



**Jahrespressekonferenz der E.ON Bayern AG**

Dienstag, 4. Mai 2004, Regensburg

Dr. Peter Deml

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON Bayern AG

Es gilt das gesprochene Wort

## **I. Einleitung**

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen - inzwischen dritten - Jahrespressekonferenz heiÙe ich Sie im Namen des E.ON Bayern-Vorstandes herzlich willkommen. Wir können Ihnen heute von einem erfolgreichen Geschäftsjahr berichten.

Den Abschluss 2003 wird Ihnen mein Kollege, Herr Gotzel, erläutern. Frau Volz-Holterhus wird Sie über ausgewählte Themen aus dem Personalbereich informieren. Herr Wagenhäuser wird insbesondere Investitionen in die Infrastruktur und das Thema Versorgungssicherheit behandeln.

## **II. Erfolgreiches Geschäftsjahr 2003**

Warum war 2003 für E.ON Bayern ein erfolgreiches Jahr?

Wir haben uns intern weiter konsolidiert, die Position als Marktführer auf dem bayerischen Strommarkt verteidigt, spürbar die Kosten gesenkt und mit einem HGB-Jahresergebnis vor Steuern von 201,7 Millionen Euro ein vorzeigbares Ergebnis erwirtschaftet. Der Vergleich mit dem Vorjahresultat von 370,4 Millionen ist aufgrund erheblicher Sondereffekte verzerrt und deshalb nicht aussagekräftig.

## 1. Markterfolg

- Geschäftsjahr 2003 unverändert durch intensiven Wettbewerb im Segment der Geschäfts-, Groß-, und Topkunden geprägt.
- Trotz spürbarer Preisanpassungen konnte der Absatz mit rund 29,3 Milliarden Kilowattstunden auf dem Niveau von 2002 gehalten werden (*Chart 1*).
- Die Umsätze im Stromgeschäft stiegen aufgrund höherer Preise im Vergleich zum Vorjahr um knapp 170 Millionen Euro auf rund 2,35 Milliarden Euro.

## 2. Marktposition in den verschiedenen Kundensegmenten

### Weiterverteiler und Kommunen:

Im Jahr 2003 bestanden Lieferbeziehungen mit 135 Weiterverteilern. Dahinter steht ein Absatzvolumen von knapp 12 Milliarden Kilowattstunden. Die Weiterverteiler blieben 2003 das mit Abstand absatzstärkste Kundensegment. Der Trend zur Nachfragebündelung in Einkaufsgemeinschaften hielt unverändert an.

Die Kommunen sind uns in 2003 treu geblieben. Fast alle Gemeinden in unserem Vertriebsgebiet haben den Strombedarf bei uns gedeckt. Der Stromabsatz an die Kommunen betrug rund ei-

ne Milliarde Kilowattstunden. Der Rahmenvertrag zur Belieferung der kommunalen Kunden wurde für die Jahre 2004 und 2005 verlängert.

#### Geschäfts, Top- und Großkunden:

Trotz starken Wettbewerbs in diesem Segment konnten wir den Absatz annähernd auf dem Vorjahresniveau von rund 10 Milliarden Kilowattstunden halten. Eine Loyalitätsstudie hat ein hohes Maß an Zufriedenheit unserer Top- und Großkunden mit E.ON Bayern erkennen lassen.

Schwieriger ist die Situation heute. Im Moment müssen wir die in 2003 stark gestiegenen Preise am Beschaffungsmarkt an unsere Kunden weitergeben. Das fordert unseren Vertrieb hart.

#### Privatkunden:

Die Entwicklung im Privatkundenbereich verlief sehr erfreulich. Den Absatz konnten wir gegenüber dem Vorjahr von knapp 6 Milliarden auf 6,6 Milliarden Kilowattstunden steigern. Die Zahl unserer Privatkunden hat sich durch die Übernahme von 150.000 Kunden unseres Schwesterunternehmens E.ON Sales & Trading und durch Rückgewinnungserfolge (Best Energy, ARES, RIVA) erhöht. Unser Vertriebsservice hat seine Performance in 2003 beträchtlich gesteigert. Die Anfragen der Privatkunden verrin-

gerten sich im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 20 Prozent. Das ist ein Indiz dafür, dass Prozesse und Qualität in der Kundenbetreuung wieder stimmen.

