



**Harry Roels**  
Vorsitzender des Vorstands  
der RWE AG  
in der Hauptversammlung am 18. April 2007  
– Es gilt das gesprochene Wort –

---

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

im Namen des Vorstands heiÙe ich Sie herzlich willkommen bei Ihrer RWE, hier in der Grugahalle oder über unsere Internet-Übertragung. Außerdem begrüÙe ich unsere Gäste und die Vertreter der Presse.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen zunächst die wirtschaftlichen Eckdaten des Geschäftsjahres 2006 vorstellen. Alle Finanzziele, die wir uns vor zwei Jahren gesetzt haben, wurden erreicht. Die Messlatte von durchschnittlich 5% organischem Wachstum beim betrieblichen Ergebnis haben wir mit einem Durchschnittswert von fast 12% für die Jahre 2004 bis 2006 deutlich übertroffen. Die Rendite auf das eingesetzte Kapital, der ROCE, belief sich auf knapp 19% und lag damit deutlich über unserem Zielwert von 14% für das Jahr 2006. Dazu beigetragen hat auch, dass wir unser Kostensenkungsziel von insgesamt fast 700 Millionen € bis 2006 vor wenigen Monaten erreicht haben.

Für die Dividende hatten wir uns 2004 eine Steigerung von durchschnittlich mindestens 15% pro Jahr zum Ziel gesetzt. Wir werden Ihnen heute eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr auf 3,50 € je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Ausschüttungsquote von 80% des nachhaltigen Nettoergebnisses und einer durchschnittlichen Steigerung seit 2004 von 41% pro Jahr. Wenn Sie den Schlusskurs der RWE-Aktien vom 11. April 2007 zugrunde legen, sind das 4,2% Dividendenrendite für die Stämme und 4,5% für die Vorzüge. Damit gehören wir in dieser Hinsicht zu den besten DAX-Werten. Außerdem haben wir in den letzten vier Jahren das Eigenkapital um rund 60% erhöht, nämlich von knapp 9 Milliarden Euro auf über 14 Milliarden Euro. Damit haben wir deutlich und nachhaltig Substanz aufgebaut.

Und von dieser robusten finanziellen Lage profitieren auch die Arbeitnehmer von RWE: Wir investieren gezielt in unsere Mitarbeiter und sichern so die Beschäftigung von morgen. Unser Personalstand hat sich

zwar zum Jahresende auf zirka 68.500 Mitarbeiter verringert. Das geht jedoch ausschließlich auf Firmenverkäufe zurück. Wir haben im letzten Jahr fast 1.600 zusätzliche Mitarbeiter eingestellt. In ähnlicher Größenordnung wollen wir voraussichtlich auch in diesem Jahr Beschäftigung aufbauen. Und wir wollen weiterhin 90% über unseren eigenen Bedarf ausbilden. Darf ich Sie, meine Damen und Herren, an dieser Stelle um einen Applaus für alle RWE-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bitten? Sie haben im letzten Jahr wieder einen wirklich guten Job gemacht.

Nun zu den finanziellen Eckdaten des Geschäftsjahres 2006 im Einzelnen:

Der Umsatz lag mit rund 44 Milliarden € um 12% über Vorjahr. Höhere Preise für Strom und Gas sowie ein leichtes Absatzplus waren ausschlaggebend dafür.

Das betriebliche Ergebnis haben wir um 14% auf 6,1 Milliarden € gesteigert. Der rein operative Anstieg

betrug 17%. Hauptfaktor war die Stromerzeugung.

Die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum Nettoergebnis ist geprägt von erheblichen Sondereinflüssen: Das neutrale Ergebnis verbesserte sich um 220 Millionen € auf -414 Millionen €. Grund war vor allem der Wegfall von Firmenwertabschreibungen, die wir 2005 bei American Water vorgenommen hatten. Das Finanzergebnis hat sich um rund 29% auf -2 Milliarden € verschlechtert. Hier kam zum Tragen, dass wir 2005 in hohem Umfang Buchgewinne aus der Veräußerung von Wertpapieren realisiert hatten. Die Steuerquote ging von 34% auf 27% zurück. Das liegt an einer Änderung der deutschen Steuergesetzgebung, nach der Kapitalgesellschaften ihre bestehenden Körperschaftsteuerguthaben aktivieren müssen. Inklusiv des Gewinns von rund 1 Milliarde € aus dem Verkauf von Thames Water ergibt sich ein Nettoergebnis von rund 3,8 Milliarden €. Gegenüber 2005 konnten wir uns damit um 72% verbessern. Das für unsere Dividendenpolitik maßgebliche nachhaltige Nettoergebnis lag bei rund 2,5 Milliarden €. Das sind 9% mehr als 2005. Hier sind insbesondere die Effekte aus dem Thames Water-Verkauf nicht enthalten.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit lag mit rund 6,8 Milliarden € um 28% über Vorjahr. Der Free Cash Flow stieg sogar um 40% auf 2,3 Milliarden € – und das trotz einer Aufstockung unserer Sachinvestitionen. Sie legten um rund 800 Millionen € auf 4,5 Milliarden € zu.

