

---

## Die Fusion zu Vattenfall Europe hat sich gelohnt



### Dr. Klaus Rauscher

Vorstandsvorsitzender  
der Vattenfall Europe AG  
in der Hauptversammlung am 29. Juni 2005

---

Guten Morgen meine Damen und Herren,

persönlich und im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie ganz herzlich zu unserer Hauptversammlung hier im Estrel-Hotel oder über unsere Internet-Übertragung: Herzlich willkommen bei Vattenfall Europe!

Ich möchte Ihnen im Folgenden einen kurzen Überblick geben, wie sich unser Unternehmen im vergangenen Geschäftsjahr 2004 entwickelt hat, welche Pläne wir weiterhin verfolgen und vor welchen Herausforderungen Vattenfall Europe in diesem und in den kommenden Jahren stehen wird.

#### Fazit 2004

Insgesamt war 2004 für Vattenfall Europe ein sehr erfolgreiches Jahr. Die Ergebnisse, die wir Ihnen auf unserer Hauptversammlung im vergangenen Jahr darstellten, haben wir im Zeitraum der Berichterstattung weiter verbessern können. Nur drei Jahre nach der Fusion der vier Ausgangsunternehmen und der Bildung des Kon-

zerns steht unser Unternehmen als Stromerzeuger an dritter Stelle in Deutschland. Gleichzeitig sind wir Teil einer starken europäischen Konzerngruppe und auch international gut

---

#### Insgesamt war 2004 für Vattenfall Europe ein sehr erfolgreiches Jahr.

---

aufgestellt. In Zukunft wollen wir in Deutschland als Konzern noch geschlossener auftreten. Das werden wir nach außen sichtbar machen, indem wir künftig auch die beiden großen Regionalversorger Bewag und HEW in „Vattenfall“ umbenennen.

Die Fusion zu Vattenfall Europe, meine Damen und Herren, hat sich gelohnt.

Die Tagesordnungen der Vorjahre sind Ihnen gewiss noch in Erinnerung. Wiederkehrende Themen waren: die umfassende Restrukturierung, unsere strategische Neuausrichtung und die dafür notwendigen Integrationschritte. Diese hatten unser Ergebnis belastet. Das Jahr 2004 markiert

den Wendepunkt: Nunmehr sehen wir die Erträge der Umstrukturierung, die sich in einer erheblich stärkeren finanziellen Stellung des Unternehmens Vattenfall Europe spiegeln.

In Stichworten heißt das:

Wir konnten im vergangenen Geschäftsjahr Umsatz und Ergebnis erheblich steigern, wir haben unsere Schulden schneller als erwartet abgebaut, also teilweise vorzeitig getilgt, und wir konnten unser Kostensenkungsprogramm erfolgreich abschließen.

Die klare Struktur unseres Unternehmens in Business Units bewährt sich damit ebenso wie unser Steuerungsmodell, das rentables Wirtschaften vor Mengenziele stellt.

Meine Damen und Herren, ich freue mich, Ihnen heute einen Bericht über ein wirklich gutes Geschäftsjahr geben zu können, ausdrücklich möchte ich an dieser Stelle auch meinen Dank an alle Vattenfall Europe-Mitarbeiter richten. Sie haben mit großem Einsatz an den verschiedenen

Standorten maßgeblich zu unserem wirtschaftlichen Erfolg beigetragen.

Wie stellen sich diese positiven Ergebnisse nun in Zahlen dar? Lassen Sie mich einige Kennzahlen des vergangenen Jahres nennen:

Den Umsatz im Vattenfall-Europe-Konzern konnten wir nach HGB gegenüber dem Vorjahr um ein gutes Viertel von 8,5 Mrd. Euro auf 10,7 Mrd. Euro steigern, vor allem auf Grund eines höheren Umsatzes im Stromhandel. Dort hat Vattenfall Europe insgesamt 4,3 Milliarden Euro Erlöst.

---

### Den Umsatz im Vattenfall-Europe-Konzern konnten wir nach HGB gegenüber dem Vorjahr um ein gutes Viertel von 8,5 Mrd. Euro auf 10,7 Mrd. Euro steigern.

---

Die Umsätze aus den weiter zu verteilenden Lieferungen nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz stiegen 2004 um 464 Millionen Euro auf 1,1 Milliarde Euro.

Im Wärmegeschäft blieben die Umsatzerlöse mit 650 Millionen Euro auf Vorjahresniveau.

