

**Bilanzpressekonferenz der E.ON SE 2019**

**Essen, 13. März 2019**

**Ausführungen**

**Dr. Johannes Teyssen, CEO, E.ON SE**

**Dr. Marc Spieker, CFO, E.ON SE**

**Es gilt das gesprochene Wort.**

[Johannes Teyssen]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und herzlich willkommen zur Bilanzpressekonferenz von E.ON. Ich fürchte, dass Marc Spieker und ich – gemessen am Neuigkeitsgrad des letzten Jahres – in diesem Jahr nicht ganz das Spannungsniveau halten können. Denn vor ziemlich genau einem Jahr haben wir Ihnen, gegenüber in der Messe Essen gemeinsam mit den Kollegen von RWE, die bis dato vielleicht spannendste Transaktion der europäischen Energiewirtschaft angekündigt.

Was wir heute mitgebracht haben, sind starke Zahlen des Geschäftsjahres 2018. EBIT und Konzernüberschuss liegen jeweils am oberen Ende unserer Prognose. Marc Spieker erläutert Ihnen gleich die Einzelheiten. Ich will nur eines hervorheben: Es ist alles andere als selbstverständlich, eine so komplexe Transaktion vorzubereiten und gleichzeitig außerordentlich erfolgreich im laufenden Geschäft zu sein. Das ist uns nur gelungen, weil wir ganz hervorragende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben. Sie haben alles gegeben, um beides möglich zu machen. Und darauf bin ich sehr stolz.

Wo stehen wir nun bei der geplanten Transaktion mit RWE? Das Wichtigste vorab: Wir liegen voll im Zeitplan. Im Januar haben wir mit der Anmeldung der geplanten Übernahme von innogy bei der EU-Kommission einen wichtigen Meilenstein erreicht. Ende Februar erhielt RWE die Genehmigungen aus Brüssel und Bonn für die Übernahme der Geschäftsfelder Erneuerbare Energien von E.ON und innogy sowie für die geplante Beteiligung an E.ON. Auch bei der internen Vorbereitung der geplanten Integration kommen wir gut voran.

Sie können sich sicher vorstellen, dass es ein hartes Stück Arbeit war, die Anmeldung unserer Transaktion bei der EU-Kommission vorzubereiten. Das eingereichte Dokument besteht aus rund 1.350 Seiten mit ca. 5.000 Anhängen, darunter ganze Datenbanken. Das alles zu prüfen, braucht naturgemäß Zeit, zumal es um zahlreiche Produktmärkte in verschiedenen Ländern geht. Das ist übrigens der wesentliche Unterschied zur RWE-Anmeldung, denn dort ging es maßgeblich ja nur um den europäischen Erzeugungsmarkt. Wie erwartet hat die EU-Kommission nun vor einer guten Woche die zweite Prüfungsphase eröffnet. Auch dies liegt voll im Rahmen unserer Planungen. Wir sind zuversichtlich, dass wir die erforderlichen Genehmigungen in der zweiten Jahreshälfte erhalten werden.

Der eine oder andere von Ihnen hat in den letzten Wochen gelegentlich über kritische Stimmen zur geplanten Übernahme von

innogy durch E.ON berichtet. Diese Stimmen kamen ganz überwiegend von vielleicht einer Handvoll Wettbewerbern. Bei allem Verständnis, dass diese Wettbewerber ihre wirtschaftlichen Interessen vertreten und sich eigene Vorteile erhoffen – ihre Vorwürfe halten einer näheren Betrachtung nicht Stand.

Der Wettbewerb ist in keiner Weise gefährdet. Nehmen wir zuerst die Netze. Energienetze sind natürliche Monopole, die einer staatlichen Regulierung unterliegen. Wettbewerb zwischen Netzen findet nicht statt. Das ist so gewollt und auch volkswirtschaftlich sinnvoll. Ob wir als Netzbetreiber unseren Job gut machen – also zuverlässig und effizient – darauf passt die Bundesnetzagentur auf. Und die Effizienzvorteile, die wir erwirtschaften, kommen natürlich auch den Netzkunden zugute.