Parallel zur deutlichen Verbesserung der operativen Ertragslage sind wir bei der Konzentration auf unsere Kernkompetenzen Strom und Gas erfolgreich vorangekommen. Der Verkauf von Thames Water war in dieser Hinsicht ein Meilenstein. Mit dieser Transaktion im Wert von insgesamt knapp 12 Milliarden € haben wir auch unsere Nettofinanzschulden vollständig abgebaut. Zum Jahresende 2006 haben wir erstmals seit 2001 wieder ein Nettofinanzvermögen ausgewiesen, und zwar in Höhe

von 4,7 Milliarden €. Im Vorjahr hatten wir noch mit Nettofinanzschulden von 11,4 Milliarden € abgeschlossen. Im Geschäftsbericht finden Sie außerdem einen neuen Wert zur Verschuldungslage, die Nettoschulden in Höhe von rund 6,9 Milliarden €. Darin sind unsere kompletten Pensionsverbindlichkeiten enthalten. Hintergrund ist, dass Rating-Agenturen diese als Schulden klassifizieren und dass wir außerdem, gemäß internationaler Standards, eine Kapitaldeckung für Pensionszusagen an unsere Mitarbeiter einführen. Dafür haben wir im ersten Quartal dieses Jahres bereits Finanzmittel in Höhe von rund 8 Milliarden € in ein so genanntes Contractual Trust Arrangement überführt.

Nicht unerwähnt lassen möchte ich an dieser Stelle, dass wir unsere Eigenkapitalquote im vergangenen Jahr von ca. 11% auf 15% gesteigert haben.

Wie geht der geplante Verkauf des amerikanischen Wassergeschäfts weiter? Wir arbeiten unverändert auf einen Börsengang von American Water im Jahr 2007 hin. Die Umsetzung des Zeitplans hängt jedoch vom Marktumfeld, dem Verlauf des regulatorischen Zustimmungsprozesses, der Umsetzung der Anforderungen des Sarbanes-Oxley-Act sowie dem Börsenzulassungsverfahren ab.

Den finanziellen Spielraum aus der Veräußerung des britischen und amerikanischen Wassergeschäfts wollen wir nutzen, um organisch zu wachsen, unsere Dividendenversprechen einzulösen und selektive Akquisitionen vorzunehmen. Sachinvestitionen spielen in unserer Wachstumsstrategie eine Schlüsselrolle. Und damit bin ich bei meinem heutigen Schwerpunkt-Thema angelangt.

Meine Damen und Herren,

auf dem Deckblatt des Geschäftsberichts sehen Sie unser Motto für dieses und die nächsten Jahre: „Investition in Innovation und Wachstum“. Hinter diesem Motto verbirgt sich ein Mammutprogramm an Investitionen, das einmalig in der RWE-Geschichte ist. Sachinvestitionen sind einer unse-

rer wichtigsten Stellhebel, wenn es um organisches Wachstum geht. Denn dadurch sichern wir nicht nur unsere Marktpositionen, sondern schaffen auch die Grundlage für zusätzliche Wertbeiträge. Wir wollen in den nächsten fünf Jahren insgesamt bis zu 25 Milliarden € investieren, und zwar im Wesentlichen in neue Kraftwerke, wie Sie auf diesem Chart sehen können. Außerdem wollen wir unsere Strom- und Gasnetze modernisieren und erweitern sowie unsere Gasaktivitäten insgesamt ausbauen. Allein hier in Deutschland wollen wir bis 2012 rund 15 Milliarden € in Kraftwerke, Tagebaue und Netze investieren. In Spitzenzeiten würden über 10.000 Menschen auf unseren Kraftwerksbaustellen in Deutschland arbeiten. Mit diesem Programm wären wir einer der größten privaten Investoren in Deutschland überhaupt.