Das operative Ergebnis, ebenfalls nach HGB gerechnet, stieg sogar um 50 Prozent von 365 Mio. Euro auf 545 Mio. Euro.

Der Jahresüberschuss des Konzerns hat sich ebenfalls sehr positiv entwickelt und beträgt für 2004 264 Mio. Euro. Damit konnte das Vorjahresergebnis um 403 Mio. Euro übertroffen werden. Das ist vor allem den erheblich geringeren Belastungen aus Sondereinflüssen zu verdanken. Sie belasteten das Jahresergebnis 2004 nur mit 15 Mio. Euro gegenüber 279 Mio. Euro in 2003.

Die finanzielle Disziplin, die wir geübt haben, hat sich ausgezahlt: Zum Jahresende 2004 konnten wir – nach HGB – die Nettoverschuldung um rund 580 Millionen Euro auf rund 2 Milliarden Euro reduzieren. Hierfür

war der Grund vor allem die Tilgung von Darlehen von Kreditinstituten und anderen Darlehensgebern um 583 Mio. Euro, also um mehr als eine halbe Milliarde Euro.

---

### Der Jahresüberschuss des Konzerns hat sich ebenfalls sehr positiv entwickelt und beträgt für 2004 264 Mio. Euro.

---

Auch im Hinblick auf die Eigenkapitalquote konnten wir uns verbessern: Durch das positive Ergebnis stieg die Eigenkapitalausstattung, die Quote beträgt jetzt 24 Prozent und hat damit um drei Prozentpunkte zugelegt.

Unser Kostensenkungsprogramm ist wesentlich dafür verantwortlich, dass wir im vergangenen Jahr die sehr deutliche Ergebnisverbesserung gegenüber 2003 erzielen konnten. Es brachte uns Aufwandsentlastungen von 474 Mio. Euro bis zum Jahresende 2004. Ab dem laufenden Geschäftsjahr 2005 wird nun der volle Effekt rund 550 Mio. Euro betragen.

Damit sind wir auf dem Weg, die internen Strukturen zu optimieren, unsere Kosten zu senken und damit das Fundament für eine weiterhin wirtschaftlich gesunde Entwicklung zu legen, im vergangenen Jahr sehr weit gekommen. Abgeschlossen ist die Kostendisziplin damit natürlich nicht: Wir werden weiterhin die Effizienz unserer Prozesse und Strukturen kontinuierlich überprüfen.

#### Vertrieb:

Der Stromabsatz war im Geschäftsjahr 2004 leicht rückläufig. Die Liefermengen an Verbraucher und Weiterverteiler verringerten sich um rund 10 Prozent von 82 auf 74 Terawattstunden, der Erlösrückgang betrug allerdings nur 3 Prozent. Hier war unsere Vertriebsstrategie, Stichwort: „Rentabilität vor Menge“, erfolgreich.

#### Handel:

Neben dem Absatz an Vertragskunden haben wir 160 Terawattstunden

an Handelspartner geliefert, gegenüber 2003 eine deutliche Steigerung, damals waren es noch knapp 64 TWh.

#### Erzeugung:

Die Stromerzeugung verringerte sich sehr leicht um 0,6 TWh, und zwar von 83,1 auf 82,5 Terawattstunden, die Erzeugung aus Kernenergie ist weitgehend unverändert.

Meine Damen und Herren,

ein Blick auf die Entwicklung des ersten Quartals 2005 zeigt: Der positive Trend setzt sich fort. Gegenüber dem Vergleichszeitraum 2004 konnten wir Umsatz und Ergebnis wiederum steigern. Der Umsatz stieg von 1,978 Milliarden Euro auf 2,322 Milliarden Euro, das operative Ergebnis um 174 Mio. Euro auf 470 Mio. Euro. Ich erwarte, dass sich unsere operative Stärke auch im Gesamtjahresergebnis 2005 niederschlagen wird.

---

### Ein Blick auf die Entwicklung des ersten Quartals 2005 zeigt: Der positive Trend setzt sich fort.

---

Lassen Sie mich abschließend zum finanziellen Teil des Rechenschaftsberichts noch einige Anmerkungen zu einer Besonderheit unseres Unternehmens in puncto Bilanzzahlen machen. Wer die Bilanzpressekonferenz unseres schwedischen Mutterkonzerns Vattenfall AB im Februar verfolgt hat, konnte in Bezug auf Vattenfall Europe dort andere Zahlen lesen. Grund dafür ist eine unterschiedliche Rechnungslegung. Vattenfall hat seine Bilanzierung in diesem Jahr von den schwedischen Bilanzierungsregeln auf die International Financial Reporting Standards, kurz IFRS, umgestellt, wir bilanzierten bisher, der deutschen Rechtsordnung folgend, nach HGB. Von nächstem Jahr an wird diese Erschwernis der Vergangenheit angehören, da auch Vattenfall Europe dann auf IFRS umstellen kann.

