

Wir haben im Jahr 2003 viel erreicht

Dr. Klaus Rauscher

Vorsitzender des Vorstands
der Vattenfall Europe AG
in der Hauptversammlung am 17. Juni 2004



Meine Damen und Herren,
persönlich und im Namen meiner Vorstandskollegen begrüße ich Sie ganz herzlich zur Hauptversammlung Ihrer Vattenfall Europe AG, hier im Estrel-Hotel oder über unsere Internet-Übertragung. Ich freue mich, dass Sie Ihre Verbundenheit mit Ihrem Unternehmen durch Ihre Anwesenheit zum Ausdruck bringen. Außerdem begrüße ich unsere Gäste und die Vertreter der Presse.

Herzlich willkommen heiße ich auch die früheren Aktionäre der Bewag, die heute hier zum ersten Mal als Anteilseigner von Vattenfall Europe anwesend sind.

Ich freue mich sehr auf den Dialog mit Ihnen allen.

Die Anwesenheit der früheren Bewag-Aktionäre, meine Damen und Herren, zeigt, dass wir im vergangenen Jahr, das das erste volle Geschäftsjahr von Vattenfall Europe war, ein großes Stück vorangekommen sind.

Mit der Integration der Bewag, deren Verschmelzung auf die Vattenfall

Europe AG Ende August 2003 ins Handelsregister eingetragen wurde, haben wir die Zusammenführung von Bewag, HEW, VEAG und LAUBAG auch gesellschaftsrechtlich erfolgreich abgeschlossen.

Die Integration bei der Gestaltung des neuen Konzerns hat gute Fortschritte gemacht.

Darüber hinaus hat die Integration bei der Gestaltung des neuen Konzerns gute Fortschritte gemacht:

- ▷ in der Organisation, zum Beispiel durch die Bildung eines gemeinsamen Vorstands für Bewag und HEW – wie wir dies schon bei Mining & Generation haben –, durch den wir unsere Business-Struktur in den Bereichen Sales, Heat und Distribution konsequent umsetzen und unsere Wettbewerbsposition nachhaltig festigen;
- ▷ in der Verbesserung unserer internen Strukturen und Prozesse, zum

Beispiel durch die Zusammenfassung des konzernweiten IT-Geschäfts in einer gemeinsamen Tochtergesellschaft, der Vattenfall Europe Information Services GmbH;

- ▷ die Gliederung des Unternehmens in Geschäftseinheiten entlang unserer energiewirtschaftlichen Wertschöpfungskette – Bergbau, Erzeugung, Netze, Handel, Vertrieb und Wärme – hat sich bewährt. Wir nutzen sehr erfolgreich Synergiepotenziale.

Wir haben viel erreicht im Jahr 2003, und auch 2004 wird ein Jahr mit Tempo und hoher Schlagzahl, wie ich Ihnen gleich in einem Ausblick erläutern werde. Wir sind schneller, kostengünstiger und effizienter geworden, sind also vorbereitet, um in den nächsten Jahren weiter zu wachsen.

Möglich macht das – das möchte ich auf dieser Hauptversammlung besonders hervorheben – der Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die eine großartige Leistung vollbracht haben.

Lassen Sie mich an dieser Stelle eine kurze Bemerkung machen zu dem eingangs gezeigten Film: Mir gefällt besonders, dass hier unsere Mitarbeiter in ihrer eigenen Sprache zu Wort kommen. Wie sie es sagen und was sie sagen – auch kritisch –, das freut mich und macht mich auch ein wenig stolz. Denn es zeigt mir, dass die ursprüngliche Idee für die Bildung dieses neuen Konzerns richtig war und dass wir unser Konzept erfolgreich umsetzen werden, denn solch motivierte und engagierte Mitarbeiter sind die beste Grundlage für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.

Die Vattenfall Europe-Aktie hat sich im vergangenen Geschäftsjahr gut entwickelt.

Mit Ihrem Investment in Vattenfall Europe setzen Sie also auf ein Unternehmen, das Mehrwert schafft für Sie als Aktionäre. Die Vattenfall Europe-Aktie hat sich im vergangenen Geschäftsjahr gut entwickelt und ist in Zeiten hoher Volatilität an den Börsen ein stabiler Wert.

Auch in Zukunft wollen wir alle Maßnahmen auf ihren Beitrag zur Steigerung des Unternehmenswertes überprüfen. Wir tun das für die langfristigen Erfolgsperspektiven des Unternehmens, von denen unsere Kunden profitieren durch attraktive Leistungen und verlässliche Partnerschaft, von denen unsere Mitarbeiter profitieren durch gesicherte Arbeitsplätze und von denen Sie profitieren durch eine ordentliche und sichere Dividende auf Ihr Investment.

