



Klare Priorität hat die Steigerung der Performance

Dr. Wulf H. Bernotat

Vorsitzender des Vorstands
der E.ON AG

in der Hauptversammlung am 28. April 2004



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich möchte Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung willkommen heißen.

Als ich vor einem Jahr das Amt des Vorstandsvorsitzenden von E.ON übernommen habe, habe ich mir vor allem vorgenommen, die Dynamik des erfolgreichen Konzernumbaus zu erhalten und auf den Aufbau eines integrierten Energiekonzerns zu richten. Mir geht es darum, mit der neuen Energie bei E.ON nachhaltige Werte für Sie, die Aktionäre, zu schaffen. Steigerung der Performance, Integration unserer Geschäfte und gezielte Wachstumsschritte sind die Kernelemente dieser Strategie.

Auf diesem Weg ist E.ON im vergangenen Jahr gut vorangekommen:

Erstens haben wir die Fokussierung auf das Strom- und Gasgeschäft weitgehend abgeschlossen. Nach Powergen wurde auch Ruhrgas erfolgreich in den Konzern integriert. Auch die Veräußerung von Betei-

ligungen, die uns mit der Ministererlaubnis für den Ruhrgaserwerb auferlegt wurde, haben wir zügig und wertschaffend realisiert; insgesamt wurden damit über 2,7 Mrd € Erlöst.

Das Konzern-Betriebsergebnis stieg um 20 Prozent auf knapp 4,6 Mrd €.

Wir haben zweitens im Rahmen eines „On.Top“ genannten Projekts Strategie und Struktur des Konzerns auf unsere Märkte ausgerichtet und die koordinierenden und steuernden Funktionen des Corporate Centers deutlich gestärkt.

Und drittens haben wir beim Ergebnis zweistellig zugelegt. Das Konzern-Betriebsergebnis stieg um 20 Prozent auf knapp 4,6 Mrd €. Diese Steigerung ist vor allem auf die Konsolidierung von Ruhrgas seit Februar 2003 und die ganzjährige Einbeziehung von Powergen zurückzuführen. Dies bestätigt deutlich die Wachs-

tumsstrategie der letzten Jahre. Das Konzern-EBIT – also das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – erhöhte sich um 34 Prozent auf 6,2 Mrd € und der Konzern-Überschuss um 67 Prozent auf gut 4,6 Mrd €. Unsere Netto-Verschuldung haben wir um 4,6 Mrd € auf 7,9 Mrd € spürbar reduziert.

Deshalb schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat eine Dividende von 2 € je Aktie vor. Mit dieser fünften Anhebung in Folge erhöhen wir die Dividende um 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Und mit einer Ausschüttungssumme von 1,3 Mrd € bauen wir unsere Spitzenposition unter den ausschüttungsstärksten Unternehmen weiter aus.

Wenn Sie sich in der europäischen Energielandschaft umsehen, werden Sie kein anderes Unternehmen finden, das so wie E.ON die liberalisierten Energiemärkte genutzt hat, um Wachstum und Erträge zu steigern.

Wir haben dies erreicht, weil E.ON die neuen strategischen Möglichkeiten frühzeitig erkannt und weit-

sichtig genutzt hat. So sind wir heute in der Lage, die weitere Entfaltung des europäischen Energiemarkts unternehmerisch wesentlich mitzugestalten. Dabei kann der Konzern in allen Bereichen auf eine hochmotivierte Mannschaft bauen, die sich mit Kompetenz und Courage dem Wettbewerb stellt. Auch die Belegschaftsvertretungen im Konzern unterstützen aufgeschlossen und engagiert die Entwicklung von E.ON.

Mit der fünften Anhebung in Folge erhöhen wir die Dividende um 14 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Ich bin sicher, dass ich auch in Ihrem Namen spreche, wenn ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie ihren Vertretungen für die im vergangenen Jahr geleistete Arbeit sehr herzlich danke.

On.Top: Struktur und Strategie

Im Rahmen von On.Top mussten wir E.ON nicht neu erfinden. Nach den Jahren des intensiven Konzernumbaus war aber ein gründlicher Check-up unserer Struktur und unserer Strategie notwendig geworden.

Beinahe alles von dem, was wir bei On.Top entwickelt haben, ist bereits umgesetzt. Schon seit Jahresanfang arbeiten wir in der neuen Struktur. Wir haben den Konzern stringent auf fünf Zielmärkte ausgerichtet, für die jeweils eine Führungsgesellschaft verantwortlich ist:

- ▷ E.ON Energie bearbeitet den zentraleuropäischen Markt, zu dem insbesondere Deutschland, die Benelux-Länder, Österreich, Tschechien, die Slowakei und Ungarn gehören. In dieser großen Region sind wir insgesamt die Nr. 1 beim Strom- und Gasvertrieb.
- ▷ Ruhrgas steuert unsere Aktivitäten im gesamteuropäischen Gasmarkt und ist dort die Nr. 3.
- ▷ E.ON Nordic ist für den skandinavischen Markt zuständig. Mit Syd-

kraft, E.ON Finland und Graning sind wir dort die Nr. 3 im Vertriebsgeschäft.

- ▷ Powergen verantwortet den britischen Markt als Nr. 2 bei Strom- und Gasvertrieb wie auch in der Stromerzeugung.
- ▷ Der 5. Zielmarkt ist der Mittlere Westen der USA. LG&E Energy ist in Kentucky die Nr. 1 im Vertriebsgeschäft und in der Stromerzeugung.

