

**Jahrespressekonferenz der E.ON Bayern AG**

Dienstag, 15. Mai 2007, Regensburg

Dr. Peter Deml

Vorsitzender des Vorstandes der E.ON Bayern AG

*– Sperrfrist 15. Mai 2007, 11:00 Uhr –*

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zu unserer diesjährigen Jahrespressekonferenz heiÙe ich Sie herzlich willkommen. Seit unserem letzten Meeting hat sich die Situation der Energiebranche dramatisch verändert. Das „Jahr eins“ der Regulierung war für uns der Beginn einer neuen Zeitrechnung.

Der erste Regulierungsbescheid hat in unserer Ergebnisrechnung 2006 massive Spuren hinterlassen. Das war aber erst der Anfang des regulatorischen Geschehens. Ich werde darauf und auf die Frage, wie wir darauf reagieren, noch zurückkommen.

Mein Kollege Dr. Vogg wird im Anschluss über das vertriebliche Geschehen berichten. Frau Volz-Holterhus stellt Ihnen unser neues Engagement auf dem Feld der Aus- und Fortbildung vor. Herr Wagenhäuser gibt einen Überblick über die Aktivitäten im Netz mit Schwerpunkt Investitionen.

Kommen wir zunächst zum Jahresabschluss 2006 auf Basis des Handelsrechts.

## 1. Geschäftsjahr 2006

### 1.1 Umsatz

Erfreulich ist die Entwicklung unseres Umsatzes, den wir von knapp 3 Milliarden auf rund 3,3 Milliarden Euro steigern konnten. Dieser Sprung erklärt sich zum Teil aus gestiegenen EEG-Einspeisungen, die sich mit rund 193 Millionen Euro niederschlagen. Wir haben aber auch von der positiven Konjunkturentwicklung profitiert und sowohl den Strom- wie auch den Gasabsatz gesteigert. Das führte zu einem Umsatzplus in Höhe von rund 172 Millionen Euro.

### 1.2 Ergebnis

Ohne Sondereinflüsse hätten wir durch Wachstum und Effizienzsteigerungen ein Ergebnis erzielt, das über dem Vorjahreswert von rund 257 Millionen Euro läge. Leider haben uns Sondereffekte einen Strich durch die Rechnung gemacht. Sie führen in Summe zu einer Reduzierung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit (HGB) auf 1,6 Millionen Euro.

Hinter dieser Entwicklung verbergen sich zwei dominante Einflüsse:

Der erste ist der Auftakt der Regulierung, der uns in toto einen Ergebnisrückgang von rund 160 Millionen Euro beschert hat.

Differenziert betrachtet setzen sich diese 160 Millionen Euro aus zwei Positionen zusammen:

- a) Laut Bescheid der Bundesnetzagentur hatten wir die Netzentgelte Strom zum 1. Oktober 2006 um 12,4 Prozent zu senken. Die damit verbundenen Erlöseinbußen machen rund 20 Millionen Euro aus.
- b) Rund 140 Millionen Euro entfallen auf eine Rückstellung für den Fall, dass der Bescheid auf den 1. November 2005 zurückwirkt. Die Bundesnetzagentur steht auf dem Standpunkt, dass dem so ist. Zahlreiche Netzbetreiber sehen das anders und haben deshalb geklagt. Solange der BGH nicht gesprochen hat, steht das Risiko einer entsprechenden Senkung im Raum. Dem hatten wir in Form der genannten Rückstellungen Rechnung zu tragen.

Soviel zu den regulatorischen Auswirkungen.

Die zweite Dominante im Zusammenhang mit dem Jahresabschluss 2006 ist die Dotierung der Pensionsrückstellungen. Das niedrige Zinsniveau auf den Kapitalmärkten zwingt uns, den Zinssatz im Zusammenhang mit den Pensionsrückstellungen von sechs auf fünf Prozent zurückzunehmen. Das führt in 2006 zu einer Ergebnisredu-

zierung um rund 96 Millionen Euro. Dabei handelt es sich erfreulicherweise um einen Einmaleffekt.

### 1.3 Fazit

Wir betrachten das abgelaufene Geschäftsjahr mit gemischten Gefühlen. Einerseits konnten wir im operativen Geschäft punkten und ein Ergebnis-Plus erzielen. Andererseits spüren wir die Wucht der Regulierung, die wir so nicht erwartet haben. Der Blick in die Zukunft verheißt nichts Gutes! Zur Jahresmitte müssen wir unsere Netzentgeltanträge für 2008 einreichen. Wir werden sehen, wie die zweite Regulierungsrunde ausgeht. Sollte es ein Eingriff in der Größenordnung des ersten Bescheids werden, würde das Netz – jedenfalls temporär - die Kapitalkosten nicht mehr verdienen.

Unsere Marschroute für die nächsten Jahre steht deshalb unter der Überschrift „Gegensteuerung“.

## **2. Gegensteuerung**

Konkret reden wir über zwei Stellschrauben, an denen wir drehen können: Wachstum und Kostensenkung!

Worum geht es auf der Kostenseite?

## 2.1 Kostensenkung

Der regulierungsbedingte Einbruch bei unseren Netzentgelten zwingt zu einer schnellen und konsequenten Effizienzsteigerung im Netz. Deshalb haben wir vor wenigen Wochen ein internes Kostensenkungs-Programm auf den Weg gebracht, mit dem wir die komplette Prozessschiene im Netzgeschäft unter die Lupe nehmen. Allerdings sind die Potentiale, die wir damit generieren können, bei weitem nicht ausreichend.

