



Analystenkonferenz der E.ON AG

Düsseldorf, 21. März 2002

Ausführungen

Ulrich Hartmann

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON AG

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich sehr, Sie zur ersten Analystenkonferenz am neuen Standort der E.ON AG begrüßen zu können.

Bei der Umsetzung unserer Strategie „**Fokussierung und Wachstum**“ sind wir im vergangenen Jahr entscheidend vorangekommen: E.ON ist mit der Übernahme der Mehrheit an der schwedischen Sydkraft zum größten privaten Energiedienstleister Europas geworden. Mit der Akquisition der britischen Powergen bringen wir unser Stromgeschäft in eine neue, globale Dimension. Durch die Übernahme von Ruhrgas wollen wir uns auch im Gasgeschäft fit für den internationalen Wettbewerb machen.

Unser Portfolio haben wir konsequent weiter fokussiert und damit unser Profil als Energiedienstleister geschärft. Dieser strategische Wandel spiegelt sich auch in den Umsatz- und Ergebniszahlen wider: Beteiligungs- und Unternehmensverkäufe haben planmäßig zu einem Rückgang des Umsatzes um 10 % auf 80 Mrd € geführt.

Das **Konzern-Betriebsergebnis** erreichte mit 3,6 Mrd € einen neuen Rekord – ein Anstieg von 45 %.

Unser Kerngeschäft Energie hat die Trendwende geschafft: E.ON Energie hat das **Betriebsergebnis** um über 14 % auf knapp 2 Mrd € gesteigert. Auch Veba Oel, Viterra und Stinnes haben beim Betriebsergebnis zugelegt.

Der **Konzernüberschuss** lag mit 2 Mrd € erwartungsgemäß unter dem Niveau des Vorjahres, in dem außergewöhnlich hohe Buchgewinne aus Beteiligungsverkäufen zu verzeichnen waren.

Insgesamt hat sich E.ON also im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr erfreulich entwickelt. Auch in einem schwierigen konjunkturellen Umfeld hat das Unternehmen seine hohe Ertragskraft bewiesen.

Daher schlagen wir für das Geschäftsjahr 2001 eine **Dividende** von 1,60 € je Aktie vor - 19 % mehr als im Vorjahr. Das ist sicherlich gerade in diesen Zeiten eine sehr ansehnliche Steigerung.

Meine Damen und Herren,

2001 war nicht nur wirtschaftlich, sondern auch strategisch ein herausragendes Jahr für E.ON. Wir sind unserem Ziel, ein weltweit führender Energiedienstleister zu werden, ein gutes Stück näher gekommen. Über die Grenzen von Ländern und Kontinenten hinweg erschließen wir uns neue, attraktive Märkte.

Sie werden mir sicher zustimmen, wenn ich sage, dass Geschwindigkeit und Ausmaß dieses Prozesses außergewöhnlich sind. Die Transaktionsvolumina bei Desinvestitionen wie bei Akquisitionen haben Größenordnungen erreicht, die noch vor wenigen Jahren kaum vorstellbar gewesen wären.

Natürlich verlangt das unserem Management und auch den Mitarbeitern in den betroffenen Unternehmen enorm viel ab. Wir sind aber überzeugt, dass sich im Zuge der weltweiten Liberalisierung der Energiemärkte für uns jetzt einmalige Chancen bieten. Diese wollen wir entschlossen nutzen, denn die Märkte der Zukunft werden heute verteilt.

Ein wegweisendes Projekt für E.ON ist die Übernahme von Powergen mit ihrer US-Tochter LG&E. Bei dieser Akquisition, der größten unserer Konzerngeschichte, gehen wir jetzt auf die Zielgerade und leiten das Verfahren zur gesellschaftsrechtlichen Übernahme ein. Mit Powergen haben wir uns darauf verständigt, diesen Prozess im Wege eines sogenannten „Scheme of Arrangement“ durchzuführen.