Diese sog. „Market Units“ berichten an das Corporate Center in Düsseldorf, das marktübergreifend das Gesamtgeschäft steuert. Unterhalb der Market Units sind eine Reihe von Business Units für das operative Geschäft verantwortlich, so z.B. E.ON Kraftwerke für die konventionelle Stromerzeugung oder Ruhrgas Transport für das Gastransportnetz.

Wir haben den Konzern stringent auf fünf Zielmärkte ausgerichtet, für die jeweils eine Führungsgesellschaft verantwortlich ist.

Mit dieser klaren und schlanken Struktur verbinden wir die konzernweite Optimierung unserer Geschäfte mit großer Flexibilität in den Märkten.

Im Hinblick auf die strategische Ausrichtung des Konzerns sind vor allem zwei Ergebnisse unserer Analyse wichtig: Zum einen hat sich unser integriertes Geschäftsmodell im Strom- wie im Gasgeschäft als langfristig überlegen erwiesen. Denn so können wir das Geschäft vom Kraftwerk bis zur Steckdose, bzw. von der Gasförderung bis zum Verbraucher optimieren und Risiken besser ausgleichen. Zum anderen wurde der europäische Markt als der zurzeit wichtigste strategische Aktionsraum des Konzerns bestätigt. Hier haben wir die größten Chancen, nachhaltigen Wert zu schaffen.

Ich möchte Ihnen zunächst einen Überblick über wesentliche Entwick-

lungen in unseren Märkten geben, bevor ich auf die weiteren strategischen Perspektiven des Konzerns eingehe.

Dem Abschluss 2003 liegt zum letzten Mal die Struktur mit den drei Teilkonzernen E.ON Energie, Ruhrgas und Powergen zugrunde. An dieser Struktur orientiert sich deshalb auch mein Überblick.

Marktentwicklungen: E.ON Energie

Zunächst zu E.ON Energie, die im vergangenen Jahr ihr Betriebsergebnis um 10 Prozent auf 3,1 Mrd € steigern konnte. Dazu trugen erhebliche operative Verbesserungen, die erstmalige Konsolidierung neuer Beteiligungen sowie eine Erholung der Strompreise bei.

Bei dem Anstieg der Strompreise, der in den europäischen Großhandelsmärkten im vergangenen Jahr einsetzte, kamen verschiedene Faktoren zusammen: Im kalten Winter 2002/2003 und im heißen Sommer

E.ON Energie konnte im vergangenen Jahr ihr Betriebsergebnis um 10 Prozent auf 3,1 Mrd € steigern.

zog die Stromnachfrage an, während die Trockenheit skandinavischer Wasserkraftstrom verknappte. Überall in Europa mussten Kraftwerke mangels ausreichendem Kühlwasser ihre Leistung drosseln, wovon vor allem Frankreich betroffen war. Während sich diese klimatischen Einflüsse nur vorübergehend auswirkten, hält der Preisschub steigender Brennstoffpreise zunächst weiter an. So hat sich der Weltmarktpreis für Steinkohle im Jahresverlauf fast verdoppelt; auch der Erdgaspreis blieb ölpreisbedingt auf hohem Niveau.

Im europäischen Markt wurde also im vergangenen Jahr Strom knapp – und weil der Markt funktionierte, stiegen die Preise. Knappheits- und kostenbedingte Preiserhöhungen müssen und werden sich letztlich im

Markt durchsetzen, denn sie haben die wichtige Funktion, Anreize für die notwendigen Investitionen zu geben. Daran wird auch die Intensivierung des Wettbewerbs nichts ändern, die auf die europäischen Märkte zukommt, wenn in wenigen Wochen alle gewerblichen Strom- und Gaskunden Europas ihren Anbieter frei wählen können. Und 2007 folgen die Haushaltskunden. Weil damit der Druck steigt, effizientere Strukturen zu schaffen, wird auch die Konsolidierung der europäischen Energiewirtschaft neue Dynamik gewinnen. Wir streben mittelfristig keine großen Akquisitionen an, aber der Markt bietet vielfältige Chancen für kleine und mittlere, auf Synergien zielende Investments. Wir bleiben wählerisch bei Wachstumsschritten: Akquisitionen müssen nicht nur strategisch sinnvoll sein, sondern sich auch operativ unmittelbar auszahlen. Wenn diese Voraussetzungen aber vorliegen, dann greifen wir entschlossen zu.

Wir streben mittelfristig keine großen Akquisitionen an, aber der Markt bietet vielfältige Chancen für kleine und mittlere, auf Synergien zielende Investments.

Im vergangenen Jahr hat E.ON Energie durch Arrondierungen und interne Strukturmaßnahmen ihre Marktpositionen weiter gestärkt. Eine Reihe kleinerer Regionalversorger wurden zu E.ON Hanse und E.ON Westfalen Weser zusammengefasst. Damit schaffen wir effizientere Einheiten, die außerdem in der Lage sind, die Konvergenz der Vertriebsstrukturen von Strom- und Gasgeschäft zu nutzen. Auch Sydkraft, die im vergangenen Jahr noch bei E.ON Energie geführt wurde, konnte ihre Position im skandinavischen Markt ausbauen. Die Gesellschaft hat ihren Anteil an Graninge, dem viertgrößten Energieversorger Schwedens, aufge-

stockt und hält dort inzwischen 97,5 Prozent.

