



Jahrespressekonferenz der E.ON Bayern AG

Dienstag, 25. April 2006, Regensburg

Dr. Peter Deml

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON Bayern AG

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir heißen Sie herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Jahrespressekonferenz. Wie in den Vorjahren wollen wir Ihnen einen Überblick über die Lage des Unternehmens geben. Im Herbst dieses Jahres wird das Unternehmen fünf Jahre alt. Das ist zwar kein historisches Datum, aber doch ein passender Zeitpunkt für eine Standortbestimmung.

Zunächst darf ich Sie aber über Veränderungen im Vorstand unseres Unternehmens informieren. Zum 1. Mai hat der Aufsichtsrat der E.ON Bayern Dr. Stefan Vogg in den Vorstand berufen. Herr Vogg, ein gebürtiger Bayer, kommt von der E.ON AG in Düsseldorf und wird am kommenden Montag das Vertriebsressort übernehmen.

Herr Reimund Gotzel, der das kaufmännische Ressort leitet, wird zum 1. Mai als Leiter des Geschäftsbereichs „Geschäftssteuerung“ zu unserer Muttergesellschaft E.ON Energie wechseln. Wir wünschen Herrn Gotzel in seiner neuen Funktion alles Gute und hoffen, dass er dort für unsere Anliegen immer ein offenes Ohr hat. Sein Ressort im Vorstand der E.ON Bayern werde ich übernehmen.

Heute wird Herr Gotzel den Jahresabschluss 2005 vorstellen. Frau Volz-Holterhus beschäftigt sich mit dem Kapitel Ausbildung bei

E.ON Bayern und Herr Wagenhäuser wird kurz auf die Leistungsfähigkeit unseres Netzes im heftigen Winter 2005/2006 eingehen.

Zunächst darf ich aber auf die angekündigte Standortbestimmung zurückkommen. Dabei geht es zunächst um unsere Position in der Preislandschaft.

Über die Hintergründe der Preisentwicklung bei Strom und Gas haben wir Sie bei den verschiedenen Gelegenheiten informiert. Lassen Sie mich die Ursachen für den dramatischen Preisanstieg in ganz Europa noch einmal kurz zusammenfassen: Betrachten wir zunächst den Preisschub bei Strom:

- Der weltweit steigende Energiebedarf erreicht heute schon Rekordwerte. Im Jahr 2004 stieg er um 4,3 Prozent, das höchste Jahreswachstum seit 1984. Damit steigt auch die Nachfrage nach Primärenergieträgern (*Grafik 1*). Deutschland ist keine Insel, an der diese Entwicklung vorbei geht. Unser wichtigster Import-Energieträger für die Stromerzeugung ist neben Gas Steinkohle. Der durchschnittliche Einfuhrpreis stieg von Anfang 2004 bis Mitte letzten Jahres um über 30 Prozent auf 64 Euro pro Tonne. Da etwa ein Viertel des in Deutschland erzeugten Stroms aus Steinkohle stammt, hat das entsprechende Auswirkungen auf die Kosten der Stromerzeugung und damit auf unsere Beschaffungskosten.

- In den letzten beiden Jahren war die Stromerzeugung vor allem in Südeuropa von erheblichen klimatischen Einflüssen geprägt. Als Konsequenz lange anhaltender Hitzeperioden sanken die Fluss-Pegelstände, brach die Stromerzeugung aus Wasserkraft ein und mussten die Kraftwerke aufgrund mangelnden Kühlwassers zurückgefahren werden.
- Einen wesentlichen Einfluss auf die Preisentwicklung hat schließlich auch das System des CO₂-Zertifikatehandels. Es verteuert den Strompreis am Handelsmarkt derzeit um etwa 15 Prozent. Welcher Mechanismus hinter dem Emissionshandel steckt, zeigt das Beispiel Großbritannien: Aufgrund der stark gestiegenen Gasbezugskosten wurde die Stromerzeugung auf Erdgasbasis zurückgefahren und durch Kohleverstromung ersetzt. Kohle verursacht höhere Emissionen, folglich mussten die Erzeuger zusätzliche Emissionszertifikate erwerben. Dieser Nachfrageschub hat den Zertifikatepreis kräftig nach oben getrieben.