Und bei Kundenlösungen? Machen Sie gern selbst mal den Test. Geben Sie auf einem der Vergleichsportale eine Postleitzahl ein. Ihre oder irgendeine. Dann sehen Sie sehr, sehr, viele Anbieter mit vielen unterschiedlichen Angeboten. Zum Beispiel hier in Essen: Unter den ersten 10 finden Sie Angebote aus Oldenburg, Karlsruhe, München und Schwerin. Sogar aus der Schweiz. Sie haben die freie Wahl, daran ändert sich nichts.

Rund 1.200 Stromanbieter gibt es in Deutschland. Stimmt, nicht alle bieten ihre Produkte in alle Regionen an. Aber in praktisch jedem Postleitzahlen-Gebiet sind es 100 oder mehr. Darunter sind meist auch unsere beiden Marken, E.ON und E-wie-einfach. Nach der Integration von innogy wären es pro Region vielleicht ein oder zwei mehr. Was im Umkehrschluss heißt: Die Kunden können in aller Regel unter mehr als 90 Angeboten auswählen, die nicht von E.ON oder innogy kommen. Sie sehen: Der Wettbewerb auf dem Strommarkt in Deutschland ist und bleibt intensiv. Was Sie übrigens auch daran erkennen können, dass E.ON nach der Transaktion nur einen Marktanteil von rund 20 Prozent am deutschen, hoch kompetitiven Stromvertrieb haben würde. Kommen die Kunden heute oder morgen zu uns, weil wir einen „Markt dominieren“? Nein, sondern weil sie unsere Angebote attraktiv finden, unseren Service zuverlässig und freundlich. Und weil sie uns vertrauen.

Im Übrigen finde ich es sehr bemerkenswert, dass Kritik bisher kaum von privaten oder industriellen Kunden, Verbraucherschützern oder Wettbewerbsexperten kam, sondern in erster Linie von Wettbewerbern. Hier möchte ich den ehemaligen Präsidenten der Monopolkommission, Professor Haucap, zitieren, der völlig recht hat, wenn er sagt, dass das Wettbewerbsrecht den Kunden schützt, nicht den Wettbewerber. Wenn einer etwas besser machen kann, ist das

gerade kein Problem für die Kunden. Im Gegenteil, mehr Effizienz ist der Grundgedanke von Wettbewerb, sie dient dem Kunden.

Immer noch ein bisschen besser werden, das ist genau unser Weg. Teams von jungen und erfahrenen Kollegen aus insgesamt mehr als 100 Ländern arbeiten jeden Tag daran, unsere Produkte und unseren Service noch besser machen – für unsere Kunden. Denn allein unsere Kunden – von der Gemeinde über das Unternehmen bis zu privaten Haushalten – entscheiden, wie erfolgreich wir in der neuen Energiewelt sein werden. Sie bestimmen, welche Energieprodukte und -lösungen wichtig sind und wem sie ihr Energieprojekt, das Management ihres Energienetzes oder ihre Energie zu Hause anvertrauen. Und wir wollen und werden unseren Kunden das Beste liefern, was es in der neuen, der digitalen Energiewelt gibt.

Das ist auch der einzige Maßstab für unsere aktuellen Überlegungen für Struktur und Prozesse der zukünftigen E.ON. Wir haben hierzu inzwischen eine ganze Reihe von Entscheidungen getroffen. Zum Beispiel, dass unser Unternehmen weiter E.ON heißen, seinen Sitz in Essen und sehr kundennah arbeiten soll. Unser Ziel sind schlanke Strukturen und effiziente Prozesse, und wir sind auf einem guten Weg, dies zu schaffen. Wir bestätigen daher erneut, dass wir das definierte Synergiepotenzial von 600-800 Millionen Euro in voller Höhe ab 2022 realisieren werden.

