



Ordentliche Hauptversammlung der E.ON AG
Essen, 28. Mai 2002

Ausführungen
Ulrich Hartmann
Vorsitzender des Vorstandes der E.ON AG

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer Hauptversammlung heiÙe auch ich Sie sehr herzlich willkommen.

Ich freue mich, Ihnen heute über ein sehr erfolgreiches Jahr berichten zu können. Hier im Ruhrgebiet, dem Herzland des Fußballs, möchte ich gleich anmerken: Dies gilt nicht nur wirtschaftlich, sondern auch sportlich. Bereits im 2. Jahr der Partnerschaft zwischen BVB und E.ON ist es gelungen, die Meisterschaft wieder in's Revier zu holen: Herzlichen Glückwunsch, Borussia Dortmund! Ich freue mich, dass der Präsident des BVB, Herr Niebaum, und der Manager, Herr Meier, an unserer Hauptversammlung teilnehmen. Sie werden mir recht geben: Ganz vorne mitzuspielen, das macht einfach mehr Spaß – uns bei E.ON geht das genauso.

Seit wir vor zwei Jahren E.ON auf den Weg gebracht haben, hat der intensive Wettbewerb den Wandel der europäischen Energiewirtschaft weiter vorangetrieben. Die Grenzen der nationalen Energiemärkte in Europa fallen. Die großen Unternehmen stellen sich europaweit, ja global auf. Wir sind inmitten eines radikalen Umbruchs der Strukturen: Was sich überlebt hat, wird überwunden; und neu entsteht, was für die Zukunft bessere Lösungen verspricht. Wo auch immer dieser Wandel hinführen wird, eins steht fest: E.ON gehört europa- und weltweit zu den Unternehmen, die der weiteren Entwicklung des Energiegeschäfts Tempo und Richtung geben. Im dritten E.ON-Jahr dürfen wir feststellen: Nur wenige Unternehmen haben so konsequent, so schnell und so kreativ die neuen Möglichkeiten genutzt wie E.ON.

In Europa haben wir unsere hervorragende Position weiter systematisch ausgebaut. Nach dem Erwerb der Mehrheit an der schwedischen Sydkraft gehört E.ON Energie im skandinavischen

Markt zu den führenden Akteuren. Zugleich besetzt E.ON Energie gezielt Positionen in den osteuropäischen Wachstumsmärkten.

- Mit der Übernahme der Powergen mit ihren britischen und amerikanischen Aktivitäten erschließen wir unserem Energiegeschäft eine neue, transatlantische Dimension.
- Und jetzt wollen wir im Gasmarkt – dem am stärksten wachsenden Energiemarkt – durch eine Mehrheitsbeteiligung an Ruhrgas eine europäische Position aufbauen.

Hand in Hand mit kraftvollen Wachstumsschritten haben wir unser Desinvestitionsprogramm systematisch umgesetzt. Seit Bekanntgabe der Fusion zu E.ON haben wir aus Unternehmensverkäufen insgesamt rund 29 Mrd € Erlöst, die wir für den Ausbau des Kerngeschäfts verwenden. Wo sich die Chance bot, haben wir die Abgabe von Aktivitäten mit Lösungen verbunden, die uns zugleich auch unseren strategischen Zielen im Kerngeschäft näherbrachten.

So haben wir Veba Oel an BP veräußert und damit an einen Eigentümer, der dem Unternehmen hervorragende Zukunftsperspektiven bietet. Durch Ausübung der Put-Option werden wir die bislang noch von uns gehaltenen 49 Prozent an Veba Oel zum 1. Juli 2002 an BP abgeben. Damit wird uns der vereinbarte Kaufpreis von 2,8 Mrd € zuzüglich einer Kaufpreisanpassung von rd. 500 Mio € zufließen. Im Gegenzug werden wir von BP deren Beteiligung an Ruhrgas übernehmen; damit kommen wir unseren strategischen Zielen im Gasgeschäft ein gutes Stück näher. Es ist uns also gelungen, zwei wichtige Ziele in einer Transaktion zu bündeln. Sie wissen, meine Damen und Herren: Veba Oel hat zur Biographie unseres Konzerns mit einem Kapitel beigetragen, das ebenso spannend, ja nervenaufreibend war, wie aber auch eindrucksvoll und erfolgreich. Die Trennung von Veba Oel ist uns deswegen – und viele von Ihnen werden das gut verstehen – nicht leicht gefallen. Aber wenn zunehmend die Supermajors im

weltweiten Ölgeschäft den Ton angeben, kann ein regionaler Akteur – so gut er auch sein mag – alleine nicht mithalten. Wir können sicher sein, dass Veba Oel im BP-Verbund einer guten Zukunft entgegengeht.

