
Wir wollen auch in den kommenden Jahren weiter profitabel wachsen

Harry Roels

Vorsitzender des Vorstands
der RWE AG

in der Hauptversammlung am 13. April 2006



Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie herzlich willkommen bei Ihrer RWE, hier in der Grugahalle oder über unsere Internet-Übertragung. Außerdem begrüÙe ich unsere Gäste und die Vertreter der Presse.

Ihr Unternehmen hat ein gutes Jahr hinter sich. Das betriebliche Ergebnis legte um 4% zu, operativ – also ohne Konsolidierungs- und Währungseffekte – sogar um 8%. Das Nettoergebnis stieg ebenfalls um 4% – trotz einer Sonderabschreibung auf American Water. Und unser Ziel, 2006 eine Rendite auf das eingesetzte Kapital in Höhe von 14% zu erzielen, haben wir 2005 bereits übertroffen.

Unsere erfolgreiche Entwicklung hat sich auch im Aktienkurs niedergeschlagen. RWE-Stammaktien lieferten im vergangenen Jahr eine Rendite von 59% inklusive der Dividende und stiegen damit etwa doppelt so stark wie der DAX und der Branchenindex Dow Jones Stoxx Utilities. Seit Jahresanfang hat unsere Stammaktie

noch mal um 12% zugelegt. Auch mit der Dividende für 2005 sollen Sie von unserem Erfolg profitieren. Wir werden Ihnen heute vorschlagen, die Dividende pro Aktie um 17% auf 1,75 € anzuheben. Damit lösen wir unser Versprechen ein, die Dividende um mindestens 15% zu steigern. Das wäre die vierte zweistellige Dividenderhöhung in Folge.

**Wir lösen heute unser
Versprechen ein, die
Dividende um mindestens
15% zu steigern.**

Meine Damen und Herren,

es waren vor allem die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von RWE, die diese Entwicklung möglich gemacht haben. Ich meine, das ist einen Applaus wert. Und wir alle werden weiterhin mit ganzer Kraft dafür arbeiten, dass sich Ihr Investment auch in Zukunft auszahlt. Dafür haben wir einen klaren Kurs eingeschlagen. Unter der Überschrift „Mehr Fokus auf Ener-

gie“ sind wir mit einer auf unsere Stärken konzentrierten Strategie und mit viel Tatendrang ins neue Jahr gestartet. Ich bin mir sicher: Damit haben wir den Grundstein für weitere Erfolge gelegt.

Strategiewechsel: Mehr Fokus auf Energie

Ausgangspunkt der strategischen Neuorientierung Ihres Unternehmens sind die geplanten Verkäufe von RWE Thames Water und American Water – vorbehaltlich der Genehmigung durch den Aufsichtsrat. Dadurch können wir unsere Kräfte noch stärker dort bündeln, wo sie schon seit Jahren die höchsten Wertbeiträge erwirtschaften. Das ist zum einen unser Stammgeschäft Energie. Strom und Gas erzeugen, verteilen und verkaufen wir seit vielen Jahren erfolgreich. Wasserversorger bleiben wir in Kontinentaleuropa, und zwar vor allem dort, wo wir über Synergien mit Strom- und Gasaktivitäten verfügen.

Zum anderen ist es unsere Stammregion Europa. Hier kennen wir uns

aus. Hier verfügen wir über die kritische Größe. Und hier wollen wir auch langfristig zu den fünf führenden Strom- und Gasunternehmen gehören. Das ist ein anspruchsvolles Ziel, nicht zuletzt angesichts der jüngsten Konsolidierungswelle, die den europäischen Versorgersektor ergriffen hat. Den Begriff „führend“ beziehen wir aber nicht allein auf Größe. Erst in

In Europa wollen wir auch lang- fristig zu den fünf führenden Strom- und Gasunternehmen gehören.

Verbindung mit Qualität – und damit meine ich strategische Stärken, Effizienz und Synergien – ergeben sich langfristig attraktive Wertpotenziale. Wir wollen dafür auf allen wesentlichen Stufen der Wertschöpfungskette Energie präsent sein. In einigen Märkten sind wir das bereits. Mit diesem Geschäftsmodell verfügen wir über eine ausgewogene Plattform, die nur in geringem Maße konjunkturellen Schwankungen ausgesetzt ist. Eine Kombination aus Ertragsstärke, Stabilität und Wachstum – das ist es, was das RWE-Konzernportfolio auch in Zukunft ausmachen soll. Was haben wir vor?