Die Dividendenausschüttung soll sich auf dem Niveau des Vorjahres

bewegen, und dafür gibt es, wie wir meinen, gute Gründe: Denn noch 2003 haben wir, weil wir die Restrukturierungskosten im Ergebnis verkraften mussten, ein negatives Jahresergebnis gehabt. Nun muss es darum gehen, die Finanzkraft weiter zu stärken und dadurch eine solide Basis zu schaffen, um die künftige Ertragskraft unseres Unternehmens zu stärken.

---

### **Die Dividendenausschüttung soll sich auf dem Niveau des Vorjahres bewegen, und dafür gibt es, wie wir meinen, gute Gründe.**

---

Bevor ich zu konkreten Plänen unseres Unternehmens für das laufende Jahr komme, lassen Sie mich kurz einen Blick auf die Position unseres Unternehmens werfen:

Vattenfall Europe, meine Damen und Herren, ist heute der drittgrößte deutsche Strom- und größter Wärmeerzeuger. Auf dem deutschen Markt haben wir eine ausgezeichnete Marktstellung. Wir versorgen rund 3 Mio. Kunden mit Elektrizität und circa 1,2 Mio. Wohneinheiten mit Wärme. Wir verfügen mit 10.000 Kilometer Netzlänge über ein Drittel der Übertragungsnetze in Deutschland. Vor allem in Ostdeutschland schaffen wir als größtes privatwirtschaftliches Unternehmen die Voraussetzungen für Wirtschaftsräume für die Zukunft – dort sind wir gleichzeitig größtes ausbildendes Unternehmen wie auch größter privater Arbeitgeber.

### **Markenüberleitung**

Meine Damen und Herren, wir haben uns unsere Position mit großem Einsatz erarbeitet – nun gilt es, sie zu verteidigen und auszubauen. Deshalb ist es konsequent, ich erwähnte es eingangs schon, wenn wir künftig alle Teile des Unternehmens unter einem Namen am Markt auftreten lassen. Wir werden mit diesem Schritt unsere Kräfte bündeln und unsere Wettbe-

werbsposition in Deutschland stärken können.

Konkret bedeutet das: Wir werden im Jahr 2006 die Marken Bewag und HEW in Vattenfall überleiten und die Firmen umfirmieren. Hier möchte ich mit Blick auf die beiden wichtigen Städte Berlin und Hamburg, in denen wir zusammen über 3 Millionen Kunden haben, betonen: Gewachsene regionale Verbundenheiten wollen wir dabei erhalten, und wir werden den Service für unsere Kunden wie auch unser Engagement für diese beiden wichtigen Städte noch weiter ausbauen. Hier gilt also: Der Name ist neu, bleiben wird die langfristige Verpflichtung und die aktive Rolle von Vattenfall Europe in den beiden wichtigen Städten Hamburg und Berlin. Auch im konkreten Kundenservice werden wir unsere Stärke nutzen: Wir

---

### **Wir werden im Jahr 2006 die Marken Bewag und HEW in Vattenfall überleiten und die Firmen umfirmieren.**

---

wollen künftig alle kundenspezifischen Maßnahmen einzelner Business Units und Bereiche konzernweit in einem übergreifenden Kundenservice koordinieren. Im Groß- wie Privatkundenbereich werden wir weiterhin Service und Produkte konsequent entwickeln und verbessern. Speziell im Privatkundenvertrieb genießen wir in unseren beiden Märkten Hamburg und Berlin hohes Vertrauen: Die Wechselrate ist gering, unser Marktanteil liegt hier bei ca. 90% und die Kolleginnen und Kollegen in den Vattenfall-Service Centern machen einen guten Job, denn sie belegen in verschiedenen Umfragen regelmäßig die ersten Ränge.

Und um auch den neuen Namen unseres Unternehmens vor allem in Hamburg und Berlin zu etablieren, werden wir alles tun, um die Bekanntheit von „Vattenfall“ zu steigern und Kunden von unseren Stärken zu überzeugen. An eines möchte ich hier erinnern: Vattenfall ist gesellschaftlich

schon viel stärker verankert, als in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden kann, denn dort traten mit HEW, Bewag und Vattenfall bisher drei unterschiedliche Marken in Erscheinung. Künftig werden wir als „Ein Vattenfall“ daran arbeiten, unsere Stärken klarer herauszustellen und die „Erfolgsgeschichte“ von Vattenfall Europe weiter zu schreiben. Dabei setzen wir auf Tradition UND Zukunft – an allen Standorten unseres Unternehmens.

