

Peter Terium/Dr. Bernhard Günther
RWE-Bilanzpressekonferenz
für das Geschäftsjahr 2015
Essen, 08.03.2016
09:30 Uhr MEZ/08:30 Uhr UK-Zeit

Es gilt das gesprochene Wort.

Peter Terium

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

**herzlich willkommen zu unserer Bilanzpressekonferenz
– auch im Namen meiner Kollegen Rolf Martin Schmitz,
Bernhard Günther und Uwe Tigges!**

**Unser Geschäftsbericht liefert in bewährter Weise
Zahlen, Daten und Fakten. Vieles haben Sie schon
gehört. Alles andere können Sie in Ruhe sezieren.**

Meine Damen und Herren,

**2015 war kein gewöhnliches Jahr. Es war ein Jahr, das
auf besondere Weise in die Geschichte dieses
Konzerns eingeht. Als schwierig. Als zukunftsweisend.
Als Vorbote des Umbruchs. Darauf werde ich mich nun
konzentrieren.**

Umbruch bedarf immer einer Ursache oder Notwendigkeit. Sie wissen: Der preisbedingte Margenverfall in der konventionellen Stromerzeugung belastet unser Ergebnis – die politischen Unsicherheiten kommen hinzu. Die Notwendigkeit eines Umsteuerns ist also da. Und sie ist akut. Das unterstreicht das Geschäftsjahr 2015.

Das Nettoergebnis ging auf -170 Mio. € zurück. Hauptgrund für die rückläufigen Erträge ist der Margenverfall im konventionellen Kraftwerksgeschäft. Der belastet nicht nur den aktuellen Jahresabschluss. Bei historisch niedrigen Stromgroßhandelspreisen von derzeit rund 20 Euro je Megawattstunde Grundlaststrom haben sich die Ertragsperspektiven weiter verschlechtert.

Doch ich sage Ihnen etwas, das Sie vielleicht verwundert: Auch bei fantastischen Geschäftszahlen wäre es notwendig, unser Unternehmen umzubauen! Davon bin ich felsenfest überzeugt!

Doch wie komme ich darauf?

Ich komme darauf, weil ich mir schon vor längerer Zeit eine einfache Frage gestellt habe. Diese Frage lautet: Was braucht es, um in Zukunft als Energiekonzern Erfolg zu haben? Und aus der Perspektive des Jahres 2050 gedacht, zeichnen sich viele Entwicklungen schon ab.

Energiewende heißt: Die Zukunft gehört den Erneuerbaren. Paris und Elmau sind politischer Ausdruck eines globalen Klimabewusstseins.

RWE hat mit Strom aus fossilen Brennstoffen zum Wirtschaftswunder Deutschland beigetragen. Jetzt wollen wir auf eine klimaverträgliche Energieversorgung einzahlen. Nicht als Moralapostel, sondern als Konzern, der Geld verdienen will.

Energiewende heißt aber auch: Immer mehr Menschen versorgen sich selbst mit Strom. Klassische Vollversorger sind chancenlos auf dem Energiemarkt der Zukunft. Wir sind nicht selbstgefällig, wir sehen das ein – nicht erst seit heute. So ist die Zukunft unsere Chance!

Kurzum: Die Umstrukturierung unseres Konzerns ist keine Notgeburt. Sie ist ein strategischer Schritt.

Wir bauen das Energieunternehmen der Zukunft! Damit erschließen wir neue unternehmerische Perspektiven – im Sinne unserer Aktionäre, der Belegschaft und aller anderen Stakeholder. Ich betone: Perspektiven für die Tochtergesellschaft und für den Mutterkonzern. Denn die alte RWE ist Hauptprofiteur der neuen Gesellschaft. Ich werde noch darauf zurückkommen.

Meine Damen und Herren,

von außen mag man diesen Umbau von RWE als eine Revolution wahrnehmen. In der Realität ist es aber eine Evolution. Das, was hier passiert, haben wir sorgfältig vorbereitet – Schritt für Schritt.