Auch die Erfüllung der Auflagen, zu denen uns das Kartellamt im Rahmen der Fusion Veba/Viag verpflichtet hatte, haben wir genutzt, um strategisch interessante Beteiligungen einzutauschen: Insbesondere haben wir dabei die Mehrheit an der Hamburger Heingas erworben – nach Kundenzahl einer der größten regionalen Gasversorger in Deutschland – und gleichzeitig unsere Sydkraft-Beteiligung bedeutend ausgebaut.

Des Weiteren haben wir mit der RAG den Erwerb von deren Ruhrgasanteilen im Gegenzug zu der Veräußerung von Anteilen an der Degussa vereinbart. Mit dieser Lösung erreichen wir auf einen Schlag eine Reihe klarer Vorteile: Degussa wird in ihrer heutigen Struktur im Wesentlichen erhalten bleiben, RAG erhält eine industrielle Perspektive auch jenseits der Steinkohle und wir werden unsere Ruhrgas-Beteiligung zu einer Mehrheit von rund 60 Prozent aufstocken. Wir geben damit der industriellen Neuordnung der Energie- und Chemieindustrie an Rhein und Ruhr wesentliche Impulse und stärken Nordrhein-Westfalen als attraktiven Standort für diese Branchen.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Unserem Ziel, E.ON zu einem reinen Energiedienstleister zu formen, nähern wir uns mit großen Schritten. Die Konsequenz, mit der wir unser Portfolio umstrukturieren, um uns auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, ist inzwischen zu einem Markenzeichen von E.ON geworden. Zugleich haben wir – und das ist in einer solchen Umbruchphase ja keine Selbstverständlichkeit – die operative Performance deutlich gesteigert.

Unser Konzern-Betriebsergebnis stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 45 Prozent auf den Rekordwert von 3,6 Mrd €. Dieser enorme Schub beruht vorwiegend auf erfolgreichen Portfoliobereinigungen.

Über diese einmaligen Effekte hinaus erzielten aber auch E.ON Energie, Veba Oel, Viterra und Stinnes teilweise erhebliche Ergebniszuwächse.

Wichtig ist vor allem: E.ON Energie hat die Trendwende geschafft! Preise und Margen im Stromgeschäft haben die tiefe Talsohle durchschritten. Durch konsequentes Kostenmanagement und die Nutzung erheblicher Fusionssynergien hat E.ON Energie ihre Rentabilität durchgreifend verbessert.

Unser Konzernüberschuss lag mit 2 Mrd € erwartungsgemäß deutlich unter dem Niveau des Jahres 2000, in dem – wie Sie wissen – außergewöhnlich hohe Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf von Telekommunikationsbeteiligungen angefallen waren. Im vergangenen Jahr haben wir – auch mit Blick auf die ab 2002 geltende Steuerbefreiung auf Veräußerungsgewinne – keine vergleichbaren Gewinne aus Desinvestitionen erzielt.

Die erfreuliche Ergebnisentwicklung des E.ON-Konzerns soll sich – wie das bei uns gute Tradition ist – auch in der Dividende widerspiegeln: Wir schlagen Ihnen deshalb vor, für das Geschäftsjahr 2002 die Dividende um 19 Prozent auf 1,60 € zu erhöhen. Ein neuer Rekord für Sie, meine Damen und Herren – und ein Spitzenwert in Deutschland!

In einer Zeit, in der der Aktionär – diplomatisch gesagt – von der Börse nicht gerade verwöhnt wird, kann sich die Entwicklung der E.ON Aktie sehen lassen. Im Jahr 2001 hat sich unsere Aktie deutlich besser als der DAX und der Euro Stoxx 50 entwickelt.

Auch daran zeigt sich die Qualität Ihres Unternehmens. Sie sehen: Unsere neue Strategie schafft bereits heute Wert für Sie.