Wenn in drei Tagen, am 1. Mai, zehn neue Länder zur Europäischen Union stoßen, ist dies ein historisches Datum für Europa und zugleich eine große Chance für E.ON. Wir haben in den überdurchschnittlich wachsenden Energiemärkten Osteuropas bereits seit Jahren systematisch Positionen aufgebaut. Im vergangenen Jahr konnte in Tschechien durch mehrheitliche Übernahme von zwei Stromverteilern nach mehrjährigen Vorarbeiten ein Durchbruch erzielt werden. Wir

Wir haben in den überdurchschnittlich wachsenden Energiemärkten Osteuropas bereits seit Jahren systematisch Positionen aufgebaut.

erreichen im tschechischen Markt jetzt knapp 2,5 Millionen Strom- und Gaskunden. Über verschiedene Mehr- und Minderheitsbeteiligungen beliefern wir in Ungarn fast 2,7 Millionen Strom- und Gaskunden und in der Slowakei 1 Million Stromkunden. Wir wollen möglichst alle osteuropäischen Aktivitäten zu Mehrheitsbeteiligungen aufstocken. Ferner haben wir ein Projekt gestartet, um energiewirtschaftliche Synergien zwischen den benachbarten Versorgungsgebieten dieser Länder zu heben.

Im Vergleich mit unseren Wettbewerbern haben wir im osteuropäischen Energiegeschäft einzigartige Erfahrungen gesammelt, die wir für weiteres gezieltes Wachstum nutzen wollen. Gute Einstiegs-Chancen sehen wir derzeit insbesondere in Bulgarien.

Marktentwicklungen: Ruhrgas

Ruhrgas ist im E.ON-Konzern schwungvoll gestartet. Seit Einbeziehung in unseren Konzern ab Februar hat die Gesellschaft im vergangenen Jahr 1,1 Mrd € zum Kon-

zernbetriebsergebnis beigetragen. Dieses hervorragende Ergebnis wurde durch eine außerordentlich positive Konstellation von Einflussfaktoren begünstigt. Das hohe Ölpreisniveau zog über die Preisbindung auch den Gaspreis mit, die kalte Witterung sorgte für einen steigenden Absatz und tiefere Spitzentemperaturen führten zu höheren Leistungspreisen. Außerdem hat Ruhrgas ihre Beschaffungsmöglichkeiten optimal genutzt.

Ruhrgas ist im E.ON-Konzern schwungvoll gestartet.

Die auf den Gasabsatz bezogenen Auflagen aus der Ministererlaubnis hat Ruhrgas im vergangenen Jahr erfüllt: Dies betrifft zum einen die Verstärkung importierter Gasmengen; zum anderen die teilweise Freigabe von Liefermengen. Trotz dieser Maßnahmen ist es Ruhrgas gelungen, ihren Absatz im Wesentlichen zu halten. Hier hat sich gezeigt, dass die über Jahre aufgebaute Partnerschaft mit Weiterverteilern und Endkunden für beide Seiten überzeugende Vorteile hat.

Obwohl der Wettbewerb weiter anzieht, konnte Ruhrgas auch im Ausland zulegen. Vor allem durch kurzfristige Handelsgeschäfte, aber auch durch Lieferungen nach Großbritannien, Österreich, in die Schweiz und erstmals auch nach Frankreich stieg der Auslandsabsatz um über 11 Prozent.

Unser Engagement in der Gasförderung konzentrieren wir zurzeit auf die britische und norwegische Nordsee. Anfang 2003 hat Ruhrgas einen Anteil an einem Feld im norwegischen Schelfgebiet erworben, das in zwei bis drei Jahren die Gasförderung aufnehmen soll. Ruhrgas steht davon ein Anteil von rund 15 Prozent zu. Außerdem hat Ruhrgas aus zwei Projekten in der britischen Nordsee im vergangenen Jahr Erdgas bezogen.

Für Ruhrgas wird insbesondere der britische Markt immer interessanter.

Großbritannien wird in den nächsten Jahren zum Nettoimporteur von Erdgas. Ruhrgas arbeitet an verschiedenen Optionen zur zuverlässigen und wettbewerbsfähigen Versorgung des britischen Marktes, vor allem von Powergen. Wir sehen hier erhebliches Potenzial für Synergien und neue Geschäfte.

Für Ruhrgas wird insbesondere der britische Markt immer interessanter.

Im Rahmen unserer Osteuropastrategie spielt Ruhrgas eine wichtige Rolle. Ihre Beteiligungen im Baltikum und in der Slowakei beliefern 2,5 Millionen Kunden. Aktuell engagiert sich Ruhrgas bei den laufenden Vorbereitungen zur Privatisierung rumänischer Gasversorger. Rumänien ist das zweitgrößte Land der Region und hat einen hohen Erdgasanteil. Das Land gehört – wie Bulgarien – zur „zweiten Welle“ der EU-Beitrittsländer und will sich bis 2007 der Gemeinschaft anschließen. Außerdem wollen wir unsere Position im Gasmarkt Ungarns ausbauen.

Marktentwicklungen: Powergen

Powergen erreichte 2003 ein Betriebsergebnis von 620 Mio €. Davon entfielen 218 Mio € auf die amerikanische LG&E Energy, die im vergangenen Jahr noch bei Powergen geführt wurde.

Wie Sie wissen, war Powergen in 2002 unter Druck geraten, nachdem der britische Regulator durch die Umstellung auf ein neues Preissystem die Strompreise im Großhandel zum Absturz gebracht hatte. Seit Sommer 2003 ziehen die britischen Strompreise wieder an, nicht zuletzt aufgrund der gestiegenen Gaspreise. Um unserritisches Geschäft gegen derartige Preisschwankungen besser abzusichern, hatten wir in 2002 das Vertriebsgeschäft von TXU mit rund 5,5 Millionen Strom- und Gaskunden übernommen und damit unsere Kundenbasis mehr als verdoppelt. Wir ha-

ben so eine bessere Balance von Erzeugung und Vertrieb erreicht, die sich im Ergebnis von Powergen für 2003 deutlich positiv niederschlug. Hinzu kamen erhebliche Synergien bei der Integration von TXU, die inzwischen abgeschlossen ist.