Wir wollen aber nicht Ankündigungsweltmeister werden, sondern bauen. Und Sie können sehen, dass wir Wort halten. Der BoA-Doppelblock in Neurath ist im Bau, die Vorschalt-Gasturbinen in Weisweiler sind bereits am Netz. Über die geplanten Steinkohlekraftwerke in Hamm und Ens Dorf werden wir im Sommer entscheiden, wenn wir die endgültige CO<sub>2</sub>-Zuteilung kennen. Denn durch den zweiten Nationalen Allokationsplan steigen die Investitionsrisiken substantiell an. Darauf komme ich noch zurück.

Das Kraftwerk Hamm ist ein besonderes Projekt für uns, denn wir wollen es gemeinsam mit Partnern verwirklichen. 25 Stadtwerke aus Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen und Hessen planen derzeit, sich mit einer Scheibe von insgesamt rund 350 MW zu beteiligen. Sie sollen 20 Jahre Liefersicherheit erhalten und dadurch unabhängiger von der Entwicklung der Großhandelspreise werden. Wir werden den operativen Betrieb des Kraftwerks übernehmen. Unseren industriellen Großkunden machen wir ebenfalls ein langfristiges Stromlieferangebot. Es orientiert sich an den speziellen Anforderungen energieein-

tensiver Industrieprozesse. In engem Zusammenhang mit der Realisierung der beiden neuen Steinkohlekraftwerke in Deutschland bieten wir ihnen eine gesicherte Bezugsleistung von bis zu 900 MW an. Im niederländischen Eemshaven wollen wir ebenfalls einen Steinkohle-Doppelblock bauen. Hier haben wir bereits grünes Licht gegeben, allerdings unter dem Vorbehalt, dass wichtige Punkte, wie etwa der Netzanschluss, geklärt werden.

Von Kohle zu Gas: Die Vorarbeiten für das neue Gas-Kraftwerk in Lingen sind angelaufen. Hierbei handelt es sich um ein hochflexibles Spitzen- und Mittellast-Kraftwerk, denn Grundlast-Gaskraftwerke rechnen sich in Deutschland nicht, anders als in England. Die Inbetriebnahme ist für 2009 vorgesehen. Auch für den englischen Markt planen wir, ein oder zwei große Gaskraftwerke zu bauen und zwar in Pembroke und/oder Stayingthorpe. Neben der Nutzung von Marktchancen in Großbritannien bietet das außerdem die Möglichkeit, Investitionsrisiken breiter zu streuen. Je unberechenbarer die politischen Rahmenbedingungen für Großinvestitionen in Deutschland werden, desto wichtiger ist es, Optionen im Ausland zu haben.

Mit diesen Projekten, meine Damen und Herren, leisten wir einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz. Bis zu 13 Millionen t CO<sub>2</sub> pro Jahr weniger – das wäre allein der Effekt aus den geplanten Kraftwerksneubauten in Deutschland. Zudem erhöhen wir das Angebot auf dem Strommarkt, ermöglichen Dritten den Zugang zu Kraftwerkskapazität und tragen zu einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbs bei. Das zweite Kernstück unseres Klimaschutzprogramms, das weltweit erste großtechnische nahezu CO<sub>2</sub>-freie Kohlekraftwerk mit CO<sub>2</sub>-Abscheidung und -Speicherung, kennen Sie.

Auch bei erneuerbaren Energien sind wir sehr aktiv: Insgesamt wollen wir hier bis zu 700 Millionen € aufwenden, und zwar für Wind-, Wasser- und Biomasseprojekte in Großbritan-

nien, Deutschland, Spanien, Frankreich und Polen.

Nicht zuletzt sind wir auch bei der Emissionsvermeidung in Entwicklungs- und Schwellenländern ganz vorne dabei. Für Projekte nach dem Clean Development Mechanism des Kyoto-Protokolls haben wir ein Budget von rd. 150 Millionen €. Dabei handelt es sich um Projekte hauptsächlich in Asien und Nordafrika, mit denen wir Schadstoffe aus unterschiedlichsten Produktionsprozessen vermeiden. Vor wenigen Tagen haben wir eine Kooperation mit dem russischen Energieerzeuger RAO auf diesem Gebiet bekannt gegeben. Die UN stellt dann auf dieser Basis Zertifikate aus, die wir im Emissionshandel in Europa einsetzen können. Auf diesem Gebiet sind wir derzeit übrigens der größte deutsche Akteur und einer der größten weltweit.