### **3. Sonderthemen**

Gebietskulisse mit den neuen Gebieten Naila und Freilassing abgerundet.

Auf der Agenda des vergangenen Jahres stand die Erweiterung unseres Vertriebsgebietes im Norden und Südosten. Wir haben von unserer Konzernschwester Thüga die Stromversorgungen Frankenwald und Südstrom übernommen. Die Integration der neuen Gebiete fand zum Jahreswechsel statt. Damit verbunden war der Übergang von 100.000 Kunden auf E.ON Bayern. Mit den neuen Kundencentern Naila und Freilassing ist die Zahl unserer Kundencenter auf insgesamt 19 gestiegen (*Chart 2*).

Squeeze out

Wie Sie wissen, hat unsere Muttergesellschaft E.ON Energie im Rahmen der Hauptversammlung 2003 einen so genannten Squeeze out-Beschluss erwirkt. Squeeze out bedeutet nichts anderes als Trennung von den Minderheitsaktionären. Gegen den

seinerzeitigen Hauptversammlungsbeschluss sind mehrere Anfechtungsklagen erhoben worden.

Im Zuge eines außergerichtlichen Vergleichs sind diese Klagen erledigt worden. Mit der nun folgenden Eintragung des Squeeze out-Beschlusses ins Handelsregister gehen die Aktien der außenstehenden Aktionäre auf die E.ON Energie AG über. Damit sind wir clean!

### **III. Ziele für 2004 und Folgejahre**

#### **1. E.ON Bayern weiter auf dem Weg zum integrierten Strom- und Gasversorger**

Der Schwerpunkt unserer Unternehmensentwicklung liegt auf dem Gas- und Wärmemarkt. Fast 50 Prozent der bundesdeutschen Haushalte setzen Erdgas als Energieträger für die Raumheizung ein. Bei neuen Wohnungen werden heute schon mehr als 75 Prozent mit Erdgas beheizt. Das Gasgeschäft verspricht Wachstum, an dem wir in unserem Vertriebsgebiet teilhaben wollen.

Von Anfang an war es unser Ziel, nicht bei Strom stehen zu bleiben, sondern auch Gasversorger zu werden. Mit der Übernahme der

Fränkischen Gaslieferungsgesellschaft (FGL), der Gasversorgung Ostbayern (GASOB) und der Gasversorgung Schwandorf (GVS) haben wir erste wesentliche Schritte getan.

Rund wird das Gasgeschäft erst, wenn wir die 100-Prozent-Töchter mit dem Stromgeschäft zusammenführen. Deshalb werden wir voraussichtlich zum 01.01.2005 die genannten Gasgesellschaften in die E.ON Bayern integrieren (*Chart 3*).

Danach wird E.ON Bayern jährlich rund fünf Milliarden Kilowattstunden Erdgas an mehr als 80.000 Kunden liefern. Damit ist ein Umsatz von rund 160 Millionen Euro verbunden.

Das ist aber nicht das Ende der Fahnenstange. Wir haben gute Chancen, mittelfristig Versorger von rund 140.000 bayerischen Gaskunden mit einem Absatz über 8 Milliarden Kilowattstunden zu werden.

## **2. Ausbau der Kooperation mit Weiterverteilern**

Der Ausbau unserer Kooperation mit Weiterverteilern ist ein Thema von hoher Priorität. Bislang ist E.ON Bayern an 25 Weiterverteilern beteiligt. Die Beteiligungsstrategie konnten wir in 2003 erfolgreich fortsetzen. Hinzu gekommen sind Beteiligungen an den Stadtwer-

ken Haßfurt (17,9 Prozent), den Stadtwerken Straubing (19,9 Prozent) und den Elektrizitätswerken Schwandorf (86,6 Prozent).