Das Chart gibt Ihnen einen Überblick, wie wir die einzelnen Stufen der Wertschöpfungskette sehen, beginnend mit der Gas- und Ölförderung. Hier haben wir einen klaren Wettbewerbsvorteil. Unsere Upstream-Tochter RWE Dea hat im letzten Jahr über 43 Millionen Barrel Öläquivalente gefördert – das schließt neben Öl auch Gas mit ein. Das ist wenig im Vergleich zu den großen Ölkonzernen, aber viel im Vergleich zu der Mehrzahl der großen europäischen Versorger.

Noch vor einigen Jahren hätte das kaum jemanden besonders beeindruckt. Das ist heute anders: Wegen der angezogenen Rohstoffpreise und politisch instabilen Verhältnisse in wichtigen Förderregionen gewinnen

unsere eigenen Förderaktivitäten zunehmend an strategischer Bedeutung. Mit ihnen sichern wir uns zumindest teilweise gegen Schwankungen bei den Brennstoffpreisen ab. Derzeit entspricht unsere eigene Förderung etwa 15% unseres Bedarfs im Absatz und in der Stromerzeugung. Das ist eine Größenordnung, die andere erst noch erreichen wollen. Gleichzeitig diversifizieren wir unser Gasbezugsportfolio und leisten einen Beitrag zur Versorgungssicherheit.

Hinzu kommt, dass RWE Dea die höchste Vermögensrendite im Konzern erwirtschaftet.

Meine Damen und Herren, wir haben ehrgeizige Ziele definiert, um dieses Geschäft auszubauen. Zum einen wollen wir unsere Reserven und Ressourcen bis 2009 um circa ein Drittel auf rund 1,5 Milliarden Barrel Öläquivalente aufstocken. Für die Produktion planen wir im gleichen Zeitraum einen Anstieg um 26% auf 150.000 Barrel Öläquivalente pro Tag. Und das nicht durch teure Akquisitionen, sondern durch Investitionen in Lizenzen und in die Erschließung neuer Reserven und Ressourcen.

Wegen der angezogenen Rohstoffpreise und politisch instabilen Verhältnisse in wichtigen Förderregionen gewinnen unsere eigenen Förder- aktivitäten zunehmend an strategischer Bedeutung.

Zum zweiten könnten uns Transporte von Flüssiggas, auch LNG genannt, zukünftig ermöglichen, unsere eigenen Gasmoleküle auch aus weit entfernten Förderstätten zum eigenen Gebrauch in unsere europäischen Kernregionen zu transportieren oder sie weltweit zu vermarkten. LNG ist ein Markt mit attraktiven Wachstumschancen im globalen Maßstab, wie Sie auf dem Chart sehen. Wir verhandeln derzeit z.B. über den Export von Gas aus unseren Feldern in Ägypten und sind am Snoehvit-LNG-Projekt

in der Barentsee sowie einem geplanten LNG-Terminal in Kroatien beteiligt.

Zum dritten prüfen wir den Ausbau unserer Position bei Gasspeichern und Gastransportleitungen in und für Europa. Wir sind beispielsweise in Gesprächen über eine Beteiligung am Bau der so genannten Nabucco-Pipeline. Sie soll langfristig Gas aus dem Nahen Osten und dem Kaspischen Raum liefern. Allerdings sind bis zur Realisierung des Projekts noch umfangreiche Hürden zu nehmen.

Kraftwerke zu bauen, zu betreiben und den Strom bestmöglich zu vermarkten ist unser Wettbewerbsvorteil Nr. 1.

Meine Damen und Herren, nun zur Stromerzeugung. Auch hier verfügen wir mit unserer wettbewerbsfähigen Braunkohle übrigens über eine eigene Rohstoffbasis, die uns von Preisschwankungen auf den Brennstoffmärkten unabhängiger macht. Kraftwerke zu bauen, zu betreiben und den Strom bestmöglich zu vermarkten ist unser Wettbewerbsvorteil Nr. 1 im europäischen Strommarkt, dessen Kraftwerkskapazitäten immer knapper werden. In Deutschland sind wir heute der größte Stromerzeuger. Um unseren Marktanteil zu erhalten, haben wir uns ein enormes Investitionsprogramm vorgenommen, das ich Ihnen im letzten Jahr vorgestellt hatte. Seither hat sich Einiges getan: Am 2. Januar ist der „erste Spatenstich“ in Neurath bei Köln erfolgt: Hier soll bis 2010 auf einer der größten Baustellen Deutschlands ein neues 2.100-Megawatt-Braunkohlekraftwerk entstehen. Außerdem haben wir den Standort Hamm ins Auge gefasst für ein steinkohlegefeuertes 1.500-Megawatt-Doppelblockkraftwerk der neuesten Generation. Auch der Bau eines Gas- und Dampfkraftwerks bleibt eine Option für uns – allerdings in Abhängig-

keit der weiteren Gaspreisentwicklung.