Wenn ich sage „wir“, dann meine ich damit den gesamten Vorstand. Wir alle stehen hinter diesem Vorgehen – Vorstand und Aufsichtsrat. Und deshalb nutze ich jetzt mal ein Bild meines Kollegen Günther, um unser Vorgehen zu beschreiben.

Unsere heutige RWE gleicht einem Dampfer – mächtig PS im Motorraum, aber wenig wendig, wenig flexibel, eher etwas für ruhige Gewässer. Das Problem in diesem Zusammenhang ist die derzeitige Wetterlage – das Marktumfeld und das politische Umfeld. Oder wie es Bernhard Günther sagt: Die Schwierigkeit besteht darin, durch stürmische See und dichten Nebel zum Ziel zu navigieren.

Unsere Umstrukturierung leistet also zwei Dinge auf einmal: Sie ist Antwort auf die Herausforderungen der Gegenwart, und sie ist Versprechen für die Zukunft!

Oder, um im Bild zu bleiben: Wir tun jetzt drei Dinge:

Wir machen unsere RWE hochseetauglich,

wir fahren auf Sicht,

und wir behalten das Ziel auf dem Radar.

Lassen Sie mich damit beginnen, wie RWE hochseetauglich wird. Dabei setzen wir auf einen Dreiklang an Maßnahmen!

Erstens: Finanzielle Konsolidierung durch Effizienzsteigerung und Schuldenabbau.

Unsere Nettoschulden haben wir 2015 von 31 auf 25,1 Milliarden Euro gesenkt. Wir setzen auf Desinvestments an der richtigen Stelle und zur richtigen Zeit. Bei RWE Dea war das der Fall. Da genügt ein Blick auf das heutige Ölpreisniveau.

Gleichzeitig stärken wir unsere Finanzkraft. 2015 haben wir die Vorgaben unseres Programms zur Effizienzsteigerung erneut übererfüllt! Jetzt legen wir die Latte noch einmal höher. Unser neues Ziel ist ein Ergebniseffekt von 2,5 Milliarden Euro bis 2018.¹

¹ Erreichen wollen wir das insbesondere in der konventionellen Stromerzeugung. Zum anderen aber auch durch eine umfassende Restrukturierung unseres britischen Vertriebsgeschäftes.

Heißt über den Daumen gepeilt: RWE spart in sechs Jahren den Staatshaushalt von Mazedonien² ein!

Maßnahme 2: Eine verantwortungsvolle, wirtschaftlich vertretbare Dividendenpolitik.

Der Aufsichtsrat hat sich unserem Vorschlag zur diesjährigen Dividendenauszahlung am 3. März einstimmig angeschlossen. Diese Entscheidung war angesichts der aktuellen Lage schlicht und einfach notwendig. Denn wir verteilen nicht heute das Geld, das wir nicht haben! Wir arbeiten lieber daran, dass wir morgen wieder etwas verteilen können!

Und schließlich Maßnahme 3: Die radikale Neuordnung des Konzerns. Wie gesagt: Mit künftig zwei starken Unternehmensgruppen unter einem Dach.

Unser Zeitplan ist ehrgeizig. Aber wir arbeiten hart. Und wir kommen bisher sehr gut voran:

- **Rund 1.000 RWE'ler arbeiten an der Umstrukturierung mit. Die neue Gesellschaft wird aufgestellt, der Börsengang vorbereitet.**

² Der Staatshaushalt 2014 sah Gesamteinnahmen von umgerechnet 2,536 Mrd. Euro und Ausgaben von 2,855 Mrd. Euro vor. Quelle: http://www.auswaertiges-amt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Mazedonien/Wirtschaft_node.html

