

Jahrespressekonferenz der E.ON Bayern AG

Dienstag, 29. April 2003, Regensburg

Dr. Peter Deml

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON Bayern AG

– Sperrfrist 29. April 2003, 10:30 Uhr –

Es gilt das gesprochene Wort

I. Einleitung

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zur diesjährigen Jahrespressekonferenz heiÙe ich Sie im Namen des E.ON Bayern-Vorstandes herzlich willkommen. Unser Unternehmen hat das erste „echte Geschäftsjahr“ hinter sich. Wir wollen Sie heute zum einen darüber informieren, wie wir das „Jahr eins“ bewältigt haben. Zum anderen wollen wir aufzeigen, mit welchen Perspektiven wir in die Zukunft gehen, die von den energiepolitischen Rahmenbedingungen her schwieriger zu werden scheint.

Den Abschluss 2002 wird im Anschluss mein Kollege Herr Gotzel erläutern. Damit liegt erstmals eine Zahlenbasis auf dem Tisch, die als Vergleich für die weitere Entwicklung des Unternehmens herangezogen werden kann.

Frau Volz-Holterhus, insbesondere zuständig für das Ressort Personal, wird Ihnen einen Überblick über die Personalentwicklung bei E.ON Bayern geben und unser Engagement im Bereich von Bildung und Ausbildung vorstellen.

Neu im Vorstand ist Herrmann Wagenhäuser. Er leitet als Nachfolger von Peter Michael Schabert seit 1. März dieses Jahres das Ressort Netz und Technik. Herr Schabert hat sich zu diesem Zeitpunkt in den

wohlverdienten Ruhestand verabschiedet. Von Herrn Wagenhäuser erfahren Sie heute das Neueste über die Entwicklungen im Netzbereich.

Das Unternehmen E.ON Bayern gibt es nun seit eineinhalb Jahren. Was haben wir in dieser Zeit erreicht?

II. E.ON Bayern im Jahr 2002

1. Unternehmensaufbau

- Die Integration hin zu einem Unternehmen haben wir in 2002 ein gutes Stück weit nach vorne gebracht. Es liegt auf der Hand, dass die Fusion von vier Unternehmen mit bisweilen sehr unterschiedlichen Profilen nicht von heute auf morgen über die Bühne geht. Spätestens 2004 werden wir das Integrations- und Harmonisierungsziel erreicht haben.
- Die Marke E.ON Bayern ist bei den Kunden gut positioniert. Laut ersten Marktrecherchen kennen 80 Prozent der Privatkunden und 96 Prozent der kleinen und mittelständischen Kunden E.ON Bayern als ihren Energiepartner. Diese Werte sind gut! Dafür bedarf es erheblicher Anstrengungen in Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Von den extrem hohen Kompetenz- und Sympathiewerten der Vorgängerunternehmen sind wir allerdings noch ein Stück entfernt.

Daran arbeiten wir, u.a. mit einem breit gefächerten Kultur- und Sportsponsoring in allen Regionen unseres Vertriebsgebietes.

- Die fusionsbedingten Synergien lassen sich in der erwarteten Höhe nachweisen. Eine statt bisher vier Marken, ein einheitliches Kundenbetreuungs- und Abrechnungssystem, eine harmonisierte Produktlandschaft und ein stark verengtes Beschaffungsspektrum – all das sind Fusionseffekte von erheblicher Relevanz.

2. Stromabsatz und Marktposition

Den rauen Wind des Wettbewerbs haben auch wir zu spüren bekommen und Kunden im Weiterverteiler- und Großkundensegment verloren. Beispiele dafür sind die Stadtwerke Würzburg und Bad Kissingen, die wir allerdings für das laufende Geschäftsjahr wieder zurückgewinnen konnten.

Auch im Privatkundensegment konnten wir Rückgewinnungserfolge erzielen: So sind im Dezember 2002 aus Anlass der Insolvenzen von ARES und Riva rund 7 000 Kunden zu uns zurückgekehrt.

Als Konsequenz munteren Wettbewerbs ist der Stromabsatz leicht gesunken. Immerhin konnten wir in 2002 rund 30 Milliarden Kilowattstunden Strom absetzen und damit unser Absatzziel erreichen. Die Absatzstruktur hat sich kaum verändert:

>Grafik Stromabsatz<

40 Prozent gingen an insgesamt 133 Weiterverteiler,
20 Prozent an 1,5 Millionen Privatkunden,
19 Prozent an rund 800 Top- und Großkunden,
18 Prozent an 400 000 Geschäftskunden und
3 Prozent an rund 1 200 Kommunen.

Damit haben wir unsere Position als Nummer eins auf dem bayerischen Strommarkt im Jahr 2002 verteidigt.

Erfolgreich waren wir auch bei der Realisierung anderer strategischer Ziele.

3. Gas- und Wärmemarkt

Mit dem Erwerb von 100 Prozent des Kapitals der Fränkischen Gaslieferungsgesellschaft FGL haben wir unsere Position im Gas- und Wärmemarkt spürbar ausgebaut. Wir sind sehr zuversichtlich, diesen Weg erfolgreich fortsetzen zu können.