Auch bei RWE npower in Großbritannien investieren wir in die Stromerzeugung. Vergangenen Herbst haben wir dort ein modernes 420-Megawatt-Gaskraftwerk gekauft. Und wir prüfen den Bau von bis zu 2.000 Megawatt an den Standorten Pembroke oder Staythorpe. In der Planung sind zudem mehrere, überwiegend an der britischen Küste gelegene Windkraft-Projekte.

Wenn wir unsere bewährten Kompetenzen im Kraftwerksmanagement in neue Märkte exportieren, können wir weiter profitabel wachsen. In Ungarn haben wir das bereits unter Beweis gestellt. Und damit auch eine weitere Kompetenz erlernt: in Osteuropa erfolgreiche Geschäfte zu machen. Wir haben damit schon vor zehn Jahren begonnen. Das gibt uns einen Vorsprung, vor allem bei der Integration von akquirierten Unternehmen.

Wir beobachten nicht nur den Erzeugungsmarkt in Osteuropa, sondern sind dort auch am Endkundengeschäft interessiert.

Wir beobachten aber nicht nur den Erzeugungsmarkt in Osteuropa, sondern sind dort auch am Endkundengeschäft interessiert. Außerdem wollen wir überall dort, wo wir heute schon im Strom- und Gasvertrieb tätig sind, unsere Kundenbasis weiter ausbauen. In Großbritannien haben wir in diesem Jahr schon fast 250.000 Kunden dazu gewonnen. Im deutschen Stromvertrieb bieten wir unseren Industriekunden und Weiterverteilern innovative Produkte wie Kraftwerksscheiben oder auch Langfristverträge an. Auch im Endkundensegment wollen wir Wachstumschancen nutzen. Im deutschen Gasvertrieb sind wir zwar bereits heute die Nummer 2, aber mit großem Abstand zum Branchenführer. Hier gibt es für uns noch Platz

zum Wachsen. Dies betrifft auch die Wertschöpfungsstufe Gastransport und Gasverteilung. Auch in Zentral- und Südosteuropa können wir uns vorstellen, Gastransportleitungen zu erwerben oder uns an ihnen zu beteiligen.

Zum Abschluss dieses Exkurses zum Thema Strategie möchte ich Ihnen unsere Landkarte auflegen. Wir werden immer wieder gefragt: Wie weit geht das RWE-Europa? Die Antwort lautet: von Großbritannien bis Bulgarien. Hervorheben möchte ich die zukünftigen EU-Mitgliedsstaaten Osteuropas, aber auch die Niederlande.

Das RWE-Europa geht von Großbritannien bis Bulgarien.

Die Niederlande möchte ich auch deshalb heute besonders erwähnen, weil wir uns in diesen Tagen entschlossen haben, hier den Bau eines hocheffizienten und umweltschonenden 1.600-Megawatt-Steinkohlekraftwerkes zu prüfen. Die geschätzten Kosten lägen bei 1,5 Milliarden €. Sofern die Rahmenbedingungen für einen wirtschaftlichen Betrieb gegeben sind und unser Aufsichtsrat dem Vorhaben zustimmt, könnten wir 2008 mit dem Bau beginnen; 2012 oder 2013 könnte das Kraftwerk ans Netz gehen.

Meine Damen und Herren, zurück zu unserer Strategie. Sie findet derzeit nicht nur an der Börse Anklang. Im Februar ist RWE in der Kategorie „Versorger“ mit dem von Roland Berger Strategy Consultants und der Financial Times europaweit ausgeschriebenen „Best of European Business Award“ ausgezeichnet worden. Die Jury würdigte vor allem unsere konsequente Fokussierung auf die Kerngeschäfte Strom und Gas in Europa.