Wir stehen heute vor der Situation, dass Kooperationen in Form von Beteiligungen kartellrechtlich zunehmend schwieriger werden. Wir erleben das gegenwärtig wieder bei unserem Beteiligungsvorhaben an der Aschaffener Versorgungs GmbH (AVG).

Vor diesem Hintergrund mussten wir neue Kooperationswege entwickeln. Ein viel versprechender Weg ist unsere Beteiligungsgesellschaft Regionale Dienstleistungen Energie (RDE). RDE ist eine gemeinsame Plattform von E.ON Bayern und Weiterverteilern. War das Ziel zunächst die gegenseitige Unterstützung und die Vermarktung des Partner-Know How's, so entwickelt sich RDE immer stärker zu einem Netzwerk für alle Lebenslagen.

RDE ist mit heute 15 Partnern auf einem guten Weg. Im Jahr 2003 kamen mit der Bayreuther Energie- und Wasserversorgung, den Stadtwerken Haßfurt, Wunsiedel, Fürstenfeldbruck und dem Überlandwerk Rhön fünf neue Partner hinzu. Im laufenden Jahr wurde mit den Stadtwerken Wasserburg am Inn ein weiterer Partner gewonnen. Mit einer Reihe weiterer Stadtwerke sind wir im Gespräch.

### **3. Ausbau der Marke E.ON Bayern**

#### Markenbekanntheit

Wie Sie alle wissen, ist die E.ON Bayern AG vor zweieinhalb Jahren aus der Fusion bekannter und traditionsreicher Regionalversorgungsunternehmen entstanden. Der Aufbau der Marke war für uns eine große Herausforderung. In den ersten beiden Jahren haben wir viel erreicht, wobei die in 2003 erzielten Fortschritte ein Quantensprung waren:

Haben im Jahr 2002 auf die Frage „von welchem Unternehmen beziehen sie ihren Strom“ nur 9,3 Prozent mit E.ON Bayern geantwortet, waren das in 2003 bereits 43 Prozent.

Damit ist auch bewiesen, dass es möglich ist, unter der starken Dachmarke E.ON eine Regionalmarke aufzubauen. Wir sind aber noch längst nicht am Ziel unserer Wünsche.

#### Schwächen

Die Markenanalyse des letzten Jahres hat auch Schwächen aufgezeigt. So haben wir in Punkto Ökologie und Umweltorientierung eher mäßig abgeschnitten – und das, obwohl wir in einer mit Wasserkraft reich gesegneten Region zuhause sind. Deshalb werden wir

unser ökologisches Profil schärfen und das Ökoprodukt AquaPower überzeugend weiterentwickeln.

Außerdem kämpfen wir mit dem Problem, dass unsere Preise von den Kunden als zu teuer „gefühlte“ werden, obwohl das nicht den Tatsachen entspricht. Wir vergleichen uns laufend mit unserer bayerischen Konkurrenz und stellen fest, dass wir im Preisvergleich häufig ausgesprochen gut abschneiden. Diese Erkenntnis müssen wir den Kunden vermitteln. Zu diesem Zweck arbeiten wir mit dem Slogan „Mit Sicherheit faire Preise“, der künftig ein Schwerpunkt unserer Kommunikationsstrategie sein wird.

### Markeninhalte

Ein guter Bekanntheitsgrad unserer Marke allein reicht nicht aus. Wir müssen es schaffen, die Marke E.ON Bayern mit den Inhalten Regionalität, Kompetenz und Sympathie zu füllen.

E.ON Bayern wird heute schon als regionaler Energiedienstleister wahrgenommen. Mit einer Regionalkampagne unter der Überschrift „E.ON Bayern – Ein Stück Bayern“ wollen wir die regionale Verankerung unseres Unternehmens noch stärker ins Bewusstsein rücken. Rückgrat dieser Regionalkampagne ist die E.ON Bayern-Erlebnistour, die unser Unternehmen an etwa hundert Orten in unserem Vertriebsgebiet erlebbar macht.