---

### **Künftig werden wir als „Ein Vattenfall“ daran arbeiten, unsere Stärken klarer herauszustellen und die „Erfolgsgeschichte“ von Vattenfall Europe weiter zu schreiben.**

---

Meine Damen und Herren, wir wollen am Standort Deutschland weiter investieren, und dazu ist ein entsprechender energiepolitischer Rahmen nach wie vor wichtig. Gerne möchte ich daher kurz darauf eingehen, vor welchem energiewirtschaftlichen wie auch energiepolitischen Hintergrund wir uns in Deutschland derzeit bewegen, bevor ich zu unseren konkreten Projekten für die Zukunft komme.

### **Energiewirtschaftliche Herausforderungen**

Wir stehen in Deutschland wie auch auf europäischer Ebene am Beginn eines großen Investitionszyklus. Im Mittelpunkt stehen hier Investments in den Netz- und Kraftwerksbereich. Allein bis zum Jahr 2020 müssen 40-50.000 Megawatt Kraftwerksleistung ersetzt werden.

Vattenfall Europe sieht darin die Chance für weiteres Wachstum innerhalb unseres Kerngeschäfts, der Erzeugung von Strom. Wir analysieren die Chancen konsequent und haben ein umfangreiches Investitionsprogramm aufgelegt, zu dem ich gleich mehr sagen werde. Gestatten Sie mir noch ein Wort zur Energiepolitik:

## **Energiepolitische Rahmenbedingungen**

Mit der Verabschiedung des Energiewirtschaftsgesetzes, das doch noch in dieser Legislaturperiode auf den Weg gebracht wurde, hoffen wir ab Mitte des Jahres auf nun – endlich – langfristig stabile Umfeldbedingungen. Allerdings bleibt abzuwarten, wie sich die Arbeit der Regulierungsbehörde auf die Energiebranche im Einzelnen auswirken wird.

**Mit der Verabschiedung des Energiewirtschaftsgesetzes, das doch noch in dieser Legislaturperiode auf den Weg gebracht wurde, hoffen wir ab Mitte des Jahres auf nun – endlich – langfristig stabile Umfeldbedingungen.**

Die Anreizregulierung, das „Herzstück“ des neuen Energierechts, ist zwar noch nicht in Kraft getreten. Ihr Grundgedanke ist richtig: Wer seinen Kunden einen guten Service zu fairen Preisen bietet, soll auch mehr Geld verdienen dürfen, wenn er effektivere Prozesse hat als ein vergleichbares Unternehmen. Beim Netz als natürlichem Monopol mag dies in der Praxis noch kompliziert sein, aber auch hier sehen wir, dass marktwirtschaftliche Anreize dem Kunden mehr nützen als Dirigismus. Klarer wird dies beim Wettbewerbsmarkt Stromerzeugung: Ein Unternehmen, das seine Kosten im Griff hat, leistet gesamtwirtschaftlich ganz automatisch einen Beitrag zu niedrigeren Strompreisen. Aber dabei muss es ihm auch gestattet sein, im Wettbewerb Geld zu verdienen. Nur so können sich Marktkräfte entfalten. Vattenfall Europe hat in der Stromerzeugung in Deutschland einen Marktanteil von 15 Prozent – indem wir diese Erzeugungskapazität im Wettbewerb einsetzen, leisten wir einen nachhaltigen Beitrag zu fairen Strompreisen im Lande. Kurzum: Die Marktkräfte sind besser geeignet, den

Strompreis niedrig zu halten als staatliche Eingriffe. Zudem der Anteil des Staates am Strompreis, durch Steuern und Abgaben, auf inzwischen 40% gestiegen ist.

**Weltwirtschaftliche Einflüsse wie etwa steigende Kohle- und Ölpreise können nicht einfach wegereguliert werden.**

Und weltwirtschaftliche Einflüsse wie etwa steigende Kohle- und Ölpreise können nicht einfach wegereguliert werden. Energiepolitik bedarf der Weitsicht und muss ihren Blick wieder verstärkt auf den Aspekt Versorgungssicherheit lenken.

