



Ordentliche Hauptversammlung der E.ON AG
18. Mai 2001

Ausführungen

Ulrich Hartmann

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON AG

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer Hauptversammlung, der ersten von E.ON, heiÙe auch ich Sie sehr herzlich willkommen.

Das erste Jahr Ihres neuen Unternehmens war ein sehr erfolgreiches – wirtschaftlich wie strategisch.

Wir haben wiederum ein Rekordergebnis erzielt. Was aber mindestens genauso wichtig ist: Wir haben E.ON in eine neue Dimension geföhrt und damit eine hervorragende Basis für weiteres Wachstum und nachhaltige Wertsteigerung geschaffen. E.ON ist heute auf dem besten Weg zu einer globalen Spitzenstellung als integrierter Energiedienstleister.

Vor wenigen Tagen haben wir die Mehrheit an Sydkraft übernommen und sind damit bereits die Nr. 1 der privaten Energiedienstleister in Europa. Diese hervorragende Position bauen wir konsequent weiter aus – in Deutschland, in Europa und in Übersee. Mit Powergen werden wir die größte Akquisition in der Geschichte des Konzerns realisieren. Wenn Sie sich vor Augen führen, dass wir damit auf einen Schlag attraktive Positionen auf zwei der bedeutendsten Energiemärkte der Welt einnehmen, dann ist es wohl kaum übertrieben, wenn ich sage: Nach der erfolgreichen Fusion von VEBA und VIAG im vergangenen Jahr setzen wir erneut zu einem Quantensprung in der Entwicklung des Konzerns an.

Wie bei der konsequenten Expansion sind wir aber auch bei der Abgabe von Nicht-Kerngeschäften sehr schnell und mit großem Erfolg vorangekommen. In kaum anderthalb Jahren haben wir rund 21 Mrd € aus Unternehmensverkäufen Erlöst. Sie sehen, meine Damen und Herren: Zug um Zug setzen wir systematisch und beharrlich unsere Strategie "Fokussierung und Wachstum" um.

Zugleich steigern wir kontinuierlich die Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft unserer Geschäfte. Dies hat sich gleich im Jahr der Fusion in einer durchaus erfreulichen Ergebnisentwicklung niedergeschlagen. Mit einem Konzern-Betriebsergebnis von 2,8 Mrd € haben wir das Rekordniveau des Vorjahres sogar noch knapp übertroffen. Wesentlich dazu beigetragen haben erheblich geringere Verluste in der Telekommunikation aufgrund von Beteiligungsverkäufen, der hohe Rohölpreis in Verbindung mit einem starken US-Dollar sowie die fortgesetzten Kostensenkungen im Energiebereich.

Sie wissen ja, dass der drastische Verfall der Strompreise im zweiten Halbjahr 1999 eingesetzt hat. Die Folgen der Liberalisierung mussten wir also im abgelaufenen Geschäftsjahr erstmals in vollem Umfang verkraften. Vor diesem Hintergrund können wir mit unserer Ergebnisentwicklung noch recht zufrieden sein. Es hat sich gezeigt: Der E.ON-Konzern hat die Kraft, die zweifelsohne schwierige Phase im Strombereich zu meistern.

Einen neuen Höchstwert haben wir auch beim Überschuss vor Ertragsteuern erreicht: Dank erheblicher Buchgewinne ist er um mehr als ein Drittel auf fast 6,8 Mrd € gestiegen. Der Konzernüberschuss nach Steuern schließlich betrug rund 3,7 Mrd € und liegt damit um 30 Prozent über Vorjahr.

Vor dem Hintergrund dieser insgesamt positiven Entwicklung schlagen wir Ihnen eine Erhöhung der Dividende für das Geschäftsjahr 2000 um 10 Cent auf 1,35 € pro Aktie vor. Einschließlich Steuergutschrift entspricht dies 1,93 € je Aktie: Ein neuer historischer Höchstwert, mit dem wir zur Spitzengruppe der deutschen Unternehmen gehören!

Auch die Performance der E.ON-Aktie im Geschäftsjahr 2000 kann sich sehen lassen: Der Kurs hat sich mit einer Wertsteigerung von 36,7 Prozent einschließlich wieder angelegter Bardividende sehr

erfreulich entwickelt. Im gleichen Zeitraum gingen der Dax um 7,5 Prozent und der EuroStoxx50 um 1,7 Prozent zurück. Auch den europäischen Branchenindex Stoxx Utilities, der um 9,3 Prozent stieg, hat unsere Aktie klar geschlagen. Dass der Kapitalmarkt ein fusioniertes Unternehmen positiv begleitet, ist ja, wie Sie wissen, durchaus keine Selbstverständlichkeit.