Deshalb werden wir Ihnen heute eine Dividende in Vorjahreshöhe von 0,37 € vorschlagen. So wollen wir Sie trotz eines Restrukturierungsarbeit geprägten Geschäftsjahres an der Ertragskraft Ihres Unternehmens beteiligen.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zum Bericht über das Geschäftsjahr 2003 und die Ab-

schlussdaten für den Vattenfall-Europe-Konzern.

In Kürze lautet meine Botschaft:

- ▷ Wir konnten im Jahr 2003 unsere operative Stärke ausbauen und haben unsere internen Prozesse und Strukturen weiter optimiert.

Das HGB-Jahresergebnis war im Wesentlichen von Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie weiteren belastenden Sondereffekten geprägt.

- ▷ Das HGB-Jahresergebnis war aber im Wesentlichen von Restrukturierungs- und Integrationskosten sowie weiteren belastenden Sondereffekten geprägt. In der Summe schlagen hier gegenüber dem Vorjahr 506 Mio. € negativ zu Buche.

- ▷ Der Konzernabschluss nach HGB weist daher einen Jahresfehlbetrag von 139 Mio. €, der Einzelabschluss der Holding Vattenfall Europe AG einen Jahresfehlbetrag von 94 Mio. € aus.

Nun zu den Details.

Mit unserem umfassenden Kostensenkungsprogramm sind wir 2003 gut vorangekommen. Von der angestrebten Kostentlastung von weit über 500 Mio. € jährlich war zum Jahresende 2003 deutlich mehr als die Hälfte erreicht, nämlich 338 Mio. €. Die Einsparungen liegen damit um 185 Mio. € höher als im Vorjahr. Dadurch wird das operative Ergebnis im Konzern weiter entlastet. Allerdings werden die Einsparungen im HGB-Ergebnis nicht voll sichtbar, da unter anderem Personalkosten und Abschreibungen zugezogen haben.

Das operative Ergebnis ist deshalb gegenüber dem Vorjahr „nur“ um 100 Mio. € gestiegen. Unter Herausrechnen von Sondereinflüssen auf das HGB-Ergebnis haben wir ein „operatives Ergebnis“ ermittelt, in dem die Entwicklung des laufenden Geschäfts besser sichtbar wird. Ohne Sondereinflüsse weisen wir ein operatives Ergebnis von 382 Mio. € aus.

Was sind das nun für Sondereinflüsse, die das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr so verschlechtert haben?

In erster Linie ist unsere Ergebnisrechnung 2003 durch nochmals gestiegene Kosten für die Restrukturierung belastet. Diese belaufen sich auf 397 Mio. € und waren erforderlich für den sozialverträglichen Personalabbau, für Projekte wie die einheitliche Einführung von SAP, die Neuausrichtung des Vertriebs sowie für Grunderwerbsteuer. Im Vergleich zum Jahr 2002 mussten wir insgesamt 63 Mio. € mehr aufwenden. Die Umstrukturierungskosten sind damit im Wesentlichen ergebniswirksam geworden und werden für das Jahr 2004 deutlich geringer ausfallen.

Das operative Ergebnis ist gegenüber dem Vorjahr um 100 Mio. € gestiegen.

Neben den Restrukturierungskosten haben weitere Sondereinflüsse Auswirkung auf unsere Ergebnisrechnung, vor allem durch gegenüber 2002 deutlich gesunkene, aperiodische Erträge:

- ▷ So fielen aus der Auflösung von Rückstellungen im Jahr 2003 zwar Erträge von 130 Mio. € an, im Vorjahr waren es aber 203 Mio. € gewesen. *Wirkung im Ergebnis: minus 73 Mio. €.*
- ▷ Noch stärker wirkten die Abgänge aus dem Anlagevermögen. Während 2003 nur ein Ergebnis von 22 Mio. € ausgewiesen wird, waren es im Jahr zuvor 237 Mio. €. *Wirkung im Ergebnis: minus 215 Mio. €.*
- ▷ Andere aperiodische Einflüsse sind vor allem durch die Kernkraftwerke verursacht. Die Überarbeitung der Kostenkalkulation für die Nachbetriebsphase hatte im Vorjahr zu geringerem Rückstellungsbedarf und damit erheblichen Ergebnisentlastungen geführt. Die Zusatzkosten durch den ungeplanten Stillstand des Kernkraftwerks in Brunsbüttel waren hingegen 2003 geringer als 2002. Im Saldo war das Vorjahres-

ergebnis dennoch um 125 Mio. € besser ausgefallen. *Wirkung im Ergebnis: minus 125 Mio. €.*

- ▷ Außerdem wurden 2002 Rückstellungen für drohende Verluste mit 78 Mio. € ertragswirksam verbraucht, im Jahr 2003 waren es nur 15 Mio. € gewesen. Eine Reihe kleinerer Faktoren wirkte 2003 auch begünstigend, wie beispielsweise geringere außerplanmäßige Abschreibungen und Abschreibungen auf Finanzanlagen. *Wirkung im Ergebnis: minus 30 Mio. €.*

