Kommen wir nun zu dem Bereich der Energiebeschaffung, dessen Leistungen – neben dem Vertrieb und dem Netzgeschäft – die Segmentergebnisse Strom und Gas beeinflussen.

Erfolgreich können Energiehändler – wie wir – nur sein, wenn sie den Einkauf optimieren. Wie Sie wissen bedient sich Mainova im Handel der Erfahrung eines der größten Energiehandelshäuser der Republik, der Syneco GmbH & Co. KG, an der wir maßgeblich beteiligt sind. Unsere Handelsmengen im Strom haben wir in 2007 deutlich um 20 Prozent erhöht und damit einen äußerst positiven Ergebniseffekt im Stromsegment erzielt. In der Zukunft werden wir, insbesondere für unsere Großkunden in noch stärkerem Maße als bisher handelsnahe Stromprodukte zu entwickeln haben, weswegen die Bedeutung des Stromhandels noch weiter zunehmen wird.

Der Gasbeschaffungsmarkt, der innerhalb Deutschlands bislang ganz überwiegend durch langfristige Bezugsverträge gekennzeichnet war, entwickelt sich mit großer Geschwindigkeit. Bereits heute ist er durch vielfältige Handelsprodukte gekennzeichnet. Verglichen mit früheren Zeiten ist er volatil und liquider. Um die Vorteile des Gashandelsmarktes nutzen zu können, bedienen wir uns – wie im Strombereich – der Syneco, an der wir daher unseren Kapitalanteil aufgestockt haben. Nach wie vor sichern wir jedoch den wesentlichen Teil der Gasbeschaffung über mittelfristige Beschaffungsverträge, die wir vorwiegend über die Gas-Union GmbH, an der wir wiederum maßgeblich beteiligt sind, darstellen.

Unsere Strategie im Handelsbereich lässt sich wie folgt beschreiben:

1. Wir stärken unsere Beschaffungsgesellschaften Gas-Union und Syneco und verknüpfen diese. Auf unsere Vermittlung hin und mit der Unterstützung der Thüga AG ist die Gas Union vor kurzem in den Gesellschafterkreis der Syneco aufgenommen worden.
2. Wir werden die Gasmengen aus Lieferverträgen sinnvoll durch weitere Handelsmengen ergänzen.
3. Im Rahmen unserer Beteiligungen an der Gas Union und der Syneco werden wir das Geschäft mit Speicherkapazitäten verstärken, um die Gasvertriebsmengen besser strukturieren zu können.

Im Bereich der Gasbeschaffung und des Gashandels suchen wir die Stärkung unserer Einkaufsverbände durch weitere Gesellschafter. Auf diese Weise wollen wir Bündelungseffekte erzielen und eine stärkere Nachfrageposition erreichen.

Meine Damen und Herren, die Liberalisierung der Energiemärkte durch die Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes im Jahr 2005 hat in Deutschland zu einer noch nie da gewesenen Wettbewerbsintensität geführt. Erhebliche Veränderungen gab es im Bereich der Beschaffungsmärkte für Gas. Die Umsetzung der Entflechtungsregelungen, das Zweivertragsmodell, die weitere Reduzierung der Marktgebiete und wesentliche Einschränkungen im Hinblick auf langfristige Gasbezugsverträge haben die Geschäftsmodelle der Energieversorger beeinflusst.

Die deutsche Politik weiß, dass ein funktionierender Wettbewerb keine Selbstverständlichkeit ist. Sie hat deshalb verschiedene regulatorische Maßnahmen ergriffen, um den Wettbewerb abzusichern. Ein untaugliches, sogar kontraproduktives Mittel war allerdings die Verschärfung des Kartellrechts in § 29 GWB. Diese Spezialvorschrift für die Energiewirtschaft macht – durch den Wegfall der Erheblichkeitsgrenze – Preisdifferenzierungen sehr viel schwerer möglich als in anderen Wirtschaftszweigen. Sie wird im Ergebnis dazu führen, dass diejenigen bevorzugt werden, die ohnehin über die größte Marktmacht verfügen.