- **Seit vergangenem Donnerstag ist der Vorstand benannt, der die neue Gesellschaft leiten wird. Ebenfalls festgelegt wurde, wer die RWE AG nach dem erfolgreichen Börsengang der neuen Gesellschaft führen wird.**
- **Zum 1. April wird die neue Gesellschaft ihre Arbeit aufnehmen. Übergangsweise wird sie den Namen „RWE International SE“ tragen.**
- **Im Sommer werden endgültiger Name und Markenauftritt verkündet.**
- **Voraussichtlich Ende des Jahres soll dann der Börsengang folgen.**
- **...so viel zum Fahrplan!**

Mit der Entscheidung zur Neustrukturierung des Konzerns sind nicht alle Probleme vom Tisch. Aber wir haben maßgebliches erreicht:

- **Wir werden in Zukunft besser aufgestellt sein – mit zwei klar fokussierten Unternehmen, die ihre Herausforderungen individuell angehen können.**
- **Wir werden einen weiteren Zugang zum Kapitalmarkt schaffen, der uns hilft, das Wachstum unseres Zukunftsgeschäftes zu finanzieren.**

- **Und wir werden die Flexibilität erlangen, im Bedarfsfall über Anteilsverkäufe Liquidität zu schaffen. So könnten wir auch Verpflichtungen aus der Abwicklung der Kernenergie flexibel bedienen, ohne uns aus der Verantwortung zu stehlen. Denn die Haftungsmasse bleibt unverändert.**

So werden wir hochseetauglich. Gleichzeitig gilt: Wir fahren auf Sicht!

Es bringt nichts, von der Energiewelt von morgen zu träumen. Denn Geld verdienen müssen wir sofort.

Ich werde oft gefragt: Wann geschieht das? Wann geht es wieder aufwärts? Und ich bin überzeugt: Aufwärts geht es ab dem 1. Tag nach dem Börsengang!

Mein Optimismus hat einen Grund: Die neue Gesellschaft startet nicht als Start-Up. Sie startet als etabliertes Unternehmen, als Schwergewicht. Sie hat ein profitables Leistungsportfolio. Und auf dieses Portfolio zahlen wir ein.

Ich werde später noch über Innovationen sprechen. Aber das sind Seed-Investments. Hier zählt der dosierte Einsatz von Mitteln, ein offener Blick und das richtige Mindset. Was Investitionen in diese Bereiche betrifft, ist es klüger, Samen zu säen, als Bäume zu versetzen.

Der Erlös aus der Kapitalerhöhung im Zuge des Börsengangs dient daher einem anderen Zweck. Er dient den naheliegenden Investitionen in Projekte, die sofortiges Wachstum ermöglichen. Wir investieren in die drei Wachstumsfelder der neuen Gesellschaft – in den Ausbau der Erneuerbaren Energien, in das Netzgeschäft und in den Vertrieb.

Das Geschäftsjahr 2015 hat im Übrigen die Richtigkeit unserer strategischen Ausrichtung bestätigt. Denn die Ergebnisse in allen drei Geschäftsbereichen waren erfreulich. Wir verfügen hier über eine gute und gefestigte Basis für unsere zukünftige Geschäftsentwicklung!

Ich werde jetzt kurz auf die Entwicklung in diesen Bereichen eingehen – erneut unter dem Motto: Die Gegenwart im Auge, die Zukunft im Sinn.

Bei den Verteilnetzen und im Vertrieb haben wir im vergangenen Geschäftsjahr auf unserem Kernmarkt Deutschland bessere Resultate abgeliefert als erwartet – mit einem signifikanten Kundenzuwachs. In den Niederlanden und Belgien hat sich das betriebliche Ergebnis in unserem Vertriebsgeschäft deutlich verbessert. Auch das Osteuropa-Geschäft entwickelt sich gut. Gerade in Polen und Tschechien haben wir - wie im Geschäftsbericht dargelegt - unsere Marktposition im Stromgeschäft gestärkt.

Für die Zukunft gilt: Wir wollen das Potenzial gerade in Osteuropa weiter nutzen. Und wir wollen neue Märkte erschließen.

