

Analystenkonferenz der E.ON AG

Düsseldorf, 27. März 2001

Ausführungen

Ulrich Hartmann

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON AG

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir stellen Ihnen heute den ersten Jahresabschluß der E.ON AG vor. Und wir präsentieren Ihnen nicht nur Rekordzahlen, sondern berichten über ein Geschäftsjahr, in dem wir strategisch und strukturell entscheidend vorangekommen sind.

Hier die Highlights:

Die größte Fusion der deutschen Industriegeschichte haben wir schnell und erfolgreich abgeschlossen.

E.ON ist mit einer klaren Struktur optimal für den Wettbewerb aufgestellt. Unsere Kerngeschäfte haben wir nicht nur in neue Größenordnungen, sondern vom Start weg auf Wachstumskurs gebracht.

Bei der Trennung von Nicht-Kerngeschäften sind wir sehr schnell und mit großem Erfolg vorangekommen. Seit Bekanntgabe der Fusion vor knapp anderthalb Jahren haben wir rund 21 Milliarden Euro aus Divestments Erlöst.

Wir freuen uns, dass sich dieser gute Start von E.ON auch in den Umsatz- und Ergebniszahlen widerspiegelt: Der Konzernumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahr um 34 Prozent auf 93 Milliarden Euro. Das Konzern-Betriebsergebnis liegt mit 2,8 Mrd € leicht über dem Rekordniveau des Vorjahres. Trotz der Belastungen im Strombereich haben wir also ein beachtliches Ergebnis erzielt. Der Konzernüberschuss nach Steuern beträgt 3,7 Milliarden Euro und liegt damit 30 Prozent über Vorjahr.

Gleich mit dem ersten Jahresabschluss beweist der E.ON-Konzern seine hohe Ertragskraft und präsentiert sich vom Start weg als einer der finanzkräftigsten Konzerne Europas. Vor diesem Hintergrund schlagen wir der Hauptversammlung eine Erhöhung der Dividende für das Geschäftsjahr 2000 um 10 Cent auf 1,35 € je Aktie vor. Unsere Dividende erreicht damit einen historischen Höchstwert. Und in puncto Dividendenhöhe zählt E.ON zur Spitzengruppe der deutschen Unternehmen.

Meine Damen und Herren,

in sein erstes, volles Geschäftsjahr ist der neue Konzern mit hoher Dynamik gestartet. Mit mindestens gleich großem Schwung geht es im laufenden Jahr weiter.

Im Energiebereich folgen wir dabei einer klaren strategischen Linie mit drei Schwerpunkten: Unsere Spitzenposition in Deutschland festigen, die Position in Europa systematisch ausbauen und Wachstumschancen in Übersee gezielt nutzen.

Zunächst zum Heimatmarkt: E.ON Energie hat bereits heute eine starke Position in Deutschland, die durch gezielte Akquisitionen, Aufstockung von Beteiligungen und schlagkräftigen Vertrieb weiter ausgebaut wird.

Im Mittelpunkt unserer Vertriebsstrategie steht die weitere Optimierung unserer kundennahen Regionalstrukturen. Ein Beispiel dafür ist die laufende Zusammenführung der fünf Regionalverteilungsunternehmen des ehemaligen Bayernwerks. „E.ON Bayern“ wird mit rund 2.800 Mitarbeitern, einem Umsatz von rund 5,5 Mrd €, 2 Millionen Kunden und 35 Milliarden Kilowattstunden Stromabsatz das größte deutsche Regionalversorgungsunternehmen sein.

Kundennaher Vertrieb in der Fläche und zentrale Koordination von Produktentwicklung und Marketing schließen sich keineswegs aus. Das zeigt der Internethandelsplatz ‚Mercateo‘, über den E.ON Vertrieb und ihre regionalen Partner gemeinsam Produkte und Dienstleistungen für mittelständische Unternehmen anbieten.

