

HARPEN



Dr. Bernd Widera
Mitglied des Vorstands
der Harpen AG

Harpen ist auf Wachstumskurs



Dipl.-Kfm. Roland J. Stauber
Mitglied des Vorstands
der Harpen AG

in der Hauptversammlung am 10. Mai 2002

Dr. Bernd Widera

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Damen und Herren, liebe Gäste und Freunde der Harpen AG,

im Namen der Mitarbeiter und des Vorstandes heiÙe ich Sie herzlich willkommen zu unserer diesjähri- gen Hauptversammlung in Dortmund. Wir freuen uns über Ihr Interesse und Ihre Verbundenheit mit dem Unternehmen, die Sie mit Ihrer Anwesenheit ausdrücken.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Jahr 2001 war für Harpen ein ereignisreiches und zugleich ein ganz entscheidendes Geschäftsjahr, hat unsere Gesellschaft doch – wie Wirtschaftsmedien schreiben – in diesem Jahr ihr „drittes Leben“ begonnen. Nach 113 Jahren Tätigkeit als Bergbaugesellschaft und weiteren 33 Jahren, in denen Harpen als Mischkonzern agierte, hat das Unternehmen in seinem 146. Geschäftsjahr ein neues

strategisches Kapitel aufgeschlagen, seine Struktur neu gestaltet und zugleich den Wachstumskurs mit erhöhter Dynamik fortgesetzt. Besonders erfreulich ist, dass der Prozess der Neuausrichtung zügig vorangetrieben und gleichzeitig die finanzwirtschaftliche Performance des Unternehmens gesteigert werden konnte: Im Geschäftsjahr 2001 haben wir alle Erfolgskennziffern im Harpen-Konzern, nämlich Umsatz, betriebliches Ergebnis sowie Cashflow deutlich verbessert und mit 62 Mio. € ein Konzernergebnis erzielt, das auf Rekordniveau liegt.

Das Jahr 2001 war für Harpen ein ereignisreiches und zugleich ein ganz entscheidendes Geschäftsjahr.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

unsere neu formulierte Firmenstrategie basiert auf dem Erfolgskonzept

„Wachstum und Ertrag“. Die beiden Kernpunkte unseres Programms lauten:

- ▷ Das Energiegeschäft bildet unseren Wachstumsfokus. Die erneuerbaren Energien und das Nahwärmecontracting werden wir im deutschen und europäischen Markt zügig und wertorientiert ausbauen.
- ▷ Das Immobiliengeschäft bildet mit seinem erfolgreichen Assetmanagement das Ertragsfundament für Harpen und unterstützt die Expansionsstrategie Energie durch ein intensives Maßnahmenprogramm.

Bei der Umsetzung unserer Strategie haben wir im Berichtsjahr gute Fortschritte erzielt. Im Nahwärmecontracting konnten wir unsere Wachstumsdynamik weiter erhöhen und zweistellige Zuwächse erreichen. Ebenso erfolgreich waren – und sind – wir im Markt für regenerative Energien, wo sich neben der bereits etablierten Wasserkraft derzeit die Windenergie besonders viel versprechend entwickelt. Mit dem Bau von Windparks in Deutschland und Spa-

nien ist es uns im Berichtsjahr gelungen, in zwei Hauptmärkte dieses Wachstumssegments einzusteigen.

**Im Geschäftsjahr
2001 haben wir
alle Erfolgskennziffern
im Harpen-Konzern
deutlich verbessert
und mit 62 Mio. € ein
Konzernergebnis erzielt,
das auf Rekordniveau liegt.**

Unsere gute Marktstellung im Bereich der dezentralen und erneuerbaren Energien werden wir durch die Übernahme zusätzlicher Aktivitäten aus dem RWE-Konzern weiter verbessern. Mit der Anreicherung unseres Geschäftes um Anlagen der regenerativen Energieerzeugung mit einer Leistung von rd. 110 MW und der Übernahme von Nahwärmeaktivitäten in der Größenordnung von 190 MW erfahren wir im laufenden Jahr einen deutlichen Wachstumsschub. Innerhalb des RWE-Konzerns ist damit unsere Rolle als verantwortliches Unternehmen für den Bereich dezentrale und regenerative Energien klar positioniert.

Die bewährte Ertragskraft unseres Immobiliengeschäfts stärken wir durch ein aktives Management unseres Immobilienportfolios und vor allem durch eine weitere Forcierung der Developmentaktivitäten. Mit unseren Kernkompetenzen in diesem Segment konnten wir im Berichtsjahr erneut sehr gute Ergebnisse erwirtschaften.

In Übereinstimmung mit der Strategie der Fokussierung auf das Kerngeschäft haben wir uns von unseren bisherigen Engagements in den Bereichen Umwelt, Verkehr und Service getrennt. Noch verbliebene Umweltbeteiligungen wie die Entsorgung Dortmund GmbH und die Kanal-Müller-Gruppe wurden im Laufe des Berichtsjahres 2001 veräußert; der Verkaufserfolg hat deutlich zu dem sehr guten Jahresergebnis beigetragen, das wir Ihnen präsentieren können. Von unserem Waschstraßengeschäft haben

wir uns durch den Verkauf der TO-MAN-Gruppe im Dezember 2001 gelöst und dabei im Rechenwerk des Harpen-Konzerns einen namhaften Entkonsolidierungserfolg verbucht. Die Gesellschaften des Segments Verkehr haben wir zu Beginn des laufenden Jahres veräußert. Die dazu abgeschlossenen Verträge sind in diesen Tagen wirksam geworden.