Nach den Regeln des „Scheme“ können wir in einem Zug alle Powergen-Aktien übernehmen, wenn eine Dreiviertel-Mehrheit der Aktionäre zustimmt und der High Court in London dieses Votum bestätigt. Ein erstes Hearing beim High Court wird morgen stattfinden. In etwa vier Wochen wird es dann eine außerordentliche Hauptversammlung der Powergen-Aktionäre geben.

Als weitere Voraussetzung für den Vollzug der Transaktion steht noch die Genehmigung der amerikanischen Börsenaufsicht SEC nach dem Public Utility Holding Company Act (PUHCA) aus. Die Behörde hat die sogenannte „merger notice“ veröffentlicht; bis zum Ablauf der entsprechenden Frist sind keine Einwendungen erhoben worden.

Wir hoffen, dass die SEC die Übernahme so rechtzeitig genehmigt, dass wir sie im Mai 2002 abschließen können.

Parallel zu den Genehmigungsverfahren haben wir bereits die Voraussetzungen für eine zügige Integration von Powergen in den E.ON-Konzern geschaffen: Die künftige Führungsstruktur steht, die Führungsmannschaft ist nominiert. Wir sind also bestens auf den Zusammenschluss vorbereitet.

Meine Damen und Herren,

nicht nur E.ON, sondern die Energiebranche insgesamt denkt und handelt heute international und zunehmend auch global. Alle großen Unternehmen stellen sich derzeit neu auf.

Diese Entwicklung macht auch vor den Gasmärkten nicht halt. Deshalb wollen wir bei Ruhrgas die Mehrheit erwerben und uns in eine aussichtsreiche Position auf dem europäischen Gasmarkt bringen. Dieser Markt ist zunehmend durch hohe Wettbewerbsdynamik gekennzeichnet – ein Aspekt, den das Bundeskartellamt bei seiner Untersagung der Ruhrgas-Übernahme nach unserer Meinung nicht ausreichend gewürdigt hat. Wir sind zudem davon überzeugt, dass der Wettbewerb auf dem deutschen Gasmarkt durch diese Übernahme nicht behindert, sondern eher weiter intensiviert wird.

Denn mit einer Mehrheitsübernahme durch E.ON scheidet BP aus dem Aktionärskreis aus, für ExxonMobil und Shell wäre Ruhrgas damit eine reine Finanzbeteiligung. Diese Entflechtung würde erhebliche Wettbewerbskräfte auf dem deutschen Gasmarkt freisetzen.

Darüber hinaus sprechen aber vor allem wichtige gesamtwirtschaftliche und industriepolitische Vorteile für einen Zusammenschluss der Ruhrgas mit E.ON:

Unser Einstieg verbessert nachhaltig die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Ruhrgas. Anders als E.ON sind die derzeitigen Anteilseigner nicht willens oder in der Lage, Ruhrgas die notwendigen finanziellen Mittel für eine Expansion im Ausland zu verschaffen.

Die Einbindung in den E.ON-Konzern verschafft Ruhrgas deutlich größeren Spielraum, in die Gasproduktion und neue Pipelines zu investieren. Damit kann sich das Unternehmen zusätzliche Quellen erschließen und seine Gasbeschaffung auf eine breitere Basis stellen.

Diese verbesserte Position auf dem Beschaffungsmarkt trägt maßgeblich zur Sicherung der deutschen Energieversorgung bei und ermöglicht es dem Verbraucher, vom Wettbewerb zwischen den Gasproduzenten zu profitieren.

Eine sichere und preisgünstige Erdgasversorgung erhält Wertschöpfung und Beschäftigung im Inland. Und schließlich hat Deutschland ehrgeizige Klimaschutzziele, die sich nur mit steigendem Erdgaseinsatz erreichen lassen.

Wir sind überzeugt, dass diese gesamtwirtschaftlichen Vorteile mögliche Wettbewerbsbeschränkungen aufwiegen und haben deshalb eine Ministererlaubnis für die Ruhrgas-Übernahme beantragt. Mit einer Entscheidung rechnen wir Mitte Juli.