Wie Sie sehen, haben wir eine klare und nachvollziehbare Vorstellung davon, wo wir hin wollen. Ebenso klar ist für uns auch, wie wir dorthin wollen. Und zwar mit Diszi-

plin und Augenmaß. Wir bewegen uns derzeit in einem Verkäufermarkt, was die Übernahme von Energieunternehmen angeht. Gerade in diesen Zeiten ist es notwendig, kühlen Kopf zu bewahren und so zentrale Aspekte wie Wirtschaftlichkeit und strategische Logik nicht aus den Augen zu verlieren. Auch, wenn das in der momentanen Übernahme-Euphorie nicht im Trend liegt. Sehr erfreulich war deshalb, dass alle großen institutionellen Investoren unsere aktuelle Strategie unterstützen und ganz explizit unsere zurückhaltende Haltung bei Großakquisitionen gutheißen. Ich möchte aber gar nicht verhehlen, dass auch wir nach dem Restrukturierungskurs der letzten Jahre wieder klar auf Wachstum setzen möchten. Ich kann aber nur erneut betonen: Unsere anspruchsvollen strategischen und finanziellen Kriterien müssen erfüllt sein. Wir sehen derzeit für uns dabei eher schrittweises, selektives Wachstum, als alles auf eine Karte zu setzen. Schließlich wollen wir unseren hart erarbeiteten finanziellen Handlungsspielraum nicht voreilig aufgeben.

Wir sehen derzeit für uns eher schrittweises, selektives Wachstum, als alles auf eine Karte zu setzen.

Meine Damen und Herren, wir sind auch deshalb nicht in Eile, weil wir die Erlöse für die geplanten Verkäufe der britischen und nordamerikanischen Wasseraktivitäten voraussichtlich erst 2007 verbuchen. Wir liegen im Zeitplan: Wie im November angekündigt, haben wir uns zunächst vorrangig um die geplante Veräußerung von American Water gekümmert. Nach intensiver Marktsondierung haben wir uns dazu entschlossen, das Unternehmen an die Börse zu bringen. Die Vorbereitungen dafür laufen bereits, ebenso wie die für den regulatorischen Genehmigungsprozess.

Und wie sieht es bei Thames Water aus? Die Voraussetzungen in Großbritannien sowohl für einen Börsengang als auch für einen Verkauf an langfristig orientierte Investoren sind derzeit günstig. Wir wollen den Verkaufsprozess noch in diesem Quartal beginnen.

**Allein für unsere
Stromnetze wollen
wir insgesamt bis zu
5,8 Milliarden € bis zum
Jahr 2012 aufwenden.**

Investitionsoffensive für mehr Versorgungssicherheit

Meine Damen und Herren, auch Investitionen in unsere bestehenden Aktivitäten sind für den zukünftigen Erfolg unverzichtbar. Außerdem tragen wir hohe Verantwortung für die Sicherheit der Energieversorgung. Hier ist langfristig orientiertes Handeln gefragt. Der deutsche, aber auch der britische Stromerzeugungssektor stehen gerade erst am Beginn eines Investitionszyklus. Auch die deutschen Strom- und Gasnetze erfordern umfassende Modernisierungen. Wenn die Rahmenbedingungen der Netzregulierung klar und akzeptabel sind, können wir umfangreich investieren, aber nur dann. Allein für unsere Stromnetze wollen wir insgesamt bis zu 5,8 Milliarden € bis zum Jahr 2012 aufwenden. Für das Upstream-Geschäft bei RWE Dea haben wir ebenfalls erhöhte Investitionen eingeplant. Den finanziellen Spielraum dafür bringt uns der beabsichtigte Ausstieg aus dem investitionsintensiven britischen und amerikanischen Wassergeschäft. Wie Sie auf dem Chart sehen, veranschlagen wir jetzt für das Energiegeschäft im Zeitraum von 2006 bis 2010 Sachanlageinvestitionen von durchschnittlich 3,5 Milliarden € pro Jahr. Damit wollen wir zukünftig rund 1 Milliarde € mehr für Kraftwerke und Netze sowie für Öl- und Gasförderung ausgeben als bisher

geplant – das sind 1 Milliarde € mehr für Versorgungssicherheit.

Finanzziele erreicht oder übertroffen

Meine Damen und Herren, damit komme ich zum Jahresabschluss. Unsere anspruchsvollen Finanzziele für das Geschäftsjahr 2005 haben wir erreicht, teilweise sogar übertroffen. Unser Geschäftsbericht liegt hier aus. Ich werde mich daher auf die Darstellung der wesentlichen Eckdaten beschränken.

Ich beginne mit dem Umsatz. Er lag mit 42 Milliarden € zwar rund 1% unter Vorjahr. Erlösmindernd wirkten dabei aber vor allem die Entkonsolidierung von Heidelberger Druckmaschinen, RWE Umwelt, unserer portugiesischen Kraftwerksgesellschaft Turbogas und Randaktivitäten der RWE Solutions. Rein operativ, also ohne die genannten Sonderfaktoren und ohne Wechselkurseffekte, legten die Konzernlöhne dagegen um 10% zu.