Unsere Kunden schreiben uns energiewirtschaftliche Kompetenz zu. In 2003 haben wir bei diesem Kriterium signifikante Fortschritte erzielt. Das reicht uns noch nicht. Deshalb haben wir seit Herbst letzten Jahres eine Kampagne zu „Energiewissen“ und „Energietipps“ gefahren, die mittlerweile ihren Niederschlag auf dem Markt gefunden haben dürfte.

Bei der Sympathie haben wir laut Markenstudie wieder die hohen Werte der Vorgängerunternehmen erreicht – auch das gehört in die Rubrik „Quantensprung“.

So viel zu E.ON Bayern. Was tut sich auf dem Feld der Energie- und Ordnungspolitik?

## **IV. Ordnungspolitische Entwicklung**

Wir stehen am Vorabend eines Systemwechsels.

### **1. Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) in Transformation einer EU-Richtlinie**

Zur Umsetzung der EU-Beschleunigungsrichtlinie hat die Bundesregierung Ende Februar 2002 den Entwurf eines neuen Energiewirtschaftsgesetzes vorgelegt. Im Zentrum stehen die Einrichtung einer Regulierungsbehörde und die Entflechtung von Netz und Vertrieb, das so genannte Unbundling.

#### Regulierer:

Kernpunkte der Regulierung sind Netzzugang und Netznutzungsentgelte. An die Adresse des Gesetzgebers möchten wir für das noch laufende Gesetzgebungsverfahren folgende Botschaften richten:

Wir brauchen erstens Rechtssicherheit. Die Marktpartner haben mit der Verbändevereinbarung VV II plus ein Instrument geschaffen, das den diskriminierungsfreien Netzzugang und eine betriebswirtschaftlich vernünftige Kalkulation der Netznutzungsentgelte erlaubt. Das haben der Monitoring-Bericht der Bundesregierung

und das OLG Düsseldorf in zwei Verfahren bestätigt. Deshalb sollen die Regeln der VV II plus unmittelbar im Gesetz oder in entsprechenden Verordnungen festgelegt – sprich verrechtlicht - werden.

Die hohe Versorgungssicherheit in Deutschland darf nicht gefährdet werden. Das setzt auch in Zukunft Investitionen in das Netz voraus. Investitionen brauchen aber eine angemessene Rendite. Und die stellt die VV II plus sicher.

Zweite Botschaft: Wir brauchen kein weiteres administratives Monster! Mit einer eindeutigen Regelung der Verantwortungsbereiche zwischen Bund und Ländern muss der bürokratische Aufwand so gering wie möglich gehalten werden. Und es darf kein unregelmäßiges Nebeneinander von Kartellrecht und Regulierung geben.

### Unbundling:

Was Unbundling betrifft, wissen wir zur Zeit nur, dass Netz und Vertrieb voraussichtlich zum 01.01.2005 organisatorisch und informationell getrennt werden müssen.

Spannend wird es beim gesellschaftsrechtlichen Unbundling, das in 2007 auf uns zukommt. Sowohl die EU-Beschleunigungsrichtlinie

wie auch das EnWG sagen dazu noch wenig. Die wesentlichen Inhalte und Vorgaben werden in Verordnungen stehen, die noch in Arbeit sind. Deshalb können wir zum jetzigen Zeitpunkt nur an den Gesetzgeber appellieren, nicht über das Ziel hinauszuschießen.

## **2. Novellierung Erneuerbare Energien-Gesetz (EEG)**

In einer Nacht- und Nebelaktion hat der Bundestag die Novelle des EEG verabschiedet. Was bringt diese Novelle eigentlich?

Die Windkraft wird weiterhin stark gefördert. Quasi in letzter Minute wurde das Effizienzkriterium, wonach ausschließlich Windenergiestandorte mit einer Verfügbarkeit von mindestens 65 Prozent des Referenzertrages gefördert werden sollten, wieder gestrichen.