Unser gutes Ergebnis ist natürlich eine Mannschaftsleistung. Das erste Jahr des neuen Unternehmens war für alle Mitarbeiter eine doppelte Herausforderung: Neben der Umsetzung der Fusion galt es, den Konzern in einer besonders dynamischen und bewegten Phase operativ und strategisch nach vorn zu bringen.

Gerade in solchen Zeiten kommt es auf eine vertrauensvolle und faire Zusammenarbeit aller Beteiligten an. Auch bei den weitreichenden Entscheidungen der letzten Monate hat sich gezeigt: Die traditionell gute Sozialpartnerschaft bei E.ON funktioniert! Bei uns ziehen wirklich alle an einem Strang. Wir haben allen Grund – und hier spreche ich sicherlich auch in Ihrem Namen – unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre Leistungen in einem außergewöhnlichen Jahr und ebenso den Belegschaftsvertretern sehr, sehr herzlich zu danken.

Im Jahr 2000 gab es viel Licht, aber auch Schatten. Es galt, sehr unterschiedliche Markt- und Geschäftsentwicklungen zu meistern. Dies ist alles in allem gut gelungen. Wir informieren Sie darüber ausführlich und sehr detailliert in unserem Geschäftsbericht. Heute morgen haben wir auch unseren Zwischenbericht über das 1. Quartal 2001 veröffentlicht. Ich möchte deswegen auf die Entwicklung der einzelnen Bereiche nur relativ kurz und gestrafft eingehen. Anschließend werde ich dann die wesentlichen strategischen Fragen ausführlicher ansprechen.

Bei E.ON Energie spiegelt das Betriebsergebnis im vergangenen Jahr erwartungsgemäß den Strompreisverfall wider; es liegt mit 1,7 Mrd €

um 30 Prozent unter dem Vorjahreswert. Inzwischen haben wir bei den Strompreisen den Boden erreicht; es gibt immer mehr Anzeichen für eine Erholung.

Dies ist auch ein erster Erfolg unserer konsequenten Reaktion auf das neue Wettbewerbsumfeld. So halten wir nicht mehr jeden Kunden um jeden Preis. Neue Verträge schließen wir nur ab, wenn wir damit auch etwas verdienen können. Und weil Überangebote bekanntermaßen die Preise drücken, nehmen wir gezielt Kraftwerkskapazitäten aus dem Markt.

Im 1. Quartal 2001 schwächte sich das Ergebnis trotz Absatzsteigerung und leicht erholter Strompreise ab. Wesentliche Ursache dafür sind höhere staatliche Belastungen für die Förderung erneuerbarer Energien und der Kraft-Wärme-Kopplung, die im Markt nicht vollständig weitergegeben werden können.

Im weiteren Jahresverlauf 2001 wird sich die erstmalige Konsolidierung des schwedischen Energieversorgers Sydkraft positiv auswirken. Insgesamt erwarten wir für unseren Energiebereich ein Betriebsergebnis leicht über dem Niveau des Vorjahres.

Die Chemie setzte im vergangenen Jahr ihre erfreuliche Entwicklung fort. Das Betriebsergebnis hat mit 672 Mio € den Vorjahreswert um 58 Prozent übertroffen. In dieser deutlichen Steigerung schlugen sich – neben dem Rückenwind der günstigen Chemiekonjunktur – auch die Synergien aus den Fusionen von Degussa und Hüls sowie SKW und Goldschmidt nieder.

Allerdings hat sich zu Beginn des Jahres 2001 das wirtschaftliche Umfeld für unseren Chemiebereich insbesondere in den USA verschlechtert. Dies führte im 1. Quartal zu einem deutlichen Ergebnisrückgang. Degussa wird die unverzüglich eingeleiteten Maßnahmen zum Kostenmanagement konsequent vorantreiben. Für die

zweite Jahreshälfte rechnen wir ferner mit wieder verbesserten Umfeldbedingungen. Insgesamt erwarten wir für das Gesamtjahr ein Betriebsergebnis in der Größenordnung des Vorjahres.

Nach einem für die Ölbranche bitteren Jahr 1999 führten hohe Rohölpreise sowie Raffinerie- und Petrochemiemargen und der starke Dollar bei Veba Oel zu einem ganz erheblichen Ergebnisanstieg auf 310 Mio €. Auch im 1. Quartal 2001 legte VEBA Oel nochmals zu. Für das Gesamtjahr 2001 gehen wir davon aus, das gute Niveau des Vorjahres zu erreichen.