Bei der Ministererlaubnis handelt es sich übrigens nicht – wie manchmal der Eindruck erweckt wird – um ein ordnungspolitisch zweifelhaftes Instrument oder gar eine Lex E.ON. Die Ministererlaubnis ist im Wettbewerbsrecht klar definiert und wird in einem transparenten Verfahren nach objektiven Kriterien angewandt. Der deutsche Gesetzgeber hat hier die Möglichkeit vorgesehen, wettbewerbspolitische und gesamtwirtschaftliche Aspekte gegeneinander abzuwägen. In anderen europäischen Ländern wie auch in Brüssel bei der EU wird diese Abwägung bereits durch die jeweiligen Kartellbehörden vorgenommen. Die Ministererlaubnis ist also auch im europäischen Kontext ein absolut legitimes Instrument.

Meine Damen und Herren,

wir arbeiten mit voller Kraft an der Umsetzung unserer Wachstumsstrategie. Powergen und Ruhrgas sind herausragende Projekte. Besonders wichtig ist, dass wir mit der Powergen-Tochter LG&E die Basis schaffen für weitere Schritte in den USA, dem größten Energiemarkt der Welt. Auch hier haben wir uns für dieses Jahr noch einiges vorgenommen.

Unser ambitioniertes Ziel, ein weltweit führender Energiedienstleister zu werden, können wir nur erreichen, wenn wir unsere Kräfte konzentrieren. Die Fokussierung des E.ON-Konzerns auf das Kerngeschäft **Energie** haben wir daher mit ungebremsster Dynamik vorangetrieben.

Im vergangenen Jahr haben wir die **Viag-Interkom**-Beteiligung an British Telecom abgegeben und mit der Trennung von **MEMC** unser Engagement im hochzyklischen Halbleiter- und Wafermarkt beendet. Nach der kartellrechtlichen Freigabe hat Norsk Hydro vor wenigen Tagen **VAW aluminium** in seinen Konzernverbund integriert. Damit entstand der größte europäische Aluminiumanbieter.

Klößner & Co. haben wir im August letzten Jahres an die britische Balli Gruppe verkauft. Sie war seinerzeit der Wunschkandidat des Klößner Managements und der einzige Interessent, der das Unternehmen als Ganzes übernehmen wollte. Sie können sich vorstellen, dass wir die aktuelle Situation mit großer Aufmerksamkeit verfolgen. Allerdings wissen wir hier auch nicht mehr als Sie, denn mit dem Vollzug der Transaktion im letzten Herbst wurden alle gesellschaftsrechtlichen, finanziellen und personellen Verbindungen zwischen Klößner und E.ON vereinbarungsgemäß beendet.

Anfang Februar hat BP die Mehrheit an **Veba Oel** übernommen. Es freut uns, dass wir für den Ölbereich, der unsere Konzerngeschichte maßgeblich geprägt hat, damit eine zukunftsweisende Lösung gefunden haben. Im internationalen BP-Verbund eröffnen sich für Veba Oel und ihre starke Marke Aral ganz neue Chancen.

Sie sehen, meine Damen und Herren, bei unseren Desinvestitionen haben wir in den letzten Monaten ein wahres Mammutprogramm absolviert. Dabei konnten wir erhebliche Werte für E.ON realisieren.

Unter dem Strich haben wir seit der Fusion von Veba und Viag rund 45 Mrd € Umsatz abgegeben und etwa 27 Mrd € aus diesen Desinvestitionen Erlöst.

Die verbliebenen Aktivitäten außerhalb des Energiebereichs fördern wir strategisch und operativ weiterhin nach Kräften:

Degussa hatte 2001 zwar unter der schlechten Konjunktur zu leiden, konnte sich aber im Kerngeschäft erfolgreich behaupten. Daher werden wir die Konzentration auf die Spezialchemie und die laufenden Restrukturierungsprogramme weiter unterstützen.

Viterra profitierte im vergangenen Jahr mit einer deutlichen Ergebnissteigerung von der laufenden Optimierung des Wohnungsbestandes und dem Ausbau der Energy Services.

Stinnes hat den niederländischen Chemiedistributeur HCl erfolgreich integriert und zum dritten Mal in Folge ein Rekordergebnis erzielt.