Auch hinsichtlich der Balance zwischen Ökologie und Ökonomie hoffen wir in der Energiepolitik auf etwas mehr Ausgewogenheit. Unsere Auffassung ist: Es gibt ökologische Maßnahmen, die ökonomisch sinnvoll sind. Und diese begrüßen wir ausdrücklich. Freilich: Auch solche Maßnahmen kosten Geld. Ziel muss es doch immer sein, auf energiepolitischem Gebiet Maßnahmen zu treffen, die die größtmögliche Effizienz garantieren und sich am Markt bewähren. Hier muss man wirklich die Spreu vom Weizen trennen und damit verhindern, dass gesellschaftliche Ressourcen nicht verschwendet werden und falsche Maßnahmen die Unternehmen daran hindern, profitabel zu wirtschaften und damit auf lange Sicht Arbeitsplätze im Land zu halten.

Mit einem gewissen Pragmatismus muss ich allerdings sagen: Ich halte die Regulierungstendenzen in der Politik für stabil, und damit meine ich im Klartext: Von freier Marktwirtschaft im Energiesektor sind wir immer noch weit entfernt, denn nach wie vor greift die Politik durch Gesetze und Verordnungen stark dirigistisch in das Marktgeschehen ein. Und das heißt für uns: Wir werden auch nach der Verabschiedung des neuen Energiewirtschaftsgesetzes die ener-

giepolitischen Rahmenbedingungen kontinuierlich sorgfältig analysieren.

Meine Damen und Herren, nach einem erfolgreichen letzten Jahr sind die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Zukunft sehr gut. Und diesen erwirtschafteten Spielraum wollen wir unternehmerisch effizient und langfristig nutzen.

Die Vattenfall-Gruppe verfolgt eine Strategie des profitablen Wachstums. Und auch in Deutschland wollen wir mit Investitionen unsere Marktpositionen sichern. Dabei definiert Vattenfall Europe Wachstum in erster Linie

**Nach einem erfolgreichen letzten Jahr sind die wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Zukunft sehr gut.**

als Wachstum der Eigenkapazitäten. Hier, im Bau von Kraftwerken wie auch von Netzen, können wir unser ingenieurtechnisches Knowhow voll nutzen. Schon heute haben wir den modernsten, den jüngsten und den effizientesten Kraftwerkspark in Deutschland. Auf diese Stärke wollen wir weiter setzen und sie noch ausbauen.

## **Aufstockung der Investitionen**

Bisher sind wir – und das haben wir auch veröffentlicht – dafür von einem Investitionsvolumen von bis zu 3 Milliarden Euro ausgegangen, das wir in den kommenden Jahren investieren wollen. Diese Projekte sind teilweise noch durch die Aufsichtsgremien von Vattenfall Europe zu bestätigen.

## **Leitungsbau**

In diesem Paket sind enthalten: Ca. 300 Millionen Euro für den notwendigen Ausbau des Höchstspannungsnetzes (zwei Leitungsbauprojekte im Norden und Süden mit insgesamt ca. 360 Kilometer neuen Leitungen im 380-Kilovolt-Bereich). Damit reagieren wir auf die weiterhin steigende Windkrafteinspeisung in der Vatten-

fall-Regelzone und leisten einen erheblichen Beitrag zur Aufrechterhaltung der Versorgungssicherheit in Deutschland.

### **Kraftwerksprojekte**

Im Kraftwerksbereich – dem weitaus größeren Teilbereich für unsere Investmentpläne – haben wir zusätzlich zu unseren bisher publizierten Projekten noch weitere sinnvolle Vorhaben identifiziert. Diese können wir,

**Im Kraftwerksbereich – dem weitaus größeren Teilbereich für unsere Investmentpläne – haben wir zusätzlich zu unseren bisher publizierten Projekten noch weitere sinnvolle Vorhaben identifiziert.**

und ich freue mich, das heute sagen zu können, auch stemmen: Wir haben die Ressourcen, wir haben das Know-how dafür und wir haben eine hoch motivierte Mitarbeiterschaft, die weitere Großvorhaben im Bereich Kraftwerksbau realisieren kann und will.

Das heißt: Wir prüfen nun Investitionen in einer Größenordnung von bis zu 4 Milliarden Euro. Hierfür haben wir die Pläne unseren Aufsichtsgremien vorgestellt.

Das ist nach den hohen Wachstumsinvestitionen im Rahmen der Konzernbildung 2002 eine sehr große Investitionsoffensive, die wir übrigens aus dem Cashflow von Vattenfall Europe finanzieren könnten. Das heißt: Für neue Investitionen müssten wir keine neuen Schulden machen.

