

5 MAY THE WIND BE WITH YOU

„Wir streben
auch auf dem
Gebiet der
Nachhaltigkeit
eine führende
Position an.“

Dr. Dierk Paskert, Chief
Executive Officer (CEO)



„Wir sind bereit
für Investitionen
in die Zukunft.“

Dr. Christoph Husmann,
Chief Financial Officer (CFO)

02

Berichterstattung 2021 – Vorstandsgespräch

Dr. Dierk Paskert (DP): Sehr geehrte Damen und Herren, in unserem freien und hiermit sinngemäß transkribierten Gespräch zur Berichterstattung 2021 möchten mein Vorstandskollege Christoph Husmann und ich heute die Fragen beantworten, die wir häufig im Laufe des Jahres von unseren Stakeholdern gestellt bekommen.

Dieses Format ist auch für uns neu und wird hoffentlich auf Ihr Interesse stoßen. Jetzt aber wollen wir, Christoph, gleich loslegen.

Dr. Christoph Husmann (CH): Ja, danke Dierk für die Eröffnung. Bei dem Wachstum der Gesellschaft stellt sich die Frage: Wo wollen wir eigentlich zukünftig wachsen, in welchen Regionen?

DP: Wir sind auf Europa konzentriert und da wollen wir insbesondere in den Kern-Energiemärkten wachsen, die auch liberalisiert sind. Und das sind für uns natürlich Deutschland, aber auch die skandinavischen Märkte, Dänemark, auch Italien, Spanien spielen eine wichtige Rolle als künftige Wachstumsmärkte in unserem Portfolio.

DP: Aber die Frage ist ja nicht nur: Wo wollen wir wachsen, sondern auch mit welchen Technologien wollen wir unser Geschäft vorantreiben?

CH: Ich meine, wir werden zunächst einmal in unseren Kern-Technologien – Freiflächen, Solar und Onshore-Wind – wachsen. Mit zunehmender Bedeutung der Erneuerbaren Energien müssen wir uns auch damit beschäftigen, durchgängig über den Tag und das Jahr Strom liefern zu können. Dafür werden wir uns auch mit Speichertechnologien auseinandersetzen und schauen, was wir da tun können.

Und, last but not least, werden wir uns sicherlich auch in Randbereichen unseres heutigen Kerngeschäfts umschaun. Zum Beispiel bei Aufdach-Anlagen oder Floating-PV-Anlagen.

CH: Bei diesem Wachstum, das vor uns steht, muss man sich auch fragen, welche besonderen Herausforderungen stellen sich dort, welchen werden wir begegnen, und wie werden wir damit umgehen?

DP: Die Herausforderungen sind ehrlicherweise mannigfaltig. In erster Linie kommt es natürlich darauf an, dass wir in unseren beiden Kern-Technologien, die du ja auch gerade genannt hast, nämlich Onshore-Wind und Solar, ein ausgeglichenes und ausbalanciertes Portfolio aufbauen.

Das ist sicherlich eine der größten Herausforderungen. Gleichzeitig sehen wir aber auch, dass die Märkte sich sehr dynamisch entwickeln und die Nachfrage nach grüner Energie in den vergangenen Jahren enorm gestiegen ist. Das ist sicherlich gut für unser Geschäft, aber wir müssen natürlich auch diese Energie zeitgerecht liefern können und deshalb müssen wir uns auf dieses Wachstum weiter vorbereiten.

Das ist nicht immer ganz einfach in Märkten, in denen Genehmigungen für neue Projekte immer schwieriger zu bekommen sind. Die Genehmigungsprozesse, vor allen Dingen als solche auch immer länger dauern, und in einer solchen Phase dann zeitgerecht Anlagen an den Markt und ans Netz zu bringen, sodass wir dann auch den Kunden zeitgerecht den Strom liefern können. Das ist sicherlich eine der Kern-Herausforderungen.

DP: Dazu kommt aber etwas, das wir im Moment alle gemeinsam erleben. Nämlich die sehr, sehr hohe Preisvolatilität an den Märkten. Konkret lautet die Frage: Was bedeutet diese Preisvolatilität für unsere künftigen Marktauftritte?

03

CH: In den verschiedenen Strommärkten Europas, die ja nicht alle unbedingt miteinander verbunden sind und in denen sich die Preise auch unterschiedlich entwickeln, ist aus meiner Sicht das A und O, dass wir uns regional stark diversifizieren. Du hast die Länder gerade schon aufgezählt und wir sind als einzige paneuropäische Plattform der Erneuerbaren Energien bereits heute in elf Ländern Europas tätig. Wir können also dort schon eine ganze Menge gegeneinander austarieren. Darüber hinaus haben wir sehr langfristige Preis-Sicherungssysteme: einmal durch Einspeisetarife, auf der anderen Seite auch durch private Stromabnahmeverträge, die wir mit privaten Abnehmern verhandelt haben und damit feste langfristig geltende Preise vereinbart haben.

Und schließlich wollen wir auch die Chancen nutzen, die sich aus der Preisvolatilität ergeben. Und hierbei sind unsere Kompetenz-Zentren, die wir in diesem Jahr hier bei Encavis eingeführt haben, der Schlüssel, um die Chancen auch zu nutzen. Die Kompetenzzentren liegen für den Abschluss von privaten Stromabnahmeverträgen, im sogenannten PPA-Bereich, sowie im Stromhandel und im Energie-Risikomanagement.

CH: Nun stellt sich dann ja die Frage, wie Encavis von diesen aktuell hohen Strompreisen profitieren kann.