Worauf ist der Preisanstieg beim Gas zurückzuführen?

- Aufgrund der weltweit steigenden Nachfrage und als Konsequenz einer dramatischen Ölpreisentwicklung haben sich die Erdgasimportpreise von September 2004 bis September 2005 um über 40 Prozent erhöht (*Grafik 2*).

Die staatliche Belastung der Strom- und Gaspreise trägt nicht unwesentlich zum Anstieg der Energiepreise bei (*Grafik 3*). Trotz exorbitant gestiegener Erzeugungskosten liegen aber die aktuellen Strompreise nur leicht über denen von 1998. Und die Gaspreise blieben in den letzten 20 Jahren im Rahmen des Anstiegs der Lebenshaltungskosten (*Grafik 4*). Gleichwohl empfindet die Bevölkerung ganz anders. Viele Beschwerden lassen auf den Eindruck der Kunden schließen, die Energiepreise seien geradezu explodiert. Die nüchternen Zahlen sprechen eine andere Sprache.

1. Unsere Preispolitik

Auf welcher preispolitischen Linie bewegen wir uns in diesen schwierigen Zeiten? Unter dem Motto „Mit Sicherheit faire Preise“ verfolgen wir seit Jahren das Ziel, die Verbraucher nicht zu überfordern. Dieser Devise sind wir auch in den vergangenen zwölf Monaten treu geblieben.

1.1 Strompreise Haushaltskunden

- Von 1. März bis 31. Dezember 2005 blieben die Strompreise für Haushaltskunden stabil.
- Zum Jahreswechsel 2006 mussten wir die Preise an die veränderte Beschaffungskostensituation anpassen. Abweichend vom Branchendurchschnitt in Bayern (6 %) haben wir es mit beschei-

denen zwei bis drei Prozent bewenden lassen und die gestiegenen Beschaffungskosten nicht zur Gänze weitergereicht.

- Zugleich haben wir ein Produkt mit dreijähriger Preisgarantie auf den Markt gebracht. Wir waren mit diesem Produkt Vorreiter in der Branche.
- Bei unseren 150.000 Heizstromkunden haben wir die Preise zum 1. Januar um fünf bis acht Prozent erhöht, im Zusammenhang damit aber eine Preisgarantie bis Ende 2008 abgegeben.
- Im Allgemeinen Tarif haben wir Preisstabilität bis Ende 2006 verbindlich zugesagt.

Dank unserer moderaten Preispolitik tummeln wir uns heute im Feld der günstigen Anbieter. Wir fürchten keinen Preisvergleich und haben als erstes Regionalversorgungsunternehmen den Strompreisrechner von verivox, einem unabhängigen und neutralen Serviceportal, in unser Internet integriert. Jeder Verbraucher kann dort sein persönliches Konsumverhalten eingeben und erhält wohnortbezogen eine Liste mit den für ihn günstigsten Anbietern.

Schauen wir uns zwei Abnahmefälle im Preisvergleich mit bayerischen Mitbewerbern an. Bei einem kleineren Stromverbrauch von 3.200 Kilowattstunden p.a. belegen wir einen Platz im vorderen Drittel. Bei größeren Haushalten mit einem Verbrauch von jährlich 5.600

Kilowattstunden bewegen wir uns in der Spitzengruppe der günstigen Anbieter (*Grafik 5*).

1.2 Gaspreise für Haushalts- und Kleingewerbekunden

Kommen wir zu den Erdgaspreisen.