**Das betriebliche
Konzernergebnis haben
wir um 4% auf 6,2
Milliarden € gesteigert.**

Das betriebliche Konzernergebnis haben wir um 4% auf 6,2 Milliarden € gesteigert. Der rein operative Anstieg des betrieblichen Ergebnisses betrug 8%. Maßgeblich war die Ertragsstärke unseres kontinentaleuropäischen Energiegeschäfts. Ich möchte auch darauf hinweisen, dass wir im betrieblichen Ergebnis 310 Millionen € an Kosten für unsere Aktienoptions- und Long-Term-Incentive-Programme berücksichtigt haben. Dabei handelt es sich um kumulierte Effekte aus den Jahren 2001 bis 2005 für rund 1.150 Führungskräfte.

Die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum Nettoergebnis ist geprägt von erheblichen Sondereinflüssen, die sich aber nahezu kompensiert haben: Das neutrale Ergebnis ist um

etwa 1,1 Milliarden € auf rund minus 700 Millionen € zurückgegangen. Der wichtigste Einzeleffekt war hierbei eine Wertberichtigung von 759 Millionen € auf American Water. Grund dafür ist, dass wir unsere Wachstumsannahmen für das Geschäft von American Water wegen der aktuellen Marktentwicklung nach unten anpassen mussten. Außerdem wurden die zu erwartenden Verkaufskosten beim Werthaltigkeitstest berücksichtigt.

Das Finanzergebnis hat sich dagegen um 32% auf minus 1,7 Milliarden € verbessert. Dazu haben vor allem Buchgewinne aus dem Verkauf von Wertpapieren beigetragen. In Summe legte das Nettoergebnis um 4% auf rund 2,2 Milliarden € zu. Das entsprechende Ergebnis je Aktie erhöhte sich von 3,80 € auf 3,97 €.

**Eine gute Nachricht ist
auch der deutlich
verbesserte Wertbeitrag.**

Der operative Cash Flow lag mit 5,3 Milliarden € um 8% über Vorjahr, trotz der Entkonsolidierung von Heidelberger Druckmaschinen und RWE Umwelt.

Der Free Cash Flow, also der operative Cash Flow abzüglich der Sachinvestitionen, erreichte einen Wert von rund 1,6 Milliarden € und liegt damit deutlich über den geplanten Ausschüttungen für das abgelaufene Geschäftsjahr. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von 9%, trotz gestiegener Sachanlageinvestitionen. Sie legten um 7% zu auf rund 3,7 Milliarden €. Ohne die Entkonsolidierung von Heidelberger Druckmaschinen und RWE Umwelt wäre der Free Cash Flow um 30% gestiegen.

Eine gute Nachricht ist auch der deutlich verbesserte Wertbeitrag. Der ROCE belief sich auf 14,7% und lag damit deutlich über den Kapitalkosten von 9,0% vor Steuern. Damit haben wir unser Ziel für 2006 bereits übertroffen.

Unsere Nettoverschuldung haben wir bereits das dritte Mal in Folge zurückgeführt, und zwar um eine Milliarde € auf 11,4 Milliarden € zum 31. Dezember 2005. Zugleich haben wir unser Eigenkapital im vergangenen Jahr um 1,9 Milliarden € beziehungsweise 17% auf 13,1 Milliarden € gesteigert. Zu Beginn des Jahres 2003, also bevor wir die Konsolidierung im Konzern gestartet hatten, lag das Eigenkapital noch unter 9 Milliarden €. Das Chart zeigt deutlich, wie wir parallel Schulden ab- und Substanz aufgebaut haben – und das bei gleichzeitig steigenden Ausschüttungen.

Unsere Nettoverschuldung haben wir bereits das dritte Mal in Folge zurückgeführt, und zwar um eine Milliarde € auf 11,4 Milliarden € zum 31. Dezember 2005.

Auch unser Kostensenkungsprogramm lag 2005 mit weiteren jährlichen Einsparungen von 210 Millionen € gut auf Kurs. Bis Ende 2006 wollen wir unsere jährliche Kostenbasis um insgesamt 680 Millionen € absenken.

