

Der Schritt nach vorn – rhenag-Geschäftsjahr 2002

Dipl.-Kfm. Markus F. Schmidt
Mitglied des Vorstands
der rhenag Rheinische Energie AG
in der Hauptversammlung am 29. April 2003



Meine Damen und Herren,
auch ich darf Sie heute zur Hauptversammlung der rhenag sehr herzlich begrüßen und schließe an die Ausführungen meines Kollegen Manfred Hülsmann mit der Feststellung an, dass das rhenag-Geschäftsmodell der Minderheitsbeteiligung mit ganzheitlicher Prozessunterstützung erfolgreich ist.

Beleg dafür ist der Jahresabschluss des abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahres 2002, mit dem wir überaus zufrieden sind. Es war für uns ein Schritt nach vorn.

Bei einem Umsatz der rhenag Rheinische Energie AG von 150,1 Mio. € beträgt das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit 62,7 Mio. € und nach Steuern der Jahresüberschuss 47,5 Mio. €. Ein Vorjahresvergleich ist wegen des nur halbjährigen Geschäftsjahres in der Vorperiode nicht sinnvoll. Wir liegen gegenüber dem letzten vollen Geschäftsjahr beim Umsatz vor allem wegen des Abgangs der rhenag-Versorgung im Bereich Mosel unter den

Werten von 2001/2002, beim Ergebnis deutlich darüber. Für die sehr erfreuliche Ergebnissituation sind folgende Gründe maßgebend:

1. In unserem strategischen Geschäftsfeld „Beteiligungsgeschäft“ haben wir Erträge von 32,7 Mio. € vereinnahmt.

Mit dem Jahresüberschuss nach Steuern in Höhe von 47,5 Mio. € im Rumpfgeschäftsjahr 2002 sind wir überaus zufrieden.

2. Trotz milder und damit für den Gasabsatz ungünstiger Witterung in 2002 entwickelte sich das Ergebnis des Eigengeschäftes positiv. Mit überdurchschnittlichem Kundenwachstum im Gasgeschäft konnten wir unsere Marktposition ausbauen. Die Maßnahmen zur weiteren Kostenoptimierung und Effizienzsteigerung haben gegriffen.

3. Wie im Zuge der Realteilung vereinbart, haben wir die verbleibenden Versorgungsinseln zwischen Mosel und Eifel, d.h. die Regionalservice-Stellen Cochem und Gerolstein, an die Thüga Beteiligungen AG verkauft, die diese in die Energieversorgung Mittelrhein (EVM) in Koblenz integriert hat. Aus dem Verkauf haben wir einen erheblichen Buchgewinn erzielt.

Meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auf der Grundlage der positiven Ergebnislage 2002 schlagen wir vor, aus dem Bilanzgewinn von 47,7 Mio. € insgesamt 47,5 Mio. € auszuschütten und 0,2 Mio. € auf neue Rechnung vorzutragen. Die Dividende je Stückaktie beträgt 17,60 € bei 2,7 Mio. Stückaktien. Die Ausschüttung von insgesamt 47,5 Mio. € entspricht, bezogen auf das Grundkapital von 40 Mio. €, einer Ausschüttungsquote von 119 % – ein Wert, der den Interessen sowohl unserer Großaktionärin

RWE Gas AG als auch Ihren Interessen, sehr geehrte freie Aktionäre, sicherlich gerecht wird.

Meine Damen und Herren,

ich darf noch einmal darauf hinweisen, dass wir heute über ein um 10 Tage verkürztes Geschäftsjahr berichten, das wir aus steuerlichen Gründen eingelegt haben. Seit dem 01.01.2003 sind wir wieder inline, das rhenag-Geschäftsjahr ist deckungsgleich mit dem Kalenderjahr und dem Geschäftsjahr unserer mehrheitlichen Muttergesellschaft RWE Gas AG.

Nun zur Geschäftsentwicklung im Einzelnen:

Die Dividende je Stückaktie beträgt 17,60 €, die Ausschüttungsquote entspricht 119 %.

Im Eigengeschäft haben wir durch den Verkauf der Versorgung Mosel nicht nur einen Buchgewinn erzielt, sondern auch Kunden- und Umsatzpotenzial verloren. Bei der milden Witterung in 2002 ergab sich damit ein Gasabsatz von insgesamt 3,8 Mrd. kWh. Gleichwohl signalisiert dieses Absatzvolumen – bereinigt um Witterungseffekte und den Effekt aus dem Versorgungsabgang Mosel – Wachstum. Beleg dafür sind die rd. 2.100 Neukunden im Haushaltsbereich sowie die 45 Vertragsunterzeichnungen bzw. -verlängerungen im Großkundenbereich. Dazu zählt auch, dass wir in dem schwierigen Kundensegment – der Umstellungen am vorhandenen Netz – entgegen dem Branchentrend mit einem Zuwachs von 413 neuen Hausanschlüssen deutlich zugelegt haben. Unsere Kundenakquisition wurde hierbei durch eine wettbewerbsorientierte Preispolitik unterstützt.