Deshalb denken wir im Rahmen eines konzernweiten Projekts über unsere Unternehmensstrukturen nach. Worum geht es? Im Netz haben wir es mit zwei großen Aufgabengebieten zu tun, dem Netzbetrieb und dem Netzservice.

Der Netzbetrieb steht für unsere Kernkompetenz, die im Unternehmen erhalten bleiben muss. Beim Netzservice geht es um infrastrukturelle Dienstleistungen, für die es einen gut funktionierenden Markt gibt. Diesen Markt wollen wir für uns nutzbar machen. Deshalb denken wir über die Verselbständigung unseres Netzservice nach. Damit ist auch die Option auf regionale Partnerschaften verbunden.

Trotz aller Effizienzmaßnahmen ist das Gegensteuerungspotential aus dem Netz heraus endlich. Deshalb wird der Vertrieb einen spürbaren Beitrag zur Ergebnisstabilisierung leisten müssen. Das wird

dem Vertrieb aber nur dann gelingen, wenn er über die Kostenführerschaft verfügt.

Deshalb haben wir auch für die Vertriebsorganisation ein ambitioniertes Kostensenkungsprogramm auf den Weg gebracht. Weil die Reichweite eines solchen Programms begrenzt ist, denken wir – parallel zum Netz – auch für den Vertrieb über strukturelle Veränderungen nach.

Was versprechen wir uns davon?

Viele kostenintensive Vertriebsfunktionen werden heute im Konzern sieben Mal vorgehalten. Eine Reduzierung der Vielfalt verbunden mit einheitlichen Standards im Konzern lassen auf ein beträchtliches Kostensenkungspotential schließen, das wir nicht ignorieren können. Dieses Potential lässt sich dadurch erschließen, dass man eine Reihe von vertrieblichen Kernfunktionen bündelt, zum Beispiel den Kundenservice.

Diese Überlegungen haben in der Öffentlichkeit Spekulationen dahingehend ausgelöst, dass sich die regionalen Energieversorger der E.ON aus den Regionen zurückziehen. Das ist blanker Unsinn! E.ON Bayern bleibt im Kern unangetastet. Und die Regionalität bleibt zentrales Strukturprinzip des E.ON-Konzerns. Unser Geschäft ist über weite Strecken regional und bleibt es auch.

Wo liegen unsere Wachstumspotentiale?

## 2.1 Wachstum

- Hervorragende Entwicklungspotentiale sehen wir im Wärmege-  
schäft. Mit einer Offensive wollen wir unsere Marktposition aus-  
bauen. Derzeit erzeugen rund 80 Anlagen rund 1,8 Milliarden  
Kilowattstunden Wärme per annum. Aktuell bearbeiten wir 15  
neue Anlagen. Als Beispiel möchte ich die Gasturbinenanlage in  
Miltenberg nennen, mit der wir über 100 Millionen Kilowatt-  
stunden Wärme p.a. erzeugen, die an einen großen Papierherstel-  
ler gehen. Mit den genannten 15 Anlagen nähern wir uns stramm  
einer Erzeugungskapazität von zwei Milliarden Kilowattstunden  
Wärme.

Eine exponierte Rolle in unserer Wärmestrategie spielt Biogas.  
Das bayerische Biogaspotential liegt bei 20 Prozent des heutigen  
Erdgasverbrauchs. Damit eröffnen sich beachtliche Wachstumsp-  
erspektiven. Von diesem Kuchen wollen wir uns ein möglichst  
großes Stück sichern. Was wir konkret vorhaben, wird mein  
Kollege Dr. Vogg näher ausführen.

Wo bieten sich sonst noch Wachstumschancen?

- Wir arbeiten mit Hochdruck am Ausbau unserer Beteiligungen an regionalen Gasgesellschaften, die wir am Ende in die E.ON Bayern integrieren möchten. Wir kommen auf diesem Weg gut voran. Zuletzt konnten wir – zunächst als Pächter – den Geschäftsbetrieb der Kommunalgas Nordbayern mit rund 15.000 Kunden übernehmen.
- Wachstum versprechen wir uns auch vom Ausbau des Nebengeschäfts.

In den letzten Jahren haben wir mit der Tochtergesellschaft Südwasser Dienstleistungskompetenz für die kommunale Wasserver- und –entsorgung aufgebaut. Diese Gesellschaft entwickelt sich prächtig.

Gute Fortschritte macht auch die Optimierung unseres Straßenbeleuchtungsgeschäfts. Wir sind mit 570.000 Brennstellen einer der größten Straßenbeleuchter Deutschlands und verfügen damit über eine exzellente Ausgangsbasis für eine Erweiterung des Geschäftsradius. Wie dieser Expansionskurs genau aussieht, entscheiden wir noch in diesem Jahr. Damit sind interessante Ertragsperspektiven verbunden.

Kommen wir wieder zum Ausgangspunkt der Überlegungen zurück. Auf mittlere Sicht lassen sich mit unserem Gegensteuerungspaket beachtliche Effekte erzielen. Wir reden dabei allerdings über einen Zeitraum von sieben bis acht Jahren.

Alles in allem blicken wir optimistisch in die Zukunft. Viel hängt von externen Entwicklungen und insbesondere davon ab, wie das neue Verfahren der Anreizregulierung ausgestaltet wird.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!