Unser Personalstand hat sich zum Jahresende 2005 auf zirka 86.000 Mitarbeiter verringert. Ausschlaggebend dafür waren ausschließlich Firmenverkäufe. Operativ konnten wir unser Beschäftigungsniveau dagegen stabilisieren: Lässt man Unternehmensver- und -zukäufe außen vor, waren am 31. Dezember 2005 rund 400 Personen mehr im Konzern beschäftigt als ein Jahr zuvor. Unsere 3.115 Auszubildenden sind in diesen Zahlen übrigens noch nicht enthalten. Damit bilden wir erneut 80% über unseren eigenen Bedarf aus. Ich möchte hier noch erwähnen, dass wir vor wenigen Tagen ein einheitliches Tarifrecht in der RWE-Tarifgruppe abgeschlossen haben. Die Harmonisierung der tariflichen Regelungen für die ehemaligen VEW-, Rheinbraun-

und RWE-Mitarbeiter ist damit abgeschlossen.

Ausblick 2006

Meine Damen und Herren, ich bleibe noch beim operativen Geschäft und komme zum Ausblick für 2006. Wir rechnen mit einer weiteren Ergebnisverbesserung und sehen gute Chancen, die Ihnen bekannten Ziele für 2006 zu erreichen.

Beim betrieblichen Ergebnis rechnen wir mit einem Zuwachs von 5 bis 10 Prozent. Dabei sehen wir Ergebnisrisiken vor allem durch höhere Beschaffungskosten für Brennstoffe und CO₂-Emissionszertifikate sowie durch die Regulierung der deutschen Strom- und Gasnetze. Wir erwarten jedoch, diese Effekte im Gesamtkonzern ausgleichen zu können. Der wichtigste Faktor dafür wird unsere wettbewerbsstarke Stromerzeugung sein. Positive Impulse gehen zudem von weiteren Maßnahmen zur Kostensenkung und Effizienzverbesserung aus.

Wir rechnen beim betrieblichen Ergebnis mit einem Zuwachs von 5 bis 10 Prozent.

Beim Nettoergebnis erwarten wir einen Anstieg um 10 bis 20 Prozent. Das beruht hauptsächlich auf einer Entlastung beim neutralen Ergebnis, das im Vorjahr von erheblichen Einmaleffekten geprägt war.

Die verbesserte Ertragslage wird auch beim ROCE sichtbar werden. Die angestrebte Kapitalrendite von mindestens 14% können wir 2006 voraussichtlich erneut übertreffen.

Energiepolitik

Meine Damen und Herren, ich komme jetzt vom operativen Geschäft zur Energiepolitik. Vor zehn Tagen fand der von Frau Bundeskanzlerin Merkel einberufene Energiegipfel statt. Wir begrüßen diese Initiative ausdrücklich. Schließlich machen wir uns bereits seit langem stark für eine

Verständigung über langfristige, verlässliche energiepolitische Rahmenbedingungen. Denn es wird immer deutlicher, in welchem Maße wir in puncto Versorgungssicherheit von externen Faktoren abhängig sind. Der Gasstreit zwischen Russland und der Ukraine Anfang dieses Jahres war ein

Gerade im Hinblick auf die notwendige Versorgungssicherheit ist aus unserer Sicht ein möglichst breiter Energieträgermix unter Einschluss der Kernenergie eine wesentliche Voraussetzung.

Alarmsignal. Es ist daher höchste Zeit auszuloten, wie wir den Herausforderungen einer wachsenden globalen Energienachfrage, eines vorsorgenden Klimaschutzes und hoher Brennstoffpreise nachhaltig erfolgreich begegnen können. Sie wissen: Eine wesentliche Voraussetzung ist aus unserer Sicht ein möglichst breiter Energieträgermix unter Einschluss der Kernenergie. Gerade im Hinblick auf die notwendige Versorgungssicherheit sehen wir hierzu nach wie vor keine Alternative. Dies haben wir auch beim Gipfel nochmals deutlich gemacht. Deshalb werden wir die vorhandenen gesetzlichen Möglichkeiten zur Übertragung von Strommengen und damit zur Verlängerung der Laufzeiten in Anspruch nehmen. Wir werden Mitte des Jahres einen entsprechenden Antrag für Biblis A stellen. Die Entscheidung hierüber haben dann der Umweltminister, der Wirtschaftsminister und das Kanzleramt im Einvernehmen zu treffen.