Mit der in 2002 vollzogenen Regionalservice-Struktur sind wir zudem in unserem Stammgebiet kundennah und effizient aufgestellt. Die Regionalservices werden über Zielvorgaben geführt und stehen bezüglich der Zielerreichung in der Kun-

denakquisition in einem internen Wettbewerb.

Im Eigengeschäft konnten wir 2.100 Neukunden im Haushaltsbereich, davon 413 im schwierigen Altbaubereich, gewinnen.

Unser Stromgeschäft war 2002 ebenfalls beeinflusst durch den Abgang der Stromversorgung Cochem; an der Preisfront waren wir gezwungen, die aus der ökologischen Steuerreform resultierenden Abgaben aus EEG und KWK sowie die weitere Stufe der Ökosteuer an unsere Kunden weiterzugeben. Unser Preis- und Serviceangebot ist wettbewerbsgerecht; die Kundenwechselraten liegen beim Strom im Haushaltskundenbereich unter dem Bundesdurchschnitt.

Nicht nur das direkte Kundengeschäft mit Gas, Strom und Wasser betreiben wir professionell im Eigengeschäft, sondern auch den Dienstleistungsbereich, insbesondere technische und operative Beratung, Betriebsführung und Wärmecontracting. Hier erzielen wir nicht nur zusätzliche Umsatzerlöse, sondern auch fortlaufenden Know-how-Gewinn für unser strategisches Kerngeschäftsfeld „Beteiligungsgeschäft“.

Meine Damen und Herren,

die in 2002 vereinnahmten Erträge aus Beteiligungen in Höhe von 32,7 Mio. € sind im Vergleich zu früheren Volljahren ein sehr guter Wert. Dies wird besonders deutlich, wenn man den Nettobetrag ohne körperschaftsteuerliche Anrechnungsbeträge von 32,2 Mio. € in 2002 mit dem des Volljahres 2000/2001 von 24,3 Mio. € vergleicht. Die Beteiligungserträge signalisieren, dass die Unternehmen der rhenag-Gruppe durchweg ihre Hausaufgaben gemacht haben und damit den Herausforderungen des neuen Wettbewerbsrahmens gerecht geworden sind. An dieser positiven Entwicklung der rhenag-Gesellschaften hat die Netzwerkkooperation, in der die Beteiligungen unterstützt und von

Overhead-Funktionen entlastet werden, einen wesentlichen Anteil. Die rhenag-Gesellschaften hatten den nötigen Freiraum, sich insbesondere in den Kernbereichen Vertrieb und Netzbetrieb so aufzustellen, dass sie ihre Stärke im Endverteilergeschäft, ihre Kundennähe, voll ausspielen konnten.

Im abgelaufenen Rumpfgeschäftsjahr haben wir unsere Beteiligungsanteile an vier Gesellschaften planmäßig in die GEW RheinEnergie AG, Köln, eingebracht. Darauf werde ich gleich noch einmal zurückkommen. Lassen Sie mich insgesamt zum Jahre 2002 feststellen: Die Performance der rhenag ist gut:

▷ Wir erwirtschafteten bei Umsatzerlösen von 150,1 Mio. € einen EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization), d. h. einen betrieblichen Cash Flow, von 76,9 Mio. € und einen Jahresüberschuss von 47,5 Mio. €.

Wir erwirtschafteten bei Umsatzerlösen von 150,1 Mio. € einen EBITDA von 76,9 Mio. € und einen Jahresüberschuss von 47,5 Mio. €.

▷ Wir verfügen über ausgewogene Vermögens- und Kapitalstrukturen. Die Eigenkapitalquote, das Verhältnis von Eigenkapital zu langfristigen Vermögen, liegt bei 56,6 %.

▷ Die Finanzierungsverhältnisse sind solide, in puncto Innenfinanzierung übersteigen die Abschreibungen in Höhe von 13,6 Mio. € die Sachinvestitionen von 11,1 Mio. €. Der größte Teil der Finanzinvestitionen von 27,9 Mio. € entfiel auf die Akquisition der Maingau Energie GmbH, auf die ich gleich noch einmal gesondert eingehen werde.

▷ Die Personalreduzierung haben wir konsequent weiter forciert auf nunmehr 371 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zum Jahresende 2002.