Lassen Sie mich Ihnen nun einen kurzen Überblick über die Entwicklung der einzelnen Konzernbereiche geben.

E.ON Energie steigerte im Geschäftsjahr 2001 das Betriebsergebnis um über 14 Prozent auf nahezu 2 Mrd €. Damit war – nach den Rückgängen in Folge der Liberalisierung – erstmals wieder eine zweistellige Zuwachsrate zu verzeichnen. Dazu haben insbesondere die umfassenden Maßnahmen zur Effizienzsteigerung, die leichte Erholung der Strompreise sowie die erstmalige Vollkonsolidierung von Sydkraft und Heingas beigetragen.

Der Strommarkt steht nach wie vor unter hohem Wettbewerbsdruck. Wenn wir bei den Strompreisen seit August vergangenen Jahres einen Aufwärtstrend verspüren, ist dies angesichts der Tiefe des Tales, aus dem die Strompreise kommen, auch dringend erforderlich. Nach einem guten 1. Quartal 2002 sind wir zuversichtlich, dass E.ON Energie auch in diesem Jahr eine weitere Verbesserung beim Betriebsergebnis erreichen wird.

In einem schwierigen konjunkturellen Umfeld konnte sich Degussa gut behaupten. Mit 541 Mio € lag das Betriebsergebnis 2001 allerdings um 19 Prozent unter dem hohen Vorjahreswert. Dahinter stehen sehr differenzierte Entwicklungen, die sich auch im 1. Quartal des laufenden Jahres fortgesetzt haben: Im Kerngeschäft liegt Degussa verglichen mit der Branche recht gut. Hier wurde annähernd das Vorjahresergebnis erreicht. Dazu trugen kurzfristig eingeleitete Strukturmaßnahmen in erheblichem Maße bei. Im Nicht-Kerngeschäft schlugen sich die planmäßigen Divestments im Wegfall operativer Ergebnisbeiträge nieder.

Degussa verfolgt konsequent ein umfassendes Restrukturierungsprogramm zur nachhaltigen Steigerung der Ertragskraft. Mehr als 300 Projekte wurden gestartet, die das Ergebnis bis 2004 um jährlich 500 Mio € verbessern sollen.

Degussa erwartet konjunkturelle Impulse frühestens im zweiten Halbjahr 2002 und geht im Kerngeschäft für das Gesamtjahr von einem leicht über Vorjahresniveau liegenden Betriebsergebnis aus.

Unsere Immobilientochter Viterra steigerte Ihr Betriebsergebnis um 16 Prozent auf 245 Mio €, vor allem aufgrund der Umstrukturierung des Wohnungsbestandes und einer effizienteren Bewirtschaftung. Nach einem erfreulichen Start im 1. Quartal rechnen wir mit einer erneuten Ergebnissteigerung im Gesamtjahr 2002. Sie wissen, dass wir die sozialen Belange der Bewohner immer außerordentlich ernst nehmen und die Eigentumsbildung nach Kräften fördern.

Stinnes hat das vergangene Jahr mit dem dritten Rekordergebnis in Folge abgeschlossen. Mit 243 Mio € wurde das Vorjahr um knapp 20 Prozent übertroffen. Neben operativen Verbesserungen und einem günstigen Zinsumfeld trug auch die erfolgreiche Integration des niederländischen Chemie-Distributors HCI zu diesem erfreulichen Ergebnis bei. Trotz eines schwierigen konjunkturellen Umfeldes konnte Stinnes auch im 1. Quartal 2002 ein gutes Ergebnis verbuchen. Für das Geschäftsjahr 2002 erwarten wir, dass Stinnes das sehr gute Vorjahresergebnis mindestens wieder erreicht.

Insgesamt sind wir auch in das Jahr 2002 gut gestartet. Durch die kräftige Ergebnisverbesserung in unserem Kerngeschäft Energie haben wir im ersten Quartal unser Betriebsergebnis um 46 Prozent auf 1,3 Mrd € gesteigert. Beim Konzernüberschuss von 3,2 Mrd € fiel der Zuwachs vor allem wegen steuerfreier Desinvestments noch deutlich stärker aus.

Nach dem ersten Quartal liegen wir bereits über dem Gesamtwert des Vorjahres. Zudem haben wir mit der in den letzten Tagen erfolgreich platzierten Anleihe über 7,3 Mrd € unseren finanziellen Spielraum langfristig erweitert.