Diese Vorbereitungen werden uns helfen, die Transaktion nach der Freigabe aus Brüssel schneller abzuschließen. Die Zusammenarbeit mit innogy ist konstruktiv und vertrauensvoll. Natürlich gab es manchmal auch unterschiedliche Vorstellungen. Solche Knackpunkte konnten wir bisher aber immer einvernehmlich regeln.

Bei allem was wir tun, haben wir die Interessen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beider Unternehmen fest im Blick. Es ist bei E.ON eine bewährte und gute Tradition, wesentliche Veränderungen im Einvernehmen mit der Mitbestimmung und sozialverträglich zu gestalten. An dieser Tradition wollen wir festhalten. Deshalb hatten sich innogy, E.ON und RWE bereits im Mai letzten Jahres unter Beteiligung der Konzernbetriebsräte mit den Gewerkschaften ver.di und IG BCE auf eine tarifpolitische Grundsatzklärung verständigt. Das war ein guter Anfang, und ich bin zuversichtlich, dass wir auch für die nötigen weiteren Schritte einvernehmlich mit der Mitbestimmung vereinbaren können. Die Gespräche dazu sind konstruktiv.

Um den künftigen Kolleginnen und Kollegen der heutigen innogy den Start bei E.ON so leicht wie möglich zu machen, wollen wir zudem unmittelbar nach der erfolgreichen Übernahme von innogy den Aufsichtsrat von E.ON – befristet bis zu seiner in 2023 anstehenden

Neuwahl – um sechs auf 20 Mitglieder erweitern. Dies soll die zügige und faire Integration von innogy in E.ON erleichtern. Die drei zusätzlichen Sitze auf Arbeitnehmerseite sollen daher ausschließlich durch Vertreter der heutigen innogy besetzt werden.

So wollen wir auch sicherstellen, dass die rund 40.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der heutigen innogy so schnell wie möglich und damit bereits während der laufenden Integration im Aufsichtsrat ihres neuen Unternehmens vertreten sind. Als zusätzliche Vertreter der Anteilseigner wollen wir Persönlichkeiten gewinnen, die besondere Kenntnisse des Unternehmens innogy mitbringen.

Meine Damen und Herren, in Zukunft will sich die neue E.ON als erstes europäisches Unternehmen ausschließlich auf intelligente Netze und innovative Kundenlösungen konzentrieren. Zwei Zukunftsmärkte mit viel Potenzial. Immer mehr Kunden wollen die Energiewende zu ihrer eigenen machen. Wir liefern dazu die Lösungen, mit Anlagen, Produkten und Service.

Durch Ausbau und Digitalisierung schaffen wir schon heute intelligente Verteilnetze, die eine wirksame Verzahnung von Strom, Wärme und Verkehr ermöglichen. Sie schaffen die Basis dafür, dass aus der Stromerzeugungswende von heute eine echte Energiewende der Zukunft wird. Unser Anspruch ist es, unseren Kunden die großen Chancen der neuen Energiewelt optimal zu erschließen. Das Know-how und die Erfahrung der Kollegen von innogy auf einigen Gebieten wie zum Beispiel Elektromobilität oder Breitbandlösungen werden uns helfen, dabei noch schneller voranzukommen. Wir wollen aus der neuen E.ON mehr machen als die Summe der bisherigen Teile. Wir wissen, dass unser Erfolg von der Bereitschaft abhängt, Bisheriges in Frage zu stellen, Neues zu lernen und den Wandel aktiv zu gestalten. Diese Überzeugung teilen wir mit den Kollegen von innogy. Auch dort spüre ich immer stärker die Offenheit und Bereitschaft, sich auf Neues einzulassen. Ich bin fest davon überzeugt, dass diese Offenheit und gegenseitiger Respekt die beste Voraussetzung dafür sind, mit der neuen E.ON ein großartiges Unternehmen mit einer Leistungskultur zu schaffen, die die Kunden in den Mittelpunkt stellt.