Dabei kann das Endkundengeschäft, auf das die Veränderungen des Kartellrechts zielen, aus unserer Sicht nicht das wettbewerbliche Sorgenkind sein. Im Endkundengeschäft herrscht erkennbarer Wettbewerb, sogar Verdrängungswettbewerb, der an Schärfe noch zunehmen wird. Wettbewerbsgefährdungen gehen dagegen vom oligopolistisch geprägten Beschaffungsmarkt für Erdgas sowie vom oligopolistisch geprägten Erzeugermarkt für Strom aus. Wichtig zur nachhaltigen Absicherung des Wettbewerbs ist es, die Funktionsfähigkeit der Handelsmärkte für Strom und Gas zu stärken. Aus unserer Sicht ist in erster Linie zweierlei zu verändern. Erstens der rasche Ausbau der grenzüberschreitenden Netz- und Rohrleitungskapazitäten. Zweitens müssen die zum 1. Oktober 2008 bestehenden acht Marktgebiete für Gas in ihrer Anzahl noch deutlich reduziert werden.

Kommen wir nun zur dritten Wertschöpfungsstufe in den Segmenten Strom- und Gasversorgung – dem Verteilungsnetz, das der Regulierung durch die Bundesnetzagentur unterworfen ist.

Etwa eineinhalb Jahre nach der ersten Runde der Entgeltgenehmigung haben wir im Rahmen der zweiten Runde der Entgeltgenehmigung unsere Bescheide Strom und Gas für das Netzgebiet Frankfurt am Main im April bzw. im Juli dieses Jahres von der Bundesnetzagentur erhalten. Gegenüber der ersten Genehmigung wurden uns im Stromnetz niedrigere Kosten, im Gasnetz leicht höhere Kosten zuerkannt. Die genehmigten Kosten gelten bis zum Start der Anreizregulierung am 1. Januar 2009. Sie sind zugleich Ausgangsbasis für die dann einsetzenden, jährlichen Erlösabsenkungen.

Die Auswirkungen der Anreizregulierung für die Mainova Strom und Gasnetze, die an die NRM Netzdienste Rhein-Main GmbH verpachtet sind, prognostizieren wir mit einem Absenkungsvolumen im oberen zweistelligen Millionenbereich bis zum Ende der zweiten Regulierungsperiode 2017/2018. Für den Mainova-Konzern besteht dabei das Risiko, dass die Absenkungsvorgaben kurzfristig nicht durch entsprechende Kostensenkungen aufgefangen werden können.

Folie

An dieser Stelle, meine Damen und Herren, muss ich auf das Thema Netzrendite ausführlicher eingehen: Die Bundesregierung hat in der Strom- und Gasnetzentgeltverordnung die Höhe des derzeit zulässigen Eigenkapitalzinssatzes fixiert. Im Stromnetz beträgt dieser 6,5 Prozent für Altinvestitionen und 7,91 Prozent für Neuinvestitionen. Hinsichtlich des Gasnetzes liegt der Eigenkapitalzinssatz leicht höher mit 7,8 Prozent für Altinvestitionen und 9,21 Prozent für Neuinvestitionen.

Gemäß Anreizregulierungsverordnung sind die Eigenkapitalzinssätze von der Bundesnetzagentur zum Start der Anreizregulierung am 1. Januar 2009 neu zu bestimmen. Bis vor etwa vier Wochen hatte die Bundesnetzagentur eine niedrigere Verzinsung des in den Netzen gebundenen Eigenkapitals gefordert. Jetzt sind für Neuanlagen im Stromnetz höhere Zinssätze in Aussicht gestellt. Das, meine Damen und Herren, ist ein Schritt in die richtige Richtung. Wir haben als Verbandsmitglied über den Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft und über den Verband Kommunaler Unternehmen stets darauf hingewiesen, dass die Investitionsbereitschaft bei zu niedrigen Renditen erdrosselt würde. Wir begrüßen in diesem Zusammenhang ausdrücklich, dass die Bundesnetzagentur – jedenfalls in der Tendenz – unseren vernunftgetragenen Argumenten gefolgt ist, obgleich wir nach wie vor nicht frei von erheblicher Sorge um die deutschen Strom- und Gasnetze sind.

Die Entscheidung der Bundesnetzagentur, den Betrieb der Strom- und Gasnetze gleichen Renditen zu unterwerfen und damit den für Bestandsanlagen im Gasnetz zugestandenen Zinssatz zu senken ist falsch. Hinsichtlich des Gasgeschäftes bestehen signifikant höhere Risiken wie zum Beispiel die durchgängige Substituierbarkeit durch andere Energieträger wie Heizöl und Fernwärme, außerdem die stärkere Witterungsabhängigkeit.