Dies alles ist Grund dafür, dass die Ergebnisrechnung 2003 nach HGB trotz operativer Verbesserungen am Ende deutlich schlechter aussieht. Nach Saldierung der Kosten für die Restrukturierung war im Jahr 2002 aus den Sondereinflüssen ein positiver Ergebniseinfluss in Höhe von 228 Mio. € verblieben. Im Jahr 2003 dagegen überwiegen die Restrukturierungskosten deutlich; die Sondereinflüsse summieren sich auf eine Belastung von 278 Mio. €. Damit lagen die Belastungen durch Sondereinflüsse im Berichtsjahr um 506 Mio. € höher als im Jahr zuvor. Die Verbesserung im operativen Bereich konnte dies bei weitem nicht kompensieren.

Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter war ein Konzern-Jahresfehlbetrag von 139 Mio. € auszuweisen. Dies sind 330 Mio. € weniger als im Vorjahr.

Dem Verlustausweis des Berichtsjahres entsprechend liegen die Steuern vom Einkommen und vom Ertrag – unter Berücksichtigung von latenten Steuern – deutlich niedriger als 2002 und reduzieren damit den Rückgang des Jahresergebnisses. Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter war ein Konzern-Jahresfehlbetrag von 139 Mio. € auszuweisen. Dies sind 330 Mio. € weniger als im Vorjahr.

An dieser Stelle möchte ich eine Anmerkung zu unserem Zahlenwerk

machen, denn Sie werden sich sicher fragen, wie diese Zahlen zu dem auf 692 Mio. € gestiegenen Betriebsergebnis in Deutschland im Jahr 2003 passen, das unser Mehrheitsgesellschafter Vattenfall AB am 19. Februar 2004 in seiner Jahrespressekonferenz 2003 veröffentlicht hat.

Unser Mehrheitsgesellschafter Vattenfall AB hat in seiner Jahrespressekonferenz 2003 ein auf 692 Mio. € gestiegenes Betriebsergebnis in Deutschland im Jahr 2003 veröffentlicht.

Unser Mehrheitsgesellschafter Vattenfall AB ermittelt seine Zahlen nach schwedischen Bilanzierungsregeln, den so genannten „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 IFRS, aber noch nicht vollständig. Auf keinen Fall können die Swedish-GAAP-Zahlen aber dem Ergebnis der Vattenfall Europe nach HGB gleichgesetzt werden.

Für die Unternehmenssteuerung steht das Betriebsergebnis, das so genannte „Earnings before interest and taxes“, kurz: EBIT, nach Swedish GAAP im Mittelpunkt. Wie der englische Begriff „EBIT“ schon aussagt, sind Zinsen und Steuern darin noch nicht verrechnet. Nach Abzug dieser beiden Posten weist die Ergebnisrechnung 2003 nach Swedish GAAP ein Periodenergebnis von 413 Mio. € aus.

Hinzu kommt jetzt als wesentlicher Unterschied für das Ergebnisniveau, dass die Restrukturierungskosten das Ergebnis nach Swedish GAAP nicht belasten. 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 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. Ohne die Kompensation der Ergebnisbelastungen aus den Restrukturierungsmaßnahmen durch die Auflösung von negativen Unterschiedsbeträgen aus der Kapitalkonsolidierung – so genanntem „negativen Goodwill“ – wäre auch das Periodenergebnis nach Swedish GAAP knapp negativ ausgefallen.

Die Restrukturierungskosten belasten das Ergebnis nach Swedish GAAP nicht.

Die Restrukturierungskosten sind nach Swedish GAAP um 9 Mio. € höher, weil mehr Unternehmen in den VAB-Konzern als in den HGB-Konzern einbezogen sind. Außerdem gibt es auch hier Bewertungsunterschiede, die mit 17 Mio. € zu Buche schlagen.

Ein weiterer wesentlicher Bewertungs- und damit Ergebnisunterschied sind die Abschreibungen. Nach HGB werden 134 Mio. € höhere Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände ausgewiesen. Dagegen laufen 54 Mio. € latente Steuern, sodass die Netto-Belastung aus den Mehrabschreibungen nach HGB 80 Mio. € beträgt. Außerdem müssen wir im HGB aus der Kapitalkonsolidierung Goodwill abschreiben, der nach Swedish GAAP nicht entstanden ist. Das HGB-Ergebnis ist daraus mit 38 Mio. € belastet.

Bis zum Konzern-Jahresfehlbetrag nach HGB von 139 Mio. € sind weitere 11 Mio. € Ergebnisunterschiede zu berücksichtigen, darunter 8 Mio. € aus HGB-Ergebnisanteilen von Minderheitsgesellschaftern.