Wir haben aber auch deutlich gemacht, dass wir bereit sind, einen erheblichen Beitrag für eine zuverlässige, klimaschonende und ökonomisch tragfähige Energieversorgung zu leisten. Investitionen, Innovationen und ein klares Ja zu mehr Wettbewerb sind hierbei meine Stichworte. Die

RWE-Investitionsinitiative für die nächsten fünf Jahre kennen Sie. Auch

**Im Zeitraum bis 2012
sollen hierzulande
insgesamt rund 11 Milli-
arden € in konventionelle
RWE-Kraftwerke, unseren
Braunkohletagebau und
die RWE-Netze fließen.**

darüber hinaus wollen wir weiter in Deutschland investieren. Im Zeitraum bis 2012 sollen hierzulande insgesamt rund 11 Milliarden € in konventionelle RWE-Kraftwerke, unseren Braunkohletagebau und die RWE-Netze fließen. Damit sind wir der größte Investor unter den vier großen deutschen Energieversorgungsunternehmen, die der Bundeskanzlerin gemeinsam über Investitionen in Höhe von 26 Milliarden € für diesen Zeitraum berichten konnten. Aber es gilt nach wie vor: Diese Investitionen können nur aufgebracht werden, wenn uns die politischen Rahmenbedingungen eine angemessene Rendite ermöglichen. Ich nenne hier zum Beispiel das Stichwort Nationaler Allokationsplan 2. Oder die Strom- und Gasnetzregulierung: Die Gespräche mit der Bundesnetzagentur verlaufen derzeit inhaltlich schwierig. Voraussetzung für unsere Investitionsfähigkeit ist, dass die endgültige Ausgestaltung der Netznutzungsentgelte und der Anreizregulierung eine ausreichende wirtschaftliche Basis bietet.

Auch das Thema Innovationen schreiben wir groß, insbesondere, wenn es um mehr Energieeffizienz und weniger CO₂ geht. Das Herzstück unserer Innovationsoffensive ist das erste großtechnische CO₂-freie Kohlekraftwerk der Welt mit einer Leistung von 450 Megawatt, das 2014 ans Netz gehen soll und dabei auch die Frage nach der Speicherung des anfallenden CO₂ lösen wird. Die geschätzten Kosten für das Kraftwerk belaufen sich inklusive Transport und Speicherung des CO₂ auf rund 1 Mil-

liarde €. RWE ist das einzige Unternehmen, das das Kraftwerks- und Kohlevergasungs-Know-how und das Basiswissen für die Speicherung im eigenen Haus hat. Die Realisierung des Projektes stellt einen Quantensprung in der Kohleverstromung dar. Erreichen können wir dieses Ziel allerdings nur, wenn die Politik und die Genehmigungsbehörden uns die notwendige Unterstützung geben. Übrigens prüfen wir ein Projekt für CO₂-freie Kohletechnologie auch für den englischen Markt. Dabei ist CO₂-freie Kraftwerkstechnologie nur ein Baustein eines Maßnahmenbündels. Es umfasst auch höhere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung in Braunkohletrocknung und CO₂-Wäsche, Projekte zur Emissionsvermeidung in Entwicklungs- und Schwellenländern sowie bis zu 650 Millionen € Investitionen in erneuerbare Energien.

**Das Herzstück
unserer Innovations-
offensive ist das erste
großtechnische CO₂-freie
Kohlekraftwerk der Welt
mit einer Leistung von
450 Megawatt, das 2014
ans Netz gehen soll.**

Unser „Ja“ zu mehr Wettbewerb hat viele Facetten, so dass ich hier nur auf die jüngste Initiative hinweisen möchte: Seit Montag veröffentlichen die vier größten deutschen Energieversorger als Vorreiter für den deutschen Markt täglich die Betriebsdaten ihrer deutschen Kraftwerke. Damit setzen wir eine Innovation um, die das Marktgeschehen noch transparenter macht und zudem einer Anregung der großen Stromkunden nachkommt.

**Die Energiebranche
im Kreuzfeuer**

Meine Damen und Herren,
trotz guter Geschäftsnachrichten und Zahlen kommt RWE nicht voll-

ständig aus den negativen Schlagzeilen. Der Vorwurf der Preistreiberei, Verknüpfungen mit der Politik und die Stromausfälle im Münsterland – das beeinträchtigt unser Image. Ich könnte jetzt einfach sagen, dass bei vielen Themen nicht RWE allein betroffen ist. Aber das reicht mir nicht. Wir wollen, dass Sie mit Stolz auf Ihr Unternehmen blicken können. Wir werden daher nicht aufhören, uns in energiepolitischen Fragen deutlich zu positionieren. Das gilt nicht zuletzt für die Strompreisdebatte. Ich persönlich habe Verständnis für den Ärger vieler Verbraucher. Umso wichtiger ist es, auf die Ursachen für steigende Preise hinzuweisen und keine falschen Erwartungen für die Zukunft zu wecken.