War das EEG bisher hauptsächlich ein Windproblem, so wird künftig auch die noch stärker als bisher geförderte Photovoltaik einen wahren Boom erleben. Allein bei uns sind bis heute rund 5.000 Anfragen nach Anschlüssen eingegangen - mehr als im gesamten letzten Jahr. Deutlich erhöht haben sich auch die Fördersätze für kleine Biomasseanlagen.

Die Stromanbieter sind neuerdings verpflichtet, neue Anlagen innerhalb kurzer Zeit anzuschließen und die Einspeisung nach maximal 300 unterschiedlichen Vergütungssätzen abzurechnen. Man braucht kein Hellseher zu sein, um den bürokratischen Aufwand abzuschätzen, der da auf uns zukommt.

Die Wasserkraft als tragende Säule regenerativer Stromerzeugung gerät weiter ins Hintertreffen. Mit der Novelle erhöhen sich zwar die Fördersätze für Strom aus kleinen Wasserkraftanlagen. Größere Anlagen werden dagegen nur äußerst restriktiv gefördert. Ein Neubau oder die Ertüchtigung bestehender Anlagen wird nahezu unmöglich.

Soweit zu den Kerninhalten der Novelle. Was sagen wir dazu? Natürlich begrüßen wir die Förderung regenerativer Energien. Aber auch die neue Regelung nimmt keinerlei Rücksicht auf die Wirtschaftlichkeit. Sie ist in dieser Form nicht effizient, sondern dient allein den wirtschaftlichen Interessen der Anlagenbetreiber.

Außerdem werden dadurch die Stromkosten in Deutschland noch weiter in die Höhe getrieben. Es ist zu erwarten, dass das Subventionsvolumen von heute rund 2,6 auf 5 Milliarden Euro p.a. steigt. Die Zeche dieser Energiepolitik zahlen die Endkunden, insbesondere die privaten Haushalte (*Chart 4*). In deren Stromrechnung

wird der Staatsanteil an den Stromkosten von heute 41 Prozent auf über 50 Prozent steigen.

### **3. Zertifikatehandel**

Ein weiteres Unsicherheitsmoment bringt die Einführung eines Handelssystems mit Emissionszertifikaten mit sich. Was verbirgt sich eigentlich dahinter?

Mit Beginn des Jahres 2005 ist der Betrieb von Anlagen mit CO<sub>2</sub>-Emissionen (ab einer thermischen Leistung von 20 Megawatt) nur bei Vorliegen von Emissions-Rechten – sprich Zertifikaten - erlaubt. Einfach gesagt: Zertifikate berechtigen zu einem bestimmten Volumen an CO<sub>2</sub> –Emissionen. Wenn ein Anlagenbesitzer mit seinem Kontingent nicht zu Recht kommt und mehr CO<sub>2</sub> emittiert, hat er prinzipiell drei Möglichkeiten: Er erwirbt im Handel mehr Zertifikate, er investiert in seine Anlagen, um die Emissionen zu senken, oder er bezahlt teure Strafen für den zusätzlichen CO<sub>2</sub> - Ausstoß.

Wie stehen wir dazu? Es liegt auf der Hand, dass mit der Einführung des Zertifikatehandels weitere Kosten und bürokratischer Aufwand auf die deutsche Industrie und insbesondere die Energiebranche zukommen. Denn bundesweit rund 2.600 Anlagen müssen

noch in diesem Jahr mit CO<sub>2</sub> –Zertifikaten ausgestattet werden. Die Zertifikate müssen jährlich neu genehmigt werden. Eine neue Emissionshandelsstelle soll jetzt mit 160 Mitarbeitern ausgestattet und nach dem Willen der Bundesregierung von den Unternehmen finanziert werden.

Im Ergebnis zeichnet sich eine weitere Tendenz zur Erhöhung der Strompreise ab.

Der Zertifikatehandel wird schließlich mit darüber entscheiden, wo und durch wen künftig in Europa Strom erzeugt wird. Es droht die Gefahr, dass die ambitionierten Zielsetzungen der Bundesregierung zur Verlagerung von Stromerzeugung und emittierenden Industrieanlagen ins Ausland führen.

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