Im Wärmemarkt sind wir heute primär noch mit Strom präsent. Wir beliefern 150 000 Kunden mit Elektrowärme und betreiben eine Vielzahl von Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen. Fast 100 Wärmeanlagenprojekte sind aktuell in Bearbeitung. Mit dem Zugang zum Gas-Endkundengeschäft wird unser Angebotsspektrum rund.

4. Beteiligungen und Kooperationen

Ein wichtiges Element unserer Unternehmenspolitik ist die Beteiligungsstrategie. Damit wollen wir die Partnerschaft zu Weiterverteilern weiter ausbauen. Die Arbeit daran hat auch in 2002 Früchte getragen:

- Mit dem Erwerb einer knapp 20-prozentigen Beteiligung an den Stadtwerken Straubing sind wir nun an insgesamt rund 20 Stadtwerken beteiligt. Wie es künftig um Beteiligungen an Stadtwerken bestellt sein wird, ist unklar. Denn das Bundeskartellamt geht laut Ankündigung seines Präsidenten dazu über, selbst Mini-Beteiligungen der großen Verbundunternehmen an Stadtwerken nicht mehr zu tolerieren. Weil wir aber nicht wissen, ob es tatsächlich so kommt und wie die neue Amtspraxis im Detail aussehen wird, werden wir unsere Beteiligungsprojekte nicht in voreilem Gehorsam aufgeben, sondern unsere Strategie fortsetzen.
- Darüber hinaus haben wir mit der Regionale Dienstleistungen Energie (RDE) eine neue Kooperationsform auf den Weg gebracht. RDE versteht sich als gemeinsame Dienstleistungsplattform von E.ON Bayern und Weiterverteilern. Auf dieser Plattform bündeln wir die Kompetenzen der Partner mit dem Ziel der gegenseitigen Unterstützung und der Vermarktung des vorhande-

nen Know-How's. Das Ganze ist kein loser Verbund, sondern bewusst als KG konzipiert, an der sich jeder Weiterverteiler, der mitmachen möchte, als Kommanditist beteiligen kann.

Die bisherigen Erfahrungen ermuntern uns, an diesem Konstrukt weiterzuarbeiten. Mit im Boot sitzen mittlerweile zehn weitere Energiedienstleister, beispielsweise die Energieversorgung Alzenau, die Stadtwerke Amberg und die Stadtwerke Passau.

- Auf 100 Prozent aufgestockt haben wir unsere Beteiligung an der Südwasser. Diese Tochtergesellschaft bietet vor allem kleineren Kommunen Dienstleistungen und Partnerschaften auf den Gebieten Trinkwasserversorgung und Abwasserentsorgung an. Dass es dafür einen Markt gibt, zeigt die gerade besiegelte Kooperation mit den Stadtwerken Grafenwöhr.
- Im Rahmen der Konzentration auf unser Kerngeschäft trennen wir uns auch von Beteiligungen. Beispiel für ein erfolgreiches Deinvest ist die Abensberger Baufirma Stanglmeier. Wir haben intensiv nach einer zukunftsfähigen Lösung für Stanglmeier gesucht und sind bei einem schwäbischen Mittelständler fündig geworden, bei dem wir das Unternehmen in guten Händen wissen.

III. Perspektiven 2003

So viel zum Geschehen in 2002. Was erwarten wir für das laufende Geschäftsjahr?

1. Marktperspektiven

Im Stromgeschäft heißt das primäre Ziel **Absatzsicherung**. Dazu kann ich Vollzug melden. Wir werden das Absatzniveau von 2002 in etwa erreichen.

Das absatzstärkste Kundensegment repräsentieren die **Weiterver-teiler**. Trotz einer ausgeprägten Tendenz zur diversifizierten und handelsmarktorientierten Beschaffung ist es uns gelungen, den Absatz an die Weiterver-teiler-Einkaufsgemeinschaften und die bilate-ralen Vertragspartner stabil zu halten.

Auch im **Top- und Großkundensegment** haben wir für 2003 be-reits jetzt einen Absatz auf Höhe des Vorjahres gesichert.

Im Bereich der **Geschäftskunden** kennzeichnet reger Wettbewerb auch das Jahr 2003. Trotz Umstellung von höchst unterschiedlichen Verträgen und Preismodellen auf ein einfaches, transparentes und verständliches Produktsystem halten uns die Geschäftskunden die Treue. Wir haben im Zusammenhang mit dieser Aktion praktisch

keine Kundenverluste. Ein Indiz dafür, dass wir mit unseren Bemühungen um Kundenbindung richtig liegen.