Nun zu den Umsatz- und Absatzzahlen des Konzerns:

Wegen Veränderungen im Konsolidierungskreis ist der Umsatz im Jahr 2003 um 4,6 Prozent gesunken. Insgesamt betragen die Umsatzerlöse im Konzern im Jahr 2003 8,5 Mrd. €, im Jahr zuvor waren es 8,9 Mrd. €. Der Rückgang ist vor allem auf die Konzentration des Handelsgeschäfts bei Vattenfall Europe Trading zurückzuführen. Dadurch fiel der Eigenhandel der anderen Konzerngesellschaften weg. Einzige Handelsplattform nach außen ist seitdem Vattenfall Europe Trading.

Wegen Veränderungen im Konsolidierungskreis ist der Umsatz im Jahr 2003 um 4,6 Prozent gesunken.

Vor allem aus diesem Grund weist der Vattenfall-Europe-Konzern mit 145,8 Terawattstunden (TWh) Stromverkauf an Kunden und Stromhändler einen deutlich niedrigeren Wert aus als im Jahr 2002 mit 201,9 TWh. Entsprechend rückläufig waren die Erlöse aus dem Stromgeschäft. Sie sind um 482 Mio. € auf 7,4 Mrd. € gesunken. Den überwiegenden Anteil daran hatten die Erlöse aus dem Stromhandel: Sie verringerten sich um 442 Mio. € auf 2,4 Mrd. €.

Die Erlöse aus Stromvertrieb und Netznutzung lagen mit 4,9 Mrd. € leicht über denen des Vorjahres. Dafür ist die ganzjährige Einbeziehung der Bewag maßgeblich. Des Weiteren erzielte der Konzern Erlöse aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz von 635 Mio. €, im Vorjahr waren es inklusive der Erlöse aus dem Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz 583 Mio. €. Die Stromsteuer in Höhe von 487 Mio. € wurde von den Stromerlösen abgesetzt.

Der Absatz im Stromvertrieb hat sich insgesamt positiv entwickelt. An Vertriebskunden wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 82,2 TWh abgesetzt, 4,1 TWh mehr als im Vorjahr.

42,3 TWh davon lieferte Vattenfall Europe Sales an ostdeutsche Regionalversorger außerhalb des Konzerns. Dies waren 1,9 TWh mehr als im Vorjahr.

Der Absatz im Stromvertrieb hat sich insgesamt positiv entwickelt.

Auch die HEW konnten ihren Absatz steigern: Der Stromabsatz betrug 23,1 TWh nach 21,4 TWh im Jahr 2002. Dabei verringerte sich zwar der Stromverkauf im Hamburger Versorgungsgebiet, insbesondere im Geschäftskundenbereich. Dieser Rückgang konnte jedoch durch kräftigen Zuwachs im bundesweiten und internationalen Geschäft mehr als ausgeglichen werden.

Die Bewag lieferte 14,1 TWh an ihre Kunden. Das entspricht in etwa dem Vorjahresabsatz – 2002 waren in den 11 Monaten der Konzernzugehörigkeit 13,0 TWh abgesetzt worden.

Kleinere Tochtergesellschaften, wie zum Beispiel die Wemag, lieferten zusammen 2,7 TWh.

Sehr positiv verlief auch das Wärmegeschäft, insbesondere in unseren Kernmärkten Berlin und Hamburg. Dank der für uns günstigen Witterung haben Bewag und HEW deutlich mehr Wärme an ihre Kunden geliefert. Die Wärmelieferungen haben sich um 12% auf 15,2 TWh erhöht, die Wärmeerlöse um 51 Mio. € auf 651 Mio. € zugenommen.

Der wichtigste Punkt in der Bilanz ist die erfreuliche Entwicklung der Finanzierung. So wurden die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten deutlich und außerplanmäßig reduziert. Mit 1,1 Mrd. € entfallen 7% der Passiva auf Bankdarlehen, im Vorjahr waren es noch 10% gewesen. Die Rückstellungen sind seit dem 31. Dezember 2002 zwar zurückgegangen, im Verhältnis zur Bilanzsumme aber unterproportional, sodass sich ihr Anteil nunmehr auf 48% beläuft nach 45% zum Ende des Jahres 2002.

Trotz des Jahresfehlbetrags ist die Eigenkapitalquote infolge der rückläufigen Bilanzsumme leicht auf 22% gestiegen.