Unsere Immobilientochter Viterra setzte ihre erfreuliche Entwicklung fort und erhöhte ihr Betriebsergebnis im vergangenen Jahr um 12 Prozent auf 212 Mio €. Viterra ist auch in das laufende Jahr gut gestartet, wobei Energy Services am deutlichsten zulegen. Für das Jahr insgesamt erwarten wir einen erneuten Ergebnisanstieg.

In der Telekommunikation haben wir die erheblichen Verluste des Jahres 1999 durch die Veräußerung von Aktivitäten mit hohen Anlaufkosten um 31 Prozent auf 546 Mio € vermindert. Die im vergangenen Jahr angefallenen Verluste sind im wesentlichen bei VIAG Interkom und Orange Communications entstanden, die wir inzwischen auch abgegeben haben. Allein der Verkauf unserer VIAG Interkom-Beteiligung an British Telecom Anfang dieses Jahres brachte Erlöse in Höhe von 11,4 Mrd €. Mit diesem Ausstieg ist es uns abermals gelungen, in der Telekommunikation geschaffene hohe Werte zu realisieren – und dies, bevor – man kann es wohl so sagen – die Kurse dieser Branche regelrecht in den Keller rauschten. Nach einem positiven 1. Quartal erwarten wir für unseren Telekommunikationsbereich im Gesamtjahr 2001 eine weitere Verbesserung.

In unseren anderen Bereichen stieg im vergangenen Jahr insgesamt das Ergebnis um 55 Prozent auf 620 Mio €

Stinnes hat mit dem Verkauf der Baustoffe und dem Erwerb des niederländischen Chemiedistributors HCI ihr Profil als integrierter Logistikkonzern weiter geschärft und ihre Ertragskraft erneut deutlich gesteigert. Nach einem erheblichen Anstieg im 1. Quartal erwarten wir im Gesamtjahr 2001 ein Ergebnis über Vorjahr.

Klößner hat im vergangenen Jahr die Optimierung der Geschäftsstruktur konsequent fortgeführt und das Betriebsergebnis spürbar verbessert. Im 1. Quartal 2001 ist das Unternehmen allerdings in den Sog der ungünstigen Stahlkonjunktur geraten. Für das laufende Jahr gehen wir deshalb von einem niedrigeren Ergebnis aus.

VAW konnte sich nach einem schwierigen Jahr 2000, das durch höhere Preise für Rohstoffe und Einsatzmaterialien gekennzeichnet war, im 1. Quartal 2001 wieder deutlich verbessern. Wir erwarten eine Fortsetzung dieser positiven Entwicklung.

MEMC konnte den Betriebsverlust im vergangenen Jahr weiter verringern. Allerdings hat sich das Marktumfeld für die Halbleiter- und Waferindustrie im 1. Quartal 2001 drastisch verschlechtert. Für das laufende Jahr rechnen wir deshalb mit einem deutlichen Betriebsverlust.

Sie werden mir zustimmen, wenn ich als Fazit für das Jahr 2000 festhalte: Auch unter schwierigen Bedingungen hat sich E.ON erfolgreich behauptet. In das Jahr 2001 ist der Konzern insgesamt mit hoher Dynamik gestartet. Im ersten Quartal konnten wir unser Betriebsergebnis um 37 Prozent steigern. Das wird sich natürlich im weiteren Jahresverlauf nicht halten lassen. Aber wir gehen unverändert davon aus, das Rekordergebnis des Vorjahres insgesamt deutlich zu übertreffen.

Seit einigen Jahren wandeln sich die Märkte mit zunehmender Geschwindigkeit; Globalisierung, Liberalisierung und neue Technologien geben dieser rasanten Entwicklung starke Impulse. Märkte wachsen zusammen und werden zunehmend durch immer weniger und dafür immer größere, international präsenste Akteure geprägt. Dies bringt große Herausforderungen, vor allem aber auch ganz neue Chancen mit sich.

VEBA und VIAG haben sich auf diese Entwicklung frühzeitig mit einer klaren Strategie eingestellt: Fokussierung und Wachstum sind die Grundlinien, an denen sich die Entwicklung beider Konzerne seit vielen Jahren ausgerichtet hat. In einer ersten Phase haben beide Unternehmen die Anzahl ihrer Geschäftsfelder systematisch verringert und ihre Kernkompetenzen gestärkt. Die Fusion von Veba und Viag war auf diesem Weg ein wichtiger Meilenstein und zugleich der Eintritt in eine neue Phase der Konzentration auf wenige Geschäftsfelder: Mit Energie und Chemie sind wir in ganz neue Größenordnungen vorgestoßen.