Zu Europa: Hier machen wir beim Ausbau unserer Position einen ganz großen Schritt nach vorne. Mit dem öffentlichen Übernahmeangebot an die außenstehenden Aktionäre sind wir bei unserer schwedischen Beteiligungsgesellschaft Sydkraft auf dem besten Weg zur Übernahme der Kontrollmehrheit. Damit werden wir zu einem der maßgeblichen Akteure auf dem interessanten skandinavischen Energiemarkt. Nach dem Erwerb von EZH in den Niederlanden schließen wir damit die zweite, bedeutende Mehrheitsübernahme im Ausland ab. Durch die Konsolidierung von Sydkraft wird unser jährlicher Stromabsatz um rund 30 Milliarden Kilowattstunden steigen. Damit rücken wir in Europa – hinter den Staatsunternehmen EdF und Enel – auf den dritten Platz vor: Wir sind dann also der größte private Energiedienstleister Europas.

Diese Position wollen wir zu einer gesamteuropäischen Präsenz mit signifikanten Positionen in allen wichtigen Märkten ausbauen. Dabei richten wir unser Augenmerk nicht nur auf die an Deutschland grenzenden Regionen, wo wir schon zahlreiche attraktive Beteiligungen haben.

Interessante Wachstumspotenziale gibt es auch in den europäischen „Inselmärkten“, zum Beispiel Spanien und Großbritannien. Diese Märkte sind aufgrund ihrer geringen Übertragungskapazitäten zu Nachbarn stromwirtschaftlich weitgehend eigenständig. Sie befinden sich zur Zeit in dynamischen Veränderungsprozessen – da können sich schon interessante Einstiegschancen bieten. Unsere Ambitionen reichen aber über Europa hinaus. So steht der US-amerikanische Energiemarkt erst ganz am Anfang einer Konzentrationsphase. Mit unserem Liberalisierungs-know-how hätten wir dort einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Meine Damen und Herren,

es ist kein Geheimnis, dass wir in dem umrissenen strategischen Rahmen zahlreiche Optionen prüfen und viele Gespräche führen – einzelne Adressen kennen Sie ja. Wir werden auch heute nicht von unserer Linie abweichen, über Projekte erst dann zu reden, wenn es etwas Konkretes zu sagen gibt.

Unabhängig davon können wir grundsätzlich festhalten, dass viele Unternehmen für ein mögliches E.ON-Engagement sehr offen sind. Dafür gibt es verschiedene Gründe: E.ON ist das führende private Utility in Europa und verfügt über ausgeprägte Erfahrungen in Sachen Privatisierung und Liberalisierung. Natürlich ist für jeden, der expandieren will, unsere hohe Finanzkraft ein recht attraktiver Aspekt.

Uns geht es natürlich nicht darum, die Mittel aus unserer vielzitierten „Kriegskasse“ irgendwo unterzubringen. Wir engagieren uns nur dort, wo es zur Umsetzung unserer strategischen Ziele beiträgt und gleichzeitig wirtschaftlich sinnvoll ist. Wachstum heißt für uns immer profitables Wachstum.

Das gilt auch für unsere Chemie. Degussa hat die Fusion mit Rekordtempo abgeschlossen und sich als neues Unternehmen mit klarem Fokus und marktorientierten Strukturen aufgestellt. Jetzt rückt die Konzentration auf die rentable Spezialchemie in den Vordergrund. Die vorgesehenen Divestments mit einem Umsatzvolumen von rund 6 Mrd € sind bereits eingeleitet und sollen zu einem großen Teil noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

Parallel zur Fusion hat Degussa den ersten Schritt zum Ausbau der Spezialchemie-Aktivitäten getan. Über 90 Prozent der Aktionäre des britischen Feinchemieunternehmens Laporte haben das Übernahmeangebot von Degussa angenommen. Die Transaktion wird voraussichtlich in gut einem Monat abgeschlossen. Die Aktivitäten von Laporte ergänzen das Degussa-Portfolio optimal.

VEBA Oel hat mit einer neuen Unternehmensstruktur und den Kostensenkungsmaßnahmen der vergangenen Jahre ihre Wettbewerbsfähigkeit spürbar verbessert. Die Konsolidierung der Ölindustrie geht aber weiter voran. In Gesprächen mit verschiedenen Interessenten prüfen wir daher nach wie vor Möglichkeiten für Fusionen und Allianzen.