- Seit Anfang 2005 sind wir Erdgasversorger. Seitdem haben wir zweimal an der Preisschraube drehen müssen.
- Zum Jahreswechsel haben wir unsere Gaspreise um rund neun Prozent erhöht. Wir lagen damit deutlich unter dem Branchendurchschnitt und haben die gestiegenen Beschaffungskosten nicht vollständig an unsere Kunden weitergegeben. Dadurch verringert sich unsere Vertriebsmarge, die im Jahr 2005 bei 0,08 Cent pro Kilowattstunde lag. Die Preiserhöhung zum 1. Januar dieses Jahres haben wir mit einer Offenlegung unserer Preiskalkulation verbunden. So lange der Netzzugang für den Gasbereich ordnungspolitisch noch nicht abschließend geregelt und Wettbewerb noch nicht möglich ist, stellen wir Preistransparenz her.
- Im Rahmen einer freiwilligen Aktion des E.ON-Konzerns ermöglichen wir seit dem 1. April Wettbewerb um Gas-Privatkunden. Ein halbes Jahr vor Inkrafttreten des Netzzugangsmodells können Haushalts- und Kleingewerbekunden zu einem anderen Anbieter wechseln. Wie funktioniert das? Erdgas, das wir bisher an unsere

Kunden geliefert haben, stellen wir den Wettbewerbern bei. Wir sparen uns den Vertriebsaufwand und können deshalb den Wettbewerbern das Erdgas um 0,2 Cent pro Kilowattstunde unter Endkundenpreis liefern. Das Interesse verschiedener Händler an dieser Option zeigt, dass wir damit tatsächlich Wettbewerbsanreize setzen.

- Im Gegensatz zu diversen anderen Gasversorgern haben wir die Preise zum 1. April nicht erhöht.

Wie schneiden wir im bayerischen Preisvergleich ab? Sowohl bei einem Einfamilienhaus mit einem Verbrauch von jährlich 35.000 Kilowattstunden (*Grafik 6a*) als auch bei einem Mehrfamilienhaus (sechs Wohnungen) mit einem Gesamtverbrauch von 90.000 Kilowattstunden (*Grafik 6b*) liegen wir im Mittelfeld. Wenn man berücksichtigt, dass wir eher schwach strukturierte, ländliche Räume mit geringer Anschlussdichte versorgen, ist das eine hervorragende Platzierung.

Wie es mit den Gaspreisen weitergeht, ist momentan schwer abzuschätzen. Die aktuellen Rekordpreise bei Rohöl verheißen nichts Gutes. Schon heute ist der Kostendruck aufgrund der gestiegenen Beschaffungskosten enorm. Wir bemühen uns zwar um eine Glättung der Preisentwicklung, werden aber im laufenden Geschäftsjahr um eine Anhebung nicht herumkommen.

1.3 Flankierende Maßnahmen

Was die Entwicklung der Energiepreise der nächsten zwei bis drei Jahre betrifft, deutet derzeit nichts auf eine Beruhigung oder gar auf einen Rückgang hin, ganz im Gegenteil. Deshalb greifen wir im Interesse unserer Kunden und Verbraucher zu unkonventionellen Maßnahmen.

Zum einen stellen wir fest, dass die extrem finanzschwachen Haushalte an Belastungsgrenzen stoßen. Um dieser Verbrauchergruppe zu helfen, haben wir mit karitativen Einrichtungen in Bayern die Idee eines „Sozialprodukts“ entwickelt. Bis zur Jahresmitte wollen wir einige Tausend stark subventionierte Stromverträge für die Vergabe an hart betroffene Personen und Haushalte zur Verfügung stellen.

Für alle Verbraucher starten wir Mitte Mai eine Energiesparkampagne. Das Einsparpotential der privaten Haushalte liegt bei über 20 Prozent. Wenn die Preise steigen, besteht noch mehr Veranlassung zu sparen. Im Mittelpunkt der Kampagne steht eine Energiespar-Tour, die uns ab Mai durch 250 bayerische Kommunen führen wird. Unser Engagement steht im Zeichen der Nachhaltigkeit und ist keine Eintagsfliege. Auf dieser Linie liegt auch eine Kooperation mit der Deutschen Energie-Agentur beim Gebäudeenergiepass, der im Zuge der Novellierung der Energieeinsparverordnung (EnEV) verbindlich vor-

geschrieben werden soll. Davon versprechen wir uns Transparenz, die Anstöße für Energieeinsparinvestitionen geben soll.

So viel zum Kapitel Preisentwicklung und Preispolitik. Im nächsten Abschnitt werde ich kurz auf unsere Position auf dem bayerischen Energiemarkt eingehen.