Was machen wir bei Stromnetzen? Aktuell arbeiten wir an einer neuen Stromnetzverbindung zwischen Deutschland und den Niederlanden. Durch diese neue 60 Kilometer lange Höchstspannungsleitung soll sich die Übertragungskapazität zwischen den beiden Ländern um bis zu 50% erhöhen. Auch innerhalb Deutschlands bauen wir die Netze aus. Gegenwärtig planen wir den Neubau von Höchstspannungsleitungen mit einer Länge von gut 300 Kilometern. Darüber hinaus wollen wir die bestehende Netzkapazität in Nordrhein-Westfalen, in Rheinland-Pfalz und im Saarland erheblich erweitern.

Ebenso wie im Stromsektor sind wir auch bei Gas auf Wachstum programmiert. So wollen wir unsere Upstream-Position ausbauen und investieren erheblich in den Aufschluss neuer Gasfelder. RWE Dea hat vor kurzem gemeinsam mit dem Partner BP im ägyptischen Teil des Mittelmeers ein bedeutendes Gasfeld erkundet und ist gerade auf neue Ölfündigkeiten in Libyen gestoßen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang auch, dass wir unseren Gasliefervertrag mit Gazprom für Tschechien bis 2035 verlängern konnten. Die Kooperation beim Transit von russischem Erdgas durch

das Pipeline-Netz von RWE Transgas in Tschechien wird ebenfalls bis 2035 fortgesetzt.

Auch im Markt für verflüssigtes Erdgas, LNG, sind wir erste Schritte gegangen. Auf dem Gebiet der Regasifizierung sind wir an Projekten in den Niederlanden und in Kroatien beteiligt. Außerdem haben wir eine Kooperation mit der Firma Exceleerate für den britischen Markt begonnen. Dieses Unternehmen verfügt über spezielle LNG-Tanker, die eine Regasifizierung auf dem Schiff erlauben. LNG ist außerdem eine Exportoption für unsere Gasvorkommen in Nordafrika. Deshalb wollen wir uns sowohl an einer Verflüssigungsanlage in Ägypten als auch in Algerien beteiligen.

Außerdem prüfen wir den Bau einer zusätzlichen Gas-Pipeline quer durch Deutschland, von der tschechischen Grenze bis nach Belgien. Damit könnten pro Jahr mindestens 5 Milliarden Kubikmeter Erdgas transportiert werden. Die Investitionssumme wird auf rund 1 Milliarde € geschätzt. Selbstverständlich sollen auch Dritte diese Pipeline nutzen können.

Um uns im wachsenden Gasmarkt insgesamt schlagkräftiger aufzustellen, bündeln wir mit der neuen RWE Gas Midstream seit Januar die wirtschaftliche Verantwortung für das gesamte nicht-regulierte Gas-Midstream-Geschäft – also die Gasbeschaffung bzw. den Großhandel, den Transport und die Speicherung von Gas. In der RWE Gas Midstream führen wir damit das europäische Beschaffungsvolumen des Konzerns von jährlich rund 40 Milliarden Kubikmetern zusammen.

Welchen Beitrag zum Wachstum kann dieses Investitionsprogramm insgesamt leisten? Wir haben das grob überschlagen. 10 Milliarden € des Investitionsvolumens von 25 Milliarden € sind für Wachstumsprojekte und langfristig angelegte Projekte zur Effizienzsteigerung vorgesehen. Dazu einige Beispiele: Mit unserem in den Niederlanden geplanten Großkraftwerk würden wir neues Ertragspoten-

zial erschließen. Das Gleiche gilt für neue Bohrungen von RWE Dea, die zukünftig unsere Gasförderung erhöhen. Auch unsere Großprojekte in Deutschland schaffen Wert – und mehr als das: Wenn ein altes Kraftwerk von einem neuen, effizienteren Kraftwerk abgelöst wird, produzieren wir die gleiche Menge Strom mit bis zu 30% geringerem Brennstoffeinsatz und entsprechend geringeren CO<sub>2</sub>-Emissionen. So erwarten wir nach Abschluss der jeweiligen Projekte, unser betriebliches Ergebnis im Jahresdurchschnitt um rund 1 Milliarde € erhöhen zu können. Das ist Wachstum, das sich rechnet.

Organisches Ergebniswachstum wollen wir auch durch ein neues Programm erzielen, mit dem wir Kosten senken und Abläufe vereinfachen. Damit werden wir insbesondere auch dem schnell steigenden regulatorischen Druck im deutschen Netzgeschäft entgegenwirken. In Summe wollen wir mit diesem Programm unser betriebliches Ergebnis bis 2010 um 600 Millionen € jährlich verbessern.