Für die noch verbleibenden Desinvestitionen steht unser Fahrplan ebenfalls fest: Noch im laufenden Jahr wollen wir uns von Stinnes trennen. Auch für die **Telekommunikationsbeteiligungen** in Frankreich und Österreich streben wir eine zügige Abgabe an. Bei Degussa und Viterra haben wir, wie Sie wissen, einen eher mittelfristigen Zeithorizont.

Meine Damen und Herren,

zur **Politik**: In die **europäische Wettbewerbspolitik** ist Bewegung gekommen. Nach einem Vorschlag der EU-Kommission sollen die Strom- und Gasmärkte bis 2005 europaweit vollständig geöffnet werden, für Industrie- und Gewerbekunden sogar früher. Das Europäische Parlament hat diesen Plan vor wenigen Tagen bestätigt. Ein positives Signal für die weitere Liberalisierung der europäischen Energiemärkte ist auch vom EU-Gipfel in Barcelona am vergangenen Wochenende ausgegangen. In zwei Jahren werden nämlich alle europäischen Industrie- und Gewerbekunden ihre Strom- und Gaslieferanten frei wählen können. Die seit langem von uns geforderte Angleichung der Wettbewerbsverhältnisse in Europa rückt damit einen wesentlichen Schritt näher. Ich hoffe, dass nach den Wahlen in Frankreich auch eine Verständigung über die vollständige Marktöffnung bei den Haushaltskunden erzielt werden kann.

In **Deutschland** ist der Strommarkt bereits seit 1998 vollständig liberalisiert. Inzwischen ist er ein Modell für den Energiewettbewerb in Europa. Viele neue Anbieter haben sich im Markt etabliert. Ausländische Energieunternehmen beliefern rund ein Viertel der deutschen Stromkunden. Zu diesem Erfolg für den Wettbewerb hat der auf freiwilligen Vereinbarungen beruhende Netzzugang wesentlich beigetragen. Für Forderungen nach einer staatlichen Regulierung gibt es keinen Anlass. Die Praxis zeigt, dass realitätsnahe Branchenlösungen effektiver und volkswirtschaftlich günstiger sind.

Bewährt hat sich auch der pragmatische Kompromiss mit der Bundesregierung zur künftigen Nutzung der Kernenergie. So konnten die notwendigen Brennelementtransporte durchgeführt und die Anlagen ohne unnötige Behinderungen betrieben werden. Selbstverständlich stehen wir zu dieser Vereinbarung. Unabhängig davon sind wir nach wie vor vom hohem Stellenwert der Kernenergie für eine sichere, wirtschaftliche und umweltverträgliche Energieversorgung überzeugt.

Meine Damen und Herren,

die Energiebranche ist im Umbruch. Der Wettbewerb nimmt mit ungebrochener Dynamik zu. E.ON hat in Deutschland und Europa die Chancen der Liberalisierung genutzt. Mit den Erfahrungen, die wir dabei gesammelt haben, ist der Konzern bestens für die Herausforderungen auf dem amerikanischen Markt gerüstet.

In das laufende Jahr blicken wir optimistisch, auch wenn eine genaue Prognose wegen der Unsicherheit über die weitere konjunkturelle Entwicklung derzeit sehr schwierig ist. Unser Betriebsergebnis wollen wir gegenüber dem Rekordniveau des Vorjahres erneut steigern. Auch im Kerngeschäft Energie erwarten wir ein höheres Betriebsergebnis. Hier gehen wir von einer weiteren Erholung der Strompreise aus und rechnen mit positiven Effekten durch Kostensenkungsmaßnahmen und Fusionssynergien. Der Konzernüberschuss wird durch Veräußerungsgewinne deutlich über dem Vorjahr liegen.

Auch 2002 werden wir unsere Kräfte weiter konzentrieren. Im Kerngeschäft Energie bleiben wir auf Wachstumskurs. Die Koordinaten dieses Kurses sind unverändert: Die Stärkung unserer strategischen Position im In- und Ausland, die weitere Verbesserung des Ergebnisses und die Steigerung des Unternehmenswertes. Sie sehen, meine Damen und Herren, E.ON bleibt ein Unternehmen voller Spannung und Energie.