In Rumänien und Kroatien zum Beispiel wollen wir uns mittelfristig unter den großen lokalen Versorgern etablieren. In Slowenien wiederum sind wir 2015 an den Markt gegangen. Unser Ziel ist bis 2020 ein Marktanteil von 10 % gemessen am Absatz im Stromgeschäft mit Privathaushalten.

In Ungarn und Polen sind wir bereits etabliert und haben neue Vertriebsaktivitäten gestartet. Bei unserem Wiedereinstieg in den ungarischen Gasmarkt im Sommer 2015 hatten wir uns das Ziel gesetzt, hier bis 2020 einen Marktanteil von 10 bis 15 % am Gasabsatz bei Gewerbe- und Industriekunden zu erreichen. Diesem Ziel kommen wir mit dem Erwerb eines Kundenportfolios der ungarischen ENI-Tochter Tigáz ein ganzes Stück näher. In Polen wollen wir den Gasvertrieb auf kleine und mittelgroße Unternehmen ausdehnen.

Kurzum: Das Gesamtergebnis im Bereich Netze/Vertrieb im Geschäftsjahr 2015 war grundsätzlich gut. Doch es wurde getrübt durch gravierende Probleme im britischen Endkundengeschäft, Stichwort: Kundenabrechnungen. Was dort passiert ist, war ein Desaster. Aber wir haben schnell und konsequent durchgegriffen.

Mitte 2015 haben wir das Management der britischen npower ausgetauscht. Die neue Mannschaft um Paul Coffey hat die Probleme analysiert und einen detaillierten, zweijährigen Restrukturierungsplan vorgelegt. 2018 wollen wir im UK aus dem Tal der Tränen heraus sein.

Unser Ziel ist eine Vereinfachung und Vereinheitlichung von Prozessen. Es gilt, die operativen Kosten zu reduzieren. Und es gilt, verlorenes Vertrauen zurück zu gewinnen.

Erste Erfolge sind bereits sichtbar. So ist die Anzahl der Kundenbeschwerden bis zum Jahresende 2015 um 50 Prozent zurückgegangen – das erkennt auch der britische Regulierer an. Damit liegen wir in Sachen Beschwerdeaufkommen derzeit auf Platz 3 unter den sechs großen britischen Versorgern, nachdem wir zuvor die rote Laterne getragen haben. Um die aufgelaufenen Kundenbeschwerden abzuarbeiten, hatte npower eine hohe Anzahl an temporären Arbeitskräften eingestellt. Diese entfallen jetzt sukzessive.

Insgesamt plant npower, die Zahl von Mitarbeitern und Zeitarbeitskräften deutlich zu reduzieren. Das Unternehmen will Standorte zusammenlegen. Das defizitäre Geschäft mit aufwändigen Energieservices wurde bereits geschlossen. Das sind Entscheidungen, die nicht leicht fallen, aber notwendig sind.

Ich bin mir sicher: Wir bekommen die Probleme im UK in den Griff. Festzuhalten bleibt: Das Vertriebsgeschäft geht bei uns europaweit aufwärts!

Kommen wir nun zu der erfreulichsten Entwicklung des vergangenen Jahres: Unserem Erfolg bei den erneuerbaren Energien!

Fakt ist: Unsere Unternehmenstochter RWE Innogy konnte ihr Ergebnis von 186 auf 493 Mio. Euro steigern – das ist mehr als das Zweieinhalbfache. Sie entwickelt sich immer mehr zu einer tragenden Säule unseres Geschäfts.

So haben wir übrigens 2015 maßgeblich dazu beigetragen, die deutschen Ausbauziele bei den Erneuerbaren zu erreichen! Allein dank der Fertigstellung von „Nordsee Ost“ können rechnerisch weitere 340.000 deutsche Haushalte mit Grünstrom versorgt werden.³

Mit „Gwynt y Môr“ in Wales ist unter unserer Führung zudem der derzeit zweitgrößte Offshore-Windpark der Welt ans Netz gegangen. Sprich: RWE macht deutsche Energiewende! Und RWE macht europäische Energiewende!