Meine Damen und Herren,

auch für Wachstum durch Akquisitionen haben wir klare Vorstellungen. Wir wollen zukaufen, um in unseren Stammregionen und den angrenzenden Regionen noch besser positioniert zu sein. Aber im Moment bietet der überhitzte Akquisitionsmarkt kaum attraktive Chancen für werthaltiges externes Wachstum. Und leider werden in Deutschland Kartellgesetze extrem restriktiv gehandhabt, wie erst vor kurzem die Untersagung unseres Kaufs der Saar Ferngas gezeigt hat, gegen die wir gerichtlich vorgehen. Deshalb ist zur Zeit organisches Wachstum in Deutschland der einzige Weg, um unsere anspruchsvollen Renditeziele zu erreichen. Wenn sich Möglichkeiten für Zukäufe zum richtigen Preis ergeben, werden wir zu den Bietern zählen. Das kann zum Beispiel in Osteuropa sein, wo wir uns eine solide Grundlage geschaffen haben und bereits gut 13% unseres betrieblichen Ergebnisses erwirtschaften. Chancen können übrigens auch

durch Zusammenschlüsse oder Übernahmen anderer Versorger entstehen, wenn im Rahmen von Kartellaufgaben Aktivitäten abgegeben werden müssen.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir haben viel vor. Das politische Umfeld, in dem wir dies tun, ist dabei alles andere als hilfreich. Deutschland hat in der Energiepolitik bereits viel Zeit verloren. Versorgungssicherheit ist aber keine Frage, die man auf die lange Bank schieben kann. Der Ersatzbedarf im deutschen und im europäischen Kraftwerkspark ist immens. Ohne Kernkraft wird er noch größer. Dazu eine Zahl: In Deutschland müssen rund 60.000 Megawatt Kapazität ersetzt werden bis 2020. Wir sind uns bewusst, dass es Teil unserer Verantwortung als Energieunternehmen ist, Lösungen für diese Herausforderung zu bieten. Unsere geplante Investitions-offensive zeigt, wie man dies mit den deutschen Klimaschutz-Zielen vereinbaren kann. Ich kann allerdings nicht erkennen, dass von politischer Seite dafür die entsprechenden langfristigen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Im Gegenteil: Wir sollen Entscheidungen treffen für milliardenschwere Kraftwerksinvestitionen, während man auf oberster politischer Ebene öffentlich die Grundprinzipien des liberalisierten Marktes in Frage stellt. Wir sollen unsere Netze ausbauen, während die Zerschlagung integrierter Versorger erörtert wird. Aber, meine Damen und Herren, wenn die richtigen Weichen für die Energie-Infrastruktur gestellt werden müssen, mit der unsere Kinder und Enkel zukünftig leben werden, sind Dogma und Populismus fehl am Platz.

Worum geht es im Einzelnen? Zunächst zum „Energiepaket“ der EU-Kommission: Um den Wettbewerb voranzubringen und den Klimaschutz zu verbessern, hat die EU im Januar eine Fülle an Maßnahmen vorgeschlagen. In der Öffentlichkeit wurde das Energiepaket vor allem unter dem Stichwort der „Zerschlagung der Energiekonzerne“ diskutiert. Auch

die Kommission weiß um die erheblichen verfassungs- und EU-rechtlichen Hürden, die dem so genannten Ownership Unbundling entgegenstehen, also der eigentumsrechtlichen Trennung der Kraftwerke und des Vertriebs von den Netzen. Den Beweis, dass dies zu mehr Wettbewerb führt, konnte die Kommission bisher nicht erbringen. Wir setzen dagegen auf eine stärkere Zusammenarbeit der Übertragungsnetzbetreiber: So könnten beispielsweise die Netzbetreiber in Frankreich, Belgien, den Niederlanden und Deutschland die Aufgaben der Systemführung, das heißt der Überwachung und Steuerung der Stromnetze, gemeinsam übernehmen. Ebenso könnte das Management der grenzüberschreitenden Netzkapazitäten im Rahmen einer gemeinsamen Systemführerschaft – Stichwort „Regional Market Operator“ – zusammengeführt werden. Auf diese Weise könnten bestehende Engpässe in den europäischen Netzen effektiver und unbürokratischer abgebaut werden als bei Ownership Unbundling.