Im Herbst 2003 haben wir unsere Position im britischen Markt durch die Übernahme des Stromverteilers Midlands weiter ausgebaut. Mit den rund 2,4 Millionen Netzanschlüssen von Midlands hat Powergen die Zahl ihrer Netzanschlüsse verdoppelt. Derzeit wird Midlands mit dem schon länger zu Powergen gehörenden Stromverteiler East Midlands zu dem neuen Unternehmen Central Networks zusammengeführt. Die Integration dieser beiden benachbarten Verteiler wird Powergen nutzen, um zügig Synergien zu erschließen. Rückblickend können wir feststellen, dass es uns in zwei Jahren gelungen ist, eine starke Position als Nr. 2 im britischen Markt aufzubauen.

Im Herbst 2003 haben wir unsere Position im britischen Markt durch die Übernahme des Stromverteilers Midlands weiter ausgebaut.

Die britische Energiewirtschaft steht vor einer großen energiepolitischen Herausforderung. Im Rahmen der europäischen Klimapolitik hat die britische Regierung ihr CO₂-Reduktionsziel deutlich angehoben. Dies soll fast vollständig durch die britischen Energieversorger erbracht werden. Allerdings ist die britische Regierung bereit, die damit unweigerlich verbundenen Strompreiserhöhungen in Kauf zu nehmen. Powergen ist mit einem flexiblen Kraftwerkspark gut aufgestellt, ihre CO₂-Emissionen durch Ausbau der Gasverstromung zu senken.

Meinen Überblick über die Entwicklung unserer Aktivitäten möchte ich abschließen mit einigen Anmerkungen zum amerikanischen Markt.

Das überwiegend regulierte Geschäft von LG&E Energy entwickelt sich stabil. Allerdings ist uns klar, dass unsere amerikanischen Aktivitäten noch nicht die Größe erreicht haben, die auf Dauer notwendig ist. Welche Rolle der amerikanische Markt langfristig in der E.ON-Strategie spielt, hängt nicht zuletzt von den politischen Rahmenbedingungen ab.

Uns ist klar, dass unsere amerikanischen Aktivitäten noch nicht die Größe erreicht haben, die auf Dauer notwendig ist.

Die Regierung Bush hatte sich ein umfangreiches energiepolitisches Reformpaket vorgenommen, bei dem es im Wesentlichen um Investitionsanreize, Deregulierung und Umweltschutz geht. Die Verabschiedung dieser Reformen wurde zunächst durch den Zusammenbruch von Enron und anderen Energieunternehmen aufgehalten, dann durch die Irak-Krise in den Hintergrund gedrängt und wird jetzt frühestens für das kommende Jahr erwartet. Auch dies wollen wir zunächst abwarten. Eine Entscheidung über unser weiteres Vorgehen im amerikanischen Markt steht also nicht auf der Tagesordnung.

Damit bin ich bei der Frage, welche Schwerpunkte wir für die Zukunft setzen.

Strategie: Performance

Klare Priorität hat in den nächsten Jahren die Steigerung der Performance. Größe bringt nur dann dauerhafte Vorteile, wenn sie mit höherer Effizienz verbunden ist. Nur dann schafft Größe auch Wert.

Unser Ziel, die Performance zu steigern, untermauern wir durch klare Vorgaben. Wir zeigen Ihnen, den Aktionären, damit, in welche Richtung sich Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren entwickelt. Dies ist nicht nur ein Beitrag zu mehr Transparenz und Berechenbarkeit, sondern setzt auch nach innen klare Signale, was sich die

E.ON-Mannschaft gemeinsam vornimmt. Wir haben uns bewusst bereits im letzten August zu diesem Schritt entschlossen; andere sind uns inzwischen gefolgt.

Im vergangenen August haben wir Effizienzsteigerungen in Höhe von 1 Mrd € bis 2006 angekündigt. Davon haben wir mehr als ein Viertel bereits realisiert.

Im vergangenen August haben wir Effizienzsteigerungen in Höhe von 1 Mrd € bis 2006 angekündigt. Davon haben wir mehr als ein Viertel bereits realisiert.

Auch mit unserem Best-Practice-Programm senken wir unsere Kosten nachhaltig.

Wir haben uns für 2006 anspruchsvolle finanzielle Ziele gesetzt. Im vergangenen Jahr sind wir diesen Zielen bereits deutlich näher gekommen. Mit einer Erhöhung des Konzern-EBIT auf 6,2 Mrd € in 2003 liegen wir voll im Plan, um unsere Zielmarke von 6,7 Mrd € im Jahr 2006, in dem Degussa und Viterra nach unserer Planung nicht mehr enthalten sein werden, zu erreichen.

Ein gutes Stück näher gekommen sind wir auch unserer Zielgröße bei der Rendite auf das eingesetzte Kapital, die wir bis 2006 auf mindestens 10,5 Prozent steigern wollen. Mit 9,9 Prozent lag unsere Kapitalrendite über den Kapitalkosten vor Steuern, die für 2003 bei 9,5 Prozent lagen. Damit haben wir uns gegenüber dem Jahr 2002, in dem der Konzern seine Kapitalkosten noch nicht ganz verdient hatte, deutlich verbessert.