2. Vertriebliche Standortbestimmung

2.1 Strom

Beim Strom sind wir der Marktführer in Bayern. Unser Stromabsatz ist von 29,7 Milliarden Kilowattstunden im Jahr 2004 auf 27,9 Milliarden Kilowattstunden im Jahr 2005 gesunken. Dieser Rückgang hat nichts mit Erfolg oder Misserfolg im Vertrieb zu tun, sondern ist die Konsequenz interner und externer Sondereinflüsse. Bereinigt um diese Sondereinflüsse ist unser Absatz sogar gestiegen.

Unser Absatz im Weiterverteilensegment hat sich von 11,6 Milliarden Kilowattstunden in 2004 auf 10,7 Milliarden Kilowattstunden in 2005 reduziert. Ursache dafür ist das Erneuerbare-Energien-Gesetz, wonach die Weiterverteiler - der bundesweiten EEG-Quote entsprechend - regenerativ erzeugten Strom vom Übertragungsnetzbetreiber beziehen müssen. Je stärker die EEG-Quote steigt, umso niedriger ist der Restbedarf, den die Stadtwerke bei uns decken.

Unser Absatz im Segment der Industriekunden hat sich von rund sechs Milliarden Kilowattstunden auf 5,2 Milliarden Kilowattstunden verringert. Ursache dafür ist, dass wir im Geschäftsjahr 2004 Stromlieferant für die Audi AG in Ingolstadt waren. Diesen Kunden mit einem extrem hohen Strombedarf haben wir 2005 an unsere Schwestergesellschaft E.ON Sales&Trading abgegeben. Klammert man diesen Sondereffekt aus, liegen wir über dem Wert des Vorjahres. Für 2006 kündigt sich in diesem hart umkämpften Segment ein Absatzvolumen über Plan und Vorjahr an. Optimistische Erwartungen bestehen für die Folgejahre. Dank einer Reihe von mittel- und langfristigen Stromlieferungsverträgen konnten wir auch schon für 2007 einen Großteil unseres Absatzes sichern.

Bei unseren 2,1 Millionen Privat- und Gewerbekunden konnten wir das Absatzniveau von 2004 von rund 10 Milliarden Kilowattstunden halten, im laufenden Jahr liegen wir sogar leicht über Plan. Die Kundenverluste zum Jahreswechsel liegen um rund 70 Prozent unter dem Vorjahreswert. Das ist ein klarer Erfolg unserer Vertrauensoffensive. Zudem war unser Festpreisprodukt ein wahrer Schlager: Über 50.000 Kunden haben sich dafür entschieden. Zum 1. Mai setzt die Bundesnetzagentur die Netznutzungsentgelte fest. Sollte es zu einer Senkung der Netznutzungsentgelte kommen, werden die Kunden davon profitieren.

Bei unseren rund 150.000 Heizstromkunden registrieren wir einen moderaten, aber stetigen Zuwachs. Zum einen ist das auf ein gemeinsam mit der Elektroindustrie entwickeltes Förderprogramm zurückzuführen. Zum anderen zahlt sich offenbar auch hier unsere dreijährige Preis-Garantie aus.

„Last but not least“ bleiben noch die Kommunen. Das vergleichsweise geringe Absatzvolumen von rund einer Milliarde Kilowattstunden täuscht über die Bedeutung dieses Kundensegments hinweg. Die Partnerschaft mit den Kommunen ist die Basis unseres Netzgeschäfts und unserer regionalen Verankerung. Deshalb zählt es zu unseren großen vertrieblichen Erfolgen, dass über 1.200 bayerische Städte und Gemeinden über einen Rahmenvertrag von uns versorgt werden. Im letzten Jahr habe ich Ihnen über diesen Vertrag mit vierjähriger Laufzeit bis 2009 berichtet. 99,9 Prozent der Kommunen in unserem Versorgungsgebiet sind inzwischen diesem Vertrag beigetreten. Das hat seine Gründe:

- Zum ersten bietet der Rahmenvertrag konkurrenzlos günstige Preise.
- Zum zweiten haben wir einen mit zehn Millionen Euro dotierten Fonds als ökologische Komponente mit eingebaut. Die Partnerkommunen können daraus eigene Energiesparmaßnahmen finanzieren.