Meine Damen und Herren, vor einiger Zeit hat der Vorsitzende des Vorstandes der E.ON AG, Herr Dr. Bernotat, öffentlich erklärt, dass aus seiner Sicht die tatsächlich von der Bundesnetzagentur zugestandene Verzinsung des Eigenkapitals im Stromnetz derzeit bei nur 3,6 Prozent liege. Auch die Berechnungen unseres Hauses bewegen sich in dieser Größenordnung. Die effektive Verzinsung der Strom- aber auch der Gasnetze liegt – vor allem für Neuinvestitionen – ganz erheblich unter der nominal zugestandenen Verzinsung.

Was bedeutet, meine Damen und Herren, die Diskussion um die Höhe der Verzinsung konkret für Mainova?

Wie bereits erwähnt, ist eine unserer großen Stärken die Regionalität. Regionalität bezogen auf eine der wirtschaftlich potentesten Ballungsräume Deutschlands. Frankfurt/ Rhein-Main gehört zu den wichtigsten Finanzplätzen der Welt – hier ist der Sitz der Europäischen Zentralbank und anderer bedeutender Finanzinstitutionen. In Europa nimmt Frankfurt zusammen mit London und Paris eine Schlüsselrolle in vielerlei Hinsicht ein: Neben seiner geschichtlichen und kulturellen Bedeutung ist Frankfurt einer der herausragenden Messe- und Wirtschaftsstandorte mit einem der größten und effizientesten Flughäfen Europas. In diesem Umfeld ist die Mainova AG zu Hause und für diese Region schlägt ihr unternehmerisches Herz.

Wir sind uns zugleich der Verantwortung bewusst, in dieser Region die Funktionsfähigkeit wichtiger Teile der Infrastruktur zu gewährleisten. Täglich können wir im Gespräch mit unseren Industriekunden erfahren, dass die Güte dieser Infrastruktur über die Ansiedelung bedeutender Geschäftsbereiche großer Wirtschaftsunternehmen entscheidet. Dies gilt im innerdeutschen Standortwettbewerb ebenso wie im innereuropäischen Kontext, in dem die Mainova-Infrastruktur einen der höchsten Qualitätsstandards aufweist.

Der Frankfurter Stadtkämmerer und Regionaldezernent, Uwe Becker, bekräftigte in der Bilanzpressekonferenz der Stadtwerke Frankfurt Holding GmbH am 20. Juni 2008 die besondere Bedeutung der regionalen Verankerung der Mainova. Er erklärte, dass Gesellschaften, die ihren Sitz nicht in der Region haben, in der sie auch geschäftlich aktiv sind, bei ihren Entscheidungen über Investitionen und Instandhaltungsstandards wohl kaum diese regionale Verantwortung berücksichtigen dürften.

Meine Damen und Herren, die Mainova hat ihren Sitz in Frankfurt am Main. Sie ist eine Aktiengesellschaft, die nicht nur auf ein einziges betriebswirtschaftliches Interesse ausgerichtet ist. Wir sind uns vielmehr unserer Verantwortung für die Städte und Landkreise in Frankfurt/Rhein-Main bewusst. Ausdrücklich halten wir – auch deshalb – am Netzgeschäft fest. Unsere Netze besitzen aufgrund langjähriger kontinuierlicher Investitionen eine herausragend hohe Qualität. Wir wissen, dass unsere Investitionskraft die wirtschaftliche Prosperität der Region elementar absichert. Ein einziges Beispiel sei in diesem Zusammenhang erlaubt. Wir sind stolz darauf, dass auch die energetische Infrastruktur maßgeblich mit dazu beigetragen hat, dass das Europäische Rechenzentrum der Citibank in Frankfurt am Main und nicht in London oder Amsterdam betrieben wird.

Meine Damen und Herren, in einer vitalen Region wie Frankfurt/ Rhein-Main wird deutlich, wie elementar die Vorgaben der Bundesnetzagentur für den Wirtschaftsstandort sind. Die Mainova steht – wie andere Netzbetreiber auch – vor der immer wiederkehrenden Entscheidung, Investitionen zu tätigen, die sich erst in 40 Jahren und mehr amortisieren. Das ist ein ungewöhnlich langer Zeitraum, den andere Industrien strukturgemäß nicht kennen. Damit die Investitionsbereitschaft bei derart langen Planungszeiträumen weiterhin hoch bleibt, müssen die Regulierungsvorgaben nachhaltig verlässlich sein und auskömmliche Renditen ermöglichen. Auch die Politik sollte dies bei ihren Vorgaben berücksichtigen.