Bereits über unserem Zielwert von durchschnittlich mindestens 2,4 Mrd € pro Jahr lag der Free Cash flow, also der Überschuss des Cash flows aus der Geschäftstätigkeit gegenüber den Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen. Dieser Wert erreichte, auch durch Sondereffekte bedingt, im ver-

gangenen Jahr 2,9 Mrd €. In unserer aktuellen Mittelfristplanung gehen wir auch im Durchschnitt der kommenden Jahre von einem Free Cash flow über dem Zielwert aus.

Die Dividende wollen wir bis 2006 jährlich im Durchschnitt um mindestens 10 Prozent erhöhen.

Die Dividende wollen wir bis 2006 jährlich im Durchschnitt um mindestens 10 Prozent erhöhen. Mit einem Anstieg um 14 Prozent liegt unser Dividendenvorschlag für 2003 auf dieser Linie. Dabei muss man berücksichtigen, dass diese Erhöhungen von einem hohen Niveau aus erfolgen.

Neben der Steigerung unserer Performance wollen wir dort Wachstumschancen wahrnehmen, wo sie uns unmittelbar Wertsteigerungen ermöglichen.

Strategie: Italien

Auf unsere Ausbaupläne für Osteuropa hatte ich bereits hingewiesen. Expandieren wollen wir Schritt für Schritt auch in Italien. Hier halten wir bereits einen Anteil von 5 Prozent in der Gasverteilung. Diesen Marktanteil wollen wir kontinuierlich auf 10 Prozent ausbauen, aber auch in den Gasimport und in die Stromerzeugung einsteigen. Dazu wollen wir verschiedene kleinere Gasverteiler in Norditalien akquirieren und haben daneben ein konkretes Kraftwerksprojekt in Angriff genommen. Zugleich bereitet sich Ruhrgas darauf vor, in die Gasversorgung unserer italienischen Verteiler und des Kraftwerksprojekts einzusteigen.

Sie sehen, dass wir in Italien Ressourcen und Fähigkeiten aus den verschiedensten Bereichen des Konzerns nutzen und bündeln, um effiziente Lösungen zu realisieren.

Strategie: Russland

Mit einer zeitlich längeren Perspektive prüfen wir Optionen in Russ-

land. Das Land ist langfristig der bedeutendste Gasversorger Europas und der wichtigste Lieferant von Ruhrgas. Die Investitionsbedingungen in Russland werden spürbar verbessert, auch wenn Rückschläge nicht auszuschließen sind. Ruhrgas hat über Jahrzehnte eine enge Partnerschaft mit Gazprom, dem großen russischen Gasunternehmen, aufgebaut. Vor diesem Hintergrund ist es klar, dass Russland in unserer Gasstrategie eine wichtige Rolle spielt.

Mit einer zeitlich längeren Perspektive prüfen wir Optionen in Russland.

Eine Aufstockung unserer Beteiligung von 6,43 Prozent an Gazprom steht derzeit nicht zur Diskussion. Stattdessen sind wir an konkreten Projekten mit Gazprom oder anderen Unternehmen interessiert, die uns einen direkten Zugang zur Gasförderung öffnen. Wir prüfen auch Engagements in der Stromerzeugung. Allerdings ist hier keine Wirtschaftlichkeit zu erreichen, solange der Staat die inländischen Strompreise unter den Kosten von Neuanlagen hält. Wir werden Ihnen eine Konkretisierung unserer strategischen Überlegungen zu Aktivitäten in Russland in den nächsten Monaten vorstellen.

Strategie: Nicht-Kern-Geschäfte

Zu den Aufgaben der nächsten Jahre gehört auch die Abgabe der noch verbliebenen Nicht-Kerngeschäfte. Dies betrifft in der Hauptsache Degussa und Viterra.

Ende Mai wird RAG wie vereinbart weitere 3,6 Prozent an Degussa von uns erwerben und damit dort die Mehrheit übernehmen. Degussa hat sich in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld vergleichsweise gut behauptet. Als eines der Kerngeschäfte des RAG-Konzerns kann Degussa seinen erfolgreichen Weg langfristig fortsetzen. Für die Veräußerung der uns noch verbleibenden 43 Prozent-

Beteiligung an Degussa werden wir verschiedene Varianten untersuchen.

Für die mittelfristige Abgabe von Viterra werden wir in 2004 über die notwendigen Verfahrensschritte und den Zeitplan zur Veräußerung entscheiden. Viterra hat im vergangenen Jahr die Fokussierung auf das Immobiliengeschäft konsequent fortgesetzt und sich vollständig aus dem Servicegeschäft zurückgezogen. Die Handelsstrategie im Kerngeschäft Wohnimmobilien wurde ausgebaut und die Abhängigkeit vom regionalen Wohnungsmarkt Ruhrgebiet weiter verringert. Damit ist Viterra auf eine erfolgreiche Zukunft unabhängig von E.ON gut vorbereitet.

Zu den Aufgaben der nächsten Jahre gehört auch die Abgabe der noch verbliebenen Nicht-Kerngeschäfte.

Ruhrgas hat in der Vergangenheit neben dem Gasgeschäft auch erfolgreich zwei Industriegeschäfte – Messtechnik und Industrieofenbau – aufgebaut, die in der Ruhrgas Industries zusammengefasst sind. Da Ruhrgas Industries nicht zum Kerngeschäft des E.ON-Konzerns gehört, haben wir beschlossen, einen Verkaufsprozess für diese Gesellschaft einzuleiten. Wir sind zuversichtlich, dass wir für das Unternehmen und seine Mitarbeiter so eine gute Perspektive außerhalb des E.ON-Konzerns eröffnen können.