### **Kernenergie – (wieder) eine Option der Zukunft?**

Meine Damen und Herren, an dieser Stelle ein Wort zur Kernenergie, die dieser Tage wieder in aller Munde ist: Eine möglicherweise neue Regierung würde die Laufzeiten der Kernkraftwerke, so ist es angekündigt worden, verlängern. Aus unserer

Sicht gibt es starke klimapolitische wie auch wirtschaftliche Argumente

**Aus unserer Sicht gibt es starke klimapolitische wie auch wirtschaftliche Argumente für eine Verlängerung der Laufzeiten der Kernkraftwerke.**

für eine solche Laufzeitverlängerung. Ob sie kommt oder nicht, ist derzeit nicht sicher, allerdings ist eines klar: Unsere Neubauprojekte sind in keinem Fall in Frage gestellt.

### **Neue Kraftwerke – Investitionen in Zukunft und Umweltschutz**

Unsere Investitionen im Kraftwerksbereich kann man unter drei Rubriken fassen:

Zum einen die konventionelle Kraftwerkstechnik, zum anderen Projekte im Bereich Erneuerbare Energie und schließlich Investitionen in innovative Technologien.

Hinsichtlich der konventionellen Kraftwerkstechnik werden wir weiterhin alles tun, um diese weiterzuentwickeln und die Wirkungsgrade zu steigern. Wir sind schon jetzt Technologieführer in der Braunkohleverstromung, und diese Position wollen wir weiter ausbauen. Das tun wir zum Beispiel mit Techniken wie Kohlevortrocknung und „erhöhten Dampfparametern“. Wir glauben, dass so in den kommenden 15-20 Jahren eine Steigerung des Wirkungsgrades von derzeit ca. 43 % auf 53 % möglich ist.

Neu bauen wollen wir zwei Kraftwerke: nach Abschluss der Vorstudien am Standort Boxberg in Sachsen einen Braunkohleblock und in Hamburg Moorburg ein Steinkohleheizkraftwerk mit zwei Blöcken. In Hamburg ist damit auch der Ausbau der umweltfreundlichen Kraft-Wärme-Kopplungsversorgung der Stadt Hamburg verbunden.

### **Erneuerbare Energien**

Neben diesen Investitionen in „State of the Art“-Kohlekraftwerke wie die in Sachsen und Hamburg geplanten wollen wir auch die Nutzung der Erneuerbaren Energien, und hier speziell der Windenergie, vorantreiben und weiterentwickeln. Dafür prüfen wir die Investition in einen Offshore-Windpark in Nord- und Ostsee. Wir glauben, dass der Ausbau der Offshore-Technologie einen Beitrag leisten kann, die Windenergie aus einem Subventionsempfänger in eine in

**Wir prüfen die Investition in einen Offshore-Windpark in Nord- und Ostsee.**

kleinem Maßstab marktreife Erzeugungstechnologie verwandeln kann. An dieser wollen wir uns aktiv beteiligen.

### **CO<sub>2</sub>-freies Kraftwerk**

Weiterentwicklung der konventionellen Kraftwerkstechnik: Das ist ein Weg, den wir beschreiten werden. Aber auch völlig neue Forschungswege sind auf unserer Agenda für die kommenden Jahre, und diese stehen ganz unter dem Vorzeichen noch effizienteren Umweltschutzes:

Als erstes Unternehmen wollen wir ein so genanntes CO<sub>2</sub>-freies Kraftwerk nach dem Oxyfuel-Verfahren bauen, für das wir zunächst eine Pilotanlage errichten werden. Das Besondere daran: Das Kohlendioxid, das bei der Verbrennung von Kohle immer entsteht, wird abgetrennt, bevor es in die Atmosphäre entweichen kann, und im Folgenden unterirdisch gespeichert. Dieses Projekt ist aus dem reinen Planungsstadium heraus, schon heute laufen die Vorbereitungen für den Bau der Pilotanlage auf dem Gelände des Braunkohlekraftwerks Schwarze Pumpe in Spremberg auf vollen Touren.

Wenn es uns gelingt, mit diesem Projekt erfolgreich zu sein und wenn ein später zu bauendes CO<sub>2</sub>-freies

Kohlekraftwerk rentabel arbeiten könnte, dann wäre uns ein wirklich sensationeller Durchbruch gelungen. Dies würde die Verstromung der

---



---

**Als erstes Unternehmen wollen wir ein so genanntes CO<sub>2</sub>-freies Kraftwerk nach dem Oxyfuel-Verfahren bauen, für das wir zunächst eine Pilotanlage errichten werden.**

---



---

Kohle, auf die unser Land in Zukunft wohl kaum verzichten kann und wird, auch unter Klimaschutzaspekten auf zukunftsfähige Füße stellen.