Besonders erfreulich ist, dass die Börse augenscheinlich unsere strategische Neupositionierung honoriert. Nach der eher zurückhaltenden bis negativen Kursentwicklung im ersten Halbjahr 2001, die zu einem Absinken der Notierung bis auf 13,50 € führte, ist der Kurs der Harpen-Aktie nach unserer letztjährigen Hauptversammlung, bei der wir die strategische Neuausrichtung bekannt gegeben haben, doch deutlich angesprungen und hat im Dezember eine neue Bestmarke von 22,00 € erreicht. Seither ist eine stabile Bewegung auf einem Niveau zwischen 18 und 20 € zu verzeichnen. Das ist eine Performance, die deutlich über der Entwicklung des CDAX liegt.

**Wir haben uns von unseren
bisherigen Engagements in
den Bereichen Umwelt,
Verkehr und Service
getrennt.**

Alle wesentlichen Elemente des Jahresabschlusses 2001, dem ich mich nunmehr zuwende, zeigen deutlich: Harpen ist auf Wachstumskurs. Und was genauso wichtig ist: Harpen verfügt über die erforderliche finanzielle Basis, um die anspruchsvollen Wachstumspläne auch zukünftig realisieren zu können.

Sehr geehrte Damen und Herren,
in 2001 haben wir unser ambitioniertes Investitionsprogramm auf das Kerngeschäft konzentriert und fortgeführt. Insgesamt haben die Gesellschaften des Harpen-Konzerns 103,9 Mio. € investiert. In diesem Betrag sind auch jene Investitionen mit einem Volumen von rd. 23 Mio. €

enthalten, die unsere neu konsolidierten Unternehmen vor dem Zeitpunkt ihrer erstmaligen Einbeziehung in den Harpen-Konzern getätigt hatten. Gegenüber dem vergleichbaren Vorjahreswert haben wir damit im Geschäftsjahr 2001 eine Steigerung der Investitionsausgaben in Höhe von rd. 10 % zu verzeichnen. Dies ist ein guter Beweis dafür, wie lebendig und zukunftsorientiert dieses traditionsreiche Dortmunder Unternehmen Harpen ist!

Hauptinvestitionsfelder waren in 2001 die beiden Kerngeschäfte Energie und Immobilien. In diese Segmente sind zusammen rd. 90 % unserer Investitionen geflossen.

**Hauptinvestitionsfelder
waren in 2001 die
beiden Kerngeschäfte
Energie und Immobilien.**

Der größte Anteil entfällt dabei auf die dezentralen und regenerativen Energien. Hier haben wir – unter Berücksichtigung jener Investitionsausgaben, die in der Konzernbilanz als Zugang zum Anlagevermögen aus Erstkonsolidierungen ausgewiesen werden – insgesamt 65 Mio. € investiert. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung von rd. 37 %.

Unser zweitgrößter Investitionsbereich ist das Immobiliengeschäft, in das 30,2 Mio. € geflossen sind. Dies sind 1,5 Mio. € bzw. rd. 5 % mehr als im Jahr 2000.

Den durch gezielte, wertschaffende Investitionen begründeten Wachstumskurs wollen wir auch im laufenden Jahr fortsetzen. Nach unseren aktuellen Planungen wird 2002 ein Jahr mit einer besonders ausgeprägten Investitionstätigkeit sein. Wir planen Zukunftsinvestitionen von rd. 200 Mio. € – mehr als je zuvor in den zurückliegenden Jahren und Jahrzehnten! Davon werden voraussichtlich knapp 90 % auf neue Vorhaben im Wachstumsgeschäft Energie entfallen.

Unser wertorientierter Wachstumskurs wird uns ermöglicht durch eine solide Eigenkapitalbasis. Die Eigenkapitalquote des Harpen-Konzerns wuchs im Geschäftsjahr 2001 um 4,8%-Punkte auf 38,6%. Hauptsächlich hierfür war zum einen, dass bei einer gestiegenen Bilanzsumme die Verbindlichkeiten infolge der Entkonsolidierung der TOMAN-Gruppe zurückgeführt werden konnten; zum anderen ist der Anstieg der Eigenkapitalquote durch die Dotierung der Gewinnrücklagen bedingt, die aufgrund des außergewöhnlich guten Jahresergebnisses um 45,6 Mio. € gestärkt werden können.

Unser wertorientierter Wachstumskurs wird uns ermöglicht durch eine solide Eigenkapitalbasis.

Der Harpen-Konzern verfügt damit – so kann man ohne Übertreibung sagen – über eine gute Eigenkapitalausstattung. Die nächsten Wachstumsschritte, die wir im In- und Ausland planen, können auf dieser Basis aus eigener Kraft finanziert werden.

Dabei wollen wir anknüpfen an die Ausweitung des Geschäftsvolumens der letzten Jahre.

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 2000 nach 2001 um 6,1 % von 248,1 Mio. € auf 263,3 Mio. €. Über den Zeitraum der letzten fünf Jahre konnten wir damit unsere Umsätze um rd. 60 % steigern.

Den kräftigsten relativen und absoluten Umsatzzugewinn erzielte im Berichtsjahr unser Segment Energie. Die Erlöse stiegen hier um 23,9 Mio. € – dies entspricht 37,7 % – auf 87,3 Mio. €. Damit sind die dezentralen und regenerativen Energien erstmals das umsatzstärkste Segment im Harpen-Konzern.