Die Mainova hat gemeinsam mit der NRM Netzdienste Rhein-Main GmbH eine Asset-Strategie entwickelt, mit der wir die Wertschöpfung des Netzgeschäftes langfristig erhalten wollen. Auf Basis dieser Strategie legen wir den optimalen Mitteleinsatz unter Kosten-, Nutzen- und Risikoaspekten fest. Insgesamt können Sie also versichert sein: Die Mainova will und wird weiter in die Netze investieren und damit ihre wesentliche Vermögensgrundlage – nicht zuletzt auch im Sinne der Aktionäre – nachhaltig erhalten.

Im Bereich unseres Netzgeschäftes darf ich noch von einem überaus bedeutsamen Vertragsabschluss berichten. Die Stadt Frankfurt am Main hat den mit uns bestehenden Wegenutzungsvertrag Gas um weitere 20 Jahre verlängert. Darüber freuen wir uns und sind für den Vertrauensbeweis dankbar. Mit dem Vertrag haben wir für einen wichtigen Teil unseres Gasnetzes langjährige Planungssicherheit, die – wie gesagt – für weitere Investitionen unerlässlich ist. Weitere Wegenutzungsverträge Gas konnten wir in 2007 und 2008 mit der Stadt Bad Soden am Taunus und mit der Gemeinde Sulzbach (Taunus) abschließen. Von unseren Investitionen wird die Bevölkerung und die Wirtschaftskraft der genannten Städte profitieren. Die bisherige vertrauensvolle Zusammenarbeit setzen wir sehr gerne fort.

Meine Damen und Herren, ich verlasse nun die Berichterstattung über die Segmente Strom und Gas und widme mich dem Segment der Erzeugung, genauer der Wärme- und Stromerzeugung.

Hier haben wir unser Ergebnis erneut gesteigert – von 5,0 auf 10,3 Millionen EURO. Dieser Ergebnissprung resultiert auch daraus, dass das Vorjahresergebnis durch die im Jahresabschluss abzubildende Wertminderung des Kraftwerksverbunds West und Niederrad stark belastet war.

Der Ergebnisanstieg bestätigt zugleich unsere Erwartung, dass in der Erzeugung – insbesondere im Vergleich zu den anderen Wertschöpfungsstufen – attraktive Renditen erzielt werden können. Eine Erwartung, deren Richtigkeit übrigens auch durch die Ergebnisentwicklung der vier großen Erzeuger im deutschen Markt bestätigt wird. Eine starke Eigenerzeugung erhöht zugleich die Möglichkeit verstärkter Handelsgeschäfte an der Strombörse und führt daher zu besseren Bedingungen für die Energiebeschaffung. Deshalb wollen wir unsere Position in der Erzeugung weiter ausbauen. Gegenwärtig liegt der Anteil bei 60 Prozent unserer Vertriebsmenge. Dabei ist das GuD-Kraftwerk in Irsching, das in 2009 in Betrieb gehen wird, bereits einbezogen.

Hinsichtlich der Erhöhung unserer eigenen Stromerzeugung prüfen wir verschiedene Beteiligungsoptionen an Kraftwerken. Insbesondere wollen wir auch in Zukunft unsere führende Rolle als umweltschonender Energieversorger in der Region weiter ausbauen.

Folie

Wie kein zweiter Energieversorger in der Region haben wir bereits in der Vergangenheit in klimaschonende Erzeugungsmethoden hier vor Ort investiert. Das Biomassekraftwerk in Fechenheim und das Müllheizkraftwerk in der Frankfurter Nordweststadt sind prominente Beispiele dafür. Auf dem Dach des Frankfurter Volksbank Stadions haben wir in Photovoltaikanlagen investiert. In den beiden Wasserkraftwerken Griesheim und Eddersheim wird der Naturstrom erzeugt, der insbesondere in unser Naturstromprodukt novanatur einfließt.