Im Gesamtjahr 2002 wird sich der besonders durch Erstkonsolidierungseffekte geprägte Schub beim Betriebsergebnis nicht halten lassen. Hinzu kommen Unsicherheiten über die weitere konjunkturelle Entwicklung. Gleichwohl rechnen wir für das laufende Jahr damit, dass wir das Betriebsergebnis gegenüber dem hohen Niveau des Jahres 2001 weiter steigern können. Der Konzernüberschuss wird aufgrund von Beteiligungsveräußerungen den Vorjahreswert deutlich übertreffen.

Zwei Jahre nach der Fusion spricht schon niemand mehr von Veba oder Viag. Die Integration ist gelungen. Es ist eine Mannschaft entstanden – und die ist hochmotiviert. Überall im Konzern zählt nur eins: der Erfolg von E.ON.

Als eines der weltweit führenden Energieunternehmen bauen wir unsere Positionen beharrlich weiter aus. Indem wir dieses Feld nicht Amerikanern oder Engländern, Franzosen oder Italienern überlassen, stärken wir auch den Energiestandort Deutschland. Wir tragen zu einer sicheren, wettbewerbsfähigen und umweltverträglichen Energieversorgung der deutschen Volkswirtschaft bei. Ich will hier nicht behaupten: Was E.ON nutzt, das nutzt auch Deutschland. Aber es sollte umgekehrt völlig klar sein: Was ein erfolgreiches Unternehmen wie E.ON schwächt, das kann die deutsche Volkswirtschaft nicht stärken. Und wenn – etwa in der Globalisierungs-Debatte – international expandierenden Unternehmen manchmal schon so etwas wie Vaterlandsverrat vorgeworfen wird, dann möchte ich solchen Stimmen etwas eigentlich ganz Selbstverständliches entgegenhalten: Der Wohlstand unseres Landes hängt ganz wesentlich auch von Unternehmen ab, die sich auf den internationalen Märkten durchsetzen. E.ON gehört dazu. Und ich füge hinzu: Darauf sind wir stolz!

Stolz können vor allem unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sein, die im vergangenen Jahr erneut Außerordentliches geleistet haben. Ich denke, ich spreche auch in Ihrem Namen, meine Damen und Herren,

wenn ich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern dafür sehr herzlich danke. Unser Dank gilt auch den Belegschaftsvertretungen für die ebenso vertrauensvolle wie konstruktive Zusammenarbeit. Der Erfolg von E.ON ist unser gemeinsamer Erfolg. Und aus dieser Verantwortung heraus handeln wir gemeinsam zum Wohl des Unternehmens und seiner Beschäftigten.

Das letzte Jahrzehnt des 20. Jahrhunderts wird gern als „die amerikanische Dekade“ angesehen. Das erste Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts hat alle Chancen, zu einer „europäischen Dekade“ zu werden.

Europa kommt Schritt für Schritt voran: Der große, einheitliche Binnenmarkt Europas, die Liberalisierung der europäischen Märkte, die anstehende Erweiterung um die mittel- und osteuropäischen Staaten – all’ dies wird das Gesicht unseres Kontinents nachhaltig verändern. In nur wenigen Branchen wird dies so deutlich, wie in der Energiewirtschaft. Ein einheitlicher europäischer Binnenmarkt für Energie steht kurz vor seiner Vollendung. Mitte März hat der Europäische Rat in Barcelona beschlossen, dass bis 2004 alle Industrie- und Gewerbekunden in Europa ihren Strom- und Gaslieferanten frei wählen können. Ich rechne damit, dass noch im laufenden Jahr verbindlich festgelegt wird, wann der Markt auch für Haushaltskunden vollständig geöffnet werden soll.

Insgesamt sprechen wir beim europäischen Strom- und Gasmarkt über ein Marktvolumen von 350 Mrd € – das sind rd. 80 Mrd € mehr als z.B. der gesamte europäische Automarkt.