Im **Privatkundensektor** bleibt das Geschäft im Jahr 2003 stabil. Unsere Kundenzahl wächst sogar: Zum 01.01. bzw. zum 01.04.2003 haben wir 150 000 Privatkunden des Schwesterunternehmens E.ON Sales & Trading übernommen. Darunter sind auch Kunden außerhalb des bayerischen Vertriebsgebietes. Die E.ON Sales & Trading kümmert sich in Zukunft ausschließlich um die Topkunden des Konzerns und um den Stromhandel.

Die Erlöse für das Jahr 2003 sind auf gutem Wege. Es ist uns gelungen, in einzelnen Segmenten unsere Preisziele zu realisieren. Deshalb sind wir zuversichtlich, ein Ergebnis auf gleichwertigem Niveau wie 2002 zu erzielen.

Das Wachstum der E.ON Bayern setzt sich auch in anderer Hinsicht fort. Von unserer Schwestergesellschaft Thüga AG werden wir zum 01.01.2004 deren Stromversorgungen Berchtesgadener Land, Rothalmünster und Frankenwald übernehmen. Diese Betriebe sind Enklaven in unserem Versorgungsgebiet. Damit werden rund 100 000 Kunden auf E.ON Bayern übergehen. Im Zuge dieser Integration wird es mit Freilassing und Naila zwei neue Kunden-Center geben. Damit bleiben wir auf der Linie einer dezentralen, möglichst kundennahen Organisation.

>Grafik: Übersicht Kunden-Center-Struktur<

IV. Politische Rahmenbedingungen

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Schluss noch kurz die mittel- und längerfristigen Perspektiven unseres Unternehmens und insbesondere die politischen Rahmenbedingungen streifen, innerhalb derer wir uns bewegen.

Mit den Gesetzen des Wettbewerbs müssen wir selbst zurecht kommen. Auf die ordnungspolitischen Rahmenbedingungen haben wir allerdings nur sehr begrenzten Einfluss. Wir halten es aber für unsere Pflicht, auf Entwicklungen hinzuweisen, die nichts Gutes verheißen.

Das gilt zum einen für die Netznutzung. Wie durch die Medien gegangen ist, hat das Bundeskartellamt eine Missbrauchsverfügung gegen unser thüringisches Schwesterunternehmen TEAG wegen angeblicher überhöhter Netznutzungsentgelte erlassen. Mit seiner Argumentation stellt das Kartellamt die von allen Marktpartner freiwillig getroffene Verbändevereinbarung VVII plus, die bisherige Basis für die Durchleitung, total in Frage. Die Selbstregulierung war vom Gesetzgeber aber gewollt und sie hat sich nach Auffassung aller Markt-

partner auch bewährt. Gleichwohl ist es Tatsache, dass wir uns zur Zeit in einem rechtsfreien Raum bewegen.

Mit Skepsis betrachten wir auch die vor kurzem beschlossene Einrichtung eines Regulierers. Noch stellt sich dieses Konstrukt als black-box dar. Wir haben aber die Sorge, dass es den Eckzielen der Liberalisierung - weniger Bürokratie und mehr Markt - zuwiderläuft. Hier stehen mehr als Interessen und Schicksal einer Branche auf dem Spiel.

Für problematisch halten wir auch, dass der Gesetzgeber den Staatsanteil am Strompreis in schwindelerregende Höhen treibt. Der Wettbewerb auf dem Energiemarkt ist der beste Beweis dafür, dass die Liberalisierung erfolgreich war. Das zeigt auch die Entwicklung der Strompreise, die seit Beginn der Liberalisierung um bis zu 50 Prozent gesunken sind. Inzwischen ziehen sie wieder an. Preistreibend wirken insbesondere die politischen Kosten.

Entgegen einem weit verbreiteten Märchen liegen die Erlösanteile der Unternehmen bei Haushaltskunden auch aktuell noch um 25 Prozent unter denen des Jahres 1998, also vor der Liberalisierung. Der staatlich zu verantwortende Anteil ist parallel dazu von 25 Prozent im Jahr 1998 auf heute über 40 Prozent gestiegen. Dahinter verbergen sich die Stromsteuer, das Erneuerbare Energien-Gesetz und das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz. Laut einer aktuellen Umfrage des Verbandes der Elektrizitätswirtschaft wissen nur zehn Prozent der Bundesbürger vom

Umfang dieser staatlichen Belastungen. Deshalb trifft der Unmut über Preissteigerungen häufig die Energieversorger, die vom Staat als Inkassostellen benutzt und mit erheblichen Kosten eingedeckt werden. Der Weisheit letzter Schluss ist das alles sicher nicht.

V. Schluss

Lassen Sie mich zum Schluss ein kurzes Fazit ziehen:

- E.ON Bayern hat sich im ersten Geschäftsjahr mit einem guten Ergebnis erfolgreich behauptet. Unsere Regionalstruktur hat sich bewährt.
- Unsere Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr sind gut, unsere Marktposition ist gesichert.
- Und wir gehen trotz instabiler Rahmenbedingungen und noch nebulöser Regulierungsabsichten des Gesetzgebers optimistisch in die Zukunft.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und übergebe das Wort an Herrn Gotzel.