Damit übergebe ich an Marc Spieker, der Ihnen nun das Ergebnis des Geschäftsjahres 2018 vorstellt.

[Marc Spieker]

Meine Damen und Herren,

auch von mir einen guten Morgen und ein herzliches Willkommen. Johannes Teysen hat es gesagt: Wir blicken auf ein gutes Geschäftsjahr 2018 zurück. Und ich will ergänzen: Wir blicken auch mit Optimismus nach vorn. Bevor ich zu den Einzelheiten komme, das Wichtigste vorab:

- E.ON geht mit einem starken Ergebnis in das neue Geschäftsjahr. Unser Geschäft läuft und liefert zuverlässig! Im dritten Jahr in Folge zeigen wir operativ und finanziell eine hervorragende Leistung.
- Das bereinigte EBIT des Geschäftsjahres 2018 lag mit rund 3,0 Milliarden Euro um -85 Millionen Euro wie erwartet nur leicht unter dem des Vorjahres (3,1 Milliarden Euro) und damit am oberen Rand der Prognose.
- Der bereinigte Konzernüberschuss lag mit 1,5 Milliarden Euro aufgrund geringerer Zins- und Steuerbelastung leicht um rund 100 Millionen Euro über dem des Vorjahres (1,4 Milliarden Euro) und damit ebenfalls am oberen Rand des Ausblicks.
- Diese Erfolgsschichte werden wir fortschreiben. Für das Jahr 2019 erwarten wir ein bereinigtes EBIT zwischen 2,9 und 3,1 Milliarden Euro und einen bereinigten Konzernüberschuss zwischen 1,4 und 1,6 Milliarden Euro.
- Unsere wirtschaftliche Nettoverschuldung konnten wir konsequent und in großen Schritten senken: Sie lag 2016 bei 26,3 Milliarden Euro, konnte zum Ende 2017 auf 19,2 Milliarden Euro gesenkt werden und lag Ende 2018 bei nur noch 16,6 Milliarden Euro. Damit gehen wir mit einer gesunden und starken Bilanz in die geplante Übernahme von innogy.
- Auch die positive Entwicklung der Dividende wollen wir daher fortsetzen. Nach 30 Cent pro Aktie für das Jahr 2017 und 43 Cent für das Jahr 2018, die wir der Hauptversammlung im Mai vorschlagen wollen, sollen unsere Aktionäre für das laufende Geschäftsjahr 2019 eine fixe Dividende von 46 Cent pro Aktie erhalten.
- Der dritte Anstieg der Dividende in Folge spiegelt die solide Geschäftsentwicklung von E.ON wider. Bis 2020 erwarten wir für

das heutige Geschäft ein jährliches Wachstum des EBIT von durchschnittlich 3-4 Prozent und des Ergebnisses je Aktie um durchschnittlich 5-10 Prozent.

- Unser Ergebnis im Geschäftsjahr 2018 wurde ganz überwiegend von Verbesserungen im operativen Geschäft getrieben. Der Dank dafür gebührt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die im harten Wettbewerb um jeden Kunden und jeden Auftrag kämpfen.

Ich komme nun zur Geschäftsentwicklung im Einzelnen.

Zunächst ein Wort zum Umsatz und damit vor allem eine kurze Einordnung des Rückgangs. Der Umsatz lag bei 30,3 Milliarden Euro um rund 20 Prozent unter dem Vorjahresniveau von knapp 38 Milliarden Euro. Umsatzmindernd wirkte vor allem die Anwendung neuer internationaler IFRS-Bilanzierungsvorschriften. Für die Weiterverrechnung von EEG-Umlagen und anderen Vergütungen erfolgt seit diesem Geschäftsjahr eine direkte Saldierung in der Gewinn- und Verlustrechnung, dadurch sinken Umsatz und Materialaufwand. Das Ergebnis bleibt davon unberührt. Bereinigt um diesen technischen Bilanzierungseffekt konnten wir beim Umsatz operativ leicht zulegen.