Der europäische Strom- und Gasmarkt erreicht damit die Dimension des amerikanischen, in dem Tag für Tag 1 Mrd US\$ umgesetzt werden. Und das Rennen um die besten Positionen im europäischen Markt ist voll im Gange. Von den zehn größten Übernahmen und Fusionen, die im vergangenen Jahr in der weltweiten Energiewirtschaft auf den Weg

gebracht wurden, fanden sieben in Europa statt. Darunter unser Übernahmeangebot für Powergen und unser Mehrheitserwerb bei Sydkraft. Ein Konzentrationsprozess, um den Wettbewerb zurückzudrehen? Keineswegs! Vielmehr ist es erst dieser Strukturwandel, der die Kräfte des Marktes freisetzt, Innovationen fördert und die Kosten senkt. Ineffiziente Strukturen und zu geringe Unternehmensgrößen, die unter Monopolbedingungen vielleicht lebensfähig waren, können sich im Wettbewerb nicht halten.

Wenn sich die Zeiten grundlegend verändern, müssen sich auch die Strukturen ändern, gerade im Interesse der Kunden.

10 lange Jahre hat die europäische Politik gebraucht, um die Liberalisierung der Energiemärkte vorzubereiten und umzusetzen. Und schon nach kürzester Zeit ist der Markt kaum wiederzuerkennen. Die Strukturen, die jetzt entstehen, werden die europäische Energiewirtschaft auf Jahrzehnte hin prägen. Die Weichen dafür werden heute von Unternehmen wie E.ON gestellt, die die Zeichen der Zeit früh erkannt haben. Dabei ist und bleibt die konsequente Wertorientierung Dreh- und Angelpunkt unserer Strategie. Zum geflügelten Wort der Branche ist seit einigen Jahren die Aussage geworden: „Jeder spricht mit jedem“. Das haben natürlich auch wir gemacht – aber wir haben nicht nur mit vielen gesprochen, wir haben dabei immer auch die Zahlen im Auge behalten. Wir haben stets unseren geschäftlichen und strategischen Vorteil nüchtern kalkuliert. Mondpreise zahlen wir nicht. Das sind wir Ihnen, den Aktionären, schuldig. So gibt es rückblickend auf die letzten Jahre auch einige Akquisitionsprojekte, die wir nicht weiter verfolgt haben, weil sie nicht wertschaffend gewesen wären.

Wir haben unsere Wachstumsschritte sorgfältig danach erwogen, ob sie uns operativ und strategisch voranbringen und die Voraussetzungen für die Steigerung des Unternehmenswertes schaffen. Dies gilt vor allem für unsere großen strategischen Projekte, über deren Stand ich Ihnen, meine Damen und Herren, nunmehr berichten möchte:

Die Übernahme der britischen Powergen und ihrer amerikanischen Tochter LG&E, der größten Akquisition in der Geschichte unseres Konzerns, ist in der Zielgeraden. Die Aktionäre haben zugestimmt und wir haben alle notwendigen Genehmigungen bis auf die der amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC. In konstruktiven Gesprächen haben wir alle relevanten Fragen mit der SEC besprochen. Wir hoffen, die endgültige Entscheidung der Kommission in einem Monat zu erhalten.

Wir erschließen uns damit nicht nur den britischen Strommarkt. Wir schlagen darüber hinaus eine Brücke zwischen den beiden größten Energiemärkten der Welt: dem amerikanischen und dem europäischen.

Powergen und LG&E werden zügig in den E.ON-Konzern integriert. Zugleich werden wir konzernweit die Prozesse in den einzelnen Energiegesellschaften weiter optimieren und damit unsere Kostenposition weiter verbessern. Die Vorarbeiten hierzu laufen auf Hochtouren. Ferner haben wir die künftigen Management- und Führungsstrukturen im Konzern klar geregelt. Durch einen intensiven Austausch von best practice im Konzern werden wir bis Ende des Jahres weitere Kostensenkungspotentiale auf allen Wertschöpfungsstufen identifizieren und konsequent ausschöpfen.

Bei unseren nächsten internationalen Wachstumsschritten hat – wie Sie wissen – der amerikanische Markt Priorität.

Die Bedingungen dafür haben sich seit dem letzten Jahr weiter verbessert – insbesondere hinsichtlich der energiepolitischen Großwetterlage in den USA.

