



Bilanzpressekonferenz der E.ON AG

10. März 2004

Ausführungen

Dr. Wulf H. Bernotat

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON AG

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Tag, meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer Bilanzpressekonferenz heiÙe ich Sie, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ganz herzlich willkommen. Besonders freue ich mich, heute erstmals Herrn Teyssen in dieser Runde begrüÙen zu können. Herr Teyssen ist – wie Sie wissen – Vorstandsvorsitzender der E.ON Energie AG. Seit dem 1. Januar ist er zusätzlich im E.ON-Vorstand für das Downstream-Ressort, also für Handel, Verteilung und Vertrieb von Strom und Gas, zuständig.

Wir legen Ihnen heute die erste Bilanz für E.ON als fokussierter Strom- und Gaskonzern vor. Der Jahresabschluss 2003 ist somit Resümee und Kursbestimmung zugleich:

- Er zeigt die beachtliche Ertrags- und Finanzkraft des Unternehmens.
- Er bestätigt die strategischen Grundsatzentscheidungen der letzten Jahre.
- Und er untermauert die anspruchsvollen Ziele, die wir uns für den neuen E.ON-Konzern gesetzt haben.

Alle wichtigen Ergebniskennzahlen für 2003 weisen gegenüber dem bereits sehr starken Vorjahr zweistellige Steigerungsraten auf. Das Konzern-Betriebsergebnis legte um 20 Prozent auf knapp 4,6 Mrd € zu, das Konzern-EBIT stieg um 34 Prozent auf 6,2 Mrd €. Die operativen Verbesserungen und hohe VeräuÙerungsgewinne führten zu einer Steigerung des Konzernüberschusses um 67 Prozent auf gut 4,6 Mrd €.

Zweistellig zulegen wollen wir auch bei der Dividende: Der Hauptversammlung am 28. April 2004 schlagen wir für das Geschäftsjahr 2003 eine Dividende von 2,00 € je Aktie vor – das sind 14 Prozent über dem Vorjahr. Insgesamt schütten wir die Rekordsumme von 1,3 Mrd € an unsere Aktionäre aus. Mit der fünften Dividenden-erhöhung in Folge steigern wir so erneut die Attraktivität der E.ON-Aktie. Unsere Spitzenposition unter den ausschüttungsstärksten Unternehmen bauen wir damit weiter aus.

Die Ergebnisentwicklung 2003 belegt erneut die Ertragskraft des E.ON-Konzerns, vor allem aber unsere Fähigkeit, von Jahr zu Jahr besser zu werden.

Wir sind im letzten Jahr mit dem Ziel angetreten, aus E.ON den führenden Energiekonzern der Welt zu machen. Dieser Anspruch ist für mich untrennbar mit einer erstklassigen Performance verbunden. Hier sind wir – wie ich finde – schon ordentlich vorangekommen.

Damit übergebe ich das Wort an Herrn Schipporeit, der Ihnen jetzt die Details des Jahresabschlusses erläutern wird.

Rede Dr. Erhard Schipporeit

Meine Damen und Herren,

die Zahlen für 2003 machen deutlich, dass E.ON mit der klaren Konzentration auf Strom und Gas richtig aufgestellt ist. In diesen beiden Kerngeschäften haben wir über 90 Prozent von Umsatz und Ergebnis erzielt.

Den Umbau von einem breit aufgestellten Konglomerat zu einem fokussierten Strom- und Gaskonzern haben wir im vergangenen Jahr weitgehend abgeschlossen. Auch die Veräußerungen, die uns in der Ministererlaubnis zum Ruhrgas-Erwerb auferlegt wurden, haben wir mit einem Erlös von mindestens 2,6 Mrd € erfolgreich abgearbeitet. Auf unserer Verkaufsliste stehen jetzt nur noch die verbleibenden Degussa-Anteile, Viterra und die Mobilfunkbeteiligung One in Österreich.

Die Wachstumsschritte der letzten Jahre haben sich in doppelter Hinsicht ausgezahlt: Die Konsolidierung von Powergen und Ruhrgas hat nicht nur erheblich zu den Ergebnissteigerungen beigetragen. Strategisch haben diese Schritte E.ON zugleich in eine neue Dimension geführt. In unseren Kernmärkten haben wir damit führende Positionen erreicht. Weitere Großakquisitionen stehen deshalb nicht auf unserer Tagesordnung.