Mit Degussa haben wir eines der weltweit führenden Spezialchemieunternehmen geschaffen. Nach Abschluss ihres umfangreichen Restrukturierungsprogramms und der Fortführung ihrer gezielten Expansion wird dieses Unternehmen als reinrassiger Spezialist mit überlegener Wettbewerbsfähigkeit und einem unverwechselbaren Profil weltweit an der Spitze dieser Branche stehen.

Mit E.ON Energie haben wir ein Unternehmen aufgebaut, das heute schon in Europa der führende private Energieanbieter ist. Im Zuge der weltweiten Liberalisierung und Privatisierung ergeben sich nunmehr Möglichkeiten, die vor Jahren noch undenkbar schienen. Mit einem weltweiten Volumen von zusammen über 700 Mrd € gehören Strom und Gas zu den bedeutendsten Märkten der Erde. Kaum ein anderes Unternehmen hat so gute Voraussetzungen wie wir, die Wachstumschancen auf dem sich weltweit öffnenden Energiemarkt zu nutzen. Wir wollen E.ON im Laufe der nächsten Jahre zur globalen Nr. 1 der Energiedienstleister machen – ich gebe zu, ein nicht eben bescheidenes Ziel!

Wir sind also auf dem besten Weg, in zwei bedeutenden Branchen globale Spitzenstellungen zu erobern; es gibt sicherlich nicht viele Konzerne, die auf zwei großen Feldern ganz vorne mitspielen können. Wenn man sich die Herkunft und die Geschichte von VEBA und VIAG als staatliche Mischkonzerne vor Augen führt, ist dies schon eine bemerkenswerte Entwicklung. Und am Ende dieses Prozesses gibt es dann letztlich auch keinen zwingenden Grund mehr, Energie und Chemie, die von der Geschäftslogik her nichts miteinander zu tun haben, unter einem Dach zu führen. Im Gegenteil: Global player dieser Größenordnung brauchen Unabhängigkeit und Bewegungsraum. Und deswegen sind wir bereit, mittelfristig unserer Spezialchemie den Weg in die Selbständigkeit zu eröffnen.

Sie sehen also, meine Damen und Herren: In einer sich rasant wandelnden Welt kann es Kontinuität nur in der ständigen Weiterentwicklung geben. Wir haben dies entlang einer klaren strategischen Linie und mit Erfolg umgesetzt. Auf diesem Weg werden wir Schritt für Schritt mit großer Konsequenz weitergehen.

Im Energiegeschäft – also bei Strom, Gas und auch Wasser – sehen wir erhebliche Wertpotentiale, denn hier können wir entscheidende Wettbewerbs- und Größenvorteile international zur Geltung bringen.

Bereits heute erreichen wir in Europa über unsere Mehrheits- und Minderheitsbeteiligungen 25 Millionen Strom- und Gaskunden. Durch unsere starke Stellung in beiden Geschäften können wir die zunehmende Konvergenz dieser Märkte nutzen. Ergänzt um Angebote im Wassergeschäft eröffnen sich vielversprechende Möglichkeiten für gebündelte Dienstleistungen.

Wir sind davon überzeugt, dass auch in liberalisierten Märkten voll integrierte Versorgungsunternehmen nachhaltige Wettbewerbsvorteile haben. Wir beherrschen das gesamte Stromgeschäft vom Kraftwerk

über die Netze bis hin zur Steckdose. Auf allen Wertschöpfungsstufen haben wir sehr gute Kostenpositionen in Europa.

Im dynamisch wachsenden Handel mit Strom, künftig auch mit Gas, haben wir uns in kurzer Zeit als einer der Marktmacher in Europa etabliert.

Wir haben exzellentes Liberalisierungs-Know-how in einem der wettbewerbs-intensivsten Energiemärkte der Welt aufgebaut. Wir kennen uns aber auch bestens mit regulierten Märkten aus. Wir wissen also, wie man mit Energie – unter welchen Rahmenbedingungen auch immer – erfolgreich umgeht: Mit diesem Pfund können wir vor allem dort wuchern, wo eine Liberalisierung noch bevorsteht.

Schließlich sind wir als rein privatwirtschaftliches Unternehmen – was unter den großen Versorgern noch immer selten ist – klar auf Wertsteigerung verpflichtet.