Meine Damen und Herren,

nun zur rhenag-Gruppe, mit deren Ausbau wir 2002 gut vorangekommen sind. Aktuell erwirtschaftet die rhenag-Gruppe mit 2.849 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von 1,2 Mrd. €. Sie ist in drei Bundesländern in einem Versorgungsgebiet mit 2,2 Mio. Einwohnern in den Hauptsparten Gas, Strom und Wasser aktiv. In ihrer wichtigsten Sparte Gas setzte sie 18,9 Mrd. kWh ab.

Generell ist für die Unternehmen der rhenag-Gruppe festzustellen, dass das Stromgeschäft unter der schwachen Konjunktur litt und das Gasgeschäft – wie auch in unserem Eigenesgeschäft – von der Witterung nicht begünstigt wurde. Gleichwohl konnten Umsatzerlöse durch marktgerechte Preisstellungen stabilisiert werden, vor allem aber wurden sowohl beim Gas- als auch beim Strombezug die wettbewerblichen Rahmenbedingungen im Sinne verbesserter Einkaufskonditionen genutzt.

Die rhenag-Gruppe erwirtschaftete mit 2.849 Mitarbeitern einen Umsatz von 1,2 Mrd. €.

Dies hat insgesamt die Rohmarginensituation stabilisiert oder sogar verbessert, so dass in Verbindung mit weiteren Kostensenkungsmaßnahmen gute Ergebnisse in 2002 erzielt wurden, die die Basis für die Beteiligungserträge bei rhenag in 2003 sind.

Wie Sie wissen, wird die GEW RheinEnergie als der zentrale Versorger in der Kölner Region aufgebaut. Zurzeit sind an der Gesellschaft die Stadt Köln mit 80 % und der RWE-Konzern mit 20 % beteiligt. Die Integration der Stadt Bonn mit ihren Energiewerken steht kurz vor dem Abschluss.

Als Gegenwert für unsere Einbringungen von vier Minderheitsanteilen halten wir einen Anteil von 5,6 % an der GEW RheinEnergie über die RWE Rheinland Beteiligungs GmbH.

Mit diesem Schritt der Arrondierung von rheinischen Beteiligungen in der GEW RheinEnergie setzen wir auf den Erfolg dieses Joint Ventures. Wir sahen für die einzelnen Gesellschaften mit fortschreitender Liberalisierung und Deregulierung zunehmenden Wettbewerbsdruck, zum einen um Konzessionsverträge mit Blick auf ein potenzielles, zukünftiges Konkurrenzverhältnis zur GEW und ihren Töchtern, zum anderen zu

Mit dem Ausbau der rhenag-Gruppe sind wir 2002 gut vorangekommen.

Drittunternehmen – insbesondere Vertriebstöchtern von namhaften Großkonzernen, die ihre Vertriebsaktivitäten sehr stark auf die Rhein-Ruhr-Region konzentrieren.

Mit diesem RWE/GEW-Verbund streben wir eine Unternehmenseinheit an, die wettbewerbsstark ist, insbesondere im direkten Kundengeschäft, und daher mittelfristig ertragsstärker sein wird.

Gerade im Verbund mit unseren Partnern RWE Plus und RWE Net werden wir darauf Einfluss nehmen, dass die erwarteten Synergiepotenziale realisiert werden und sich in entsprechender Ertragsstärke und Ergebnissen der Gesellschaft niederschlagen werden.

Die BEW Bergische Energie- und Wasser-GmbH, Wipperfürth, hat rückwirkend zum 01.01.2002 auch die Gas- und Wasserversorgung in Wermelskirchen übernommen, die Übernahme weiterer Stromversorgungen ist in Arbeit. Mit der Verschmelzung der Stadtwerke Wermelskirchen auf die BEW hält die rhenag nun 19,5 % der Kapitalanteile an dem vergrößerten Unternehmen.

Mit Vorliegen der kartellrechtlichen Genehmigung stocken wir unseren 45 %-Anteil an der Gasversorgung Monheim GmbH auf 49,9 % an der neu gegründeten größeren MEGA Monheimer Elektrizitäts- und Gasversorgung mit wirtschaftlicher Wirkung zum 01.01.2003 auf.

Neu beteiligt ist die rhenag wie eben bereits kurz erwähnt an der Maingau Energie GmbH mit 49,9 %. Dieses Unternehmen ist in der Gasversorgung in der strukturstarken Rhein-Main Region tätig. Die Maingau Energie GmbH ist bereits weitgehend in unser Netzwerk integriert, der rhenag-Ansatz kommt in ganzer Breite zur Anwendung.

Mit dieser Akquisition ist das rhenag-Netzwerk nun auch wieder in Hessen präsent.

Weiterhin hält die rhenag seit dem 11.01.2002 einen 12 %-Anteil an den Stadtwerken Tönisvorst durch Einbringung der Gasversorgung Vorst.

Der Ausblick auf 2003 ist positiv, die Entwicklung im Energie- und Wassergeschäft der rhenag verläuft viel versprechend.

Meine Damen und Herren,

der Ausblick auf 2003 ist positiv, die Entwicklung im Energie- und Wassergeschäft der rhenag verläuft viel versprechend. Wir konnten mit dem Preisreferenten NRW eine Einigung über die Anpassung der Stromtarife zum 01.01.2003 erzielen, die neben den aktuellen Bezugskonditionen auch die Weitergabe der letzten Ökosteuerstufe sowie die Abgaben für EEG und KWK berücksichtigt. Ebenso haben wir zum 01.01.2003 eine Erhöhung der Gasvollversorgungspreise vorgenommen, die im Wesentlichen die Weitergabe der erhöhten Erdgassteuer beinhaltet.

Nicht zuletzt ist angesichts des witterungsbedingten Absatzanstieges beim Heizgas im ersten Quartal 2003 mit einem höheren Gesamtumsatz im Vergleich zu 2002 zu rechnen.

Diese Entwicklung sowie der erfolgreiche Ausbau der rhenag-Gruppe in 2002 lassen für das laufende Jahr 2003 ein zufrieden stellendes Ergebnis erwarten.

Das Jahr 2002 war ein Schritt nach vorn. Wir können von einer soliden

Basis ausgehen: von unserem Know-how als Energiedienstleister und von einem qualifizierten, erfolgreichen Beteiligungsmanagement. Für beides stehen unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die Kombination aus Minderheitsbeteiligung plus ganzheitlicher Prozessunterstützung sowie Netzwerksynergien sind unsere Stärken im Wettbewerb.

Wir gehen daher unsere zukünftigen Aufgaben mit Zuversicht an und sehen den weiteren Entwicklungen auch im Konzern positiv entgegen.

Unsere Stärken im Wettbewerb sind zum einen die Kombination aus Minderheitsbeteiligung plus ganzheitlicher Prozessunterstützung, zum anderen die Nutzung von Synergien aus einem seit Jahren eingespielten Netzwerk. Als Spezialist in diesem Markt verfügen wir – wie nur wenige Unternehmen – über eine jahrzehntelang gewachsene Erfahrung und ausgewiesene Kommunalausrichtung als Minderheitsgesellschafter. Operativ sind wir gerüstet durch das Zusammenspiel von Eigengeschäft und Beteiligungsgeschäft, den Zugang zu RWE-Ressourcen sowie durch die Vorteile

der Aufgabenkooperation im rhenag-Netzwerk.

Mit unserem Modell schöpfen wir den Markt der strategischen Allianzen mit kommunalen Stadtwerken vollständiger und besser ab als die reinen Vertriebsallianzen. Das Netzwerkmodell ist ein eigenständiges Kooperationsmodell, das von Kommunalentscheidern und deren Stadtwerken nachgefragt wird und in dem wir Wertsteigerungsmöglichkeiten und letztlich für uns überdurchschnittliche Renditen sehen.

Mit unserem Modell schöpfen wir den Markt der strategischen Allianzen mit kommunalen Stadtwerken vollständiger und besser ab als die reinen Vertriebsallianzen.

Vor dem Hintergrund des Erfolges des rhenag-Geschäftsmodells hat unsere Mehrheitsgesellschafterin RWE Gas in 2002 rhenag zum Kompetenzzentrum für nationale Minderheitsbeteiligungen der RWE Gas-Gruppe ausgebaut. Damit ist das Management kleinerer und mittlerer Stadtwerkebeteiligungen bei rhenag gebündelt.

Meine Damen und Herren,
diese zusätzliche Aufgabe wird unseren Ansätzen und Zielen der wert-

orientierten Führung gerecht. Dazu gehört

Unsere Mehrheitsgesellschafterin RWE Gas hat in 2002 rhenag zum Kompetenzzentrum für nationale Minderheitsbeteiligungen der RWE Gas-Gruppe ausgebaut.

- ▷ die Konsolidierung und Weiterentwicklung des bestehenden rhenag-Netzwerks auch unter Synergiegesichtspunkten
- ▷ die Festigung der rhenag-Geschäftsidee im RWE-Konzern
- ▷ die Integration und Wertsteigerung neuer Beteiligungen im nationalen Bereich.

Als rhenag werden wir insoweit unseren Beitrag als Kompetenzzentrum für Minderheitsbeteiligungen leisten. Wir sehen dies als wichtige strategische Funktion im Zuge des weiteren Wandels des Energiemarktes. Wir sind damit in der Lage, die Ausrichtung und Zielsetzung des RWE-Konzerns wertsteigernd zu unterstützen und umzusetzen und so den Interessen und Ansprüchen aller Aktionäre durch Wertsteigerung und Rendite gerecht zu werden.

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!