Anfang 2001 hatte eine verfehlte Deregulierung in Kalifornien zu erheblichen Strompreisanstiegen geführt; zeitweise gingen ja sogar buchstäblich die Lichter aus. Nach diesen einschneidenden Erfahrungen rückte die Energiepolitik in der Tagesordnung der amerikanischen

Politik wieder nach vorne. Eine Kommission unter Leitung von US-Vizepräsident Cheney ist zu dem Schluß gekommen, dass die Leistungsfähigkeit der amerikanischen Energieversorgungssysteme nachhaltig gestärkt werden muß. Für den Strommarkt heißt das in erster Linie: Ausbau der Erzeugungs- und der überregionalen Transportkapazitäten. Ziel ist es insbesondere, die bislang zersplitterten Netze in größere Einheiten zusammenzufassen. Überregionale Verbundstrukturen werden auch die Zusammenfassung regionaler und lokaler Versorger fördern. Damit erhält die Konsolidierung der amerikanischen Energiewirtschaft neue, starke Impulse. Wir können dabei unser über Jahre angesammeltes europäisches Know-how aktiv einsetzen.

Die kalifornische Energiekrise hat auch tiefe Spuren in der amerikanischen Liberalisierungsdiskussion hinterlassen. Das heißt: Die Liberalisierung wird in den USA moderater als in Europa, mit längeren Übergangszeiträumen ablaufen. Vor allem wird man alles zu vermeiden suchen, was sich negativ auf die Investitionstätigkeit auswirkt. Auch das verbessert weiter das Umfeld für unser Engagement.

Zugleich offenbarte der dramatische Zusammenbruch von Enron – neben allen vermutlich kriminellen Machenschaften – die erheblichen Risiken eines Geschäftsmodells, das sich weitgehend auf den Großhandel mit Energie konzentrierte. Wir haben uns hier nie beirren lassen und an unserem vertikal integrierten Ansatz vom Kraftwerk über Netze und Großhandel bis hin zum Endverbraucher festgehalten. Unsere Erfahrungen als integrierter Anbieter machen uns jetzt gerade in den USA zu einem gesuchten Partner.

Sie sehen, meine Damen und Herren: Wir steigen zur richtigen Zeit in den amerikanischen Energiemarkt ein. Die Bedingungen für weitere Wachstumsschritte entwickeln sich sehr positiv. Um die Expansion des Konzerns in den USA systematisch voranzutreiben, führen wir bereits eine Reihe vielversprechender Gespräche. Mehr können und werden wir darüber im Moment nicht sagen!

Neben dem Strom wird Gas zu unserem zweiten Schwerpunkt im Kerngeschäft Energie. Erdgas ist der Wachstumsmarkt im Energiegeschäft. Auch hier eröffnet die europäische Liberalisierung neue unternehmerische Möglichkeiten, die wir entschlossen nutzen wollen. Ein entscheidender Schritt hierbei ist das geplante Engagement bei Ruhrgas. Damit können wir auf schnellstem Wege eine europäische Position erreichen. Über drei Jahrzehnte hat Ruhrgas sehr erfolgreich das Gasgeschäft in Deutschland entwickelt und langfristige Lieferbeziehungen zu wichtigen Gasproduzenten wie insbesondere Norwegen und Russland aufgebaut.

Ruhrgas ist eine deutsche Erfolgsstory; jetzt aber schlägt der europäische Wettbewerb ein neues Kapitel auf. Und die Geschichte wird nur dann so glänzend weitergehen, wenn Ruhrgas einen Partner wie E.ON mit identischer Strategie, mit hoher Finanzkraft und guten Positionen im Endverbrauchergeschäft findet. Wir planen, uns als integrierter Anbieter mit starken Positionen sowohl in der Gasförderung als auch im Endverbrauchergeschäft aufzustellen - und damit etwas zu erreichen, was weder Ruhrgas noch wir alleine schaffen können. Wir haben den festen strategischen Willen, Ruhrgas zu stärken.

Dann – langfristig aber auch nur dann – kann Ruhrgas ihre Position in Europa nachhaltig ausbauen. Die strategische Logik unserer Beteiligung bei Ruhrgas liegt also auf der Hand.

Das Kartellamt hat – Sie haben das verfolgt – dieses Vorhaben leider untersagt. Es hatte nur den deutschen Markt im Blick. Wir müssen aber darüber hinausschauen und die Entwicklung der Gas- und Strommärkte aus Sicht des europäischen Wettbewerbs bewerten. Zudem sind seit der Entscheidung des Kartellamtes neue Fakten eingetreten:

- Auch der Gasmarkt wird in wenigen Jahren aufgrund der Barcelona-Beschlüsse voll geöffnet und ein europäischer Markt sein.