³ 295 Megawatt Gesamtkapazität; Annahmen: 4000 Volllaststunden pro Jahr, Jahres-Durchschnittsverbrauch von 3.500 Kilowattstunden pro Haushalt.

Bei der Offshore-Windkraft gehört RWE gemessen an Kapazität derzeit zu den TOP 5 in Europa! Und auch Onshore sind wir mit einer Leistung von über 2.000 Megawatt europaweit einer der großen Betreiber. 2015 waren zeitgleich acht neue Onshore-Windparks im Bau – und zwar in vier verschiedenen Ländern.⁴

Ich finde: Darauf lässt sich aufbauen. Und das spiegelt sich auch in unserem Erzeugungsportfolio – insbesondere, wenn man die vorübergehend stillgelegten Kapazitäten abzieht. Will heißen: Der Anteil grüner Energie an unserer Gesamtkapazität erreicht gerade den zweistelligen Prozentbereich! Oder anders gesagt: RWE ist jetzt schon grüner, als viele denken!

Unser Plan für die nahe Zukunft: Wir setzen weiter auf Windenergie – On- und Offshore. Aber wir wollen künftig auch großvolumige Projekte in Angriff nehmen! Und wir richten unseren Fokus verstärkt auf Märkte außerhalb Europas. Wir schauen auf Nordamerika. Und wir schauen vor allem auf die Türkei und die MENA Region – sprich: Middle East und North Africa.

Besonders aufgrund der vielen Sonnenstunden eignet sich diese Region für große PV-Projekte. Es laufen dort aktuell Ausschreibungen für gigantische Solarparks.

⁴ Quelle: Eigene Berechnungen, sowie „Bloomberg new energy finance, renewable owners database“, <http://about.bnef.com>, abgerufen am 24.02.2016 (in Bezug auf Offshore).

Bei einer 800-MW-Anlage in Dubai haben wir uns kürzlich für die Teilnahme am Bieterverfahren qualifiziert – gemeinsam mit unserem chinesischen Partner Jinkosolar.

Aber ich sage an dieser Stelle ganz klar: Wir verfallen nicht in Goldgräberstimmung! Die MENA-Region ist keine einfache Region, nicht zuletzt aus politischen Gründen. Hier zählt kontrollierte Offensive – Abwägen von Chancen und Risiken. Sprich: Nur wo das Risiko-Chancen-Profil gut ist, werden wir investieren!

Auch mit dem Emirat Dubai werden wir unsere Zusammenarbeit intensivieren. Hier geht es vor allem um Management-Dienstleistungen und technische Beratung. Eine entsprechende Absichtserklärung wurde 2015 unterzeichnet. Das zeigt: Unsere Expertise im Energiesektor ist weltweit gefragt. Unser Erfahrungsvorsprung aus der Energiewende wird noch viel wert sein. Das wollen wir offensiv vermarkten!

Das Stichwort kontrollierte Offensive habe ich gerade schon gebracht. Damit bin ich bei unserem nächsten Thema: RWE setzt auf stabile Renditen im Netzgeschäft!

Die Netze sind das Rückgrat der Energiewende. Durch Investitionen in die Verteilnetze schlagen wir zwei Fliegen mit einer Klappe: Wir erschließen neue Wachstumschancen für unser Unternehmen.

Und wir tragen zur Systemintegration Erneuerbarer Energien bei.

Unser Forschungsprojekt „Designetz“ zum Beispiel könnte die bundesweite Blaupause liefern für ein funktionierendes System der dezentralen Stromversorgung. Gemeinsam mit Stadtwerken und anderen Partnern bedienen wir also einen gesamtgesellschaftlichen Bedarf. Nicht umsonst hat das Bundeswirtschaftsministerium dem Projekt hohe Fördergelder in Aussicht gestellt.