Energiepolitische Rahmenbedingungen

Von großer Bedeutung für die weitere Entwicklung unseres Konzerns sind die energiepolitischen Rahmenbedingungen. Hier stehen im laufenden Jahr Grundsatzentscheidungen an, bei denen es im Kern um die Rolle der Energie- und Umweltpolitik auf Wettbewerbsmärkten geht.

Mit der Liberalisierung der europäischen Energiemärkte, die 1998 begann, hat sich das Selbstverständnis

der Energieversorgung fundamental verändert. War die Versorgung mit Strom einst Daseinsvorsorge quasi in öffentlichem Auftrag, so ist sie heute eine unternehmerische Tätigkeit, die

Mit der Liberalisierung der europäischen Energiemärkte, die 1998 begann, hat sich das Selbstverständnis der Energieversorgung fundamental verändert.

wie jede andere ausreichend Gewinn abwerfen muss, um Kapital anzuziehen. Aber diese Veränderung im Selbstverständnis ändert nichts an der volkswirtschaftlichen Grundfunktion der Versorgung mit Energie. Wir nehmen diese Verantwortung sehr ernst, auch weil wir wissen, dass Gewinnung, Umwandlung und Verbrauch von Energie immer mit Eingriffen in die Umwelt verbunden sind. Deshalb akzeptieren wir, dass die Politik eine besondere Rolle bei der Gestaltung der Energieversorgung beansprucht. Umgekehrt erwarten wir aber auch von der Politik, dass sie uns erlaubt, unsere Versorgungsfunktion unternehmerisch erfolgreich zu erfüllen.

Dies ist umso notwendiger, als wir in Deutschland und Europa vor einem neuen Investitionszyklus stehen. Investitionen in Energiestrukturen binden Kapital für Jahrzehnte. Es sind Milliarden zu investieren, um die Versorgungssicherheit nachhaltig zu gewährleisten. Nur so können Deutschland und Europa langfristig wettbewerbsfähig bleiben. Um dafür hinreichende Planungssicherheit zu geben, muss die Politik Rahmenbedingungen setzen, die konsistent und realistisch sind. Notwendig ist ein pragmatischer Ausgleich zwischen den Zielen der Politik und den wirtschaftlichen Interessen der Unternehmen.

Energiepolitik: Emissionshandel

Ein alles in allem vernünftiger Kompromiss ist die Einigung über die

Ausgestaltung des Emissionshandels, die vor einigen Wochen innerhalb der Bundesregierung erreicht wurde. Wir bei E.ON können mit dem Emissionshandel gut leben: Unsere fossilen Kraftwerke gehören zu den effizientesten in Deutschland und Europa, wir sind beim CO₂-armen Gas gut aufgestellt, wir sind in Europa der größte private Wasserkraftbetreiber, wir engagieren uns seit langem bei regenerativen Energien und mindestens noch für einen mittelfristigen Zeitraum steht uns die CO₂-freie Kernenergie zur Verfügung. Wir stellen uns dem Anspruch der Nachhaltigkeit und werden dazu im kommen-

Wir bei E.ON können mit dem Emissionshandel gut leben.

den Herbst einen Bericht veröffentlichen. Deshalb können wir im Prinzip die Einigung über den Emissionshandel nur begrüßen. Auf dieser Linie sollten wir in Deutschland fortfahren. Denn noch gibt es in der Energiepolitik etliche Widersprüche und ungeklärte Zielkonflikte:

Energiepolitik: Regulierungsbehörde

So nimmt in diesem Jahr eine Regulierungsbehörde ihre Arbeit auf, die unter starken politischen Erwartungen steht, die Strom- und Gaspreise zu senken. Gleichzeitig hat die Bundesregierung mit Steuern, Abgaben und Umlagen die Energiepreise drastisch erhöht; beim Strom beträgt der Staatsanteil für private Haushalte inzwischen 41 Prozent. Das ist keine konsistente Politik.

Die Regulierungsbehörde muss sich auch ihrer Verantwortung für die Versorgungssicherheit sehr bewusst sein: In die Netze wird im Wettbewerb nur dann investiert, wenn die Rendite stimmt. Hier brauchen wir klare gesetzliche Vorgaben. Der vorliegende Entwurf eines neuen Energiewirtschaftsgesetzes ist in vielem noch zu vage.

Energiepolitik: Kernenergie

Klarheit brauchen wir auch in der Frage, wie sich die Politik den künftigen Energiemix vorstellt. Noch leistet die Kernenergie als Rückgrat der

Die Regulierungsbehörde muss sich ihrer Verantwortung für die Versorgungssicherheit sehr bewusst sein.

Grundlast unserer Stromversorgung einen unverzichtbaren Beitrag. Wir haben uns, wie Sie wissen, mit der Bundesregierung über die weiteren Laufzeiten der Anlagen verständigt. Diese Verständigung – das wird manchmal verkürzt dargestellt – ist kein Konsens über die grundsätzliche Einschätzung der Kernenergie. Natürlich stehen wir zur Kernenergie-Verständigung mit der Bundesregierung. Aber wir erwarten im Gegenzug auch, dass sich die Bundesregierung an Geist und Inhalt dieser Vereinbarung hält. Das heißt, dass die Kernkraftwerke durch politische Maßnahmen nicht belastet werden dürfen. Dies gilt etwa im Rahmen des Emissionshandels für die notwendige Kompensation der zusätzlichen CO₂-Emissionen, die beim Ersatz vom Netz gehender Kernkraftwerke unweigerlich anfallen. Dies gilt ebenso auch für den Schutz der Kernkraftwerke vor terroristischen Anschlägen.