Übrigens gehen wir sowohl bei Strom- als auch bei Gasnetzen in Vorleistung für mehr Wettbewerb. So haben wir mit der Erweiterung der Kapazität der Strom-Kuppelstellen nach Frankreich und in die Niederlande um rund 40% bereits aktiv zur Verwirklichung eines europäischen Energiebinnenmarktes beigetragen. Und wir planen zusätzliche Erweiterungen, müssen aber erhebliche bürokratische Hürden überwinden. Außerdem haben wir vor wenigen Wochen unsere drei deutschen Gas-Marktgebiete auf zwei verringert. Um den überregionalen Gastransport weiter zu vereinfachen, wollen wir mit anderen Netzbetreibern kooperieren und Marktgebiete über die Eigentumsgrenzen hinaus verbinden. Damit wäre ein wichtiger Schritt getan, um den deutschen Gasmarkt börsenfähig zu machen.

Viele vergessen in diesem Zusammenhang, dass es in Deutschland bereits ein wirksames Instrumentarium für den einfacheren und günstigeren Netzzugang gibt: die Netzregulierung. Die Eingriffe der Bundesnetz-

agentur bedeuten für unsere Strom- und Gasnetze allein in diesem Jahr einen Umsatzrückgang um 700 Millionen € gegenüber den Erlösen vor Beginn der Regulierung. Und weitere Senkungen werden folgen, insbesondere im Zuge der geplanten Anreizregulierung, deren Prinzipien allerdings noch nicht abschließend geklärt sind. Die deutsche Regulierung greift also! Damit, aber auch mit dem Wegfall der Tarifpreisaufsicht für Strom zum 1. Juli 2007, wird sich der Wettbewerb im Endkundenbereich weiter intensivieren. In diesem Zusammenhang möchte ich unsere Internet-Vertriebsgesellschaft eprimo erwähnen, die wir kürzlich vollständig übernommen haben. eprimo ist mit Strom-Produkten im Online-Geschäft genau dort präsent, wo etablierte Regionalmarken nicht anbieten. Sobald die Kundenwechselprozesse bei fremden Netz-betreibern bundesweit funktionieren, wollen wir auch Gas über eprimo vermarkten.

Kurz zum Thema Preisbildung an der Strombörse. Den Vorwurf, die großen Stromerzeuger würden die Spotmarktpreise an der EEX manipulieren, kann man überzeugend entkräften. Wir haben unsere kompletten Handelsdaten von insgesamt 17.500 Gebotsstunden am Strom-Spotmarkt der EEX für die Jahre 2005 und 2006 untersucht. Das Ergebnis ist eindeutig: Wir haben zu keinem Zeitpunkt Preise manipuliert oder in die Höhe getrieben. RWE trickst nicht und täuscht nicht! Manipulation widerspricht vollkommen unserem Verständnis von regelkonformem und fairem Handel. Fakt ist, dass wir in den 1.000 Stunden, in denen der Strom im Jahr 2006 an der Leipziger Strombörse am teuersten war, nur in weniger als 1% der Fälle den Großhandelspreis als Verkäufer bestimmt haben. Über alle Stunden des Jahres betrachtet, waren RWE-Kraftwerke in weniger als 5% der Fälle preisbestimmend. Die EEX selbst kann das belegen. Wir lassen die Regelkonformität unserer Stromhandelsgeschäfte zusätzlich von einem renommierten un-

abhängigen Wirtschaftsprüfungsunternehmen begutachten und testieren.

Gestatten Sie mir in diesem Zusammenhang ein Wort zum Thema Markttransparenz und Veröffentlichung von Daten: Informationen über die Geschehnisse am Strommarkt sind für alle Marktteilnehmer unverzichtbar; nur so kann die Öffentlichkeit Vertrauen in die Preisbildung am Großhandelsmarkt gewinnen. Wir sind deshalb zusammen mit anderen Erzeugern im vergangenen Jahr in Vorleistung getreten und veröffentlichen seither wichtige Erzeugungsdaten unserer Kraftwerke an der EEX. Andere Erzeuger aus Belgien, den Niederlanden, Frankreich und Österreich haben sich diesem Beispiel zeitweilig angeschlossen.