Insgesamt konnten durch diese Anlagen im Jahr 2007 rund 250.000 Tonnen CO₂-Emissionen vermieden werden. Wenn die Erneuerungsarbeiten im Müllheizkraftwerk im Jahre 2009 abgeschlossen sein werden, wird die jährliche CO₂-Ersparnis auf rund 400.000 Tonnen steigen.

In diese vorbildliche CO₂-Entlastung haben wir über 70 Millionen EURO investiert und zwar nicht irgendwo, sondern in der Region. Dieses Engagement werden wir in den nächsten Jahren nach dem Maß unserer Möglichkeiten erhöhen und prüfen bereits jetzt Investitionen von weiteren 50 Millionen EURO in Projekte zur alternativen Energieerzeugung in der Region.

Damit nicht genug. Mainova ist nicht nur in der Rhein-Main-Region sondern in ganz Hessen der größte Produzent von Strom und Wärme in Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen, kurz KWK. Bei Mainova liegt der KWK-Anteil an der Wärmeerzeugung bei über 90 Prozent, der KWK-Anteil an der Stromerzeugung bei rund 40 Prozent. Damit übertreffen wir bereits heute deutlich den bundesweiten Durchschnitt von 12 Prozent sowie das von der Bundesregierung für 2020 gesteckte Ziel von 25 Prozent KWK-Anteil an der Stromerzeugung.

Auch auf dem Gebiet der dezentralen ökologischen Energieerzeugung sind wir vorbildlich und erfolgreich. Dieses Geschäft betreiben wir durch unser Tochterunternehmen Mainova EnergieDienste GmbH. Innovative Technologiekooperationen mit unseren Kunden sehen wir als Wachstumsfeld. Hervorragendes Beispiel ist die Kooperation mit der städtischen Wohnungsbaugesellschaft ABG-Frankfurt Holding GmbH. Gemeinsam haben wir 2007 die erste

CO₂-neutrale Heizanlage realisiert, die mit Energiegetreide befeuert wird – und das für einen Passivhauskomplex.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, es ist uns ein wichtiges Anliegen, nicht nur selbst zum Schutz der Umwelt beizutragen, sondern auch unsere Kunden dabei bestmöglich zu unterstützen. Im Bereich der Energieeffizienz und der Energieeinsparung sind wir daher seit langem kompetenter Berater unserer Kunden. Als neuen Service für Haus- und Wohnungseigentümer bieten wir ab Mitte 2008 auf unserer Internetseite die Ausstellung des Energieausweises entsprechend der Vorgaben der neuen Energieeinsparverordnung an. Zudem werden wir uns künftig in zunehmendem Maße im Bereich des „Smart Metering“, also der Energiemessung durch vollelektronische netzwerkfähige Zähler engagieren, damit unsere Kunden ihren Energieverbrauch frühzeitig kennen und besser steuern können.

Folie

Darüber hinaus wurde unser „Mainova Klima Partner Programm“, mit dem vor allem die CO₂-freie Energieerzeugung in der Region gefördert wird, vom BUND erneut mit der Note „gut“ bewertet. Danach zählt unser Programm zu den vier besten Förderprogrammen in Hessen. Allein durch die von uns im Jahr 2007 geförderten Anlagen werden jährlich 130 Tonnen CO₂ eingespart.

Folie

Kommen wir zum Segment der Wärmeversorgung. Hier haben wir bereits in 2007 das von mir in der letztjährigen Hauptversammlung vorgetragene Ziel, erstmals einen Gewinn zu erwirtschaften, erreicht. Das Segmentergebnis stieg von – 2,2 Millionen auf + 0,8 Millionen EURO. Dem witterungsbedingten Absatzzrückgang konnten wir durch neu angeschlossene Kunden, durch Preismaßnahmen sowie durch die Senkung von Kosten entgegenwirken. Positiv wirkte sich auch eine buchhalterische Umgruppierung aus. Durch die Umstellung der Vertragsverhältnisse bezüglich der Müllverbrennungsanlage Nordweststadt ist das operative Ergebnis aus der Anlage in 2007 erstmalig im Wärmesegment und nicht mehr im Segment der Wärme- und Stromerzeugung enthalten.