Energiepolitik: EEG

Nach wie vor ist offen, was an die Stelle der Kernenergie treten soll. Fossile Energieträger werden durch den Emissionshandel immer teurer und bis regenerative Energien zu vertretbaren Kosten nennenswerte Versorgungsbeiträge leisten können, werden Jahrzehnte ins Land gehen. Unsere Energieversorgung zu großen Teilen auf Wind, Solarenergie und Biomasse umzustellen, ist eine Utopie aus fernster Zukunft.

Etlche wissenschaftliche Studien haben inzwischen nachgewiesen, dass insbesondere die Förderung der Windenergie trotz hoher Subven-

tionen kaum CO₂-Einsparungen bringt, per Saldo in der Volkswirtschaft Arbeitsplätze kostet und mit Einführung des Emissionshandels ohnehin überflüssig wird. Dennoch wird die Förderung mit dem reformierten Erneuerbaren-Energien-Gesetz finanziell sogar noch ausgeweitet.

Wenn der Emissionshandel als übergreifendes Instrument der Klimapolitik greift, gehören die anderen Instrumente wie das EEG, die Öko-Steuer und die Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung auf den Prüfstand. Ein unabgestimmtes Nebeneinander verschiedener Instrumente mit glei-

Das EEG, die Öko-Steuer und die Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung gehören auf den Prüfstand.

cher Zielrichtung ist nicht effizient. Der Charme des Emissionshandels liegt gerade darin, dass er weitere Markteingriffe überflüssig macht.

Energiepolitik: Energieagenda

Es ist dringend nötig, die vielen losen Enden der deutschen Energiepolitik zusammenzuführen. Alle offenen Fragen müssen auf den Tisch. Eine hochentwickelte Industriegesellschaft wie unsere hat Anspruch auf ein realistisches, langfristig tragfähiges Konzept der Energiepolitik. Wir brauchen eine Energieagenda, die energiepolitische Ziele in den Kontext von Standort- und Beschäftigungspolitik stellt. Für E.ON möchte ich auch von dieser Stelle aus unsere Bereitschaft erklären, an einem solchen Konzept mitzuwirken.

E.ON: Ausblick 2004

Wie wird das Jahr 2004 für E.ON?

Unsere zentrale operative Steuerungsgröße ist ab 2004 nicht mehr das Betriebsergebnis, sondern das EBIT. (Diese Kennzahl heißt aufgrund von SEC-Anforderungen künftig adjusted EBIT, entspricht aber exakt dem heute von E.ON ausgewiesenen EBIT.)

Diese am Kapitalmarkt gebräuchlichere Größe erleichtert Vergleiche mit anderen Unternehmen. Wir rechnen damit, im laufenden Jahr das EBIT gegenüber 2003 nochmals steigern zu können.

Wir brauchen eine Energieagenda, die energiepolitische Ziele in den Kontext von Standort- und Beschäftigungspolitik stellt.

- ▷ Dabei gehen wir für Zentral-Europa davon aus, dass weitere Effizienzverbesserungen, Erstkonsolidierungen in Zentralosteuropa und die Realisierung regionaler Synergien zu einem EBIT über Vorjahr führen werden.
 - ▷ Im pan-europäischen Gasgeschäft rechnen wir damit, das außergewöhnlich hohe EBIT des Vorjahres nicht wieder zu erreichen. Hierbei unterstellen wir gegenüber dem Jahr 2003 wieder normalisierte Witterungsbedingungen.
 - ▷ Eine deutliche EBIT-Verbesserung erwarten wir für den britischen Markt. Dazu wird insbesondere die Integration des neu erworbenen Verteilungsgeschäfts von Midlands Electricity beitragen. Darüber hinaus rechnen wir auch im integrierten Erzeugungs- und Vertriebsgeschäft mit einer Ergebnissteigerung.
 - ▷ Auch für Skandinavien gehen wir von einer spürbaren EBIT-Steigerung aus, insbesondere weil Granninge erstmalig ganzjährig vollkonsolidiert ist.
 - ▷ Für LG&E Energy rechnen wir mit einer operativen Verbesserung. Wie sich diese letztlich im Konzernergebnis auswirken wird, hängt von der weiteren Entwicklung des Dollarkurses ab.
- Beim Konzernüberschuss bleiben wir voraussichtlich unter dem hohen Niveau des Vorjahres, das von erheblichen Veräußerungsgewinnen aus der Abgabe von Unternehmensbeteiligun-

gen geprägt war. Derartig hohe Buchgewinne zeichnen sich aus heutiger Sicht für das laufende Jahr nicht ab.

Wir rechnen damit, im laufenden Jahr das EBIT gegenüber 2003 nochmals steigern zu können.

Die Energiewirtschaft steht in Europa in den nächsten Jahren vor großen Herausforderungen. E.ON ist darauf gut vorbereitet. Im Vergleich mit vielen anderen Unternehmen nicht nur der Energiebranche, verfügt E.ON über eine starke, grundsätzliche Bilanz. Dies wird durch unsere Spitzen-Ratings von Standard and Poor's, Moody's und neuerdings auch von Fitch bestätigt. Darauf können Sie, die Aktionäre, bauen.