DP: In unserem Geschäft, in dem wir die Strompreise frei mit Kunden verhandeln und diese langfristig festschreiben, ist es natürlich in erster Linie uns überlassen, welche Marktpreise wir dort einfordern und dann auch von unseren Kunden bekommen. Wir gehen davon aus, dass diese Marktpreise sich auch über Zeit den kurzfristigen Preisen weiter nähern, sodass wir auch da von hohen Preisen profitieren können. Das ist sicherlich der wesentliche Hebel, aber es geht natürlich auch darum, am kurzen Ende und mittelfristig bereits jetzt schon für unser Portfolio Nutzen daraus zu ziehen. Und das tun wir, indem wir einfach kurz- bis mittelfristige Hedging-Instrumente einsetzen und nach Möglichkeit die Strompreisniveaus, die wir in den Märkten sehen, heute auch bereits einloggen, sodass sie sich auch heute in unseren Verträgen und der

Gewinn –und Verlustrechnung wiederfinden. Und natürlich gehört dann auch dazu, dass wir unser Wachstum weiter beschleunigen und dadurch natürlich auch unsere 'Asset-Base' immer weiter ausbauen.

DP: Die Frage ist aber in einem solchen Marktumfeld, das sich so stark ändert: bleibt es denn bei unserer Unternehmensstrategie der langfristigen Absicherung von Stromabnahme-Verträgen, die der Einspeisevergütung möglichst nahekommen?

CH: Encavis steht auch für Stabilität, für Prognostizierbarkeit und insofern gibt es zu dem hohen Anteil der Risikoabsicherung keine Alternative. Im Augenblick sehen wir diese hohen Strompreise am Markt. Das könnte einen dazu verleiten, das kurzfristig zu nutzen.

Nur hält das langfristig? Oder wird es vielleicht Überraschungen in die andere Richtung geben, wie wir im März 2020 mit dem Ausbruch der Corona Pandemie in Europa festgestellt haben?

Wir wollen vor allen Dingen zuverlässig sein und langfristig nachhaltig aufgestellt bleiben. Deswegen wollen wir, wie wir auch besprochen haben, die Preisschwankungen in den Griff bekommen, indem wir ein Umsatzanteil von 95 % preislich fixiert haben. Und – Du hast es ja gerade erläutert – da gibt es langfristige Instrumente und kurzfristige Instrumente, die es uns erlauben, diese durchaus erhöhten Strompreis-Niveaus in manchen Phasen auch mitzunehmen.

CH: Nun, wenn wir über die 95 % gesicherten Umsätze sprechen, dann stellt sich die Frage, wie kann man da mit den anderen 5 % umgehen und wie wollen wir die eigentlich zukünftig managen – insbesondere vor dem Hintergrund des starken Wachstums, das wir anfangs diskutiert haben und mit Blick auf das absolute Volumen, das ja schließlich zunehmen wird?



DP: Ja, das ist absolut richtig und das haben wir, Gott sei Dank, auch frühzeitig gesehen. Wir haben uns im Jahr 2020 in einem längeren Projekt einen sogenannten Target Operating Model zugewandt, das sowohl die Nachfrage nach diesen langfristigen Stromabsicherungsverträgen, aber auch das Risikomanagement, die Hedging-Politik und den Stromhandel adressiert.

All' das haben wir organisatorisch vorbereitet, sodass wir ab diesem Jahr erstmals wirklich davon auch voll profitieren können. Wir nutzen in den liberalisierten Märkten – und deshalb ist es so wichtig, dass wir in funktionierenden Strom-Märkten unterwegs sind – alle liquiden Hedging-Instrumente, die wir zur Verfügung haben, um eben dieses Risiko der volatilen Strompreise so gering wie möglich zu halten. Gleichzeitig ergreifen wir aber auch die Chancen in den Märkten, die sich aus den hohen Preisen bieten. Das ist unsere wesentliche Strategie und dafür sind wir gut vorbereitet.

DP: Die Frage, wie wir die Steuerung vornehmen, ist aber nicht nur eine Frage des Instrumentariums, sondern in erster Linie auch die Frage der dahinterstehenden Menschen und Kunden, die mit uns das Geschäft machen. Wie wollen wir denn diese Politik künftig betreiben?

CH: Unser Geschäft ist durch sehr große Langfristigkeit geprägt. Unsere Parks rechnen wir über 25 bis 30 Jahre. Unsere Stromabnahme-Verträge schließen wir über zehn Jahre. Die Einspeisetarife gelten teilweise über 20 Jahre. Also Langfristigkeit ist ein wichtiges Element unseres Geschäfts.

Und da ist Vertrauen das Wesentliche, das unsere Zusammenarbeit auszeichnet. Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit allen Dienstleistern, allen Partnern, Kunden und Lieferanten, mit Versicherungen, mit Banken, mit Investoren. Langfristige, vertrauensvolle Zusammenarbeit – das ist es, worum es geht. Aber das funktioniert ehrlich gesagt nur, wenn wir auch die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. Und wir haben herausragende Kolleginnen und Kollegen, die sich jeden Tag mit größter Begeisterung dafür einsetzen, für Encavis zu arbeiten und unsere Gesellschaft nach vorne zu bringen. Und da ist das die Gelegenheit, sowohl den Kunden, Lieferanten, Partnern, aber auch den Mitarbeitenden recht herzlich zu danken für die tolle Zusammenarbeit und ihren tollen Beitrag.

Vielen Dank!