Für die Zukunft erwarten wir einen positiven Ergebniseffekt aus dem geplanten Bau einer Verbindungsleitung vom MHKW Nordweststadt zum neuen Uni-Campus im Frankfurter Westend. Diese wird planmäßig im Jahre 2012 ans Netz gehen. Von da an wird der neue Uni-Campus nicht mehr durch fossile Brennstoffe, sondern durch die aus Kraft-Wärme-Kopplung gewonnene Abwärme der Müllverbrennung versorgt werden. Dieses Projekt wird ab 2012 einen weiteren vorbildlichen Beitrag zum Klimaschutz in der Region leisten.

Das Geschäft der Wärmeversorgung nimmt Mainova sehr wichtig. Wir wollen in dieses Segment weiter investieren und wollen – nachdem wir nunmehr rentabel geworden sind – langfristig rentabel bleiben. Wir werden neue Kunden gewinnen und damit die Auslastung unserer Wärmenetze verbessern.

Folie

Schauen wir uns als letztes Segment die Wasserversorgung an. Hier haben wir unser Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr um rund 4,6 Millionen EURO auf rund 9,8 Millionen EURO steigern können. Damit liegen wir strukturell auf dem Ergebnisniveau, das wir in den vorangegangenen Jahren erzielt haben. Das niedrigere Ergebnis in 2006, das natürlich auch die hohe Ergebnissteigerung erklärt, war allein zurückzuführen auf einen Einmaleffekt, der dadurch entstand, dass eine zu optimistische Erlösschätzung für die Vorjahre bereinigt werden musste.

Obgleich wir unsere Wasserpreise seit 2003 konstant gehalten haben, hat Ende vergangenen Jahres die Hessische Landeskartellbehörde ein Preissenkungsverfahren wegen des Verdachts missbräuchlich überhöhter Wasserpreise gegen Mainova eingeleitet. Die am 10. Dezember 2007 gegen uns ergangene Verfügung zur Senkung der Trinkwasserpreise für Haushalts- und Kleingewerbekunden um durchschnittlich 37 Prozent betrachten wir als einen ungerechtfertigten Eingriff in das Wassergeschäft und gehen davon aus, dass der Bescheid vor Gericht keinen Bestand haben wird.

Am 19. Dezember 2007 haben wir beim Oberlandesgericht Frankfurt am Main Beschwerde gegen das Verfahren eingelegt und diese ausführlich mit folgenden Argumenten begründet:

1. Die Tatbestandsvoraussetzungen, auf denen die Verfügung gründet, liegen nicht vor.
2. Alle Vergleichsunternehmen, die die Landeskartellbehörde anführt, unterscheiden sich erheblich von Mainova und deren Versorgungsgebiet und sind für einen Vergleich in Wahrheit untauglich.
3. Die Höhe unserer Wasserpreise gründet in den strukturellen Besonderheiten der Wasserbeschaffung und Wasserversorgung in Frankfurt am Main. Sie beruht auf Fakten und ist nachprüfbar.
4. Würden wir unsere Wasserpreise nicht auf privatrechtlicher Grundlage, sondern nach dem Kommunalabgabengesetz berechnen, müssten wir unsere Preise nicht nur nicht absenken. Wir müssten unseren Kunden sogar höhere Wasserpreise abverlangen.
5. Bereinigt um die Konzessionsabgabe sind die Wasserpreise der Mainova niedriger als die der übrigen kreisfreien Städte in Hessen.

Im Ergebnis gehen wir davon aus, dass sich aus der Preisprüfung keine Änderungen unserer Wasserpreise und damit auch keine gravierenden negativen Auswirkungen auf unser Ergebnis aus dem Wassergeschäft ergeben werden. Sollte die Preissenkung dennoch umgesetzt werden müssen, entstünde ein auch langfristig nicht ausgleichender Verlust im Wassergeschäft von jährlich rund 15 Millionen Euro. Daneben müsste die damit einhergehende Wertminderung der Netze ergebniswirksam über eine Buchwertabschreibung abgebildet werden. Dies bedeutete nicht nur eine erhebliche Minderung unseres Unternehmenswertes, sondern auch eine erhebliche Gefährdung der Versorgungssicherheit für Wasser in Frankfurt am Main. Dieses Erkenntnis, meine Damen und Herren, nehmen wir – auch im Interesse unserer Wasserkunden in Frankfurt – nicht auf die leichte Schulter.

Trotz des von uns erwarteten positiven Ausgangs des Verfahrens lässt dieses eine empfindliche Schädigung unseres Ansehens und unserer Glaubwürdigkeit bei den Kunden und in der gesamten Öffentlichkeit zurück. An der Wiedergewinnung der insoweit verlorenen Glaubwürdigkeit arbeiten wir. Dies ist freilich ein sehr mühsamer Prozess.