Kurzum: Wir tragen im Netzbereich ebenso zum Gelingen der Energiewende bei, wie mit Windrädern. Das zeigt auch unser Pilotprojekt „AmpaCity“.

Ich gebe zu: Der Charme eines schnöden Kabels erschließt sich nicht auf Anhieb. Doch unser Supraleiterkabel transportiert fünfmal so viel Strom, wie ein herkömmliches Kupferkabel. Das ist ein Schritt zu platzsparenden, energieeffizienten Netzen der Zukunft. Stromtransport in dieser Dimension schafft die Voraussetzung für eine weitere Elektrifizierung von Ballungsgebieten.

„Auf Sicht fahren“ heißt also zweierlei: Wir bauen Schritt für Schritt an unserem unternehmerischen Erfolg. Und wir tragen dazu bei, dass auch die Energiewende ein Erfolg wird. Denn beides gehört in Zukunft untrennbar zusammen.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich nun endlich beim Thema Zukunft!

Wir behalten das Ziel auf dem Radar!

Wie also sieht der Energiemarkt der Zukunft aus? Und was muss das Energieunternehmen der Zukunft leisten?

Eines steht fest: Die Energiewende macht unsere Welt elektrischer! Fossile Brennstoffe – also auch Öl und Gas – werden durch Strom ersetzt. Die Folge: Wir werden mehr Strom brauchen. Und dieser Strom wird zunehmend dezentral, aus erneuerbaren Quellen gewonnen.

Aus unseren Kunden werden Prosumer. Sie werden anspruchsvoller. Sie setzen auf smarte, digitale Produkte und Energieeffizienz. Und sie werden unabhängiger von unserem eigentlichen Kerngeschäft. Denn sie erzeugen ihren Strom zunehmend selbst.

Die Stromversorgung der Zukunft wird also dezentraler und komplexer. Und sie wird beeinflusst durch andere, fundamentale Veränderungen. Stichworte: Digitalisierung, Industrie 4.0, Internet of Things und Sharing Economy.

Warum zum Beispiel sollten Menschen, die selbst Strom erzeugen, nicht auch Strom handeln und tauschen? Digitale Plattformen werden das in großem Stile möglich machen, da bin ich mir sicher.

Was aber heißt das alles für einen Energiekonzern?

Es heißt: Das Energieunternehmen der Zukunft muss innovativ, dezentral und kundenorientiert sein! Das ist unser Ziel. Oder anders gesagt: Wir entwickeln uns vom reinen Versorger zum „Umsorger“! Und zwar nicht von heute auf morgen, sondern Schritt für Schritt. Wir fahren auf Sicht, aber wir haben ambitionierte Ziele auf dem Radar.

Kurzum: Innovation ist keine Worthülse für RWE, Innovation ist ein wichtiges Element in unserem Selbstverständnis.

Ich hatte ja bereits von Seed-Investments gesprochen. Aber wie bei jeder Saat: Viele Samen werden nicht aufgehen. Andere aber werden wachsen und gedeihen. Und genau darauf kommt es an.

Ein Beispiel: Für uns ist klar, dass in smarten Häusern verstärkt auch Strom erzeugt wird. Deshalb haben wir die neue Steuerungsbox „easyOptimize“ entwickelt. Sie optimiert die hauseigene Stromerzeugung – aufbauend auf den Informationen unserer Smart-Meter-Stromzähler.

Heißt: Wir liefern diesen Kunden schon in naher Zukunft keinen Strom mehr. Aber wir liefern Ihnen intelligente Infrastruktur und Know-how als dezentraler Energiemanager.

Ja, der einstige Dampfer wird immer flexibler. Und das heißt vor allem: wir stellen uns dem Wettbewerb um Kunden!

Auch internationale Technologieunternehmen und kleine Start-ups setzen auf innovative Geschäftsmodelle. Die Amazons und Googles dieser Welt scharren mit den Hufen, um in das europäische Stromgeschäft einzudringen. Wir aber sind fest entschlossen, unseren Vorsprung zu nutzen.