Im Geschäftsfeld Energienetze lag das operative Ergebnis mit 1,8 Milliarden Euro wie bereits prognostiziert um 190 Millionen Euro oder neun Prozent unter dem des Vorjahres (2,0 Milliarden Euro). Die Gründe dafür waren vor allem der Verkauf von Hamburg Netz, der Beginn der dritten Regulierungsperiode Gas in Deutschland und der Wegfall eines positiven regulatorischen Einmaleffekts aus dem Vorjahr. Zusätzlich belastete im Bereich Zentraleuropa Ost/Türkei das verschlechterte Equity-Ergebnis der Beteiligung Enerjisa Enerji in der Türkei das Ergebnis. Diese Effekte wurden teilweise aufgrund einer verbesserten Bruttomarge im Bereich Strom in Schweden kompensiert.

Im regulierten Geschäft spielt die Effizienz eine besondere Rolle. Und dabei sind unsere Netze ganz weit vorne. In Deutschland hat die Bundesnetzagentur allen regionalen E.ON Netzgesellschaften im letzten Benchmark einen besonders hohen Effizienzwert von 100 Prozent bescheinigt. Sie zählen damit, wie in den vergangenen Jahren auch, zu den effizientesten der insgesamt fast 900 Strom-Verteilnetzbetreibern in Deutschland. Zwei der E.ON-Stromnetzbetreiber wurde zudem ein zusätzlicher Effizienzbonus zugestanden, um den sich in der nächsten Regulierungsperiode ihre Erlöse erhöhen.

Bei den Kundenlösungen lag das bereinigte EBIT mit 413 Millionen Euro um 66 Millionen Euro oder 14 Prozent unter dem Vorjahresniveau (479 Millionen Euro). Ursachen waren insbesondere witterungsbedingt geringere Absatzmengen und gestiegene Kosten in Großbritannien sowie die Nichtverfügbarkeit eines Kraft-Wärme-Kopplungs-Kraftwerks, das für einen Kunden betrieben wird. In Deutschland lag das bereinigte EBIT vor allem aufgrund einer erwarteten Normalisierung der Bruttomarge im Strom- und Gasvertriebsgeschäft deutlich über dem Vorjahreswert.

E.ON konnte in fast allen Märkten die Kundenbasis trotz unvermindert harten Wettbewerbsdrucks stabil halten oder vergrößern. Im Endkundengeschäft in Deutschland konnten wir im Jahresverlauf sogar insgesamt 100.000 Kunden hinzugewinnen. Das ist kein Zufall! Wir messen die Zufriedenheit unserer Kunden regelmäßig und sehen, dass unsere Kunden unsere Leistungen immer mehr schätzen. Daran arbeiten wir jeden Tag hart und wollen immer besser werden.

Im Geschäftsfeld Erneuerbare Energien stieg das bereinigte EBIT um 67 Millionen Euro oder 15 Prozent von 454 auf 521 Millionen Euro. Gründe hierfür waren insbesondere die gestiegene Eigenerzeugung infolge des erstmals ganzjährigen Betriebs von Windparks in den USA sowie der Inbetriebnahme eines neuen Offshore-Windparks in Großbritannien.

Dass die Erneuerbaren Energien bei E.ON erneut ein ausgesprochen starkes Ergebnis erzielt haben, ist eine besondere Erwähnung wert. Zum einen war das kein einfaches Jahr für die Windkraft, denn die Windausbeute war vergleichsweise schlecht. Zum anderen planen wir ja, dieses Geschäft im Zuge der vereinbarten Transaktion an RWE abzugeben. Der tolle Ergebnisbeitrag zeigt die ungebrochen hohe Motivation der Kolleginnen und Kollegen. Wir haben, Johannes Teyssen hat das schon hervorgehoben, eine großartige Leistungskultur, auf die wir stolz sein können und die – da können Sie sicher sein – auch die neue E.ON prägen wird.