Im Immobiliengeschäft lag der Jahresumsatz mit 49,4 Mio. € – abrechnungsbedingt – um 3,3 Mio. € oder 6,3 % unter dem Vorjahreswert. Unser Geschäftsfeld Verkehr hat mit 73,3 Mio. € seinen Umsatz im Ver-

gleich zum schon hohen Vorjahresniveau leicht ausbauen können. Das Segment Service verzeichnete dagegen rückläufige Umsätze. Hier beträgt die Verminderung gegenüber dem Vorjahr 6,1 Mio. € bzw. 10,3 %. Dieser Umsatzrückgang ist auf deutlich gesunkene Waschzahlen zurückzuführen. Mit dieser Entwicklung setzte sich der Trend der letzten Jahre fort. Das hat uns zusätzlich darin bestärkt, uns von den Gesellschaften des Segmentes Service zu trennen und den Bereich zum Jahresende 2001 zu schließen.

In 2002 werden wir also keine Service-Umsätze mehr verzeichnen. Ebenso werden die Umsätze des Bereiches Verkehr in 2002 nicht mehr ganzjährig anfallen, weil wir diesen Geschäftsbereich mit Wirksamwerden des Veräußerungsvertrags innerjährig entkonsolidieren. Dennoch planen wir für 2002, im Harpen-Konzern das Umsatzniveau des Vorjahres wieder zu erreichen. Dazu wird neben einem höheren Immobilienumsatz vor allem das Segment Energie beitragen, dessen Umsatz mit neuen Aktivitäten sprunghaft ansteigen wird.

Unsere Umsatzerlöse stiegen von 2000 nach 2001 um 6,1 % von 248,1 Mio. € auf 263,3 Mio. €.

Zurück zum Geschäftsjahr 2001:

Hier haben sich nicht nur die Investitionen und die Umsätze, sondern auch unser Cashflow positiv entwickelt. Unseren Konzern-Cashflow konnten wir von 52,7 Mio. € in 2000 um 6,5 Mio. € auf 59,2 Mio. € steigern. Die ist ein Zuwachs um 12,3 %. Seit 1997 hat sich der Cashflow im Harpen-Konzern damit mehr als verdoppelt. Der Cashflow ist also auch in den zurückliegenden fünf Jahren relativ kräftiger gestiegen als der Umsatz, den wir im gleichen Zeitraum „nur“ um rd. 60 % ausweiten konnten.

Die positive Entwicklung des Cashflows im Geschäftsjahr 2001 ist

u.a. auf die erstmalige Einbeziehung von fünf neuen Konzerngesellschaften in den Konsolidierungskreis zurückzuführen. Darüber hinaus wirken sich Zahlungseingänge auf wertberichtigte Forderungen aus der Abwicklung des Rey-Konkurses cashflow-erhöhend aus.

Das EBITDA des Harpen-Konzerns liegt für das Jahr 2001 mit 123,5 Mio. € um 55,7 Mio. € bzw. 82,1 % über dem Wert von 2000.

Erfreuliche Entwicklungen haben wir auch mit Blick auf die operativen Ergebnisgrößen EBITDA und EBIT zu vermelden: Beide zeigen eine klare Aufwärtsentwicklung.

Das EBITDA des Harpen-Konzerns – also das eigentliche operative Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen – liegt für das Jahr 2001 mit 123,5 Mio. € um 55,7 Mio. € bzw. 82,1 % über dem Wert von 2000. Der Anstieg resultiert vor allem aus den sonstigen betrieblichen Erträgen sowie aus einem kräftigen Anstieg des Beteiligungsergebnisses. Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen sind insbesondere die Entkonsolidierungserträge TOMAN in Höhe von 15,9 Mio. € sowie Zahlungseingänge im Zusammenhang mit dem Konkurs der OMNI-Gruppe mit einem Betrag von 12,7 Mio. € zu nennen. Der kräftige Anstieg des Beteiligungsergebnisses resultiert mit 19,6 Mio. € vor allem aus der Veräußerung der Entsorgung Dortmund GmbH.

In der Segmentbetrachtung des EBITDA bestätigt sich, dass neben dem Sektor Energie insbesondere der Immobilienbereich den Hauptergebnisträger des Konzerns darstellt. Das Immobilien-EBITDA betrug 2001 34,7 Mio. € nach 26,3 Mio. € im Vorjahr. Das EBITDA des Energiebereiches konnte von 26,6 Mio. € auf 32,1 Mio. € gesteigert werden.

Beim EBIT – also dem Ergebnis vor Zinsen und Steuern – liegt der Immobilienbereich mit 18,8 Mio. € um 3,2 Mio. € über Vorjahr. Er trägt damit nach wie vor am stärksten zum Konzern-EBIT bei, dicht gefolgt vom Energiebereich, der ein EBIT von 17,0 Mio. € verzeichnet.

In der Segmentbetrachtung des EBITDA bestätigt sich, dass neben dem Sektor Energie insbesondere der Immobilienbereich den Hauptergebnisträger des Konzerns darstellt.

Die abermals stabile und solide Entwicklung des Segments Verkehr zeigt sich auch bei dessen Bereichs-EBIT. Er hat sich gegenüber dem Vorjahr um 1,7 Mio. € verbessert und beträgt rd. 4,9 Mio. €.

Im Segment Service konnten wir prima facie eine Steigerung des EBIT auf 18,8 Mio. € in 2001 verzeichnen. Diese Zahl beruht aber ganz wesentlich auf Sondereffekten aus der Entkonsolidierung; bereinigt beläuft sich das EBIT nur auf rd. 2,9 Mio. € nach 8,4 Mio. € im Vorjahr – ein Rückgang um rd. 65 %!

In der Summe der Ergebnisse unserer verschiedenen Bereiche und der Effekte im „Sonstigen“ hat sich – aufgrund operativer Verbesserungen und der bereits bei der Darstellung des EBITDA genannten positiven Sondereffekte – das Konzern-EBIT von 30,2 Mio. € im Vorjahr auf 81,3 Mio. € in 2001 mehr als verdoppelt.