Den Schwerpunkt legen wir jetzt auf die Integration und Konsolidierung der neuen Geschäfte und die Steigerung der Performance im Gesamtkonzern. Mit dem on.top-Projekt haben wir Strategie und Struktur neu definiert und klare finanzielle Ziele gesetzt. Der gesamte Konzern hat dabei ordentlich Fahrt aufgenommen. Bereits im August haben wir Ihnen die Kernpunkte des on.top-Programms vorgestellt. Vieles von dem, was wir uns vorgenommen haben, ist heute schon erreicht.

Seit Anfang des Jahres arbeiten wir in der neuen Konzernstruktur, die stringent auf unsere fünf Zielmärkte ausgerichtet ist: Central Europe, Pan-European Gas, UK, Nordic und US Midwest.

Für jede dieser Market Units gibt es jetzt eine Führungsgesellschaft, die direkt an das Corporate Center berichtet. Dies sind E.ON Energie für den zentraleuropäischen Markt, Ruhrgas für das gesamteuropäische Gasgeschäft, Powergen für Großbritannien, E.ON Nordic für Skandinavien und LG&E Energy für den Mittleren Westen der USA.

Unsere europäischen Kernmärkte bieten vielfältige Chancen zum weiteren Ausbau unserer führenden Positionen. Das zeigen beispielhaft die Wachstumsschritte im vergangenen Jahr. So hält Sydkraft nach einer Anteilsaufstockung jetzt eine Mehrheitsbeteiligung von 97,5 Prozent an Graninge, dem viertgrößten Energieversorger Schwedens. E.ON Energie hat bei den tschechischen Stromversorgern JME und JCE Mehrheitspositionen und damit einen Marktanteil von 24 Prozent erreicht. Powergen schließlich konnte vor kurzem den Erwerb des britischen Stromverteilers Midlands abschließen. Aus Midlands und dem schon länger zu Powergen gehörenden Stromverteiler East Midlands entsteht derzeit das neue Unternehmen Central Networks, der zweitgrößte Stromverteiler in Großbritannien.

Diese Akquisitionen machen anschaulich, wie unsere Wachstumsschritte auch in den nächsten Jahren aussehen können: Sie ergänzen unsere bestehenden Aktivitäten, festigen oder erweitern unsere Marktpositionen und eröffnen Synergiepotenziale. Die vollständige Liberalisierung der europäischen Energiemärkte bis spätestens Mitte 2007 und die EU-Osterweiterung werden uns auch in den nächsten Jahren solche Chancen bieten. Darüber hinaus befassen wir uns intensiv mit dem russischen Markt, der in der Gasbeschaffung bereits eine große Bedeutung für E.ON hat. Die Ergebnisse des Russland-Strategieprojektes werden wir Ihnen in einigen Monaten vorstellen.

Wo auch immer E.ON weiter wächst – eines ist ganz klar: Auch in Zukunft werden wir nur solche Möglichkeiten nutzen, die Wert schaffen und zum Erreichen unserer Performanceziele beitragen.

2003 haben wir auch dabei schon viel erreicht: So haben wir konzernweit die Kosten um 270 Mio € gesenkt. Damit ist schon mehr als ein Viertel der im August angekündigten Effizienzsteigerungen um 1 Mrd € bis 2006 realisiert. Dazu haben Strukturmaßnahmen und die Nutzung von Synergien maßgeblich beigetragen. In Großbritannien haben wir beispielsweise von der Zusammenführung der bestehenden Vertriebsaktivitäten mit denen von TXU profitiert. Mit den Fusionen kleinerer Regionalversorger zu den neuen Unternehmen E.ON Hanse und E.ON Westfalen Weser haben wir in Deutschland größere und effizientere Vertriebsgesellschaften geschaffen. Auch mit unseren Best-Practice-Programmen konnten wir spürbare Kostensenkungen erzielen.