Kurzum: Wir haben alle Voraussetzungen, die großen Chancen des internationalen Energiegeschäfts zu nutzen. Bei unserer Wachstumsstrategie setzen wir drei Schwerpunkte: Unsere Spitzenposition in Deutschland festigen, die Position in Europa systematisch ausbauen und Wachstumschancen in Übersee gezielt nutzen.

In Deutschland sind unsere Wachstumsmöglichkeiten bei weitem noch nicht ausgeschöpft: Die Marke E.ON, die wir aus dem Nichts in Rekordzeit zu höchster Bekanntheit geführt haben, besitzt schon eine erhebliche Anziehungskraft. Die Stärke dieser Marke nutzen wir für einen attraktiven Marktauftritt und als Kernelement einer wirkungsvollen Vertriebsstrategie. Besonders am Herzen liegt uns die Pflege und Intensivierung der Beziehungen zu unseren Kunden. Unsere Partnerschaften mit regionalen und kommunalen Versorgungsunternehmen sind ein wesentlicher Bestandteil unseres Vertriebskonzepts. Wo immer es möglich und wirtschaftlich vertretbar ist, wollen wir bestehende Minderheitsbeteiligungen an solchen Unternehmen auf Mehrheiten aufstocken.

Hier besteht ein Potential von mehreren Millionen Strom- und Gas-kunden, die wir dann noch gezielter ansprechen können.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Region "rund um Deutschland" – dies nicht zuletzt auch deshalb, weil wir hier beträchtliche Synergien erschließen können. Über Tochtergesellschaften und Beteiligungen sind wir bereits in 11 europäischen Ländern präsent – von den Nieder-landen über Italien und die Schweiz bis in die osteuropäischen Länder. Durch die Mehrheits-Übernahme bei Sydkraft, das mit einer Millionen Kunden zweitgrößte schwedische EVU, werden wir jetzt zu einem der maßgeblichen Akteure auf dem skandinavischen Markt. Die weitere Liberalisierung in Europa wird uns noch manche Möglichkeit eröffnen, unsere europäische Spitzenposition auszubauen.

Ganz neue Wachstumshorizonte öffnen sich aber auch jenseits des Ärmel-Kanals, in Großbritannien, und jenseits des Atlantiks, in den USA, dem größten Energiemarkt der Welt.

Großbritannien ist mit einem jährlichen Volumen von rund 300 Milli-arden Kilowattstunden der drittgrößte Strommarkt Europas und welt-weit führend bei der Liberalisierung. Die Konsolidierung der Branche ist noch lange nicht abgeschlossen, und das verstärkte Zusammen-wachsen von Strom und Gas gibt diesem Markt zusätzliche Dynamik.

Der amerikanische Strommarkt ist mit 4.000 Mrd Kilowatt-Stunden nicht nur deutlich größer als der gesamte europäische Markt. Auch die Rendite- und Wachstumspotenziale sind deutlich höher als in Europa. Und im Gegensatz zu unserem heimischen Strommarkt existieren keine Überkapazitäten mit entsprechendem Preisdruck. Im Gegenteil: Die Regierung Bush hat jüngst angekündigt, dass in den nächsten 20 Jahren rund 1300 Kraftwerke gebaut werden sollen, um den steigen-den Energiebedarf zu decken. Mit einem Wort: Der amerikanische Energiemarkt steht richtig unter Strom. Zudem ist er noch stark

zersplittert; die Konsolidierung hat gerade erst begonnen. Darin liegen für uns große Chancen.

Die Übernahme von Powergen ist der strategische Doppelschlag, der uns auf diesen beiden Märkten – Großbritannien und die USA – einen Riesenschritt voranbringt:

E.ON wird der erste europäische Energiedienstleister, der diesen Namen wirklich verdient, mit starken Positionen in den europäischen Schlüsselmärkten.

Zugleich schaffen wir uns eine exzellente Wachstumsplattform in den USA.

Das Powergen-Geschäft beruht zu etwa gleichen Teilen auf den beiden Säulen Großbritannien und USA. Als einer der führenden Energieversorger in Großbritannien erwirtschaftete Powergen im Jahr 2000 mit gut 6.000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund sechs Mrd € und ein operatives Ergebnis von 900 Mio €. Das Unternehmen ist – wie E.ON – vollständig integriert mit bedeutenden Marktanteilen auf allen Wertschöpfungsstufen.