Da das Finanzergebnis des Jahres 2001 mit einem negativen Wert von -18,7 Mio. € (Vorjahr: -17,3 Mio. €) schließt, beläuft sich das Vorsteuer-Ergebnis auf 62,5 Mio. €. Unter Berücksichtigung der tatsächlichen und latenten Steuern liegt der Jahresüberschuss des Konzerns mit 62,3 Mio. € um 48,9 Mio. € über dem Vorjahreswert. Damit hat Harpen in 2001 ein Rekordergebnis erzielen können.

Dieses Rekordergebnis ermöglicht eine deutliche Stärkung der Gewinnrücklagen im Konzern um 45,6 Mio. € und zugleich die Ausschüttung einer attraktiven Dividende aus dem Ergebnis der Harpen AG in Höhe von 16,6 Mio. €. Der Aufbau der Rücklagen ist notwendig, um die Unternehmenssubstanz zu stärken. Dadurch werden die Voraussetzungen für die Finanzierung des künftigen Wachstums und der damit verbundenen Wertsteigerung im Interesse des Unternehmens und seiner Aktionäre geschaffen. Angesichts des steigenden Finanzbedarfs für das Wachstum der nächsten Jahre und die nachhaltige Weiterentwicklung des Unternehmens schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen vor, eine Dividende von 52 Cent für jede Stückaktie auszuschütten.

Unter Berücksichtigung der tatsächlichen und latenten Steuern liegt der Jahresüberschuss des Konzerns mit 62,3 Mio. € um 48,9 Mio. € über dem Vorjahreswert.

Bereich Energie

Verehrte Damen und Herren, nachdem ich Ihnen die Eckdaten des Jahresabschlusses erläutert habe, darf ich Ihnen jetzt noch einige Informationen zur Entwicklung unseres Kerngeschäftes Dezentrale und Regenerative Energien geben.

Dezentrale Energieversorgung heißt für Harpen vor allem Nahwärmeservice. Bei uns steht das Produkt Wärme im Mittelpunkt. Strom ist nur ein Nebenprodukt. Unser Geschäftssegment reicht von 300 MW_{th} bis 50 MW_{th}. Es umfasst damit Kunden aus der Wohnungs- und gewerblichen Immobilienwirtschaft ebenso wie den kommunalen Bereich und erstreckt sich bis hin zur mittelständisch geprägten Industrie. Unser Geschäftsmodell ist vertikal integriert und umfasst alle Wertschöpfungsstufen von

Erwerb und Finanzierung bis hin zu Planung, Bau und Betrieb dezentraler Wärmeversorgungsanlagen und Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlagen.

Dezentrale Energieversorgung heißt für Harpen vor allem Nahwärmeservice.

Das Geschäftsfeld regenerative Energien umfasst:

- ▷ Windkraftanlagen
- ▷ Biomasse-(Heiz-)Kraftwerke
- ▷ kleine Wasserkraftwerke und
- ▷ Solarstromanlagen.

Harpen Energie ist strikt international ausgerichtet. Derzeit sind wir in acht europäischen Ländern präsent:

- ▷ Im Markt für Nahwärme und Kraft-Wärme-Kopplung sind wir in Deutschland, der Schweiz, Polen und Tschechien aktiv.
- ▷ Im Wachstumsmarkt für regenerative Energien konzentrieren wir uns überwiegend auf Süd- und Westeuropa, d.h. die iberische Halbinsel, Frankreich und Italien.

In beiden Sektoren – bei der dezentralen wie bei der regenerativen Energieerzeugung – engagieren wir uns nachhaltig. Wir sind keine bloßen Entwickler, die ihre Projekte anschließend z.B. an Investmentfonds veräußern. Unser Geschäftsmodell lautet nicht „Entwickeln – und weg damit!“, sondern vielmehr: Wir entwickeln, bauen, besitzen und betreiben. Unsere Umsätze und Erträge generieren wir also aus dem operativen Energiegeschäft. Hier hat sich im Geschäftsjahr 2001 unser offensiver Geist und unser Wille zum Erfolg deutlich manifestiert:

Durch Beteiligungserwerb und Zubau konnten wir im Bereich der Dezentralen Energieversorgung die installierte Leistung von 762 MW_{th} um rd. 19 % auf 904 MW_{th} steigern.

Unsere verstärkte Dynamik zeigt sich jedoch noch deutlicher, wenn man auch die inzwischen vertraglich gesicherte Leistung in die Betrachtung

tung einbezieht: Einschließlich der Akquisitionserfolge, die wir Anfang 2002 erzielten, erreichen wir gegenüber dem Jahr 2000 sogar einen Zuwachs von über 80 % auf rd. 1.400 MW_{th}. Damit zählt Harpen zur Spitzengruppe der Nahwärmeanbieter in Deutschland. Und eines darf an dieser Stelle mit ein wenig Stolz gesagt werden: Das auf der letzten Hauptversammlung formulierte Ziel, bis 2002 eine thermische Gesamtanschlussleistung von rd. 1.100 MW unter Vertrag zu nehmen – dieses Ziel haben wir nicht nur erreicht, sondern mit der besagten Zahl von 1.400 MW deutlich übertroffen.

In beiden Sektoren – bei der dezentralen wie bei der regenerativen Energieerzeugung – engagieren wir uns nachhaltig.