Die Effizienzsteigerungen haben zur Erhöhung des Konzern-EBIT auf 6,2 Mrd € beigetragen. Damit liegen wir voll im Plan, um unsere Zielmarke von 6,7 Mrd € im Jahr 2006, in dem Degussa und Viterro nach unserer Planung nicht mehr enthalten sein werden, zu erreichen.

Ein gutes Stück näher gekommen sind wir auch unserer Zielgröße für den ROCE, den wir bis 2006 auf mindestens 10,5 Prozent steigern wollen. Mit 9,9 Prozent lag unsere Kapitalrendite über den Kapitalkosten vor Steuern, die für 2003 bei 9,5 Prozent lagen. Damit haben wir uns gegenüber dem Jahr 2002, in dem der Konzern seine Kapitalkosten noch nicht verdient hatte, deutlich verbessert.

Bereits über unserem Zielwert von durchschnittlich mindestens 2,4 Mrd € pro Jahr lag der Free Cash flow. Er betrug 2,9 Mrd €. In unserer aktuellen Mittelfristplanung gehen wir auch im Durchschnitt der kommenden Jahre von einem Free Cash flow über dem Zielwert aus.

E.ON hat sich 2003 operativ deutlich gesteigert. Dazu haben alle Kernmärkte beigetragen. Das belegt eindrucksvoll die Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit unseres internationalen Konzernportfolios.

Unsere Märkte und unser Geschäft haben schon lange eine europäische Dimension erreicht. In der deutschen Energie- und Umweltpolitik reicht der Horizont manchmal nicht ganz so weit. Bei der Nutzung der Windenergie sind wir zwar „Weltmeister“ – das kostet allerdings den deutschen Stromverbraucher allein in diesem Jahr rund 1,5 Mrd € In Zukunft wird das sogar noch mehr werden. Dennoch trägt die Windenergie, weil sie nicht verlässlich ist, kaum zur Sicherung unserer Versorgung bei. Jetzt will uns der Umweltminister mit überzogenen CO₂-Minderungszielen zum Musterknaben beim Klimaschutz machen – die Auswirkungen auf das Weltklima wären gleich null, die wirtschaftlichen Risiken für den Standort Deutschland aber immens. Mit dem Emissionshandel soll zudem auch noch der Kohle das Leben schwer gemacht werden. Gleichzeitig hören die Nadelstiche gegen die Kernenergie nicht auf. Als Betreiber halten wir uns an die Vereinbarung – das gleiche erwarten wir aber auch von der Bundesregierung.

Der breite Energiemix, mit dem wir in Deutschland jahrelang gut gefahren sind, droht aus den Fugen zu geraten. Niemand sollte sich hier etwas vormachen: Wenn die Subventionen für regenerative Energien steigen und Strom aus Kohlekraftwerken durch CO₂-Zertifikate teurer wird, zahlt am Ende wieder der Verbraucher die Zeche. Dies wird auch der Regulierer nicht verhindern können.

Immerhin gibt es bei diesem Thema durchaus Positives zu berichten. Dazu gehört insbesondere, dass die Bundesregierung an die bewährte Praxis der Verbändevereinbarung anknüpfen will – eine Praxis, die auch durch die Rechtsprechung des Oberlandesgerichts Düsseldorf im TEAG-Verfahren als gut und richtig bestätigt wurde. Das Gericht hat ausdrücklich anerkannt, dass Investitionen in Netzsicherheit und Versorgungsqualität eine im Kapitalmarkt wettbewerbsfähige Rendite voraussetzen. Eine klare Aussage dazu findet sich im vorliegenden Entwurf für das neue Energiewirtschaftsgesetz leider nicht.

Verlässliche Rahmenbedingungen sind derzeit in der deutschen Energiepolitik also noch nicht in greifbarer Nähe. Wir setzen aber darauf, dass sich letztlich die energie- und volkswirtschaftliche Vernunft durchsetzt – im Interesse der Versorgungssicherheit und des Standorts Deutschland.

Auch wenn uns die Energiepolitik das Leben nicht gerade leicht macht, sind wir für das laufende Jahr optimistisch. Damit komme ich zum Ausblick.

Unsere zentrale Steuerungsgröße ist ab 2004 nicht mehr das Betriebsergebnis, sondern das EBIT*. Wir rechnen damit, diesen Wert gegenüber 2003 nochmals steigern zu können.