**Die Verabschiedung des
RWE-Verhaltenskodex
war ein wichtiger
Meilenstein für uns.**

Außerdem müssen wir auch die „weichen Themen“ aufgreifen. Deshalb war die Verabschiedung des RWE-Verhaltenskodex im letzten Herbst ein wichtiger Meilenstein für uns. Mit diesem Regelwerk schaffen wir Verhaltenssicherheit sowohl für unsere Zusammenarbeit intern als auch für unsere externen Beziehungen zu Kunden, Lieferanten und Partnern. Und wir schaffen Transparenz. Der Kodex liefert auch die Grundlage für die Beantwortung der Frage, was wir bei RWE für verantwortbar halten bei Maßnahmen zur Kundenbindung.

Weiter ausgebaut haben wir zudem unsere Aktivitäten, mit denen wir gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen, auch finanziell: 2005 flossen hier 17 Millionen € statt 15 Millionen € im Vorjahr. Dabei sind wir insbesondere in den Kommunen und Gemeinden an unseren Konzernstandorten aktiv. Hier wollen wir uns als lebendiger Bestandteil und zuverlässiger Partner in der und für die Region zeigen. Inhaltlich legen wir den Schwerpunkt auf die Förderung von

sozial benachteiligten jungen Menschen.

Zu unserer gesellschaftlichen Verantwortung gehört auch, dass wir im vergangenen Jahr rund eine Milliarde € für Umweltschutz ausgegeben haben – 6% mehr als im Jahr zuvor.

Weiter ausgebaut haben wir unsere Aktivitäten, mit denen wir gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen.

Aktienrückkauf

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich einen kurzen Blick auf die Tagesordnung werfen: Wir haben von der letztjährigen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien keinen Gebrauch gemacht. Weitere offene Ermächtigungen bestehen nicht. Damit wir auch in Zukunft flexibel bleiben, ist unter Punkt 7 der heutigen Tagesordnung wiederum eine entsprechende Ermächtigung vorgesehen.

Gute Perspektiven für zukünftige Dividenden

Meine Damen und Herren, zum Abschluss möchte ich Ihnen sagen, dass RWE auch in den nächsten Jahren ein attraktiver Dividendenwert bleiben wird. Im letzten Jahr hatten wir Ihnen avisiert, dass sich unser Dividendenvorschlag für 2006 erstmals an einer Ausschüttungsquote orientieren soll. Damit wollen wir Ihnen signalisieren, dass jedes Jahr ein bestimmter Prozentsatz des Ertrags für Ausschüttungen zur Verfügung steht. Die reguläre Ausschüttungsquote beträgt 50%. Dabei legen wir das nachhaltige Nettoergebnis zugrunde, also bereinigt um wesentliche Sondereffekte. Damit ist die Ausschüttung direkt an die Entwicklung im operativen Geschäft gekoppelt. Und wir legen noch etwas drauf: Abhängig vom Fortschritt der geplanten Verkäufe von RWE Thames Water und American Water wollen wir die Ausschüttungsquote für die Geschäftsjahre 2006 und 2007 auf 70 bis 80% anheben. Damit wollen wir Sie an einer erfolgreichen Veräußerung beteiligen. Nach diesen beiden Steige-

rungen, die ihren Grund in den geplanten, noch unter Gremienvorbehalt stehenden Transaktionen haben, beabsichtigen wir, unsere reguläre Ausschüttungsquote zu überprüfen. Das genannte Ziel von 50% ist hier die Mindestmarke.

Abhängig vom Fortschritt der geplanten Verkäufe wollen wir die Ausschüttungsquote für die Geschäftsjahre 2006 und 2007 auf 70 bis 80% anheben.

Meine Damen und Herren, Sie sehen: Es lohnt sich, auch in Zukunft RWE-Aktionär zu sein. Ihr Unternehmen macht Jahr für Jahr erhebliche Fortschritte. Wir wollen auch in den kommenden Jahren weiter profitabel wachsen. Organisch und mit gezielten Akquisitionen. Dabei werden wir sehr wählerisch sein. Denn Sie sind es auch. Und wir wollen uns Ihr Vertrauen jedes Jahr erneut verdienen. Meine Kollegen und ich freuen sich jetzt auf Ihre Fragen.