Insgesamt hat sich die Bilanzsumme des Konzerns im Berichtsjahr von 17,2 Mrd. € auf 15,9 Mrd. € verkürzt. Auf der Aktivseite verminderte sich das Anlagevermögen, da die Investitionen deutlich unter den Abschreibungen lagen. Im Geschäftsjahr 2003 hat der Vattenfall-Europe-Konzern 435 Mio. € investiert. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr spiegelt die Konsolidierungsphase wider, in der wir uns befinden. 410 Mio. €

Insgesamt hat sich die Bilanzsumme des Konzerns im Berichtsjahr von 17,2 Mrd. € auf 15,9 Mrd. € verkürzt.

und damit der weit überwiegende Teil wurden in Sachanlagen investiert. Das größte Einzelprojekt im Berichtsjahr war wiederum das Pumpspeicherkraftwerk in Goldisthal mit 34 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

bisher habe ich über den Vattenfall-Europe-Konzern mit dem operativen Geschäft berichtet. Nun noch ein paar Worte über den Einzelabschluss der Holdinggesellschaft Vattenfall Europe AG.

Im Geschäftsjahr 2003 wurde die Bildung der Holdingstruktur für den Vattenfall-Europe-Konzern abgeschlossen: In der Hauptversammlung am 31. Januar 2003 stimmten die Aktionäre der Bewag AG der Ausgliederung des operativen Geschäfts der Bewag AG auf die Bewag AG & Co. KG und der anschließenden Verschmelzung der Bewag Holding AG auf die Vattenfall Europe AG zu. Die Aktionäre der Vattenfall Europe AG hatten der Verschmelzung am 06. Februar 2003 zugestimmt. Wirksam wurden die Ausgliederung am 08. August 2003 und die Verschmelzung am 27. August 2003 durch Eintragung in das Handelsregister. Dadurch

hält die Vattenfall Europe AG nun alle großen Gesellschaften des Konzerns unmittelbar und zu 100%. Damit wurde die Voraussetzung geschaffen, den Vattenfall-Europe-Konzern effizient zu führen.

Wie im Vorjahr spiegelt sich die Holdingstruktur in der Gewinn- und Verlustrechnung wider: Wesentliche Einflussfaktoren des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sind wiederum das Beteiligungs- und das Zinsergebnis. Das übrige Ergebnis wird insbesondere von sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen geprägt.

Das Beteiligungsergebnis blieb mit 137 Mio. € um 294 Mio. € unter dem des Vorjahres.

Das Beteiligungsergebnis blieb mit 137 Mio. € um 294 Mio. € unter dem des Vorjahres. Hierfür waren gegenläufige Faktoren maßgeblich, die unterm Strich jedoch zu einer erheblichen Verschlechterung geführt haben: Deutlich niedriger als im Vorjahr war die Gewinnabführung der HEW. Im Jahr 2002 wirkten hier Sondereinflüsse, insbesondere aus einem Anteilsverkauf, Ergebnis erhöhend. Die Vattenfall Europe Sales musste für 2003 erhebliche Verluste ausweisen, verursacht vor allem durch die Bildung von Drohverlustrückstellungen für die Jahre 2004 und 2005. Positiv wurde das Beteiligungsergebnis dagegen vor allem durch die Bewag beeinflusst.

Als Holding steuert die Vattenfall Europe AG auch die Finanzierung für die Konzernunternehmen. Neben Cashpooling- oder anderen Kontokorrentverträgen wurden Vereinbarungen über kurzfristige Geldanlagen sowie mittel- bis langfristige Darlehensvereinbarungen abgeschlossen. Das negative Zinsergebnis stieg um 58 Mio. € auf 172 Mio. €, da im Jahr 2002 die Finanzierung erst im Jahresverlauf in der Holding gebündelt wurde.

Bei den übrigen Ergebnispositionen ist ein starker Rückgang von 207 Mio. € zu verzeichnen. Der Grund sind geringere Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen und der Auflösung von Rückstellungen.

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Vattenfall Europe AG weist damit einen Jahresfehlbetrag von 94 Mio. € aus.

Das Ergebnis aus der Verschmelzung der Bewag Holding wird als außerordentlicher Gewinn ausgewiesen. Das außerordentliche Ergebnis ist mit insgesamt 120 Mio. € um 114 Mio. € höher als im Vorjahr.

Auch bei den Steuern wirkten im Vorjahr Sondereinflüsse, sodass einem Steuerertrag im Jahr 2002 in Höhe von 157 Mio. € im Berichtszeitraum Steueraufwendungen in Höhe von 102 Mio. € gegenüberstehen. Sie resultieren vor allem aus Rückstellungen für Vorjahre sowie aus der Grunderwerbsteuer durch die Bewag-Verschmelzung.

Die Gewinn- und Verlustrechnung der Vattenfall Europe AG weist damit einen Jahresfehlbetrag von 94 Mio. € aus. Um eine Dividende auf Vorjahreshöhe auszuschütten, wurden 163 Mio. € den Gewinnrücklagen entnommen. Da im Vorjahr insgesamt 535 Mio. € in die Gewinnrücklagen geflossen sind, besteht für die Entnahme ausreichend Spielraum. Der Hauptversammlung wird vorgeschlagen, 0,37 € Dividende je Stückaktie auszuschütten, insgesamt sind das 75 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

ich bin zuversichtlich, dass wir in diesem Geschäftsjahr eine Dividende auch ohne Rücklagenentnahme erwirtschaften werden. Unser Ziel dabei wird wieder Dividendenkontinuität sein. Mit den im vergangenen Jahr begonnenen oder eingeleiteten Maßnahmen haben wir einen großen Teil der Fusions- und Integrationskosten in der Bilanz verarbeitet. Unsere operative Stärke wird sich künftig deutli-

cher im Jahresergebnis niederschlagen.

Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr ein positives Jahresergebnis, weil die Kosten des Umbaus deutlich zurückgehen und die Maßnahmen zur Kostensenkung zunehmend greifen.

Die positive Tendenz zeigt sich schon im 1. Quartal 2004. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit erreichte im Konzern 216 Mio. €, das Ergebnis nach Steuern 175 Mio. €. Bitte berücksichtigen Sie dabei, dass Energieversorgungsunternehmen ihr Ergebnis vorrangig im ersten und vierten Quartal eines Jahres erwirtschaften. So hatten wir für das erste Quartal 2003 auch ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 204 Mio. € ausgewiesen. Im Jahresverlauf 2003 waren dann allerdings die Restrukturierungskosten deutlich angewachsen.

Um eine Dividende auf Vorjahreshöhe auszuschütten, wurden 163 Mio. € den Gewinnrücklagen entnommen.

Meine Damen und Herren,

ich bin fest davon überzeugt, dass Sie mit ihrem Investment in Vattenfall Europe auf ein Unternehmen mit einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell und der richtigen Strategie setzen:

- ▷ Wir sind in unseren Kerngeschäften Strom und Wärme gut aufgestellt.
- ▷ Vattenfall Europe wird verstärkt wachsen, und zwar ausgewogen in seinen Wertschöpfungsstufen.
- ▷ Durch konsequenten Schuldenabbau haben wir unsere Finanzkraft erheblich gestärkt.
- ▷ Mit dem Bestreben, in den Kernprozessen des Unternehmens im Branchenvergleich die niedrigsten Kosten und die effizientesten Strukturen zu haben, und der konsequenten Verwirklichung eines ausgeprägten Qualitäts- und Leistungsbe-

wusstseins im Unternehmen können wir flexibel und schlagkräftig Wachstumsoptionen wahrnehmen.

Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr ein positives Jahresergebnis, weil die Kosten des Umbaus deutlich zurückgehen und die Maßnahmen zur Kostensenkung zunehmend greifen.

▷ Als integrierter Energiekonzern haben wir ein ausbalanciertes Risiko-profil. Moderne Erzeugungskapazitäten und Netze auf der einen Seite, gut strukturierte Handels- und Vertriebsaktivitäten auf der anderen Seite ermöglichen ein stabiles, kontinuierliches Wachstum, also gute Zahlen und sichere Dividenden, auch in konjunkturell wechselhaften Phasen.

▷ Als Teil der europäischen Vattenfall-Gruppe können wir Skalensynergieeffekte nicht nur in Deutschland, sondern auch in einem europäischen Maßstab realisieren.

Auf dieser Basis können wir stabile und zunehmend wachsende Cash Flows erreichen. Diese werden wir in renditestarke Aktivitäten investieren, um unser Ergebnis weiter kontinuierlich zu steigern. Dies können wir aber nur dann tun, wenn uns auch die deutsche und europäische Politik dafür den Rücken stärkt.

Wo wir unsere Chancen sehen, möchte ich Ihnen jetzt kurz schlaglichtartig für unsere Business Units darstellen.

Im *Bereich Erzeugung* prüfen wir weitere Investitionen in neue Kraftwerke – vorausgesetzt die politischen Rahmenbedingungen stimmen. Wir haben dafür genehmigte Standorte in Ost- und Norddeutschland, wir haben das Wissen, wir haben die finanziellen Mittel und wir haben die Mitar-

beiter, um solch ein Programm für weiteres Wachstum zu stemmen.

Der *Bereich Heat* wird seine Position auf dem Wärmemarkt weiter stärken.

Vor wenigen Tagen ist der Kauf von zwei Berliner Fernwärmeunternehmen, der Fernheizwerk Märkisches Viertel GmbH und der Spitzenheizwerk Lange Enden GmbH, unter Dach und Fach gebracht worden.

Die beiden Gesellschaften betreiben drei Heizwerke mit insgesamt rund 320 MW Leistung und versorgen rund 27.000 Berliner Wohnungen mit Fernwärme. Die Wärme wird über ein Fernwärmenetz im Stadtteil Reinicke-dorf mit einer Länge von ca. 70 Kilometer verteilt.

Im Bereich Erzeugung prüfen wir weitere Investitionen in neue Kraftwerke – vorausgesetzt die politischen Rahmenbedingungen stimmen.