Der Konzern hat darüber hinaus beachtliches Potenzial zur Wertsteigerung. Jeder Teil unseres Konzerns ist schon für sich genommen von großem Gewicht im Markt. Wenn wir diese Teile zu einer Einheit bündeln, ist dies weit mehr als eine bloße Addition.

Deshalb sehe ich es als eine der wichtigsten Aufgaben der nächsten Zeit an, den inneren Zusammenhalt des Konzerns zu stärken und eine E.ON-Identität zu schaffen. Unser

Ziel ist, das weltweit führende Strom- und Gasunternehmen zu werden. Dieser Anspruch beinhaltet für uns mehr als Größe. Dazu gehört vielmehr auch, dass wir unsere Zielmärkte aktiv gestalten, unseren Kunden die besten Lösungen bieten, mit unseren Erdgaslieferanten vertrauensvoll zusammenarbeiten, Wert für unsere Aktionäre schaffen und dabei unserer Verantwortung für Gemeinwesen und Umwelt gerecht werden. Um dies in allen Bereichen zu verankern, organisieren wir einen offenen Wissens- und Erfahrungsaustausch im gesamten Konzern. Dabei zählen nicht Hierarchien, sondern die besten Lösungen.

Der Konzern hat beachtliches Potenzial zur Wertsteigerung.

Das Zusammenwachsen des Konzerns machen wir auch nach außen mit der Marke E.ON sichtbar. Weil die Vorteile gemeinsamer Marken in regional verbundenen Märkten besonders zum Tragen kommen, haben wir unsere Markenpolitik zunächst nur auf die europäischen Märkte ausgerichtet. So haben wir „E.ON Nordic“ mit Sitz in Malmö als Führungsgesellschaft für den skandinavischen Markt etabliert. Ab Anfang Juli werden weitere Konzerngesellschaften

mit dem Namen E.ON auftreten. Natürlich sind wir uns des Wertes und der Bedeutung bestehender Marken bewusst. Deshalb gehen wir hier sehr behutsam vor. Bei Ruhrgas werden wir ein so genanntes „Dual Branding“ realisieren – die Gesellschaft heißt dann „E.ON – Ruhrgas“. In Großbritannien bleibt die Marke „Powergen“ im Haushaltskundengeschäft erhalten, das Unternehmen selbst aber wird „E.ON UK“ heißen. Ab 1. Juli werden also die Führungsgesellschaften aller europäischen Market Units mit der Marke E.ON auftreten.

Mein Ziel ist, dass überall im Konzern eine gemeinsame E.ON-Identität gelebt wird.

Mein Ziel ist, dass überall im Konzern eine gemeinsame E.ON-Identität gelebt wird. Damit werden wir die nötigen Kräfte freisetzen, um unsere Vision zu verwirklichen.

Ich habe mir ein genaues Bild davon gemacht, welche Stärken und welche Potenziale dieser Konzern hat. Deshalb bin ich davon überzeugt, dass wir unser Ziel, der führende Energiekonzern der Welt zu werden, erreichen können. Sie können sicher sein: Die E.ON-Aktie ist ein Investment mit großer Zukunft.

Diese Rede kann bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen enthalten, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des E.ON-Konzerns beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannt Risiken, Ungewissheiten und andere Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Performance der Gesellschaft wesentlich von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen. Diese Faktoren schließen diejenigen ein, die wir in Mitteilungen an die Frankfurter Wertpapierbörse sowie an die amerikanische Wertpapieraufsichtsbehörde (inkl. Form 20-F) beschrieben haben. Die Gesellschaft übernimmt keinerlei Verpflichtung, solche zukunftsgerichteten Aussagen fortzuschreiben und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.

Der Konzernabschluss der E.ON AG wird nach den United States Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) aufgestellt. In dieser Pressemitteilung können bestimmte (evtl. auch zukunftsbezogene) Kennzahlen genannt werden, die nicht in Übereinstimmung mit US-GAAP Rechnungslegungsstandards ermittelt wurden. Diese Kennzahlen werden als nicht nach US-GAAP ermittelte Kennzahlen (Non-GAAP financial measures) gemäß dem US-amerikanischen Federal Securities Law bezeichnet. E.ON leitet diese Kennzahlen über auf die nächst vergleichbare US-GAAP-Kennzahl oder Zielgröße; diese Überleitung wird entweder in dieser Pressemitteilung, im Geschäftsbericht oder auf der Website unter www.eon.com veröffentlicht. Das Management ist der Ansicht, dass die von E.ON verwendeten Non-GAAP financial measures, wenn sie in Verbindung mit – aber nicht anstelle von – anderen gemäß US-GAAP ermittelten Kennzahlen betrachtet werden, das Verständnis der Liquiditäts- und Ergebnisentwicklung des Unternehmens erhöhen. Eine Vielzahl dieser Non-GAAP financial measures werden allgemein von Analysten, Ratingagenturen und Investoren verwendet, um ein Unternehmen zu bewerten und die unterjährige und zukünftige Unternehmensentwicklung und den Wert von E.ON zu anderen Wettbewerbern zu vergleichen. Die Non-GAAP financial measures sollten nicht isoliert als Kennzahl für die Ertragslage oder Liquidität von E.ON betrachtet werden. Sie sollten deshalb nicht als Ersatz, sondern stets als Zusatz zu Konzernüberschuss, Cashflow aus der Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten und anderen gemäß US-GAAP ermittelten Ertrags- oder Cashflowgrößen gesehen werden. Die Non-GAAP financial measures, die von E.ON verwendet werden, können sich von denen anderer Unternehmen unterscheiden und sind somit nicht notwendigerweise mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichbar.