
Wir ernten schon heute die Früchte einer erfolgreichen Integration

Dr. Klaus Rauscher

Vorsitzender des Vorstands
der Vattenfall Europe AG
in der Hauptversammlung am 21. August 2003



Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

sehr geehrte Damen und Herren,

zur Hauptversammlung der Vattenfall Europe AG begrüße ich Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen sehr herzlich. Ich freue mich, dass Sie Ihre Verbundenheit mit Ihrem Unternehmen durch Ihr Kommen zum Ausdruck bringen.

Herzlich Willkommen heiße ich auch die Aktionäre der Bewag, die heute leider nur als Gäste teilnehmen dürfen. Gerne hätten wir Sie heute schon als Aktionäre der Vattenfall Europe AG in unserer Mitte begrüßt – aber wie Sie wissen, sind noch Klagen gegen die Verschmelzungsbeschlüsse anhängig. Wir sind jedoch fest davon überzeugt, dass wir diese Hürden in Kürze nehmen werden. Dann werden auch die Aktionäre der Bewag voll und ganz Anteilseigner von Vattenfall Europe sein. Ich werde darauf später noch ausführlicher eingehen.

Für Vattenfall Europe war es ein ebenso ereignisreiches wie erfolgrei-

ches Jahr. Genau vor zwölf Monaten, am 21. August 2002, erfolgte der Verschmelzungsbeschluss von der VEAG auf die HEW. Danach ging es – man könnte fast sagen – Schlag auf Schlag: Es galt, aus den Stromunter-

Für Vattenfall Europe war es ein ebenso ereignisreiches wie erfolgreiches Jahr.

nehmen Bewag, HEW und VEAG sowie dem Braunkohleförderer LAUBAG einen einheitlichen Konzern zu schmieden. Mit der Integration der Bewag AG im laufenden Jahr wird die endgültige gesellschaftsrechtliche Form erreicht sein.

Dadurch ist eine Vision Wirklichkeit geworden. Eine „neue Kraft“, so ja auch unser erster Arbeitstitel im Jahr 2001, bekam Form, Leben und Gestalt. Heute gehören wir zu den drei größten Unternehmen auf dem deutschen Strommarkt und als Teil der Vattenfall-Gruppe zur Nummer

Fünf in Europa, und wir sind außerdem Westeuropas größter Fernwärmelieferant.

Ich denke, wir alle können stolz auf das Geleistete sein. Man könnte es auch so ausdrücken: Wir sind von der Regionalliga rasch in die Bundesliga der Energiekonzerne aufgestiegen. Denn noch zu Beginn des Jahres 2002 war Vattenfall Europe nur eine Idee, eine Art Blaupause für eine der komplexesten Fusionen in der deutschen Industriegeschichte.

Wir sind bei der Integration der vier Unternehmen ein großes, ein sehr großes Stück vorangekommen. Und: Wir waren bei vielen Schritten deutlich schneller als geplant. Dafür mein besonderer Dank an alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter des neuen Konzerns!

Dieser neue Konzern, Vattenfall Europe, hat sich von Beginn an auf seine Kernwerte besonnen. In der Sprache, die wir mit unserem Mehrheitsgesellschafter aus Schweden pflegen, würde ich auf Englisch sagen: Openness, Accountability, Effec-

tiveness – also auf gut deutsch: Offenheit, Berechenbarkeit und Effektivität. Das sind für den Vorstand von Vattenfall Europe keine Leerformeln. Sie merken es und Sie werden es weiterhin merken: An diesen Maßstäben will ich mich messen lassen, heute auf der Hauptversammlung und auch weiterhin in meiner Arbeit für Vattenfall Europe.

**Dieser neue Konzern,
Vattenfall Europe,
hat sich von Beginn
an auf seine Kernwerte
besonnen: Offenheit,
Berechenbarkeit und
Effektivität.**

Zur Openness, Offenheit, gehört für mich vor allem eines: transparent und umfassend zu informieren. Das will ich heute auf dieser Hauptversammlung tun. Und ich freue mich darauf, anschließend, mit Ihnen darüber zu diskutieren.

Accountability – Berechenbarkeit, heißt für mich vor allem: „Sagen, was man denkt, und halten, was man verspricht“. Das haben wir im zurückliegenden Jahr eingelöst. Wir haben unsere Prognosen bestätigt, wir haben unsere gemachten Zusagen eingehalten.

Wir haben ein erklärtes Ziel ausgegeben: Vattenfall soll als starke Marke auf dem deutschen Markt etabliert werden. Dem sind wir ein erhebliches Stück nähergekommen.

Zwar hat der Fusionsprozess viel Kraft gekostet, aber die Anstrengungen haben sich gelohnt. Wir verfügen über den modernsten Kraftwerkpark Deutschlands, gute Netzkapazitäten, effektive Vertriebsschienen und über ein großes Stromhandelspotenzial. In konkreten Zahlen: Wir beliefern über 3 Millionen Endkunden mit Strom, verfügen über etwa 11.000 Kilometer Übertragungsnetze und eine Erzeugungsleistung von rund 17.000 Megawatt.

Diese Erfolge basieren auf der Tradition der Vorgängerunternehmen.

Und auf dieser Grundlage können Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, jetzt sagen: Wir sind Teil eines neuen, größeren Ganzen mit einer guten Zukunft!

Diese Zuversicht basiert immer auf Vertrauen. Dieses Vertrauen gewinnt man nicht durch schöne Worte, sondern durch Taten. Gerade in einer Umbruch-Situation, in der wir uns befinden, sind es die Taten, die zählen, und nicht die Sprüche. Wer heute dies sagt und morgen das macht, verliert schnell seine Glaubwürdigkeit.

Effectiveness – Effektivität, heißt für mich, dass Vattenfall Europe eine Erfolgsstory ist mit deutlich mehr Chancen als Risiken. Das lässt sich auch am Ergebnis des Geschäftsjahres 2002 und der Entwicklung im ersten Halbjahr 2003 ablesen. Wir konnten

**Effectiveness –
Effektivität, heißt für
mich, dass Vattenfall
Europe eine Erfolgsstory
ist mit deutlich mehr
Chancen als Risiken.**

trotz umfangreicher Umstrukturierungen 2002 unsere Stärke in operativem Geschäft und Ergebnis ausbauen und werden das 2003 fortsetzen.

Damit komme ich zum Bericht über das Geschäftsjahr 2002.

Hier möchte ich zuerst eine Vorbemerkung zu unserem Zahlenwerk machen. Unser Mehrheitsgesellschafter Vattenfall AB ermittelt seine Zahlen nach schwedischen Bilanzierungsregeln (Swedish GAAP). Auch Vattenfall Europe als Teil der Vattenfall-Gruppe verwendet als Steuerungsinstrument Swedish GAAP. An vielen Stellen befinden sich die Swedish GAAP schon in Einklang mit den internationalen Grundsätzen, den IAS, aber noch nicht vollständig. Auf keinen Fall können die Swedish GAAP-Zahlen aber dem Ergebnis der Vattenfall Europe nach HGB gleichgesetzt werden. Da hierzulande das HGB gilt, werde ich auf Basis der HGB-Zahlen berichten. Wo es sinnvoll ist, Swedish

GAAP-Zahlen ergänzend zu erläutern, werde ich dies tun.

Wir sind mit dem Verlauf des Geschäftsjahres 2002 zufrieden. Die umfangreichen, nahezu alle Bereiche umfassenden Umstrukturierungen haben das operative Geschäft kaum beeinträchtigt. Allerdings haben die

**Die umfangreichen, nahezu
alle Bereiche umfassenden
Umstrukturierungen haben
das operative Geschäft
kaum beeinträchtigt.**

Umstrukturierungsmaßnahmen einen wesentlichen Einfluss auf die Entwicklung der Abschlusszahlen, sodass die Veränderung zum Vorjahr vor allem das Konzernwachstum und die Etablierung der Vattenfall Europe AG als Holding zeigt. Schließlich ergaben sich durch das Transparenz- und Publizitätsgesetz im Konzernabschluss auch noch Änderungen der Bilanzierungsmethoden, was die Komplexität der Entwicklung zusätzlich erhöht.

Zuerst aber das Wichtigste für Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Ergebnis und Dividende.

Die Holding Vattenfall Europe AG hat ihren Jahresüberschuss im Jahr 2002 gegenüber dem Vorjahr auf 610 Millionen Euro mehr als verdoppelt. Dies gelang nicht zuletzt auch durch die Umstrukturierungsmaßnahmen mit der Nutzbarmachung des Verlustvortrags der VEAG. Von dem Jahresüberschuss haben Vorstand und Aufsichtsrat nach § 58 Abs. 2 AktG die Hälfte, knapp 305 Millionen Euro, zur Substanzstärkung in Gewinnrücklagen eingestellt. Die Gewinn- und Verlustrechnung der Vattenfall Europe AG schließt danach mit einem Bilanzgewinn von 305 Millionen Euro. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen der Hauptversammlung vor, diesen Bilanzgewinn von 305 Millionen Euro für eine weitere Rücklagendotierung in Höhe von 230 Millionen Euro und eine Dividende in Vorjahreshöhe von 0,37 Euro je Stückak-

tie (unveränderte Dividende von 29 Prozent) zu verwenden. Angesichts der bilanziellen Größe des Konzerns, aber auch der Holding selbst, ist die Thesaurierung geboten, um die Finanzierungsstruktur zu verbessern.

Die neue Dimension unseres Konzerns beweist auch der Umsatz. Im Vergleich zum Jahr 2001, in dem es Vattenfall Europe in der heutigen Form ja noch nicht gab, können wir sagen: Wir haben unsere Umsatzerlöse im Konzern, der das operative Geschäft betreibt, mehr als verdoppelt! Im Gesamtjahr 2002 belief sich unser Umsatz auf 8,86 Milliarden Euro, im Jahr davor waren es – ohne Bewag und konsolidierungsbedingt nur mit Teilumsätzen von LAUBAG und VEAG – 4,07 Milliarden Euro.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, den Bilanzgewinn von 305 Millionen Euro für eine weitere Rücklagendotierung in Höhe von 230 Millionen Euro und eine Dividende in Vorjahreshöhe von 0,37 Euro je Stückaktie zu verwenden.

Der Umsatz aus Stromvertrieb und Netznutzung belief sich – abzüglich der abzuführenden Stromsteuer – auf 5,04 Milliarden Euro. Im Handelsgeschäft haben wir im Berichtsjahr 2,85 Milliarden Euro Erlöst.

An Vertriebskunden haben wir im Berichtsjahr 78,1 Milliarden Kilowattstunden Strom verkauft, an Handelspartner waren es 123,8 Milliarden Kilowattstunden. Das ergibt einen Gesamtstromverkauf von knapp 202 Milliarden Kilowattstunden. Im Jahr 2001 war dieser Wert noch halb so hoch, nämlich etwas unter 101 Milliarden Kilowattstunden. Operativ ist der Zuwachs vor allem auf die Ausweitung des Handelsgeschäfts zurückzuführen.

Beim Stromabsatz lieferte die Vattenfall Europe Sales 40 Milliarden

Kilowattstunden an ostdeutsche Weiterverteiler außerhalb des Konzerns. HEW setzte 21 Milliarden Kilowattstunden ab und erreichte damit einen deutlichen Zuwachs gegenüber 2001,

Wir haben im Jahr 2002 unsere Umsatzerlöse im Konzern, der das operative Geschäft betreibt, mehr als verdoppelt.

vor allem durch die Ausweitung des bundesweiten und internationalen Geschäfts. Die Bewag steuerte 2002 (Februar bis Dezember) 13 Milliarden Kilowattstunden zum Stromabsatz des Konzerns bei. Einbußen im Kernmarkt Berlin hat Bewag durch bundesweite Vertriebsfolge mehr als kompensiert.

Im Wärmebusiness hat Vattenfall Europe Umsatzerlöse von 600 Millionen Euro erzielt. Mit den Schwerpunktmärkten Berlin und Hamburg von Bewag und HEW lieferte der Vattenfall Europe-Konzern insgesamt 13,5 Milliarden Kilowattstunden Wärme an Kunden – das ist eine Spitzenstellung in Europa.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt – nach HGB – für den Konzern 387 Millionen Euro. Im Vergleich zu 2001 errechnet sich ein Rückgang um 554 Millionen Euro. Ursache dafür, dass die gute Entwicklung des operativen Geschäfts im Ergebnis nicht vollständig sichtbar wird, sind Sondereinflüsse. Diese summieren sich auf insgesamt rund 600 Millionen Euro. Bereinigt um die Sondereinflüsse hat sich das betriebliche Ergebnis um 50 Millionen Euro gegenüber 2001 verbessert.

Zu den wichtigsten Sondereinflüssen, die das Ergebnis beeinflusst haben, gehörten:

▷ Im Jahr 2001 waren bei der VEAG aufgrund positiver Preisentwicklungen Drohverlustrückstellungen aufzulösen, was sich im Konzernergebnis mit 213 Millionen Euro bemerkbar machte.

▷ Für noch anstehende Personalmaßnahmen – insbesondere Vorruhestandsregelungen – sind im Jahr 2002 180 Millionen Euro zurückgestellt worden. Diese Belastung lag im Vorjahr nur bei rund der Hälfte.

Im Vergleich zu 2001 errechnet sich für das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit ein Rückgang um 554 Millionen Euro.

▷ Darüber hinaus stehen im Ergebnis 2002 40 Millionen Euro Aufwendungen für Konsolidierungsmaßnahmen, während im Vorjahr aus der Entkonsolidierung von Beteiligungen Erträge in Höhe von 178 Millionen Euro anfielen.

▷ Nach den Vorschriften des Transparenz- und Publizitätsgesetzes sind im Konzernabschluss 2002 keine Sonderposten mit Rücklageanteil mehr enthalten. Dies bewirkte einen Wegfall von Erträgen aus der planmäßigen Auflösung sowie den Ansatz latenter Steuern im Konzernabschluss. Der deutsche Konzernabschluss hat damit einen wichtigen Schritt in Richtung international üblicher Bilanzierungsmethoden gemacht. Im Vorjahresergebnis waren 69 Millionen Euro Erträge aus der Auflösung von solchen Sonderposten angefallen.

Der Konzernjahresüberschuss belief sich auf 191 Millionen Euro, was einen Rückgang im Vergleich zum Vorjahreszeitraum – damals lag der Überschuss bei 553 Millionen Euro – darstellt. Auch hier waren die genannten Sondereinflüsse wirksam.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Sie nun über die ersten sechs Monate des Geschäftsjahrs 2003 informieren. Aufgrund der grundlegenden Neustrukturierung des Konzerns mit den erst vor einem Jahr gefassten Beschlüssen sowie der erst seit Mitte 2002 im Aufbau befindlichen

chen Holding können wir leider nicht auf vergleichbare Halbjahreswerte 2002 zurückgreifen. Der eine oder andere erinnert sich sicher, dass ich Sie vor einem Jahr noch mit den Zahlen der „alten HEW“ informiert habe.

Für den Vergleich der aktuellen Werte mit Vorjahreszahlen spielt außerdem weiterhin eine Rolle, dass Bewag und Vattenfall Europe Trading erst im Laufe des Jahres 2002 in den Konzernkreis kamen. Die Einbeziehung der Bewag seit 1. Februar 2002 führt in einer Reihe von Posten der Gewinn- und Verlustrechnung zu Zuwächsen, da im Berichtsjahr nun auch der Januar eingeschlossen ist. Die Einbeziehung unserer Handelsgesellschaft Vattenfall Europe Trading in den Vattenfall Europe-Konzern seit 1. Juni 2002 hat beim Umsatz und Materialaufwand aber den umgekehrten Effekt: Das Volumen der konzerninternen aufzurechnenden Posten ist höher als im Vorjahr, sodass diese Posten reduziert werden.

Unser Umsatz ist im Konzern von Januar bis Juni 2003 mit 4,16 Milliarden Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums geblieben.

Unser Umsatz ist im Konzern von Januar bis Juni 2003 mit 4,16 Milliarden Euro leicht unter dem Niveau des Vorjahreszeitraums geblieben. Dies ist vor allem durch den starken Rückgang im Handelsgeschäft zu erklären, in dem im Berichtszeitraum 1,10 Milliarden Euro Erlöst wurden. Ursache für den Rückgang sind neben den konsolidierungsbedingten Einflüssen die ab Sommer 2002 vorgenommene Konzentration des Handelsgeschäfts bei Vattenfall Europe Trading. Gleichzeitig liefen die umfangreichen Handelsaktivitäten von Bewag und HEW aus. Beides hatte zur Folge, dass einerseits Umsatz aus Eigenhandel zwischen den späteren Konzerngesellschaften weggefallen ist und an-

dererseits mit der einheitlichen Handelsplattform Vattenfall Europe Trading nur noch ein Handelspartner die Geschäfte für den Konzern betreibt.

Der Umsatz im Stromvertrieb an Verbraucher und Weiterverteiler wie Stadtwerke hat sich gut entwickelt.

Der Umsatz im Stromvertrieb an Verbraucher und Weiterverteiler wie Stadtwerke hat sich gut entwickelt. Er lag – abzüglich der abzuführenden Stromsteuer – bei 2,55 Milliarden Euro. Zum Umsatz steuerte unter anderem Bewag 680 Millionen Euro bei, von HEW kamen 654 Millionen Euro und von Vattenfall Europe Sales 564 Millionen Euro.

An Vertriebskunden haben wir von Januar bis Juni dieses Jahres 41,1 Milliarden Kilowattstunden Strom verkauft, an Handelspartner waren es 30,2 Milliarden Kilowattstunden. Das ergibt einen Gesamtstromverkauf von knapp 71,3 Milliarden Kilowattstunden. Im ersten Halbjahr 2002 lag dieser Wert aus den vorgenannten Gründen noch bei 102,6 Milliarden Kilowattstunden.

Erfreulich ist unter anderem wegen des kalten Winters auch das Wärme-geschäft gelaufen. Vattenfall Europe hat hier im ersten Halbjahr 2003 Umsatzerlöse von 354 Millionen Euro erzielt. Das ist deutlich mehr als im Vorjahreszeitraum. Auch der Wärmeabsatz hat auf 8,9 Milliarden Kilowattstunden stark zugenommen: In Berlin und Hamburg steigerten Bewag und HEW ihre Wärmelieferungen an Kunden erheblich.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt für den Konzern 197 Millionen Euro und liegt trotz des leicht gesunkenen Umsatzes auf dem Niveau des Vorjahres. Dabei ist zu berücksichtigen, dass das Vorjahresergebnis einige positive Sondereffekte hatte, die im ersten Halbjahr 2003 so nicht zum Tragen kamen. Rechnet man diese Effekte

heraus, kann festgestellt werden, dass das betriebliche Ergebnis des ersten Halbjahres 2003 rund 100 Millionen Euro besser ausgefallen ist als ein vergleichsweise ermittelter hälftiger Vorjahreswert.

Dieses gute Ergebnis gründet neben der Absatz- und Preisentwicklung im Kerngeschäft zu einem guten Teil auf den Kostensenkungsprogrammen, die bereits in den vergangenen Jahren von den Einzelunternehmen beschlossen worden sind. Durch die intensive Nutzung von Synergien im Vattenfall Europe-Konzern werden wir bis zum Jahr 2005 Einsparungen in Höhe von über 500 Millionen Euro pro Jahr erreichen.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit beträgt für den Konzern 197 Millionen Euro und liegt trotz des leicht gesunkenen Umsatzes auf dem Niveau des Vorjahres.

Nun noch ein kurzer Exkurs zu dem schon erwähnten Unterschied zwischen Swedish GAAP und HGB. Manch einer von Ihnen mag sich fragen, wie das Ergebnis nach HGB von knapp 200 Millionen Euro zu den gut 460 Millionen Euro Betriebsergebnis in Deutschland passen, die unser Mehrheitsgesellschafter Vattenfall AB am 31. Juli 2003 in seiner Halbjahrespressekonferenz veröffentlicht hat.

Zunächst: Die gut 460 Millionen Euro sind als so genannter „operating profit“ nach Swedish GAAP ermittelt. Darin sind Teile des Finanzergebnisses bereits verrechnet. Für den Vergleich mit HGB sollte das gesamte Finanzergebnis verrechnet sein. Deshalb eignet sich für Vergleichszwecke das Ergebnis vor Ertragsteuer besser. Dieses beläuft sich nach Swedish GAAP auf 416 Millionen Euro.

Gegenüber dem HGB-Ergebnis vor Ertragsteuern von 191 Millionen Euro erklärt sich die Differenz von 225

Millionen Euro zum Ergebnis nach Swedish GAAP wie folgt:

- ▷ Im schwedischen Abschluss sind wir als Vattenfall Europe selbst konsolidiert, während wir nach HGB die Obergesellschaft bilden. Aus der Konsolidierung der deutschen Gruppe hat Vattenfall AB einen so genannten „negativen

Aus der Konsolidierung der deutschen Gruppe hat Vattenfall AB einen so genannten „negativen Goodwill“.

Goodwill“, der über die Zeit ertragswirksam vereinnahmt wird, während im HGB-Abschluss aus unseren Tochterunternehmen per Saldo ein „Goodwill“ resultiert, der dann Abschreibungen verursacht. Die Erträge aus dem negativen Goodwill nach Swedish GAAP decken die Restrukturierungskosten von Vattenfall Europe ab, während diese nach HGB voll das Ergebnis belasten. Das allein macht eine Ergebnisverbesserung bei den Swedish GAAP-Zahlen von 117 Millionen Euro aus.

- ▷ Den nächsten Entlastungsbeitrag liefern die Abschreibungen. Sie sind nach Swedish GAAP vor allem wegen längeren Abschreibungsdauern derzeit um 54 Millionen Euro niedriger als der vergleichbare HGB-Wert.
- ▷ Auch bei der Bewertung von Rückstellungen gibt es Unterschiede. Aus den drei wesentlichen Unterschieden – bei Pensionsrückstellungen, bergbaubedingten Rückstellungen und der Entsorgung im Kernenergiebereich – ergeben sich Entlastungen im Swedish GAAP-Ergebnis von rund 30 Millionen Euro.
- ▷ Weitere 18 Millionen Euro Ergebnisverbesserung resultieren daraus, dass Vattenfall AB einen deutlich größeren Kreis von Unternehmen in den Konzernabschluss einbezieht. Ein Teil davon wird zum

Jahresende auch nach HGB ergebniswirksam, wenn Gewinnabführungsverträge bestehen.

- ▷ Danach verbleibt als Saldo ein Betrag von 6 Millionen Euro aus weiteren kleineren Einflussgrößen mit unterschiedlichen Vorzeichen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

meine Ausführungen zu den Zahlen des Geschäftsjahres 2002 und zum ersten Halbjahr 2003 mögen für jemanden, der sich mit der Materie nicht vertieft beschäftigt, etwas verwirrend sein. Wir haben die Bilanzierungswelten Swedish GAAP und HGB, wir haben seit dem Jahr 2000 den Konzern schrittweise erheblich vergrößert, und wir haben in der HGB-Rechnung des Konzerns wegen neuer Vorgaben des Gesetzgebers auch Bewertungsmethoden ändern müssen. All das macht unser Zahlenwerk sehr komplex, aber

meine Damen und Herren,

seien Sie versichert, Vattenfall Europe ist ein gesundes Unternehmen, und wir sind auch weiterhin auf gutem Wege.