- Dabei gehen wir für die Market Unit Central Europe davon aus, dass weitere Effizienzverbesserungen, Erstkonsolidierungen in Zentralosteuropa und die Realisierung regionaler Synergien zu einem EBIT* über Vorjahr führen werden.
- In der Market Unit Pan-European Gas rechnen wir damit, das außergewöhnlich hohe EBIT des Vorjahres nicht wieder zu erreichen. Hierbei unterstellen wir gegenüber dem Jahr 2003 wieder normalisierte Witterungsbedingungen.
- Eine deutliche EBIT*-Verbesserung erwarten wir für die Market Unit UK. Dazu wird insbesondere die Integration des neu erworbenen Verteilungsgeschäfts von Midlands Electricity beitragen. Darüber hinaus rechnen wir auch im integrierten Erzeugungs- und Vertriebsgeschäft mit einer Ergebnissteigerung.
- Auch für die Market Unit Nordic gehen wir von einer spürbaren EBIT*-Steigerung aus, insbesondere weil Graninge erstmalig ganzjährig vollkonsolidiert ist.
- Für die Market Unit US-Midwest rechnen wir mit einer operativen Verbesserung. Wie sich diese letztlich im Konzernergebnis auswirken wird, hängt von der weiteren Entwicklung des Dollarkurses ab.

*) Diese Kennzahl heißt aufgrund von SEC-Anforderungen künftig adjusted EBIT, entspricht aber exakt dem heute von E.ON ausgewiesenen EBIT.

Trotz der erwarteten operativen Verbesserungen gehen wir davon aus, dass wir beim Konzernüberschuss das Niveau des Vorjahres voraussichtlich nicht wieder erreichen werden. Buchgewinne, die mit denen des Jahres 2003 vergleichbar wären, zeichnen sich aus heutiger Sicht für das laufende Jahr nicht ab.

Der Ausblick auf das laufende Jahr unterstreicht, dass E.ON gut für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet ist. Unser Erfolg wird aber in einem hohen Maße auch davon abhängen, mit welchem gemeinsamen Selbstverständnis wir diese Herausforderungen angehen. Hierzu formulieren wir eine E.ON-Identität, die unsere Überzeugungen sowohl nach innen als auch nach außen deutlich machen soll. Ein wesentliches Ziel ist dabei, die Identifikation der Mitarbeiter mit E.ON zu stärken und ein E.ON-Team zu bilden, das über die Business und Market Units hinweg von einem gemeinsamen Verständnis geprägt ist.

Dieses Zusammenwachsen machen wir auch nach außen hin mit der Marke E.ON sichtbar. Vor kurzem haben wir „E.ON Nordic“ mit Sitz in Malmö als Führungsgesellschaft für den skandinavischen Markt etabliert. Ab Anfang Juli werden weitere Konzerngesellschaften mit dem Namen E.ON auftreten. Natürlich sind wir uns des Wertes und der Bedeutung bestehender Marken bewusst. Deshalb gehen wir hier sehr behutsam vor. Bei Ruhrgas werden wir ein sogenanntes „Dual Branding“ realisieren – die Gesellschaft heißt dann „E.ON – Ruhrgas“. In Großbritannien bleibt die Marke „Powergen“ im Haushaltskundengeschäft erhalten, das Unternehmen selbst aber wird „E.ON UK“ heißen. Ab 1. Juli werden also die Führungsgesellschaften aller europäischen Market Units mit der Marke E.ON auftreten.

Meine Damen und Herren,

ich fasse kurz zusammen: Bereits heute, kurze Zeit nach seinem Abschluss, hat das on.top-Projekt zu messbaren Ergebnissen geführt. E.ON ist mit dem klaren Fokus auf Strom und Gas strategisch gut aufgestellt. Der Konzern hat die richtige Struktur, um sich erfolgreich und flexibel in den Zielmärkten zu bewegen. Performanceverbesserung und Wertsteigerung sind keine Schlagworte, sondern eine klare Richtschnur für unser Geschäft. Das strategisch richtungsweisende und wirtschaftlich sehr erfolgreiche Jahr 2003 bestärkt uns darin, den eingeschlagenen Weg weiter zu gehen.