Wir haben die Expertise und wir haben das Vertrauen. RWE ist ein verlässliches Unternehmen aus der Mitte der Gesellschaft.

SmartHome zum Beispiel war das erste System dieser Art mit TÜV-zertifizierter Sicherheit. Wir liefern technologische Lösungen, aber wir stehen auch für Datenschutz und den verantwortungsvollen Umgang mit Kundendaten! Das wird in einer digitalen Welt immer wichtiger. Und da sind wir der Konkurrenz deutlich voraus.

Aber noch etwas anderes ist mir wichtig: Unser Dampfer wird nicht nur wendiger, er operiert auch zunehmend mit Beibooten! EasyOptimize ist auch ein gutes Beispiel dafür, wie wir Geschäftsmodelle aus dem Konzern heraus als eigenständige Start-ups an den Markt führen.

Sprich: Wir schauen über den Tellerrand hinaus. Auch deshalb übrigens setzen wir verstärkt auf Partner jenseits der Energiewirtschaft.

- **Gardena Gartengeräte etwa kommunizieren künftig über unser digitales Übertragungsprotokoll Lemonbeat.**
- **Mit dem französischen Konzern Schneider Electric haben wir eine umfangreiche Partnerschaft abgeschlossen, Thema: „Ladesäulen für Elektromobilität“.**
- **Und wir haben in Kooperation mit Aldi Süd vor etwa 50 Filialen Schnell-Ladesäulen errichtet. Aldi-Kunden können so ihr Elektroauto kostenlos aufladen, während sie einkaufen.**

...das sind nur einige Dinge, die wir 2015 umgesetzt haben. Viele andere werden folgen.

Und damit bin ich auch schon wieder am Ausgangspunkt meiner Rede, Stichwort Umbruch.

Ja, ich bin überzeugt: Wir erleben gerade einen fundamentalen Umbruch unserer gesamten Industrielandschaft! Stabile, aber schwerfällige Strukturen tragen nicht mehr. Was zählt, sind Wendigkeit und Flexibilität. Konzerne müssen sich heute ständig hinterfragen und weiterentwickeln. Nur so können Sie neue Markttrends für sich nutzen, anstatt von ihnen überrollt zu werden.

Die Energiewende ist also Teil einer größeren Entwicklung. Sie ist ein Weckruf. Wir haben diesen Weckruf gehört, und wir greifen an. Wir bauen mit aller Konsequenz das innovative und dezentrale Energieunternehmen der Zukunft!

Meine Damen und Herren,

ich habe heute bewusst auf das Nacherzählen unseres Geschäftsberichtes verzichtet. Die Zahlen und Fakten darin sind und bleiben elementar. Bernhard Günther wird darauf jetzt gleich noch näher eingehen. Mir kam es aber darauf an, Ihnen den Weg dieses Unternehmens zu erläutern.

Wir befinden uns in der Phase vor dem Börsengang, der sogenannten Pre-IPO-Phase. Mir sind also ein wenig die Hände gebunden. Bei vielen Dingen darf ich rein rechtlich nicht zu sehr ins Detail einsteigen. Dennoch hoffe ich, die Idee hinter all dem ist klar geworden.

Oder anders gesagt: Kommunikation sollte der Verständigung dienen. Und in Zeiten des Umbruchs erst recht.

Damit gebe ich ab an meinen Kollegen Bernhard Günther, der Ihnen die Geschäftsentwicklung erläutert.

Bernhard Günther

Vielen Dank, Peter.