Vattenfall Europe ist ein gesundes Unternehmen, und wir sind auch weiterhin auf gutem Wege.

Egal, ob nun nach Swedish GAAP bewertet oder in HGB ausgewiesen, wir erwarten für den Rest des Geschäftsjahrs im Konzern weiteres Wachstum. Dabei hat die Rentabilität jedoch Vorrang vor Umsatz- und Mengenzielen. Ich bin optimistisch, dass wir auch für das Gesamtjahr 2003 die Früchte einer erfolgreichen Integration ernten werden.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

das Jahr 2003 ist das Jahr der Konsolidierung. Wir wollen die Effizienzsteigerungsprogramme so auf den Weg bringen, dass bis Ende dieses Jahres deutlich wird, was nötig ist, um ein schlagkräftiger Energiekonzern zu sein. Vieles, sehr vieles auf

dem Weg dorthin ist bereits geschaffen.

Seit Sommer 2002 ist der Vattenfall Europe-Konzern rechtlich und organisatorisch neu formiert und die Unternehmenssteuerung auf Business Units entlang der Wertschöpfungskette ausgerichtet worden. Die nun etablierten Strukturen und Abläufe müssen ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Darüber hinaus wird

Das überregionale Vertriebsgeschäft wird unter der Marke „Vattenfall“ betrieben, in den Märkten Berlin und Hamburg bleiben die etablierten Marken „Bewag“ und „HEW“ erhalten.

ein Schwerpunkt unserer Arbeit im laufenden Jahr in der Festigung des Marktauftritts in Deutschland liegen. Das überregionale Vertriebsgeschäft wird unter der Marke „Vattenfall“ betrieben, in den Märkten Berlin und Hamburg bleiben die etablierten Marken „Bewag“ und „HEW“ erhalten.

Zu unseren wichtigsten strategischen Zielen für die kommenden Jahre gehört, die Kundenbeziehungen noch enger zu knüpfen. Den Wünschen der Kunden werden wir durch noch mehr Qualität und Service entsprechen. Sowohl Bewag als auch HEW haben eine lange Tradition, die von ausgezeichnetem Service, hoher Kundenzufriedenheit und großer Kundenloyalität geprägt ist. Bewag wie HEW haben in den vergangenen Jahren Auszeichnungen unabhängiger Marktbeobachter aus Presse und Wirtschaft erhalten. Dies dokumentiert die hohe Wertschätzung beider Unternehmen. Die vertrauten Marken Bewag und HEW bleiben auch künftig bestehen. Zudem werden Serviceleistungen und Produktangebote marktorientiert ausgeweitet.

Die Kunden sind nach der Liberalisierung des Strommarkts zunehmend preissensibel geworden. Enge Kundenbindung setzt voraus, dass wir at-

traktive Produkte anbieten können. Wir erreichen dies durch effiziente interne Prozesse und durch die Neuaufstellung im Vertrieb.

Nicht nur im Vertrieb und beim Kunden werden wir uns in den kommenden Jahren auf eine Reihe wichtiger Herausforderungen einstellen müssen. Alles, was wir tun, muss in den einheitlichen Rahmen unserer Strategie und unserer Kernwerte passen. Dazu gehört für uns selbstverständlich, nicht nur für unsere Shareholder und Kunden erste Wahl zu sein, sondern auch gesellschaftliche

Zu unseren wichtigsten strategischen Zielen für die kommenden Jahre gehört, die Kundenbeziehungen noch enger zu knüpfen.

Verantwortung zu übernehmen. Wir haben das Ziel, weiterhin als gestaltende Kraft in der Gesellschaft mitzuwirken, nach deutlichen ethischen Grundsätzen zu handeln und offen zu zeigen, wie wir unserer Verantwortung nachkommen. Sie sehen,

verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch hier stellen wir uns dem Anspruch „Offenheit“.

Wir sind uns der gesellschaftlichen Verantwortung als einer der größten Arbeitgeber Nordostdeutschlands mit rund 22.300 Beschäftigten bewusst, insbesondere als größter Arbeitgeber, größter Ausbilder und größter privater Investor in Ostdeutschland einschließlich Berlin. Wir bieten – Stand 1. Januar 2003 – im gesamten Konzern 1.764 Auszubildenden eine fundierte Berufsqualifikation. Mit einer Ausbildungsquote von rund acht Prozent sind wir fast doppelt so gut wie der Durchschnitt der deutschen Unternehmen.

Im vergangenen Jahr haben 380 junge Menschen ihre Berufsausbildung bei uns abgeschlossen, 330 von ihnen haben wir übernommen.

Allerdings – und da will ich nicht drum herum reden – geht es auch für

uns nicht ohne Personalanpassungen. Verantwortliches Handeln – für die Zukunftssicherung des Unternehmens – heißt eben manchmal auch, schwierige und schmerzliche Entscheidungen treffen zu müssen. Zum einen

Wir sind uns der gesellschaftlichen Verantwortung als einer der größten Arbeitgeber Nordostdeutschlands mit rund 22.300 Beschäftigten bewusst.

entstanden im Zuge der Modernisierung in den Vorgängerunternehmen Arbeitsabläufe, die aufgrund hochtechnologischer Ausstattung mit einer deutlich reduzierten Personaldecke auskommen. Zum anderen wollen wir im Zuge der Integration Arbeitsabläufe wirkungsvoller gestalten, um so die Kosten zu senken. Dennoch haben wir uns tarifvertraglich verpflichtet, bis 2007 keine betriebsbedingten Kündigungen auszusprechen – und dazu stehen wir auch!

Wir haben immer gesagt, dass es ohne Arbeitsplatzabbau nicht gehen wird. Nur so können wir unser Ziel, zukunftssichere Ausbildungs- und Arbeitsplätze anzubieten, erreichen. Daher werden wir Arbeitsplätze abbauen müssen. Wir wollen das jedoch sozialverträglich gestalten. Dazu gehört auch, im Personalbereich schnellstmöglich Klarheit zu schaffen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern also so bald wie möglich ihre Perspektive im Unternehmen aufzuzeigen.

Unserer Verantwortung für die Gesellschaft wollen wir auch dadurch gerecht werden, dass wir vorbildlich im Umweltschutz sind und an der Entwicklung nachhaltiger Energielösungen für die Zukunft mitwirken. Wir haben für eine Investitionssumme von 9 Milliarden Euro unseren Kraftwerkpark erneuert und modernisiert – auch mit Blick auf eine umweltschonende, effiziente und zuverlässige Produktion.

Als Energieversorger haben wir eine doppelte Verantwortung der Umwelt und unseren Kindern gegenüber: Wir müssen heute umsetzen, was machbar ist, um die Umwelt zu entlasten, und wir müssen heute schon die Weichen für die Energieversorgung von übermorgen stellen.

Vattenfall Europe stellt sich beiden Aufgaben: Wir untersuchen und fördern innovative Technologien in allen Bereichen, die die Umwelt entlasten und Marktchancen bieten.

Eine umweltneutrale Energieversorgung ist nicht möglich. Aber wir leisten einen Beitrag, die Belastung der Umwelt nachhaltig zu reduzieren. Dazu werden wir unsere Aktivitäten bündeln und ausbauen.

Wir haben immer gesagt, dass es ohne Arbeitsplatzabbau nicht gehen wird.

Dafür benötigen wir aber klare, verlässliche politische Rahmenbedingungen. Vattenfall Europe hat seit 1990 den CO₂-Ausstoß um mehr als 50 Millionen Tonnen oder 40 Prozent reduziert. Damit haben wir mehr als 20 Prozent der deutschen CO₂-Minderung zwischen 1990 und 2001 im Alleingang erreicht. Und wir haben nahezu die gesamte CO₂-Reduktion der deutschen Stromerzeuger geleistet. Diese bereits erbrachten Leistungen müssen im Rahmen der kommenden Ausgestaltung des Emissionszertifikatehandels als „early action“ anerkannt werden. Das ist schlicht ein Gebot der Gerechtigkeit.

In Sachen Fairness und Wettbewerbsgleichheit ist die Politik unseres Erachtens noch in einem anderen Punkt gefordert: Das zukünftige Regulierungssystem muss uns stabile Rahmenbedingungen bieten, unter denen wir unsere Netzentgelte kalkulieren können. Die Regulierungsbehörde soll wie ein Schiedsrichter im Teilmarkt Netzzugang für fairen Wettbewerb sorgen, nicht aber die Spielregeln selbst schreiben. Die Spielregeln

sollten durch ein Regulierungsgesetz und eine detaillierte Rechtsverordnung des Bundes mit Zustimmung des Bundesrates vorgegeben werden. Ziel der Regulierungsbehörde muss Transparenz und Berechenbarkeit für alle Beteiligten sein. Die Preise für die Netznutzung müssen fair sein und Investitionen in Erhalt und Ausbau der Netze ermöglichen. Und: Reguliert werden darf nur der Netzzugang, auf allen anderen Teilmärkten muss Wettbewerb herrschen.

Das zukünftige Regulierungssystem muss uns stabile Rahmenbedingungen bieten, unter denen wir unsere Netzentgelte kalkulieren können.

Wie im Fußball sollte es nur einen Schiedsrichter auf dem Spielfeld geben, deswegen bin ich dafür, die Fach- und Kartellaufsicht zu bündeln. Und es müssen die politisch gewollten Sonderlasten – ich nenne als Stichwort EEG-Netzausbau – aus den Netzentgelten erfolgen. Bei der Regulierung dürfen auch keine Unterschiede zwischen den Stadtwerken und anderen Netzbetreibern gemacht werden.

Meine Damen, meine Herren: Sie sehen, wir haben seit einem Jahr eine Menge auf den Weg gebracht. Dieser Weg war nicht immer einfach und schon gar nicht ohne Hindernisse. Heute sind wir jedoch mehr denn je davon überzeugt, auf dem richtigen Weg zu sein.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Sie nunmehr über den aktuellen Stand der Verschmelzung von Vattenfall Europe und Bewag sowie der Ausgliederung des operativen Geschäfts der Bewag informieren.

Die Aktionäre der Vattenfall Europe und der Bewag haben die Verschmelzung in den Hauptversammlungen am 06. Februar und 31. Januar 2003 mit großer Mehrheit beschlossen; außerdem haben die Aktionäre

der Bewag der vorherigen Ausgliederung des operativen Geschäfts auf eine Tochtergesellschaft zugestimmt. Die Ausgliederung des operativen Geschäfts und die Verschmelzung der Bewag sind die letzten Schritte zur Vollendung der neuen Konzernstruktur, die die Wettbewerbsfähigkeit unseres Unternehmens entscheidend stärken wird.

Bedauerlicherweise haben einige wenige Aktionäre beider Gesellschaften die Verschmelzungsbeschlüsse gerichtlich angefochten. Diese Anfechtungsklagen verhindern derzeit den Vollzug, das heißt die Eintragung der Verschmelzung, so dass die Aktionäre der Bewag leider noch nicht zu Aktionären der Vattenfall Europe geworden sind.

Die Verzögerung der Verschmelzung kann zu Schäden in zweistelliger Millionenhöhe führen, wenn die Synergieeffekte und Kostenvorteile der neuen Konzernstruktur erst zu einem späteren Zeitpunkt realisiert werden können. Die Vorstände beider

Bedauerlicherweise haben einige wenige Aktionäre beider Gesellschaften die Verschmelzungsbeschlüsse gerichtlich angefochten.