An herausragenden Projekten bzw. Akquisitionserfolgen erwähne ich an dieser Stelle

- ▷ zunächst ein Vorhaben, bei dem Harpen – wie nicht selten – die Vorreiterrolle übernommen hat: In Berlin projektiert unsere Tochtergesellschaft Harpen EKT das erste Biomasse-Heizkraftwerk der Bundeshauptstadt. Zusammen mit einem 130 MW_{th}-Gasheizwerk wird es ab 2003/2004 für mehr als 20.000 Wohnungen in der Berliner Gropiusstadt die Wärmeversorgung übernehmen.
- ▷ Nachdem wir im Januar dieses Jahres auch 100 % der Geschäftsanteile der BEWAG-Tochter EAB Fernwärme GmbH erwerben und unseren Anteil an dem Berliner NahwärmeverSORGER BDE auf 51 % erhöhen konnten, ist Harpen mit einer kontrahierten Anschlussleistung von über 420 MW nunmehr der zweitgrößte Berliner Energieversorger.
- ▷ In Kehl am Rhein baut unsere Tochtergesellschaft Harpen Energie Contracting, die sich auf den

westdeutschen Markt konzentriert, derzeit ein Biomasse-Heizkraftwerk, das die Wärmeversorgung der Papierfabrik August Köhler AG sicherstellen soll. Die auf eine Leistung von rd. 48 MW_{th} und 9 MW_{el} ausgelegte Anlage soll schon zur Jahreswende 2002/2003 ihren Betrieb aufnehmen.

Nach einer europaweiten Ausschreibung erhielten wir Anfang des Jahres 2000 den Auftrag, das Universitätsklinikum Heidelberg mit Wärme, Kälte und Dampf zu versorgen.

- ▷ Ein anderes Vorzeigeprojekt haben wir in Heidelberg realisiert. Nach einer europaweiten Ausschreibung erhielten wir Anfang des Jahres 2000 den Auftrag, das Universitätsklinikum mit Wärme, Kälte und Dampf zu versorgen. Die neue Kraft-Wärme-Kälte-Kopplungsanlage, die auf eine Lieferung von jährlich rd. 140.000 MWh Wärme, 12.600 MWh Dampf, 26.000 MWh Kälte und 76.000 MWh Strom ausgelegt ist, hat – wie vertraglich vereinbart – am 1. April 2002 die Produktion aufgenommen.

Der Hinweis auf diese Projekte, die wir fast ausnahmslos in harten Ausschreibungswettbewerben gewinnen konnten, soll Ihnen einen Eindruck von dem Anspruchsniveau unserer Vorhaben und der Leistungsfähigkeit unserer Teams vermitteln. Die genannten Projekte sind allerdings auch gute Belege dafür, dass der Markt für dezentrale Wärme- und Energieversorgung sehr attraktiv ist.

Dies gilt insbesondere für den deutschen Nahwärmemarkt, für den markante Wachstumsziffern prognostiziert werden. Die erfreuliche Entwicklung der Harpen-Aktivitäten auf diesem Gebiet bestätigt die entsprechenden Expertenprognosen, wonach der Nahwärmemarkt in Deutschland bis zum Jahr 2005 gegenüber dem

Basisjahr 1998 um etwa 90 % wachsen soll. Vor diesem Hintergrund erscheint uns die Fortsetzung unseres Wachstumskurses mit durchschnittlich zweistelligen Zuwachsraten in den nächsten Jahren sehr realistisch.

Ich wende mich nunmehr und abschließend unseren Aktivitäten im Bereich der erneuerbaren Energien zu.

Seit dem Jahr 1996, als wir unsere ersten Klein-Wasserkraftanlagen in Portugal in Betrieb nahmen, hat sich unser Projektvolumen bei der Stromerzeugung aus regenerativen Energiequellen deutlich erhöht. Ende des Jahres 2001 betrug die installierte Gesamtleistung in diesem Sektor rd. 96 MW_{el}. Unsere 26 Wasserkraftwerke in Portugal, Frankreich und Italien sowie unsere beiden Windparks in Deutschland und Spanien produzierten im Geschäftsjahr 2001 248 GWh Strom; das entspricht dem Bedarf einer Stadt mit rd. 180.000 Einwohnern.

Seit dem Jahr 1996 hat sich unser Projektvolumen bei der Stromerzeugung aus regenerativen Energiequellen deutlich erhöht.

Unsere Investitionsentscheidungen orientieren sich an klaren Kriterien. So setzen wir voraus, dass

- ▷ ein attraktiver Markt besteht,
- ▷ gute natürliche Ressourcen vorhanden sind,
- ▷ die Netzanbindung garantiert wird,
- ▷ eine Non-Recourse-Finanzierung möglich ist und
- ▷ das Projekt den Unternehmenswert steigert.

Nachdem wir in den zurückliegenden Jahren die Aktivitäten im Bereich der erneuerbaren Energien eher moderat ausgedehnt haben, werden wir ab dem Jahr 2002 auf der Basis unserer positiven Erfahrungen das Projektvolumen hier kräftiger – aber mit der gebotenen Umsicht – ausweiten.

Ein Investitionsschwerpunkt werden dabei Windkraftprojekte insbesondere im europäischen Umfeld sein.

Hauptzielmärkte für Vorhaben im Bereich der erneuerbaren Energien sind Frankreich, Italien und die iberische Halbinsel.

Hauptzielmärkte für Vorhaben im Bereich der erneuerbaren Energien sind Frankreich, Italien und die iberische Halbinsel.

In Italien konnten wir bereits Vorverträge für verschiedene Windparks abschließen, deren Investitionsreife wir derzeit exklusiv prüfen können. Außerdem haben wir Vorverträge für die Entwicklung weiterer Wasserkraftwerke unterzeichnet. Unsere aktuellen italienischen Entwicklungsprojekte im Sektor Regenerative Energien haben ein Volumen von etwa 160 MW; von diesem Volumen könnten rd. 100 MW in einem überschaubaren Zeitraum realisiert werden.