Powergen ist auf einem rasanten Wachstumskurs. Im hochprofitablen Segment der Gewerbekunden ist Powergen das am schnellsten wachsende Unternehmen. Und im Segment der privaten Haushalte konnte Powergen allein im letzten Jahr gut eine Million neue Kunden gewinnen; die Gesamtzahl liegt jetzt bei drei Millionen. Damit nicht genug: Powergen setzt diesen Kurs fort und hat sich das Ziel gesetzt, die Kundenzahl auf über fünf Millionen zu steigern. Da Powergen schon seit Jahren die bekannteste englische Strommarke ist und das Unternehmen über ausgeprägtes Vertriebs-Know-how verfügt, hat das Unternehmen alle Chancen, dieses Ziel zu erreichen. Die Strompreise stehen zwar auch in England unter Druck, aber die Margen sind nicht

so stark rückläufig wie in Deutschland. Wir erwarten daher, dass sich Powergen ihre attraktive Profitabilität nachhaltig bewahrt.

Von besonderer strategischer Bedeutung ist für uns die 100-prozentige Powergen-Tochter LG&E in den USA. Das Unternehmen ist hauptsächlich im Bundesstaat Kentucky tätig, hat gut 5.000 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2000 einen Umsatz von rund 2,9 Mrd € und ein operatives Ergebnis von rund 500 Mio €

LG&E ist im Mittleren Westen – hier werden rund 30 Prozent des US-amerikanischen Stroms verbraucht – der Anbieter mit den niedrigsten Kosten und mit der höchsten Kundenzufriedenheit. Das Unternehmen ist voll integriert und unterliegt damit in den USA der Regulierung. Das Geschäft zeichnet sich deshalb durch vergleichsweise gute Rentabilität bei geringem Risiko aus. Dies auch vor dem Hintergrund, dass in Kentucky – im Gegensatz etwa zu Kalifornien – eine sehr vernünftige und pragmatische Regulierungspolitik verfolgt wird.

Mit LG&E bringen wir uns in der besonders attraktiven Region Mittlerer Westen in die „pole position“ für weitere Expansionsschritte im amerikanischen Markt. In dem zersplitterten US-Markt können wir bereits mit wenigen mittelgroßen Akquisitionen in die Spitzengruppe der Energieunternehmen vorstoßen. Wir verfügen hierfür über die notwendige Finanzkraft. Und gemeinsam mit Powergen haben wir die operative Erfahrung und das Know-how aus liberalisierten Märkten, um die Chancen auf dem US-Markt zu ergreifen.

Vor der Abgabe des endgültigen Übernahmeangebots an die Powergen-Aktionäre sind eine Reihe behördlicher Genehmigungen in den USA, in England und bei der EU erforderlich. Wir hoffen, diese Voraussetzungen bis Ende dieses Jahres erfüllen und die Transaktion im Frühjahr 2002 abschließen zu können.

Mit einem Kaufpreis von insgesamt 8,2 Mrd € für 100 Prozent des Eigenkapitals unterbreiten wir den Powergen-Aktionären ein faires Angebot. Das Top-Management von Powergen hat seinen Aktionären einstimmig empfohlen, dieses Angebot anzunehmen.

Wie bei solchen Transaktionen üblich, enthält der Kaufpreis auch eine gewisse strategische Prämie. Aber sogar einschließlich dieser Prämie liegt er auf dem Niveau der Börsenbewertung von britischen und europäischen Versorgern. Er bewegt sich deutlich unterhalb der vergleichbaren Preise, die bei jüngsten Akquisitionen in England und Spanien gezahlt wurden. Wir haben deshalb von der Öffentlichkeit und dem Kapitalmarkt nicht nur für das strategische Konzept, sondern auch für unsere konsequente Preispolitik breite Zustimmung erfahren.

Bereits im Jahr der Übernahme wird sich das E.ON-Ergebnis vor Goodwill-Abschreibung signifikant erhöhen. Die Akquisition von Powergen können wir aus vorhandener Liquidität und unseren Kreditlinien ohne weiteres finanzieren. Auch danach haben wir den notwendigen finanziellen Spielraum für weitere Expansionsschritte im Energiebereich.

Auf den Punkt gebracht: Die Akquisition von Powergen wird E.ON vom ersten Tag an nicht nur strategisch, sondern auch wirtschaftlich stärken – und dies nachhaltig.

E.ON befindet sich – so die Schlagzeilen einiger Zeitungen – "auf dem Sprung": Wir stoßen im Energiebereich in neue Dimensionen vor, geografisch wie strategisch. Wir haben starke Ausgangspositionen in den Märkten, das nötige Know-how und die erforderlichen Finanzmittel. Und wir haben vor allem eine glasklare Strategie, um unsere ehrgeizigen Ziele im Energiebereich zu erreichen.