Gesellschaften nutzen daher sämtliche rechtliche Mittel, den baldigen Vollzug der Verschmelzung zu erreichen. In der Auseinandersetzung mit den Anfechtungsklägern haben wir bereits wichtige Teilerfolge erzielt, denn das Landgericht Berlin hat in erster Instanz so genannte Freigabebeschlüsse erlassen. Die Freigabebeschlüsse ergehen in einem Eilverfahren und ermöglichen die Eintragung der Verschmelzung, bevor über die Anfechtungsklagen rechtskräftig entschieden worden ist. Das Landgericht Berlin hat mit den Freigabebeschlüssen in allen acht Fällen unsere Auffassung bestätigt, dass die Anfechtungsklagen teilweise unzulässig sind, dass sie teilweise offensichtlich inhaltlich unbegründet sind, bzw. dass

die Erhebung dieser Klagen nicht den Interessen beider Gesellschaften und ihrer Aktionäre dient. Die Freigabebeschlüsse des Landgerichts Berlin liegen an der Dokumentenausgabe für Sie bereit.

In der Auseinandersetzung mit den Anfechtungsklägern haben wir bereits wichtige Teilerfolge erzielt.

Trotz der eindeutigen Aussagen des Landgerichts Berlin haben einige Aktionäre die Freigabebeschlüsse mit dem Rechtsmittel der Beschwerde angegriffen, so dass der Vollzug der Verschmelzung weiterhin gehemmt ist. Der Rechtsstreit um die Freigabe wird nunmehr vor dem Kammergericht fortgesetzt, das in letzter Instanz über das Wirksamwerden der Verschmelzung zu entscheiden hat. Wir erwarten den Beschluss des Kammergerichts in Bälde und sind zuversichtlich, dass das Kammergericht ebenso wie das Landgericht im Sinne der großen Mehrheit der Aktionäre entscheiden wird, die der Verschmelzung zugestimmt haben.

Wir hatten gehofft, die Bewag-Aktionäre bereits auf der heutigen Hauptversammlung als Aktionäre der Vattenfall Europe begrüßen zu können. Dies ist uns wegen der Anfechtungsklagen leider nicht möglich. Stattdessen haben wir die Möglichkeiten des Aktienrechts genutzt und die Bewag-Aktionäre als Gäste eingeladen. Dieses Angebot ist erfreulicherweise auch in großem Umfang genutzt worden.

Herr Josefsson hat Ihnen bereits erläutert, dass nur den Aktionären der Vattenfall Europe das Rede- und Stimmrecht zusteht. Die Anfechtungsklagen sind auch der Grund dafür, dass die Bewag-Aktionäre leider nicht an der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2002 teilhaben können.

Eine Dividende für das zurückliegende Geschäftsjahr kann die Vatten-

fall Europe aufgrund der Regelungen des Aktienrechtes nur an ihre Aktionäre zahlen – und damit nicht an die Aktionäre und Aktionärinnen der Bewag.

Nach den Regelungen des Verschmelzungsvertrages erhalten die bisherigen Aktionäre und Aktionärinnen der Bewag allerdings eine Zahlung in Höhe der vollen Vattenfall Europe-Dividende für das Geschäftsjahr 2002, sofern die Verschmelzung der Bewag auf die Vattenfall Europe bis zum Ablauf des 01. September 2003 vollzogen werden kann. Aufgrund der anhängigen Klagen ist aber nicht abzusehen, wann die Eintragung erfolgt. Wir bitten deshalb um Verständnis, dass wir keine Erwartungen wecken wollen, die wir evtl. nicht erfüllen können.

Die Anfechtungsklagen sind auch der Grund dafür, dass die Bewag-Aktionäre leider nicht an der Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2002 teilhaben können.

Wir können Ihnen aber versichern, dass wir unsere Verpflichtungen erfüllen werden, und wir können Ihnen auch versichern, dass wir in den Gerichtsverfahren immer mit allem Nachdruck auf die besondere Eilbedürftigkeit hingewiesen haben.

Bei einer Eintragung erst nach dem 01. September besteht allerdings kein Anspruch aus dem Verschmelzungsvertrag auf Zahlung einer Dividende. Dieser üblichen vertraglichen Regelung haben die Hauptversammlungen zu Beginn des Jahres zugestimmt. Es ist uns deshalb schon rechtlich nicht möglich noch eine Dividende oder eine Ausgleichszahlung zu leisten.

Falls es dadurch zu einer Ungenauigkeit im Umtauschverhältnis für die Bewag-Aktien kommen sollte, so wird dies in einem so genannten Spruchverfahren gerichtlich geklärt werden. Ein solches Verfahren findet üblicherweise bei Verschmelzungs-

verfahren unserer Größenordnung statt; die Einleitung des Verfahrens ist uns bereits angekündigt worden.

Ich bin mir deshalb sicher, dass die Aktionärinnen und Aktionäre der Bewag auch hinsichtlich der Dividende fair behandelt werden.

Die Einleitung des Spruchverfahrens ist uns bereits angekündigt worden.

Ich möchte in diesem Zusammenhang aber darauf hinweisen, dass die Bewag-Aktionäre schon jetzt mittelbar von der positiven Kursentwicklung der Vattenfall-Europe-Aktie profitieren. Mit dem Wirksamwerden der Verschmelzung werden die Bewag-Aktionäre für jede Bewag-Aktie 0,5976 Vattenfall-Europe-Aktien erhalten, was bei dem aktuellen Kurs von 14,40 Euro (Xetra-Kurs, Stand 20.8.2003, 13.30 Uhr) einem Gegenwert von 16,13 Euro (Xetra-Kurs, Stand 20.8.2003, 13.30 Uhr) entspricht.