Auch unsere Investitionen – und zwar ihre Höhe und ihre Schwerpunkte gleichermaßen – zeigen, dass E.ON konsequent daran arbeitet, das führende Kundenunternehmen der neuen Energiewelt zu werden. Im Jahr 2018 lagen sie mit 3,5 Milliarden Euro um sechs Prozent über dem Vorjahresniveau von 3,3 Milliarden Euro. Vor allem im Geschäftsfeld Energienetze lagen die Investitionen deutlich über dem Vorjahresniveau. So haben wir allein in Deutschland mit 802 Millionen Euro rund 100 Millionen Euro mehr in die Erweiterung, digitale Modernisierung und Erneuerung der Stromnetze investiert als



im Vorjahr. Damit unterstreichen wir ihre besondere Bedeutung: Unsere Netze sind das Rückgrat der Energiewende. Sie verbinden eine wachsende Zahl dezentraler Anlagen und machen so eine moderne, klimaschonende Energiewelt erst möglich.

Künftiges Wachstum schaffen auch die gesteigerten Investitionen im Geschäftsfeld Kundenlösungen. Die Modernisierung und der Ausbau im Wärmegeschäft sowie der Bau und Betrieb von dezentralen, hoch-effizienten und damit klimaschonenden Kraftwerken an Kundenstandorten vergrößern die Basis für künftige Ergebnisbeiträge von E.ON. Auch für 2019 sind Investitionen auf einem ähnlich hohen Niveau geplant.

Meine Damen und Herren, der hohe Anteil regulierter Geschäfte – der mit der Übernahme noch steigen wird – und unser klares Bekenntnis zu einer attraktiven und zuverlässigen Ausschüttungspolitik machen E.ON zu einem hochattraktiven Investment besonders für langfristig orientierte Investoren, denen Nachhaltigkeit wichtig ist. Ihr Anteil an der Aktionärsstruktur von E.ON steigt kontinuierlich. Darüber hinaus hat sich unser Aktienkurs im letzten Jahr besser als der DAX entwickelt und ist besonders in den letzten Wochen deutlich gestiegen. Der Kapitalmarkt vertraut also unserer Strategie. Und wir werden alles dafür tun, die ambitionierten Versprechen gegenüber unseren Investoren einzuhalten.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zusammenfassen

- 2018 war ein sehr starkes Jahr. Unser operatives Geschäft läuft sehr gut, E.ON liefert zuverlässig.
- Auch für 2019 und die Folgejahre haben wir uns viel vorgenommen. Wir wollen unser Ergebnis steigern und eine attraktive, wachsende Dividende zahlen.
- Die geplante Übernahme von innogy treiben wir konsequent voran. Die neue E.ON wird dann ein noch wettbewerbsfähigeres Unternehmen sein, eines, das sich ganz in den Dienst der Kunden stellt – mit intelligenten Netzen und innovativen Kundenlösungen werden wir eines der führenden europäischen Energiewende-Unternehmen.

Soweit meine Erläuterungen zu unserem Jahresergebnis. Jetzt freuen wir uns auf Ihre Fragen.

10 / 10

Diese Rede enthält möglicherweise bestimmte in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Annahmen und Prognosen der Unternehmensleitung des E.ON-Konzerns und anderen derzeit verfügbaren Informationen beruhen. Verschiedene bekannte wie auch unbekannte Risiken und Ungewissheiten sowie sonstige Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage, die Entwicklung oder die Leistung der Gesellschaft wesentlich von den hier abgegebenen Einschätzungen abweichen. Die E.ON SE beabsichtigt nicht und übernimmt keinerlei Verpflichtung, derartige zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren und an zukünftige Ereignisse oder Entwicklungen anzupassen.