In Frankreich streben wir vor dem Hintergrund der inzwischen geschaffenen gesetzlichen Bestimmungen für Windenergie den Aufbau eines beachtlichen Projektportfolios an. Hierzu haben wir Kooperationen mit lokalen Partnern vereinbart. Unsere Kooperationspartner entwickeln im Nordwesten (Normandie bzw. Picardie) und im Südwesten Frankreichs (Languedoc-Roussillon) Windpark-Projekte mit einer zu installierenden Leistung von rd. 450 MW. Damit ist die Voraussetzung für den erfolgreichen Einstieg in einen der nächsten europäischen Schlüsselmärkte für die Windenergie geschaffen. Zielsetzung der EU und der französischen Regierung ist es, in Frankreich bis 2010 Windenergieprojekte mit einer installierten Gesamtleistung von 10.000 bis 13.000 MW zu realisieren.

Weitere konkrete Wachstumsoptionen sehen wir in Spanien und Portugal, wo wir verschiedene Projekte

verfolgen, die Wasser- und Windkraft umfassen.

Erneuerbare Energien befinden sich europaweit auf einem Wachstumspfad, der von günstigen Rahmenbedingungen getragen wird. So erwartet das Deutsche Windenergie-Institut gemäß einer aktuellen Studie, dass sich die installierte Leistung aus Windparks in Europa von derzeit rd. 22.000 MW auf deutlich über 60.000 MW im Jahr 2010 erhöhen wird. Angesichts dieser nachhaltigen Wachstumsdynamik wollen wir auch bei der Energieerzeugung aus erneuerbaren Energiequellen zweistellige Wachstumsraten erzielen.

Durch die erfolgreiche Neuaufrichtung sind wir zu einem schlagkräftigen, fokussierten Unternehmen geworden.

Meine Damen und Herren,
durch die erfolgreiche Neuaufrichtung sind wir zu einem schlagkräftigen, fokussierten Unternehmen geworden. Wir haben jetzt die Voraussetzungen geschaffen für ein internationales Wachstum in dem attraktiven Segment der Dezentralen und Regenerativen Energien. Die sich bietenden Chancen wollen wir konsequent nutzen.

Roland J. Stauber **Bereich Service**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, sehr geehrte Aktionäre,

bei der Vorstellung des Jahresabschlusses hat Herr Dr. Widera bereits die relevanten Kennziffern des Bereiches Service für das Jahr 2001 genannt, die allesamt deutlich unter dem Vorjahresniveau liegen.

Die zunehmende Belastung der Autofahrer durch höhere Kraftstoffpreise, Abgaben und Steuern hat auch 2001 den Markt für Autowaschstraßen in Deutschland geprägt. Hoffnungen auf eine Marktstabilisierung wurden nachhaltig enttäuscht. Die Zahl der durchschnittlichen Autowäschen

pro PKW und Jahr ist weiter gesunken; der Trend der Vorjahre konnte folglich nicht aufgehalten werden. An vielen Standorten hat sich der intensive Wettbewerb noch weiter verschärft. Auch nach heutigem Erkenntnisstand gibt es keine Indikationen dafür, dass eine Trendwende beim beschriebenen Rückgang der Waschzahlen eingetreten ist. Ganz im Gegenteil: Aktuelle Erhebungen von Anfang Mai zeigen, die Talfahrt geht weiter.

Ende 2001 haben wir die TOMAN-Gruppe an das englische Unternehmen IMO Car Wash Group veräußert.

Vor diesem Hintergrund war es richtig, die bereits in der ersten Jahreshälfte 2001 getroffene Entscheidung, die TOMAN-Gruppe mit dem Waschstraßenbetreiber IMO Autopflege GmbH zu veräußern, zügig umzusetzen. Ende 2001 schließlich haben wir die TOMAN-Gruppe an das englische Unternehmen IMO Car Wash Group veräußert. Nach Abzug aller Verbindlichkeiten sowie eines Malus-Wertes für die Nicht-Erreichung eines definierten EBITDA-Mindestergebnisses verbleibt im Konzern ein Entkonsolidierungserfolg von 15,9 Mio. €.

Bereich Immobilien

Deutlich positiv und sehr erfreulich verlief hingegen das Immobiliengeschäft von Harpen. Denn auch im Geschäftsjahr 2001 hat der Immobilienbereich seine Bedeutung als solide Ertragsbasis und als Ausschüttungsgarant unserer Gesellschaft wieder einmal unter Beweis gestellt.

Seit Mitte 2001 konzentriert sich das Unternehmen auf die Kerngeschäfte Energie und Immobilien. Dabei liegt der Wachstums- und Investitionsschwerpunkt im Segment Energie.

Damit wir Wachstumsrisiken, die sich aus dem beschleunigten Ausbau

des Energiegeschäfts ergeben, moderieren können, bleibt das Immobilien-geschäft aber ein wichtiger und stabilisierender Ergebnisträger des Unternehmens.

Deutlich positiv und sehr erfreulich verlief das Immobilien- geschäft von Harpen.

Die Mobilisierung des Immobilien-geschäfts ist ein erklärtes Ziel unserer Unternehmenspolitik. Die traditionell gute Ertragskraft dieses Segments werden wir durch investive Maßnahmen, ein aktives Portfolio-Management sowie durch den Ausbau des Projektentwicklungsgeschäfts weiter stärken.