In den nächsten Jahren werden wir die Wärmeerzeugung im Konzern noch wirtschaftlicher machen. Zum Beispiel werden wir in Hamburg ein 40 Kilometer langes Niederdruckdampfnetz aus wirtschaftlichen Gründen auf Heißwasser umstellen.

Darüber hinaus wollen wir konsequent Wachstums-Chancen für eine Verdichtungsstrategie auf dem Wärmemarkt in Hamburg und Berlin nutzen – sei es durch den Kauf bestehender Anlagen, sei es durch den Neubau von Anlagen.

Der *Bereich Transmission* plant, bis zum Jahr 2011 zwei neue 380-kV-Freileitungen in Thüringen und in Mecklenburg-Vorpommern zu bauen, um eine nachhaltig zuverlässige Stromversorgung abzusichern. Nötig wird dies durch das gewaltig steigende, aber auch gewaltig schwankende Windkraft-Stromaufkommen, zu dessen vorrangiger Abnahme und bundesweiter Übertragung wir als Übertragungsnetz-Betreiber nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)

verpflichtet sind. Unser Investitionsprogramm dient also dazu, die Windenergie technisch marktfähig zu machen. Wenn wir nicht in die Netze investieren, würden wir die Engpässe in diesen Netzen erheblich verschärfen.

Der Bereich Transmission plant, bis zum Jahr 2011 zwei neue 380-kV-Freileitungen in Thüringen und in Mecklenburg-Vorpommern zu bauen.

Der *Bereich Distribution* bereitet sich auf das geforderte organisatorische Unbundling, also die Trennung des Netzgeschäftes vom Rest der Wertschöpfungskette wie Vertrieb, Erzeugung und Handel, bereits seit geraumer Zeit vor und wird dies Mitte 2005, also zwei Jahre vor der gesetzlich geforderten Frist, umsetzen. Die damit verbundene Integration der beiden Netzbetreiber in Hamburg und Berlin schreitet zügig voran. Unser besonderer Fokus in dem sich ändernden regulatorischen Umfeld liegt darauf, effiziente Prozesse zu schaffen und Qualität und Versorgungssicherheit auf hohem Niveau zu gewährleisten.

Der *Bereich Trading* hat mit der Zusammenlegung des Energiehandels von Vattenfall AB und Vattenfall Europe zur konzernweiten Vattenfall Trading Services mit Sitz in Hamburg unsere Position als Top-Player an den europäischen Strombörsen deutlich gestärkt. Durch diese Integration schöpfen wir Synergien bei IT-Systemen, im Kredit-Management und im grenzüberschreitenden Energiehandel.

Der *Bereich Sales* hat bei der Überführung des Vertriebs in die Welt des liberalisierten Strommarkts große Fortschritte gemacht. Der an der Strombörse EEX in Leipzig ermittelte Großhandelspreis ist heute der Referenzpreis bei Abschlüssen mit Großkunden. Auf dieser Basis müssen wir wirtschaftlich kalkulieren, so wie es auch in anderen Branchen – z.B. in der Aluminiumbranche mit der Börse

in London – üblich ist. Verluste aus Stromverträgen oder Quersubventionierungen kann sich ein wirtschaftlich geführtes Unternehmen auf Dauer

Der Bereich Trading hat unsere Position als Top-Player an den europäischen Strombörsen deutlich gestärkt.

nicht leisten. Das heißt, dass wir bei zahlreichen Altverträgen zu einer marktadäquaten und risikominimierenden Vertragsgestaltung kommen müssen. Das ist nicht immer einfach und zuweilen auch mit Konflikten verbunden.

Generell bemühen wir uns außerordentlich, über wettbewerbsgerechte Preise, hohe Produktqualität und hervorragenden Service jeden Kunden zu halten. Wir unterstützen unsere Kunden, die Beschaffung von Energie zu optimieren, Risiken zu vermeiden und Planungssicherheit zu bekommen. Aber wir sind Teil eines europäischen Energiewettbewerbs. Dass wir in diesem Wettbewerb auch mal Kunden verlieren, tut weh, zeigt aber, dass alles in allem dieser Wettbewerb, den auch die Politik will, funktioniert.

Meine Damen und Herren,

wir wollen in den nächsten Jahren unsere Verantwortung für wirtschaftliche Entwicklung und sichere Arbeitsplätze in Nordostdeutschland wahrnehmen. Gerade für wirtschaftlich schwache Regionen kann die Energiewirtschaft, weil sie standorttreu ist und ihre Investitionen über Jahrzehnte erwirtschaften muss, ein Anker der Stabilität sein.

Dazu muss sich aber auch die Politik ihrer Verantwortung stellen durch energiepolitische Rahmenbedingungen, die die industrielle Wertschöpfung in unserem Land aktiv unterstützen.