Aber auch Forderungen nach einem darüber hinausgehenden Ausbau der Markttransparenz rennen bei uns offene Türen ein. Denn erstens setzen wir uns dafür ein, dass auch diejenigen deutschen Kraftwerksbetreiber, die ihre Daten bislang nicht an der EEX veröffentlichen, ihre Daten offenlegen. Das sind insbesondere Stadtwerke und industrielle Erzeuger. Nur so wird ein vollständiger Marktüberblick möglich. Und zweitens wollen wir selbst mit der zusätzlichen Veröffentlichung ungeplanter Kraftwerksausfälle sowie von Online-Daten zur Abweichung von Einspeisung und Entnahme und zur Windeinspeisung in unserer Regelzone dem Markt wichtige Zusatzinformationen bereitstellen. Wir wollen die Leipziger Strombörse zum Maßstab in Sachen Transparenz für Europa machen.

Unverständlich ist für uns in diesem Zusammenhang der nächste Punkt, die Initiative des Bundeswirtschaftsministeriums zur Einführung einer Preiskontrolle durch das Kartellrecht. Grundsätzlich gilt: Eine wie auch immer geartete staatliche Strompreisufsicht passt nicht in eine Wettbewerbslandschaft, schadet den geplanten Investitionen und behindert den Markteintritt neuer Anbieter. Das sehen auch die deutsche Monopol-Kommission und der Beirat des Bundeswirtschaftsministeriums so, übri-

gens auch neue Anbieter. Staatliche Preiskontrolle stünde außerdem in klarem Widerspruch zu den liberalisierten Märkten für Strom innerhalb der EU. Der wirksamste Weg zu mehr Wettbewerb sind mehr Kraftwerke. Und wir sind bereit, unseren Beitrag zu leisten.

Ebenso investitionshemmend sind die Anforderungen, die die EU-Kommission an den zweiten deutschen Nationalen Allokationsplan gestellt hat. Die Bundesregierung hat danach das Minderungsziel für CO<sub>2</sub> deutlich angehoben. Vor allem aber soll es für neue Kraftwerke keine Zuteilungen mehr geben, die über 2012 hinausreichen. Damit wird uns für die Zeit danach unter Klimaschutzaspekten jede Planungssicherheit für Investitionen genommen. Die endgültige Ausgestaltung des Allokationsplans, die wir bis Sommer erwarten, wird Auswirkungen auf unsere Investitionsentscheidungen haben.

Mein letztes politisches Thema für heute soll Biblis sein. Das Bundesumweltministerium stimmt der von uns beantragten Übertragung der Laufzeit vom stillgelegten Kraftwerk Mülheim-Kärlich nicht zu. Wir werden Rechtsmittel dagegen einlegen, weil wir der Meinung sind, dass die Übertragung mit dem Atomgesetz vereinbar ist. Gutachten belegen dies. Wir werden für Biblis kämpfen. In der Politik ist Energieeffizienz in aller Munde. Der Weiterbetrieb der deutschen Kernkraftwerke wäre praktizierte Energieeffizienz. Denn was kann effizienter sein, als vorhandene und sicherheitstechnisch auf hohem Niveau arbeitende Energieerzeugung angesichts immer knapper werdender Kraftwerkskapazitäten so lange wie möglich zu nutzen. Erst recht, wenn man bedenkt, dass Deutschland seine Klimaschutzziele ohne die CO<sub>2</sub>-freie Kernenergie nicht erreichen kann.

Dass wir umfassende Antworten zur Frage der Energieeffizienz bieten können, habe ich vorhin erläutert. Eine weitere ist vor kurzem hinzugekommen. Wer im Fernsehen schon den RWE-Energiespar-Dackel gesehen hat, weiß, was ich meine. Unsere

Kommunikationskampagne „RWE – Das Unternehmen Energieeffizienz“ gibt praktische Energiespartipps für Haushaltskunden, mit denen man mehrere 100 € pro Jahr einsparen kann. Damit wollen wir dazu beitragen, den Bewusstseinswandel im Umgang mit Ressourcen zu verstärken. Übrigens belohnen wir den Einbau einer Wärmepumpe mit 250 € – zusätzlich zu den staatlichen Fördergeldern.

Meine Damen und Herren,

zum Abschluss möchte ich Ihnen unsere Erwartungen für das laufende Geschäftsjahr erläutern. Beim EBITDA rechnen wir mit einem Zuwachs von 5 % bis 10 %, beim betrieblichen Ergebnis mit einem Plus in der Größenordnung von 10 %. Beim Nettoergebnis werden wir den Vorjahreswert nicht erreichen. Das liegt an den umfangreichen Sondereffekten im letzten Jahr. Für das um Sondereffekte bereinigte nachhaltige Nettoergebnis prognostizieren wir allerdings ein Plus von rund 10 %. Unser Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2007 wird sich an einer Ausschüttungsquote von 70 % bis 80 % des nachhaltigen Nettoergebnisses orientieren. Voraussetzung ist ein erfolgreicher Börsengang der Mehrheit von American Water.