In den letzten Monaten haben wir bewiesen, dass wir unsere Chancen zu nutzen wissen:

Wir haben mit E.ON Energie ein schlagkräftiges und dynamisches Unternehmen geformt.

Wir haben bei der Erfüllung der kartellrechtlichen Auflagen gewissermaßen aus der Not eine Tugend gemacht. Bei der Abgabe unserer Beteiligungen an HEW, BEWAG und VEAG haben wir uns die Sydkraft-Anteile von HEW und eine Reihe kleinerer, attraktiver Assets in Skandinavien und Osteuropa gesichert. Und mit der Mehrheit an der Hamburger Gasgesellschaft "Hein Gas" können wir unsere Position auf dem deutschen Gasmarkt im Endkundengeschäft bedeutend ausbauen.

Wir haben uns ferner in Skandinavien sowie auch in Osteuropa als einer der maßgeblichen Akteure etabliert.

Und schließlich eröffnen wir uns mit Powergen neue Wachstumschancen in Großbritannien und in den USA und werden zum zweitgrößten Energiedienstleister der Welt.

Auch in Zukunft werden wir bei unserer Expansion im Energiebereich nicht jeden Preis akzeptieren. Wir werden auch künftig ganz systematisch, sachorientiert und beharrlich vorgehen und uns von niemandem unter Druck setzen lassen.

Mit anderen Worten: E.ON wird weiterhin ebenso dynamisch wie berechenbar voranmarschieren auf dem Weg in die globale Spitzengruppe der Energiedienstleister.

Neben der forcierten Expansion im Energiegeschäft führen wir auch unser umfangreiches Desinvestitionsprogramm und damit unsere klare Fokussierung konsequent fort. Wie seit langem geplant, werden wir uns von Stinnes, VAW, Klöckner und MEMC so zügig wie möglich, aber ohne Hast trennen. Bei VEBA Oel, die im Wettbewerb mit den Super-Majors einen starken Partner braucht, prüfen wir – wie Sie

wissen – intensiv alle Möglichkeiten zur Schaffung eines international wettbewerbsfähigen Verbundes.

Auch Viterra bereitet sich seit einiger Zeit intensiv auf den Schritt in die Unabhängigkeit vor. Die Gesellschaft hat das Ziel und das Zeug dazu, bei den ganz Großen im europäischen Immobiliengeschäft mitzuspielen.

Degussa arbeitet mit Hochdruck daran, in den nächsten drei Jahren ihr umfangreiches Restrukturierungsprogramm umzusetzen. Mit dem Verkauf der Phenolchemie und von dmc² – dem Edelmetallgeschäft – konnten in den letzten Wochen zwei große Schritte realisiert werden. Zugleich treibt Degussa die Expansion in ihren Kerngebieten weiter voran. Die Übernahme der britischen Laporte hat das Degussa-Portfolio ideal ergänzt.

Degussa wird – wie gesagt – am Ende dieses Prozesses alle Voraussetzungen und alle Chancen haben, sich unabhängig von E.ON weiterzuentwickeln. Als weltweit führendes Unternehmen der Spezialchemie wird sie, da können wir ganz sicher sein, ihren Weg machen.

Für Degussa wie auch für die anderen Aktivitäten gilt: Wir werden die Unternehmen bis zur Abgabe operativ und strategisch nach Kräften weiterentwickeln und fördern. Und ebenso klar ist auch: Wir werden bei diesen Abgaben nur solche Lösungen realisieren, die die dort geschaffenen, hohen Werte sicherstellen und den Unternehmen und ihren Mitarbeitern eine gute Zukunft eröffnen.

Lassen Sie mich noch einige Anmerkungen zur Energiepolitik machen.

Wie Sie wissen, haben wir uns im Juni letzten Jahres mit der Bundesregierung über die künftigen Laufzeiten unserer Kernkraftwerke, ihren störungsfreien Betrieb und die von der Bundesregierung zu gewährleistende Entsorgung geeinigt. Diese Verständigung haben wir zunächst nur paraphiert und die endgültige Unterschrift von zwei Bedin-

gungen abhängig gemacht: Zum einen von einer Wiederaufnahme der Nukleartransporte – dies ist, wie Sie wissen, inzwischen geschehen. Zum anderen von der Vorlage einer Atomgesetznovelle, die dem Inhalt und dem Geist der Verständigung entspricht. Hier liegt nunmehr ein Entwurf vor, den wir zur Zeit intensiv prüfen, bevor wir – nach Zustimmung unseres Aufsichtsrates – die Vereinbarung dann unterzeichnen können.