Unsere Immobilienstrategie ist im Wesentlichen auf zwei Schwerpunkte ausgerichtet:

1. Wir betreiben konsequentes Portfolio-Management. Dies heißt: Mit einem Investitionsbudget von jährlich zwischen 20 und 30 Mio. € verbessern wir kontinuierlich unseren Bestand an profitablen Gewerbeimmobilien. Gleichzeitig sichten wir unseren Immobilienbestand um, indem wir uns von ertragsarmen Liegenschaften trennen. Die auf diese Weise verbesserte Portfolio-Struktur führt neben einer ansehnlichen Steigerung der Kapitalrendite auch zu einem Absinken des Durchschnittsalters unseres Bestandes.
2. Wir bauen die gewerbliche Projektentwicklung und damit unseren unternehmerischen Entscheidungs- und Handlungsspielraum auf andere regionale Immobilienmärkte – wie z.B. das Rhein-Main-Gebiet – aus.

Eine elementare Ertragsquelle für Harpen war auch im zurückliegenden Jahr die Vermietung von gewerblichen Immobilien. Unter Berücksichtigung aller Zu- und Abgänge (rd. 5.000 m² Nutzfläche) verfügten wir Ende 2001 über eine solide Basis von insgesamt 72 Gewerbeobjekten (Vor-

jahr: 70) mit einer Gesamtnutzfläche von ca. 351.000 m² (Vorjahr: rd. 309.000 m²), die sich zu knapp 90 % in den alten Bundesländern befinden. Insgesamt ist es uns damit gelungen, das Portfolio deutlich zu erweitern. Parallel zu diesem Ausbau unseres Portfolios, mit dem wir zu den großen Gesellschaften im Markt zählen, ist das Durchschnittsalter der Gebäude vor allem im Segment Logistikimmobilien deutlich reduziert worden.

Die Hauptaufgabe unseres Immobilienmanagements ist die markt- und renditeorientierte Steuerung des Bestandes. Ein aussagekräftiger Indikator, der den Markterfolg des Immobilienbestandes und die Qualität des Bestandsmanagements abbildet, ist die Vermietungsquote. Auch in dieser Hinsicht können wir Erfreuliches melden: Mit einer Auslastung von rd. 97 % hat Harpen auch im Geschäftsjahr 2001 einen Wert erzielt, der deutlich über dem Branchendurchschnitt liegt. Der entscheidende Grund für dieses hohe Vermietungsniveau ist die Tatsache, dass Harpen über einen gesunden Flächenmix von Büro-, Einzelhandels- und Logistikbeständen verfügt, der uns in die Lage versetzt, frühzeitig und flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren.

Mit einer Vermietungsquote von rd. 97 % hat Harpen auch im Geschäftsjahr 2001 einen Wert erzielt, der deutlich über dem Branchen- durchschnitt liegt.

Das Bestands- und Portfoliomanagement ist jedoch nur *ein* – wenn gleich zentrales – Instrument unserer Immobilienstrategie. Ein weiteres integrales Element unseres ganzheitlichen Immobilienkonzeptes ist die Immobilien-Projektentwicklung. Diese war im Geschäftsjahr 2001 in besonderer Weise erfolgreich und konnte dem Segment Immobilien wesentliche Impulse geben.

Insgesamt hat Harpen im Geschäftsjahr 2001 fünf Projekte mit einem Gesamtentwicklungsvolumen von rd. 45 Mio. € realisiert und schlüsselfertig an die Nutzer übergeben. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies eine Verdreifachung des Entwicklungsvolumens. Weitere Projekte in einer Größenordnung von rd. 35 Mio. € befinden sich derzeit in der Bauphase. Das Gesamtbearbeitungsvolumen liegt derzeit bei rd. 300 Mio. €. Damit zählt Harpen sicherlich zu den bedeutenden Playern im deutschen Immobilienmarkt.

Ein weiteres integrales Element unseres ganzheitlichen Immobilienkonzeptes ist die Immobilien- Projektentwicklung.

Mit folgenden Immobilienentwicklungen, die wir im Jahr 2001 an renommierte internationale Konzerne übergeben konnten, hat sich Harpen im Markt endgültig als anerkannter Projektentwickler fest etabliert:

- ▷ In Offenbach haben wir innerhalb von nur sechs Monaten das Büro- und Servicegebäude sowie eine Montagehalle für die deutsche Tochter des weltweit operierenden schwedischen FlexLink-Konzerns errichtet. Gleichzeitig haben wir damit unser Engagement im hessischen Gewerbeimmobilienmarkt ausgeweitet.
- ▷ Nach einer ebenfalls kurzen Bauzeit konnten wir im August 2001 ein modernes Lack- und Karosseriezentrum schlüsselfertig an die DaimlerChrysler AG übergeben. Die Industrie-Immobilie in Dortmund, die auf einer von uns zuvor sanierten Brachfläche angesiedelt ist, dient vor allem der Reduzierung von Reparaturzeiten für Unfallfahrzeuge. Dieses Objekt ist das sechste von insgesamt 40 Zentren, die die DaimlerChrysler AG in Deutschland plant.

▷ Die Stadt Dortmund profiliert sich als attraktiver Logistikstandort. Ein wichtiges Initialprojekt war der Bau eines modernen Distributionszentrums, das wir ebenfalls im Jahr 2001 auf einem eigenen Grundstück für die Bertelsmann AG errichtet haben. Das Center konnte in einer Bauzeit von nur fünf Monaten fertiggestellt werden und ist im ersten Bauabschnitt auf 22.500 m² Nutzfläche ausgelegt, besitzt aber ein Erweiterungspotential auf bis zu 32.500 m² Nutzfläche.

Nach einer kurzen Bauzeit konnten wir im August 2001 ein modernes Lack- und Karosseriezentrum schlüsselfertig an die DaimlerChrysler AG übergeben.