Mit der Entkonsolidierung von American Water planen wir auch ein Aktienrückkaufprogramm. Das genaue Verfahren und das Volumen werden zu diesem Zeitpunkt festgelegt. Den Rahmen dafür soll die Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien schaffen, für die wir Sie heute um Zustimmung bitten. Zu den Pflichten des Vorstands gehört, die Hauptversammlung über die Ausnutzung früherer Aktienrückkaufermächtigungen zu unterrichten. Ich kann an dieser Stelle berichten, dass wir von der

letztjährigen Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien keinen Gebrauch gemacht haben. Weitere offene Ermächtigungen bestehen nicht. Damit wir auch in Zukunft flexibel bleiben, ist unter den Punkten 6 a) und 6 b) der heutigen Tagesordnung wiederum eine entsprechende Ermächtigung vorgesehen. Neben der Einziehung der Aktien sieht der Beschluss – wie schon in früheren Jahren – vor, dass die eigenen Aktien als Akquisitionswährung im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder beim Kauf von Unternehmensanteilen verwendet werden können. Darüber hinaus ist auch ein Erwerb mittels Put- und Call-Optionen vorgesehen, um uns eine höhere Flexibilität im Hinblick auf die optimale Strukturierung des Rückkaufs zu ermöglichen. Für die Nutzung der Ermächtigung im Rahmen von Akquisitionsvorhaben gibt es derzeit keine Pläne.

Wir haben uns auch wieder Ziele für den Mittelfristzeitraum gesetzt. Konkret wollen wir unser betriebliches Ergebnis in den nächsten Jahren um durchschnittlich 5 % organisch steigern. Für das nachhaltige Nettoergebnis liegt der Zielwert für 2007 und 2008 bei durchschnittlich 10 % Zuwachs pro Jahr. Ab dem Geschäftsjahr 2008 wird sich die Dividende an einer Ausschüttungsquote von 50 bis 60 % des nachhaltigen Nettoergebnisses orientieren. Über die Ausnutzung des Zielkorridors werden wir in jedem Jahr neu entscheiden.

Meine Damen und Herren,

damit möchte ich meinen Part heute beschließen. Ich meine, wir haben allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu schauen. Unsere Wettbewerbsbedingungen werden sich in den nächsten Jahren zwar grundlegend verändern. Aber wir haben gelernt, Veränderungen als Chance zu

begreifen und zu nutzen. Mit schnelleren Abläufen, effektiveren Strukturen und marktgerechteren Produkten haben wir uns manchen Vorsprung am Markt erarbeitet. Wir stehen finanziell wesentlich besser da als noch vor vier Jahren. Und zwar sowohl in Bezug auf unsere viel stärkere Bilanz, als auch auf den Aktienkurs, der heute viermal so hoch ist wie vor vier Jahren. Meine Damen und Herren, Ihr Unternehmen hat exzellente Aussichten für die Zukunft. Es hat heute wieder die Finanzkraft, um selbst über Zukunftsszenarien zu entscheiden. Ich bin stolz darauf, dass ich die Erfolgs-Story RWE mitgestalten durfte.

Gestatten Sie mir am Ende meiner Ausführungen eine Bemerkung zu den anstehenden Veränderungen im Vorstand. Wie Sie wissen, wird Herr Dr. Jürgen Großmann zum 1. Februar 2008 den Vorstandsvorsitz des Unternehmens übernehmen. Zusammen mit den Bestellungen von Rolf Pohlig und Ulrich Jobs, die heute beide zum ersten Mal mit auf diesem Podium sitzen, sind damit auf Vorstandsebene die personellen Weichen für die kommenden Jahre gestellt. Meine Kollegen Klaus Sturany und Jan Zilius stehen Ihnen heute, ebenso wie ich, zum letzten Mal in einer RWE-Hauptversammlung Rede und Antwort. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle sehr herzlich für die gute Zusammenarbeit danken. Und Ihnen, meine Damen und Herren, möchte ich versichern, dass ich mit demselben Engagement bis zum Ende meiner Amtszeit Ende Januar 2008 arbeiten werde, wie ich es bisher getan habe. In den kommenden Monaten gibt es viel zu tun. Darauf werde ich mich voll und ganz konzentrieren.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.