Dabei geht es nicht nur darum, dass wir als Unternehmen investieren und Geld verdienen können. Sondern es geht – das hat inzwischen die Mehrheit der Deutschen erkannt –

auch um bezahlbare Energie für die Menschen, es geht um eine zuverlässige Stromversorgung ohne Ausfälle, es geht um möglichst kostengünstigen Umwelt- und Klimaschutz und es geht um Arbeitsplätze.

Ob die aktuellen energiepolitischen Entscheidungen diesen Ansprüchen gerecht werden, muss sich erst noch erweisen.

Der gefundene Kompromiss zum geplanten Emissionshandel ist kein reiner Grund zur Freude, aber wir können damit gerade noch leben. Ich sehe noch Handlungsbedarf für die Absicherung von Investitionen in der zweiten Handelsperiode ab 2008. Dies muss bei der Ausgestaltung des zweiten Gesetzes zum Nationalen Allokationsplan im Jahr 2006 berücksichtigt werden. Ich sage dies bewusst im Hinblick auf unsere geplanten Kraftwerks-Investitionen.

Der gefundene Kompromiss zum geplanten Emissionshandel ist kein reiner Grund zur Freude, aber wir können damit gerade noch leben.

Die Rahmenbedingungen im Bereich der Windenergie bereiten uns große Sorgen. Die vor ein paar Wochen im Bundestag verabschiedete Novelle zum Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) führt im Ergebnis zu weniger Versorgungssicherheit bei höheren Kosten – höhere Kosten, die letztlich Verbraucher und Unternehmen bezahlen müssen. Damit hat die Politik eine Gefahrenlage verschärft, die einen Krisenfall bis hin zum großflächigen Blackout wahrscheinlicher werden lässt.

Wer einen starken Ausbau der Windenergie forciert, der muss auch gleichzeitig Lösungen für die technischen und ökonomischen Folgewirkungen haben, damit die Netze auch im erforderlichen Umfang ausgebaut werden können. Die EEG-Novelle leistet dies nicht – ganz im Gegenteil, hier wurde eine Chance vertan!

Bei der anstehenden Neuformulierung des Energiewirtschaftsgesetzes, die auch ein Regulierungssystem für den Netzzugang bringen soll, ist es noch zu früh für eine abschließende Bewertung. Im Netz herrscht ein so

Die Rahmenbedingungen im Bereich der Windenergie bereiten uns große Sorgen.

genanntes natürliches Monopol, das einen staatlichen Eingriff rechtfertigt, um Wettbewerbsgleichheit herzustellen. Wichtig ist dabei, dass der Regulierer sich auf das Netz beschränkt und auch in Zukunft eine Rendite für den Netzbetreiber zulässt, die Investitionen zum Erhalt und Ausbau der Netze ermöglicht. Fatal wäre es, wenn der Staat anfangen würde, die Bereiche von Vertrieb oder Stromerzeugung zu regulieren. Im Vertrieb und der Erzeugung muss es Wettbewerb frei von staatlicher Regulierung geben. Diskussionen über eine Preisregulierung in diesen Bereichen, wie sie hier und da aufkeimen, sind völlig kontraproduktiv.

Meine Damen und Herren,

wir müssen diese Risiken im politischen Umfeld im Auge behalten. Dabei ist es nicht der einzelne politische Eingriff, der den Unternehmen das Leben schwer macht, sondern die Summe der auf uns einwirkenden und nicht aufeinander abgestimmten Vorschriften, mit der die Politik die Produktionskosten am Standort Deutschland in die Höhe treibt.

Notwendig ist stattdessen eine vertrauensbildende Politik, die jede ihrer neuen Vorschriften kritisch daraufhin überprüft, ob sie die Produktionskosten für Unternehmen erhöht und/oder ihre Stellung im globalen Wettbewerb schwächt. Wir brauchen also die dreispurige Autobahn mit Vorfahrt für die Industrie und nicht den schmalen Trampelpfad, auf den die deutsche und europäische Politik täglich neue Stolpersteine packen.

Auch wenn uns derzeit die Politik nicht gerade mit Rückenwind voran-

treibt, sind wir optimistisch für das laufende Geschäftsjahr.

Die Vorbereitung von Wachstumsoptionen, eine klare Kostenführerschaft und die konsequente Verwirklichung einer Kultur von Qualitäts- und Leistungsführerschaft sind die Schwerpunkte unserer Arbeit.

Wir konzentrieren uns auf organisches Wachstum und darauf, die

Wir sind optimistisch für das laufende Geschäftsjahr.

Wertpotenziale aus der gestrafften Organisation und den verbesserten

Strukturen und Prozessen zu heben. So werden wir unsere operative Stärke auch in ein besseres Ergebnis ummünzen können, von dem Sie, geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch in diesem Jahr wieder durch eine stabile Dividende profitieren sollen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.