Bei unseren weiteren Bereichen rechnen wir insgesamt mit einer Fortsetzung der erfreulichen Entwicklung des vergangenen Jahres. In nahezu allen Aktivitäten wurden strukturelle Fortschritte erzielt: Viterra baut mit dem Erwerb von acht Logistikstandorten der Deutschen Post das Gewerbe-Immobilienportfolio aus. Bei Stinnes kommt die Integration des niederländischen Chemie-Logistikspezialisten HCI voran. Klöckner & Co hat die mit relativ hohem Risiko und niedrigen Margen verbundenen Trading-Aktivitäten veräußert. Diese Beispiele zeigen: Auch hier arbeiten wir konsequent am Ausbau der Marktpositionen und an einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Meine Damen und Herren,

zur Politik: erstmals seit fast drei Jahren gibt es in diesen Tagen wieder einen Transport mit hochradioaktiven Abfällen. Damit wird - wenn auch spät - ein wichtiger Teil des Kernenergie-Kompromisses von der Bundesregierung erfüllt. Wenn jetzt auch noch ein akzeptabler Entwurf für die Atomrechtsnovelle auf den Tisch kommt, steht der endgültigen Umsetzung der Verständigung nichts mehr im Weg.

Die Liberalisierung der Energiemärkte in Europa befindet sich derzeit in einer kritischen Phase. Noch steht der europäische Binnenmarkt für Energie erst am Anfang. In einer Reihe von Ländern hat die Abnabelung der Strom- und Gaswirtschaft vom Staat gerade erst begonnen. Vor allem deutsche Energieunternehmen dürfen anderswo in Europa noch lange nicht, was ausländische Wettbewerber bei uns dürfen.

Leider hat Frankreich die jüngste Initiative der Europäischen Kommission, den Liberalisierungsprozess zu beschleunigen, Ende letzter Woche in

Stockholm blockiert. Die Schaffung einheitlicher und fairer Wettbewerbsverhältnisse muss trotzdem weiter auf der Tagesordnung bleiben.

Auf der anderen Seite wollte die EU-Kommission allen Mitgliedsländern vorschreiben, nationale Regulierungsbehörden zu errichten. Und in Brüssel sollte ein "Regulator der Regulatoren" installiert werden. Dieses Konzept hat der Europäische Rat nicht übernommen. Gerade auch die Bundesregierung hat sich dagegen ausgesprochen. Es kann nicht in deutschem Interesse liegen, unsere pragmatischen Branchenlösungen in Bürokratie zu ersticken.

Ein positives Signal für den Wettbewerb ist auch, dass die Bundesregierung die Zwangsquote für Kraft-Wärme-Kopplung vom Tisch genommen hat. Damit ist der Weg für eine marktverträgliche Alternative frei. Wie Sie wissen, haben führende Energie-Unternehmen das „Aktionsprogramm Klimaschutz“ vorgelegt. Auch die darin enthaltenen CO₂-Minderungsmaßnahmen sehen eine Förderung der Kraft-Wärme-Kopplung vor - allerdings nur dort, wo wirklich CO₂ eingespart wird. Und das ist bei weitem nicht in allen Anlagen der Fall. Jetzt arbeiten wir in intensiven Diskussionen mit der Bundesregierung und den maßgeblichen Verbänden an einer Vereinbarung, mit der die beabsichtigten CO₂-Reduzierungen erreicht werden.

Klar ist: Eine Einigung darf nicht durch überzogene Subventionsforderungen für die heutigen KWK-Anlagen gefährdet werden. Ich hoffe, dass wir in nächster Zeit mit allen Beteiligten eine klimapolitische Vereinbarung erreichen, die ökologisch effizient und dabei volkswirtschaftlich bezahlbar ist.

Meine Damen und Herren,

marktorientierte Strukturen, ausgeprägtes Wettbewerbs-know how und hohe Finanzkraft – mit diesen Faktoren ist E.ON optimal für den Weg an die Spitze der europäischen Utilities aufgestellt. Die hohe Dynamik, mit der wir im vergangenen Jahr gestartet sind, werden wir beibehalten:

Das Betriebsergebnis werden wir beträchtlich steigern. Dabei rechnen wir im Strombereich mit einer leichten Verbesserung, weil sich die Strompreise insgesamt stabilisieren, die Fusionssynergien greifen und weitere Kostensenkungen spürbar werden.

Die führende Position unseres Energiebereichs werden wir in Europa und darüber hinaus weiter ausbauen.

Im Chemiebereich werden wir das Profil von Degussa als reinem Spezialanbieter weiter schärfen.

Und unser Divestmentprogramm werden wir konsequent umsetzen.

Alles in allem: E.ON hat sich für 2001 wieder viel vorgenommen.