Ich möchte noch einmal betonen: Wir halten einen Ausstieg aus der Kernenergie nach wie vor für falsch. Denn aus volks- und energie-wirtschaftlicher Sicht und nicht zuletzt aus Gründen des Klimaschutzes ist und bleibt die Kernenergie notwendig. Mit der Vereinbarung werden wir aber unser Investment in der Kernenergie sichern und vernünftige, stabile Rahmenbedingungen für den Betrieb unserer Anlagen schaffen.

Eine Verständigung über die Kernenergie ist sicherlich ein wichtiger Fortschritt, aber – und das muss der Bundesregierung klar sein: Sie ist kein umfassender Energiekonsens, den unser Land so dringend nötig hätte. Hier hakt es noch an allen Ecken und Enden, wie insbesondere beim leidigen Thema "Ökosteuern" deutlich wird.

Diese Steuer ist ein klassischer Fall von Etikettenschwindel: Sie dient nicht dem Umweltschutz, sondern stopft Löcher in den Rentenkassen. In der rot-grünen Koalitionsvereinbarung war festgelegt worden, den Anstieg der Öko-Steuer an die Energiepreisentwicklung anzupassen: Davon ist keine Rede mehr, obwohl der Benzinpreis die Schmerzgrenze der Verbraucher nun wirklich überschritten hat. Bei den Benzinpreisen ist dem Bürger längst klar, dass ein Löwenanteil an den Staat geht; beim Strompreis ist noch kaum ins öffentliche Bewusstsein gedrungen, dass auch hier inzwischen 40-50 Prozent an den Fiskus gehen.

Man muss sich einmal vor Augen führen: Durch die Strompreissenkungen haben wir zusätzliche Kaufkraft in Höhe von 15-20 Mrd DM in die Hände der Verbraucher und Unternehmen gegeben. Dies ist eine stolze Summe; und es könnte auch eine ordentliche Spritze für die Konjunktur sein, wäre da nicht der Staat, der einen ganz erheblichen Teil davon wieder abschöpft – und dies in einer Situation, in der die Konjunktur zusätzliche Impulse bitter nötig hätte. Ich spreche hier die ganz klare Hoffnung und Erwartung aus, dass die Bundesregierung zumindest jetzt die nächsten Stufen der Öko-Steuer aussetzt.

Damit keine Missverständnisse aufkommen: Einer vernünftigen Politik des Umwelt- und Klimaschutzes verweigern wir uns nicht. So beteiligt sich E.ON aktiv an der klimapolitischen Selbstverpflichtung der Energiewirtschaft. Aber eines muss völlig klar sein: Die Energiebesteuerung muss endlich europäisch harmonisiert werden. Wir haben in Europa eine Währung, einen Binnenmarkt und jetzt schaffen wir auch einen einheitlichen, offenen Markt für Strom und Gas. Deshalb brauchen wir auch einheitliche Rahmenbedingungen, die faire Wettbewerbsverhältnisse schaffen. Dem muss die deutsche Energie- und Umweltpolitik endlich Rechnung tragen.

Weltweit öffnen sich die Energiemärkte. Überkommene Strukturen brechen auf. Freiräume öffnen sich. Nur wer weiß, wohin er will und welche Schritte dafür nötig sind, kann die enorm erweiterten Handlungsspielräume auf den Märkten nutzen. Zu Beginn der Liberalisierung in Europa haben viele Unternehmen darin vor allem eine Bedrohung gesehen und sich gefragt: Wie können wir unsere angestammten Positionen verteidigen? Wir hingegen haben uns von Anfang an gefragt: Wie können wir zu neuen Ufern aufbrechen? Und wir haben dann auch konsequent gehandelt.

E.ON kann sich Ihnen, den Aktionären, gleich auf der ersten Hauptversammlung in wirtschaftlich guter Verfassung und mit einer absolut klaren strategischen Ausrichtung präsentieren.

Im vergangenen Jahr haben Sie mit Ihrer Zustimmung zur Fusion den Weg freigemacht für ein neues, europäisches Powerhouse. E.ON ist auf diesem Weg mit viel Schwung gestartet und schon weit vorangekommen. Mit dem Sprung über den Kanal und über den Atlantik werden wir uns nun eine internationale Wachstumsperspektive erschließen, die E.ON in eine neue Dimension führt.

Meine Damen und Herren,

begleiten Sie uns auch weiterhin auf diesem Weg – ich bin sicher:
Es wird sich für Sie lohnen!