- Die neue Verbändevereinbarung Gas hat wesentliche Fortschritte für den Wettbewerb gebracht – Stichworte: Vereinfachung der Durchleitungen, Kostensenkung bei den Entgelten.
- BP wird sich in jedem Fall vom Gelsenberg-Anteil an Ruhrgas trennen. Wenn wir ihn nicht erwerben, wird er – wie auch die anderen Anteile – über kurz oder lang im Ausland landen.
- Neue, internationale Wettbewerber haben in der letzten Zeit den deutschen Markt ins Visier genommen, neben BP z. B. jetzt auch die italienische ENI; Gaz de France ist ja schon seit längerem aktiv in Deutschland.

Ich kann dem Bundeskanzler nur zustimmen, der noch vor wenigen Tagen festgestellt hat: „Wir haben es geschafft, die deutschen Märkte für Strom und Gas vollständig zu öffnen. Wir sind damit im Interesse der Kunden und Verbraucher Vorreiter der Energiemarktliberalisierung in Europa. Das Modell der freiwilligen Verbändevereinbarungen hat sich dabei nach meiner Auffassung bewährt.“

Auch im Gasgeschäft entwickelt sich der Wettbewerb mit zunehmender Dynamik. Die Ölmajors mit ihrer ungeheuren Kapitalkraft, die anderen europäischen Gasversorger – zum Teil mit ihrem Staat im Rücken – und schließlich die Gasproduzenten mit ihren riesigen Gasreserven – alle spielen schon lange in der europäischen Arena und wollen auch in Deutschland mitmischen. Und hierzulande sollen die bisherigen Strukturen konserviert werden?

Prof. von Weizsäcker sieht sehr zu Recht die Gefahr, dass eine zu strikte Fusionskontrolle Strukturen zementiert, die bei freiem Wettbewerb so gar nicht entstanden wären. Das konnten und wollten wir nicht akzeptieren. Deshalb haben wir eine Ministererlaubnis für den Zusammenschluss beantragt. In diesem Verfahren geht es nicht mehr nur um wettbewerbliche Auswirkungen. Vielmehr kommt es jetzt da-

rauf an, ob die gesamtwirtschaftlichen Vorteile unseres Vorhabens die Wettbewerbsbedenken des Kartellamts überwiegen. Wir sind ganz entschieden dieser Ansicht, die uns auch von renommierten Wissenschaftlern bestätigt wird.

Inzwischen hat – Sie haben das sicherlich verfolgt – die Monopolkommission in einem Gutachten der Bundesregierung mehrheitlich empfohlen, eine Ministererlaubnis zu verweigern. Es war kaum überraschend, dass sich die Kommission – wie in den meisten früheren Fällen – nicht von der engen Sicht des Kartellamts lösen konnte. Sehr wohl überrascht hat uns allerdings, in welchem Maße die Kommission über die energiewirtschaftlichen Realitäten im europäischen Wettbewerb hinweggegangen ist. Wichtig ist: Dieses Votum der Monopolkommission ist für eine Ministererlaubnis nicht bindend. Es ist nur ein Gutachten. Und außerdem bestätigt das Minderheitsvotum des Mitglieds der Monopolkommission, Herrn Haastert, dass es gute Gründe für unser Vorhaben gibt. Er kommt zu dem klaren Fazit, dass die Bundesregierung ein Interesse an privatwirtschaftlichen Unternehmen haben sollte, „die den speziellen Risiken und Strukturen des Energiemarktes auch bei widrigen Umständen gewachsen sind und dadurch zur Versorgungssicherheit beitragen.“

Ich darf Ihnen, meine Damen und Herren, unsere wesentlichen Argumente kurz erläutern: Zunächst einmal stärken wir die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines wichtigen deutschen Unternehmens. Es geht im Kern darum, im Konzert der europäischen Gasanbieter einer deutschen Stimme laut und deutlich Gehör zu verschaffen. Andere europäische Länder tun dies für ihre nationalen Flaggschiffe mit der größten Selbstverständlichkeit.