Besonders stolz sind wir aber auch auf ein Objekt, das wir in Dortmunds Nachbarstadt Lünen errichtet haben. Ein Projekt, das in dieser Form bundesweit einmalig sein dürfte: Um ein zu renovierendes Parkhaus herum haben wir ebenfalls in 2001 ein City Center mit einer Gesamtnutzfläche von rd. 19.000 m² fertiggestellt. Der bis dahin sich eher suboptimal präsentierende Stadtkern Lünen hat hierdurch einen wirklichen Anziehungspunkt und insgesamt ein neues attraktives Erscheinungsbild erhalten.

Auf die weiteren in Planung bzw. im Bau befindlichen Immobilienentwicklungsvorhaben – wie z.B. das Bürogebäude für die zur Ruhrgas AG gehörende LOI Thermprocess GmbH in Essen – will ich an dieser Stelle nicht näher eingehen.

Gestatten Sie mir jedoch wegen des hohen Stellenwerts dieses Projektes den Hinweis auf ein Zentralvorhaben der kommenden Jahre.

Das Hauptprojekt der Harpener Projektentwicklung ist die Realisierung eines großen Bürokomplexes an der Hanauer Landstraße in Frankfurt am Main. Auf der „Future-Mile“ im

Frankfurter Ostend, ganz in der Nähe des geplanten Standortes der Europäischen Zentralbank, entwickeln wir in Kooperation mit einem Partner derzeit das „Accent Office Center“ (AOC). Das siebengeschossige AOC an der Autobahnanschlussstelle Frankfurt-Ost (A 661) hat eine Gesamtnutzfläche von rd. 30.000 m². Das Gesamtinvestitionsvolumen für das neue Objekt beläuft sich auf ca. 66 Mio. €. Den Baubeginn planen wir noch für Herbst 2002. Die Gesamtfertigstellung soll im Jahr 2004 erfolgen.

Dieses Projekt verdeutlicht den Weg, den Harpen bei der Projektentwicklung in Zukunft gehen wird. Denn die Zielmärkte für unsere Projektentwicklung sind vor allem die Ballungsräume in der Rhein-Ruhr- und in der Rhein-Main-Region. Dabei präferieren wir nicht die hochsensiblen Top-Lagen, sondern konzentrieren uns auf solide Standorte mit einem stabilen Preisgefüge.

Das Hauptprojekt der Harpener Projektentwicklung der kommenden Jahre ist die Realisierung eines großen Bürokomplexes an der Hanauer Landstraße in Frankfurt am Main.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil einer stringenten Immobilienstrategie ist für Harpen – nach wie vor ist unser Unternehmen ein großer Grundeigentümer im östlichen Revier – die Mobilisierung eigener Flächen und deren konsequente Entwicklung zur Baureife. Dies betrifft auch unsere Bauträgermaßnahmen, die wir im Wesentlichen auf Harpen-eigenen Flächen realisieren.

Im Geschäftsjahr 2001 haben wir den Bau von Einfamilien- und Reihenhäusern in Dortmund weiter forciert. Insgesamt befanden sich fünf Wohngebiete mit rd. 380 Bauträgereinheiten in der Planung. Im Bau waren 163 Wohneinheiten; davon sind

89 fertiggestellt und an die Käufer übergeben worden. Verkauft wurden insgesamt 80 Wohnimmobilien. Mittelfristig streben wir den Verkauf von rd. 100 Einheiten pro Jahr an. Alle unsere Bauträgeraktivitäten sind darauf ausgerichtet, stadtteil- und stadtteiladäquaten Wohnraum zu schaffen.

Im Geschäftsjahr 2002 erwarten wir für den Bereich Immobilien ein wachsendes Ergebnisvolumen insbesondere aus der Ausweitung unserer Projektentwicklung.

Liegenschaften als „schlafende Reserve“ haben keine Zukunft. Harpen-eigene Flächen, die mittel- oder langfristige für eine gewerbliche bzw. wohnungswirtschaftliche Projektentwicklung nicht zur Verfügung stehen, werden wir schrittweise veräußern. Hierbei handelt es sich in erster Linie um land- und forstwirtschaftlich genutzte Flächen sowie um Grundstücke, die aufgrund ihrer Größe und Lage für uns nicht entwickelbar sind. Im Rahmen unseres aktiven Portfolio-Managements haben wir im Jahr 2001 1,3 Mio. m² Flächen verkauft und auf diese Weise den Flächenbestand auf rd. 12,4 Mio. m² reduziert. Die aus diesen Verkäufen generierte Wertschöpfung haben wir in den Einzelabschlüssen der Harpen AG und der beteiligten Immobiliengesellschaften ergebnisneutral der so genannten 6b-Rücklage zugeführt. Eine besonders gute Form, shareholder value zu schaffen – wie wir finden.

Verehrte Damen und Herren,

Im Geschäftsjahr 2002 erwarten wir für den Bereich Immobilien ein wachsendes Ergebnisvolumen insbesondere aus der Ausweitung unserer Projektentwicklung. Das Segment Immobilien wird durch ein bereits in Gang gesetztes intensives Maßnahmenprogramm die Expansionsstrate-

gie unseres Energiesektors maßgeblich unterstützen.

Zusammenfassend gesagt: Unsere operativen Bereiche haben anspruchsvolle und zugleich realistische Ziele

im Visier. Das Hauptziel lautet: Wir wollen die Balance von Wachstum und Ertrag schaffen. Wir sind zuversichtlich, dass uns dies gelingen wird. Das Unternehmen Harpen, seine Mit-

arbeiter und seine Aktionäre können sich auf eine gute und spannende Zukunft freuen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