Meine Damen und Herren,

soviel zu der Lage unseres Unternehmens und unseren Investitionsplänen für die kommenden Jahre. Lassen Sie mich nun noch einmal kommen zu einem weiteren Aspekt, der mir wichtig ist und in Zukunft immer wichtiger werden wird.

Fakt ist: In der Energiebranche bewegen wir uns in einem harten Wettbewerb. Es wird künftig immer mehr darauf ankommen, perfekt aufgestellt zu sein, noch effizienter und für die Zukunft gerüstet zu sein.

Ich bin zuversichtlich, meine Damen und Herren, dass Vattenfall Europe hier mithalten können. Wir haben als junges, aber schon schlagkräftiges Unternehmen die Flexibilität und Änderungsbereitschaft, uns auf wechselnde Anforderungen einzustellen und unser eigenes Profil dabei immer mehr zu schärfen.

Wettbewerb wird in Zukunft nicht nur heißen: Wettbewerb um Ressourcen, um die besten Technologien oder die niedrigsten Kosten: Wettbewerb, und das mutet angesichts der Arbeitsmarktsituation heute fast utopisch an – wird es in Zukunft auch um die besten Köpfe geben.

Vattenfall Europe hat sich zum Ziel gesetzt, ein zukunftsorientierter und attraktiver Arbeitgeber zu sein. Einen weiteren Schritt in diese Richtung ha-

ben wir jetzt tun können: Nach den schwierigen Jahren der Restrukturierung konnten wir den Personalabbau im Wesentlichen abschließen und das heißt: Wir können den Personalrotstift beiseite legen und die Zukunft gemeinsam mit und für unsere Mitarbeiter gestalten.

Damit sind natürlich auch, und das ist der Vorteil eines internationalen Konzerns, grenzüberschreitende Möglichkeiten für unsere Mitarbeiter verbunden. Ob es darum geht, Kompetenzen im Unternehmen zu halten und weiterzuentwickeln oder sich frühzeitig und aktiv auf die großen Änderungen in der Bevölkerungsstruktur einzustellen: Kontinuierliches Personalmanagement und -entwicklung sind also strategische Erfolgsfaktoren und überlebenswichtige Beiträge zu einer weiter erfolgreichen unternehmerischen Entwicklung.

---



---

**Wir können jetzt den Personalrotstift beiseite legen und die Zukunft gemeinsam mit und für unsere Mitarbeiter gestalten.**

---



---

Schon heute bilden wir übrigens im Branchenvergleich überdurchschnittlich viel und qualifiziert aus.

Bevor ich schließe, meine Damen und Herren, lassen Sie mich noch zu Punkt 6 der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung kommen.

Hier bitten wir Sie um Zustimmung zum Abschluss von drei Gewinnabführungsverträgen. Gestatten Sie mir nun eine Erläuterung der Verträge, wie es im Aktiengesetz vorgesehen ist, wobei ich um Ihr Verständnis und Ihre Nachsicht bitte, dass diese Ausführungen über längere Passagen vorwiegend juristische Inhalte haben. Aber wir sind verpflichtet, Sie in dieser Weise über die geplanten Schritte zu unterrichten.

Die Vattenfall Europe AG hat am 25. April 2005 drei Gewinnabführungsverträge jeweils mit der Vattenfall Europe Vierte Vermögensverwal-

tungs-GmbH, der Vattenfall Europe Fünfte Vermögensverwaltungs-GmbH und der Vattenfall Europe Sechste Vermögensverwaltungs-GmbH abgeschlossen. Bei diesen abhängigen Gesellschaften handelt es sich um 100-prozentige Tochtergesellschaften der

---



---

**Unter Punkt 6 der Tagesordnung der Hauptversammlung bitten wir um Zustimmung zum Abschluss von drei Gewinnabführungsverträgen.**

---



---

Vattenfall Europe AG, die mit einem Stammkapital von jeweils 25.000 Euro ausgestattet sind und ihren Sitz in Berlin haben. Unternehmensgegenstand der Gesellschaften ist die Verwaltung eigenen Vermögens auf eigene Rechnung. Die Gesellschaften wurden rein vorsorglich gegründet, um eventuell später durchzuführende Umstrukturierungen auf der Beteiligungsebene im Vattenfall-Europe-Konzern zu erleichtern. Sofern der eigentliche Gesellschaftszweck bestimmt ist und die Gesellschaften im Rahmen dessen in der Zukunft operativ tätig werden sollten, wird der Unternehmensgegenstand dann entsprechend angepasst.