Der ehemalige französische Wirtschaftsminister Strauss-Kahn sagte vor kurzem auch mit Blick auf die Energiewirtschaft: „Wir müssen Akteure schaffen, die groß genug sind, im europäischen Markt vorne mitzuspielen und die ihre Entscheidungszentren in Frankreich haben.“

Dabei müssen wir alle Möglichkeiten nutzen, gegebenenfalls zukaufen oder verkaufen, nationalisieren oder privatisieren!“

Was Strauss-Kahn hier offen anspricht, das ist zweifelsohne Konsens in der französischen Politik.

Und Deutschland? Ich meine, auch die deutsche Politik sollte klar sehen: Ruhrgas hat als einer der Pioniere des Gasgeschäfts mit einer erstklassigen Mannschaft und exzellentem gaswirtschaftlichen Know-how alle Chancen, sich erfolgreich im europäischen Markt aufzustellen. Dies kann aber nur gelingen, wenn Ruhrgas wie ihre nationalen und internationalen Wettbewerber auf allen Wertschöpfungsstufen Positionen aufbauen kann. Genau dies ist unser Ziel.

Von zentraler Bedeutung ist auch, dass wir die Sicherheit der deutschen Energieversorgung verbessern. Deutschland muss heute schon 80 Prozent seines Gasverbrauchs importieren; Tendenz steigend. Über die Hälfte unseres Gasbedarfs wird künftig aus zwei Ländern kommen: Norwegen und Russland. Der deutsche Gasverbrauch wächst drastisch: Nach allen Prognosen um über 30 Prozent bis 2020.

Dazu trägt natürlich auch die Energiepolitik der Bundesregierung mit ihren ehrgeizigen Klimazielen wesentlich bei – zumal sie zugleich die Nutzung der Kernenergie beenden will. Deshalb wird unser Land künftig erheblich mehr Gas brauchen.

Bisher konnte man sich hier voll und ganz auf die Ruhrgas verlassen: Sie hat für Liefersicherheit beim Gas gesorgt und damit eine Rolle übernommen, die andere europäische Länder Staatsgesellschaften übertragen haben.

Langfristig werden aber nur diejenigen Unternehmen sichere Gaslieferungen garantieren können, die sich in den Förderländern selbst mit hohen Investitionen in Produktion und Pipelines engagieren. Vor allem für Gazprom steht zweifelsfrei fest, dass ohne ausländische

Unterstützung die hohen Investitionen zur Erschließung neuer Gasvorkommen nicht aufgebracht werden können. Die bisherigen Eigentümer der Ruhrgas, teils ohne Energieinteressen, teils mit eigenen, ganz anderen Gasinteressen, ziehen dabei nicht mit. E.ON dagegen ist bereit und in der Lage, Ruhrgas hier maßgeblich zu unterstützen.

Und schließlich geht es bei unserem Vorhaben auch um Arbeitsplätze: nicht nur in der Gaswirtschaft selbst, sondern auch in vielen Bereichen „rund um das Gas“. Die Bundesregierung hat die Sicherung und Schaffung von Arbeitsplätzen zu einem wichtigen Ziel der Energiepolitik erklärt. Einverstanden! Aber dann bitte nicht nur bei Stadtwerken und den Betreibern von Wind- und Solaranlagen.

Angesichts dieser klaren Vorteile für das Gemeinwohl halten wir eine Ministererlaubnis für unser Engagement bei Ruhrgas für notwendig. Dies wäre ein wichtiger Beitrag zu einer wettbewerbsfähigen, sicheren und umweltverträglichen Energieversorgung Deutschlands.

Sie wissen, das strategische Ziel von E.ON ist ambitioniert: Wir wollen im internationalen Energiegeschäft zur Spitzengruppe gehören. Und ich denke, wir sind hier schon weit vorangekommen.

Was E.ON damit Ihnen, den Aktionären, bietet, ist heute eher selten geworden:

- eine schlüssige, langfristig angelegte Strategie,
- die Finanzkraft und die unternehmerische Konsequenz, diese Strategie auch Schritt für Schritt umzusetzen
- und zugleich sehr gute Geschäftsergebnisse.

Ich bin sicher, meine Damen und Herren, Sie haben allen Grund, uns weiter zu begleiten – es wird sich für Sie lohnen.