Lassen Sie mich jetzt noch kurz über die Bewag-Ausgliederung berichten. Die Ausgliederung des operativen Geschäfts der Bewag ist am 08. August 2003 wirksam geworden. Das Strom- und Fernwärmegeschäft am Standort Berlin wird seitdem von der Bewag Aktiengesellschaft & Co. KG, einer Tochtergesellschaft der Bewag, betreut. Gleichzeitig mit der Ausgliederung des operativen Geschäfts auf die „neue“ Bewag hat die „alte“ Bewag ihren Firmennamen in „Bewag Holding AG“ geändert. Die HV der Bewag hatte der Firmenänderung am 31. Januar 2003 zugestimmt, da bei der gleichzeitigen Verwendung der Firmennamen Bewag AG und Bewag AG & Co. KG Verwechslungsgefahr bestehen würde.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soviel zum aktuellen Stand der Verschmelzung. Nun komme ich zu Punkt 6 der Tagesordnung der heutigen Hauptversammlung. Hier bitten

wir Sie um Zustimmung zum Abschluss von drei Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträgen. Auf die im Zusammenhang damit ausgelegten Unterlagen hat Sie Herr Josefsson bereits hingewiesen. Gestatten Sie mir nun eine kurze Erläuterung der Verträge, wie es im Aktiengesetz vorgesehen ist. Ich bitte schon jetzt um Verständnis und Nachsicht, dass diese Ausführungen über längere Passagen juristische Inhalte haben. Wir sind jedoch verpflichtet, Sie in dieser Weise über die geplanten Schritte zu unterrichten.

Die Ausgliederung des operativen Geschäfts der Bewag ist am 08. August 2003 wirksam geworden.

Die Vattenfall Europe hat am 01. Juli 2003 drei Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge jeweils mit der Vattenfall Europe *Erste* Vermögensverwaltungs-GmbH, der Vattenfall Europe *Zweite* Vermögensverwaltungs-GmbH und der Vattenfall Europe *Dritte* Vermögensverwaltungs-GmbH abgeschlossen.

Bei diesen abhängigen Gesellschaften handelt es sich um 100-prozentige Tochtergesellschaften der Vattenfall Europe, die mit einem Stammkapital von jeweils 25.000,00 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 entsprechend angepasst.

Durch die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge werden die drei Tochtergesellschaften, also die

abhängigen Gesellschaften, der Leitung unseres Unternehmens unterstellt, so dass die Vattenfall Europe die Führung der abhängigen Gesellschaften effektiv beeinflussen kann.

Die Vattenfall Europe hat am 01. Juli 2003 drei Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge abgeschlossen.

Mit dem Abschluss der Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge erreichen wir zudem, dass die Vattenfall Europe und die abhängigen Gesellschaften körperschaft- und gewerbesteuerlich als eine Einheit behandelt werden. Im Rahmen dieser steuerlichen Organschaft werden die Gewinne und Verluste der abhängigen Gesellschaften der Vattenfall Europe zugerechnet.

Da der rückwirkende Abschluss eines solchen Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrages nicht möglich ist, könnte ein späterer Vertragsabschluss zu steuerlichen Nachteilen der Vattenfall Europe führen. Für die Aktionäre der Vattenfall Europe ergeben sich außer der Pflicht zur Übernahme möglicher Verluste der abhängigen Gesellschaften keine besonderen Folgen. Insbesondere entstehen auch keine Ausgleichsverpflichtungen gegenüber außenstehenden Gesellschaftern, da es sich um 100-prozentige Tochtergesellschaften handelt. Aus diesem Grund war eine Vertragsprüfung gemäß § 293b AktG nicht erforderlich.

Die drei Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge bedürfen zu

ihrer Wirksamkeit der Zustimmung der Gesellschafterversammlung der jeweiligen abhängigen Gesellschaft, die bereits vorliegt, der Zustimmung der Hauptversammlung der Vattenfall Europe und der Eintragung in das Handelsregister der jeweiligen abhängigen Gesellschaft.

Die Verträge haben im Wesentlichen folgenden identischen Inhalt:

- ▷ Die abhängigen Gesellschaften unterstellen die Leitung ihrer Gesellschaft der Vattenfall Europe.
- ▷ Die abhängigen Gesellschaften verpflichten sich, ihren ganzen Gewinn eines Geschäftsjahres an die Vattenfall Europe abzuführen.

Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, dem Abschluss der Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zuzustimmen.

- ▷ Die Vattenfall Europe verpflichtet sich, jeden während der Vertragsdauer sonst entstehenden Jahresfehlbetrag der abhängigen Gesellschaft auszugleichen, soweit dieser nicht durch eine Entnahme von Beiträgen aus den anderen Gewinnrücklagen, die während der Vertragsdauer in sie eingestellt worden sind, ausgeglichen werden kann.
- ▷ Der Beherrschungsvertrag gilt von der Eintragung in das Handelsregister an, die Gewinnabführungsvereinbarung gilt erstmals für den gesamten Gewinn oder Verlust des Rumpfgeschäftsjahres 2003.

Aufgrund der mit der vertraglichen Konzernierung verbundenen rechtli-

chen und steuerrechtlichen Vorteile schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, dem Abschluss der Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zuzustimmen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Wir werden auch dieses Jahr auf unserem Weg vorankommen, ein besseres Ergebnis zu schreiben.

soweit die trockenen juristischen Sachverhalte, über die wir Sie informieren müssen. Nicht nur in diesem Punkt, sondern auch zu allen anderen Themen hoffe ich, mein Versprechen vom Beginn meiner Rede, Sie offen und transparent zu informieren, eingelöst zu haben. Meine Ausführungen zu unserem Zahlenwerk haben Ihnen einiges an Geduld und Verständnis abverlangt, aber dennoch ist klar: Sie sind Aktionär – wenn ich die Bewag-Aktionäre anschau, sage ich, für Sie gilt das auch bald –, also Sie alle, sind – oder werden – Aktionär eines soliden Unternehmens, das eine gute Zukunft vor sich hat. Wir werden auch dieses Jahr auf unserem Weg vorankommen, ein besseres Ergebnis zu schreiben. Wir ernten schon heute die Früchte einer erfolgreichen Integration. Dies stützt deutlich die Position von Vattenfall Europe als drittgrößtes Stromunternehmen in Deutschland und der Vattenfall-Gruppe als Nummer 5 in Europa. Diese Stellung werden wir jetzt festigen.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.