Mit dem Abschluss der Gewinnabführungsverträge erreichen wir, dass die Vattenfall Europe AG und die abhängigen Gesellschaften körperschafts- und gewerbesteuerlich als Einheit behandelt werden. Im Rahmen dieser steuerlichen Organschaft werden die Gewinne und Verluste der abhängigen Gesellschaften der Vattenfall Europe AG zugerechnet und damit mit Ergebnissen der Gruppengesellschaften, die sich ebenfalls im steuerlichen Organkreis befinden, auf Konzernebene konsolidiert.

Da die ertragsteuerliche Organschaft erst in dem Jahr begründet wird, in dem die Eintragung des Gewinnabführungsvertrages in das Handelsregister erfolgt, könnte ein späterer Vertragsschluss zu steuerlichen

Nachteilen der Vattenfall Europe AG führen. Für die Aktionäre der Vattenfall Europe AG ergeben sich außer der Pflicht zur Übernahme möglicher Verluste der abhängigen Gesellschaften durch die Vattenfall Europe AG

---

### Ein späterer Vertragsschluss könnte zu steuerlichen Nachteilen der Vattenfall Europe AG führen.

---

keine besonderen Folgen. Insbesondere entstehen auch keine Ausgleichsverpflichtungen gegenüber außen stehenden Gesellschaftern, da es sich um 100-prozentige Tochtergesellschaften handelt. Aus diesem Grund war eine Vertragsprüfung gemäß § 293 b Aktiengesetz nicht erforderlich.

Die drei Gewinnabführungsverträge bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der jeweiligen abhängigen Gesellschaft, die bereits vorliegt, der Zustimmung der Hauptversammlung der Vattenfall Europe AG und der Eintragung in das Handelsregister der jeweiligen abhängigen Gesellschaft.

Die Verträge haben im Wesentlichen folgenden identischen Inhalt:

- ▷ Die abhängigen Gesellschaften verpflichten sich, ihren ganzen Gewinn eines Geschäftsjahres an die Vattenfall Europe AG abzuführen.
- ▷ Die Vattenfall Europe AG verpflichtet sich, jeden während der Vertragsdauer sonst entstehenden Jahresfehlbetrag der abhängigen Gesellschaft auszugleichen, soweit dieser nicht durch eine Entnahme von Beträgen aus anderen Gewinnrücklagen, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind, ausgeglichen werden kann.

---

### Oberste Priorität hat langfristig rentables und wettbewerbsfähiges Wirtschaften.

---

- ▷ Die Gewinnabführungsverträge gelten erstmals für den gesamten Gewinn oder Verlust des Rumpfgeschäftsjahres 2005. Sie haben eine feste Laufzeit bis zum 31.12.2010.

Aufgrund der mit der vertraglichen Konzernierung verbundenen rechtlichen und steuerrechtlichen Vorteile schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, dem Abschluss dieser Gewinnabführungsverträge zuzustimmen.

Meine Damen und Herren, so weit der trockene juristische Sachverhalt. Ich hoffe, eines ganz klar gemacht zu

haben: Sie sind Aktionär eines soliden Unternehmens, das auf einem guten Weg ist und eine viel versprechende Zukunft vor sich hat. Ich hoffe, dass ich Eines habe ganz klar machen können: Vattenfall Europe setzt sich auch in Zukunft ehrgeizige Ziele:

- ▷ Oberste Priorität hat langfristig rentables und wettbewerbsfähiges Wirtschaften.
- ▷ Daneben nehmen wir unsere gesellschaftliche Verantwortung ernst.
- ▷ Umweltschutz hat hohe Priorität, gleichzeitig sind wir uns unserer Verantwortung für eine weiterhin sichere und preiswürdige Stromerzeugung bewusst – diese Aspekte müssen immer ausgewogen adressiert werden.

---

### Vattenfall Europe wird wachsen und hier seinen Schwerpunkt vor allem auf die Weiterentwicklung seines Kraftwerksbereichs legen.

---

- ▷ Vattenfall Europe wird wachsen und hier seinen Schwerpunkt vor allem auf die Weiterentwicklung seines Kraftwerksbereichs legen.

Ich danke für Ihre Aufmerksamkeit!