Im Sinne unserer Kunden haben wir mit unserer Beschwerde daher zugleich beantragt, der Landeskartellbehörde quasi nach dem Verursacherprinzip die nicht unerheblichen Kosten des Verfahrens aufzuerlegen. Unser Ziel ist und bleibt es, das Geschäftsfeld Wasser so effizient und kostenoptimal wie möglich zu bewirtschaften.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, die Mainova AG hat sich 2007 gut behauptet. Die Rahmenbedingungen waren schwierig, wahrscheinlich so schwierig wie noch nie zuvor in der Unternehmensgeschichte. Die Perspektiven für die Zukunft der Mainova sind dennoch gut. In einem wettbewerblichen und regulatorischen sich weiter verschärfenden Umfeld hat die Mainova gute Voraussetzungen, sich erfolgreich zu behaupten.

Lassen Sie mich zum Abschluss einige der wichtigsten Strategien zur Erreichung unserer Ziele noch einmal zusammenfassen:

- Wir wollen auf jeder der von uns betriebenen Wertschöpfungsstufen erfolgreich sein. Dafür müssen wir über eine permanente Investitionsfähigkeit verfügen. Die Ressourcen hierfür können nur aus einer nachhaltig guten Ertragskraft in allen Geschäftsbereichen gewonnen werden. Deshalb müssen wir eine ausgezeichnete Profitabilität der Mainova sicherstellen.
- Die Vermögensgegenstände der Mainova, insbesondere das regulierte Verteilnetz, wollen und müssen wir auf einem möglichst hohen Funktionsniveau erhalten. Dafür haben wir ein Asset-Management-Konzept erarbeitet.
- Zahlreiche unserer Ziele sind nur über Wachstum erreichbar. Um Größenvorteile möglichst schnell zu erzielen, streben wir Kooperationen mit Anderen an.
- Die Beschaffung von Energie ist für uns ein entscheidender Erfolgsfaktor. Deshalb werden wir die Beschaffungsfunktion in den Einkaufsverbänden der Gas-Union und der Syneco stärken.
- Unsere Stärke im Vertrieb von Energie bauen wir aus. Noch im Laufe dieses Jahres werden wir verschiedene neue Vertriebsmethoden erproben. Trotz des gegenwärtig vorherrschenden Zeitgeistes beim Energievertrieb gegenüber privaten Endkunden müssen wir streng margenorientiert bleiben.
- Hinsichtlich der Wettbewerbsstruktur auf den Energiemärkten werden wir über die Verbände der Energiewirtschaft den Staat auffordern, einerseits die Rahmenbedingungen so zu verbessern, dass der Wettbewerb auch nachhaltig funktionieren kann, andererseits werden wir ihn jedoch an die rechtsstaatlichen Grenzen der Marktkontrolle erinnern.
- Wer nüchtern hinschaut muss erkennen, dass die Leistungsfähigkeit unserer Mitarbeiter, deren unbedingte Kundenorientierung und deren Veränderungsbereitschaft unser größter Aktivposten ist. Schon längst hat der Wettbewerb um talentierte Mitarbeiter begonnen. Wir werden daher weiterhin in die Aus- und Fortbildung unserer Mitarbeiter investieren und die Unternehmenskultur der Mainova, die eine wichtige Quelle der Motivation für unsere Mitarbeiter ist, fortentwickeln und pflegen.

Erlauben Sie mir bitte, dass ich auch vor dieser Hauptversammlung den großen Dank des Vorstandes an all unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausspreche und – im Einvernehmen und auf Wunsch von Frau Dr. Roth – ebendiesen Dank auch im Namen des Aufsichtsrates hier zum Ausdruck bringe.

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre, unter zum Teil neuen und ungewohnten Bedingungen haben alle Gremien der Mainova AG im Geschäftsjahr 2007 hart gearbeitet und waren dabei erfolgreich. Dies soll so bleiben. Seien Sie bitte versichert, dass wir alle engagiert dafür arbeiten, dass die Unternehmensleistung der Mainova auch zukünftig einen deutlich überdurchschnittlichen Rang einnehmen kann und auch tatsächlich einnehmen wird.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.