2.2 Erdgas

Lassen Sie mich noch kurz unsere Position auf dem bayerischen Gasmarkt streifen. Gasversorger – und zwar in Teilen Nord- und Ostbayerns – sind wir erst seit 2005. Unser Gasabsatz im Jahr 2005 lag bei 5,3 Milliarden Kilowattstunden. Davon entfielen 2,7 Milliarden Kilowattstunden auf 2.000 Industrie- und Geschäftskunden, 790.000 Kilowattstunden auf drei Weiterverteiler und rund 1,8 Milliarden Kilowattstunden auf knapp 53.000 Privatkunden.

Einen wesentlichen Fortschritt beim Aufbau des Gasgeschäfts konnten wir zum Jahreswechsel 2005/2006 mit der Pacht des Geschäftsbetriebs der Kommunalgas Nordbayern (KGN) erzielen (*Grafik 7*). Dadurch haben wir 14.000 Haushalts- und Kleingewerbekunden und rund 1.000 Industrie- und Geschäftskunden hinzugewonnen. Aktuell versorgen wir 70.000 Kunden mit Erdgas, dahinter verbergen sich über 100.000 Wohneinheiten. Damit erhöht sich der Gasabsatz auf über 6 Milliarden Kilowattstunden p.a.. Mit der Pacht der KGN haben wir uns in der Rangliste der bayerischen Gasversorger auf Platz fünf vorgearbeitet.

Die Gasversorgung ist nach wie vor ein Wachstumsmarkt. Obwohl Gas seit zwei Jahren in der Schusslinie ist, entscheiden sich fast 80 Prozent aller Bauherren für Erdgas als Heizenergie. Dementsprechend haben wir im letzten Jahr 2.500 neue Wohneinheiten als Kunden hinzugewonnen.

3. Ausbau der regenerativen Energieerzeugung auf Biogasbasis

Kommen wir zurück zu unserem Stromgeschäft und konkret zur Strombeschaffung. Den Strom, den wir an unsere Kunden absetzen, beziehen wir zu 98 Prozent aus dem E.ON-Konzern. Dahinter verbirgt sich ein Mix aus Kernenergie, fossilen Energieträgern und - dank der bayerischen Wasserkraft – aus regenerativer Erzeugung. Unsere Eigenenerzeugung besteht aus rund 70 Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen. Dieser Park deckt etwa zwei Prozent unseres Bedarfs. In den nächsten Jahren werden wir nennenswert in die Biogastechnologie investieren und damit die Quote nach oben treiben.

Die Biogastechnologie macht hervorragende Fortschritte und bietet die Option, das erzeugte Biogas über die Gasnetze transportabel zu machen. Das eröffnet neue Perspektiven, weil wir dann nicht mehr an einen produktionsnahen Wärmeabsatz gebunden sind. Zudem ist Biomasse ein urbayerisches Thema, das der Landwirtschaft als Biomasse-lieferant wirtschaftliche Chancen eröffnet.

Aus diesen Überlegungen heraus haben wir eine Biogasoffensive eingeleitet, die Investitionen von zehn Millionen Euro in den Jahren 2006 und 2007 vorsieht. Insgesamt werden wir damit eine Leistung von vier Megawatt auf ökologischer Basis bereitstellen. Die erste Anlage wird Mitte des Jahres in Schwandorf in Betrieb gehen. Es folgen Arzberg,

Hammelburg und Bad Bocklet. In Poing und Puchheim rüsten wir bestehende Anlagen auf Biogasbetrieb um.

Damit leisten wir einen spürbaren Beitrag zur Erschließung des bayerischen Biogaspotentials, das laut einer Studie des Bundesverbandes der Deutschen Gas- und Wasserwirtschaft bei einem Volumen von rund 20 Milliarden Kilowattstunden p.a. im Jahr 2030 liegen könnte. Das wären 20 Prozent des heutigen Erdgasverbrauchs in Bayern. Daran kommen wir – auch als E.ON Bayern – nicht vorbei, wenn wir die Gas- und Wärmeversorgung auch langfristig auf eine sichere Basis stellen wollen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!