Meine Damen und Herren,

Peter Terium hat es ja schon angedeutet: Ich werde Ihnen nun einige Zahlen und Fakten vorstellen, bevor Sie die Einzelheiten in unserem Geschäftsbericht nachlesen. Wie in den vergangenen Pressekonferenzen werde ich mich bei meinen Ausführungen auf die wesentlichen Aspekte beschränken, um Ihnen mehr Zeit für Ihre Fragen zu geben.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich unsere operative Ertragslage wie erwartet deutlich verschlechtert. Zwar lag das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen – kurz EBITDA – mit 7,0 Milliarden Euro über unserem Ausblick von 6,1 bis 6,4 Milliarden Euro. Dies beruht aber insbesondere auf zwei Sondereffekten. Zum einen hatten wir im Zusammenhang mit der Vollkonsolidierung des slowakischen Energieversorgers VSE einen einmaligen Bewertungseffekt von +185 Millionen Euro. Zum anderen hatten wir einmalige Sondereffekte im Zusammenhang mit unserem Kraftwerksprojekt in Hamm.

Während die Wertberichtigung des Blocks D, den wir nicht fertigstellen werden, im EBITDA nicht enthalten ist, sind die positiven Effekte u.a. aus Versicherungsverleistungen enthalten. Im Betrieblichen Ergebnis von 3,8 Milliarden Euro sind alle Effekte enthalten. Es liegt im Rahmen unserer ursprünglichen Erwartungen.

Die operative Ertragsentwicklung ist insbesondere bestimmt durch den anhaltenden Margenverfall für die konventionelle Stromerzeugung. Hinzu kamen aber auch Belastungen in unserem britischen Vertriebsgeschäft. Hauptgrund dafür sind gravierende Prozess- und Systemprobleme bei der Privatkundenabrechnung. Überraschend hohe Ertragseinbußen erlitten wir auch dadurch, dass Privat- und Gewerbekunden zu anderen Anbietern wechselten oder nur dadurch gehalten werden konnten, dass wir Ihnen Kontrakte mit vergünstigten Konditionen anboten. Wie Peter Terium zuvor erläutert hat, haben wir mit neuem Management ein Restrukturierungsprogramm auf den Weg gebracht. Nach derzeitiger Planung soll sich die Situation 2016 stabilisieren, wird aber voraussichtlich erst 2018 vollständig behoben sein.

Es gibt aber auch positive Entwicklungen. Mit 493 Millionen Euro konnte unsere Tochter für erneuerbare Energien das Ergebnis mehr als verdoppeln.

Neben einer nachhaltigen operativen Ergebnisverbesserung hatte Innogy auch positive Einmaleffekte, insbesondere aus der Veräußerung von Anteilen an dem Offshore Wind Projekt Galloper.

Die weiteren Details zur Entwicklung in den einzelnen Unternehmensbereichen finden Sie in unserem Geschäftsbericht.

Nachfolgend möchte ich Ihnen nun kurz die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum bereinigten Nettoergebnis erläutern. Auch hier finden Sie weitergehende Details in unserem druckfrischen Geschäftsbericht.

Das neutrale Ergebnis hat sich gegenüber 2014 um 3,0 Milliarden Euro auf -2,9 Milliarden Euro verringert. Dies liegt insbesondere an den hohen Wertberichtigungen auf deutsche und britische Kraftwerke in Höhe von 2,1 Milliarden Euro vor dem Hintergrund der weiter verschlechterten Ertragsperspektiven.

Das Finanzergebnis hat sich demgegenüber um 0,3 Milliarden Euro auf -1,6 Milliarden Euro verbessert. Ausschlaggebend dafür waren Entlastungen bei den Zinsanteilen an den Zuführungen zu den langfristigen Rückstellungen.

Das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten lag mit - 0,6 Milliarden Euro im negativen Bereich. Trotzdem weisen wir Ertragsteuern in Höhe von 0,6 Milliarden Euro aus. Hintergrund ist insbesondere, dass wir im Organkreis der RWE AG aktive latente Steuern abgeschrieben haben, weil wir sie im überschaubaren Zeitraum voraussichtlich nicht nutzen können.

Die sogenannten „nicht fortgeführten Aktivitäten“ trugen rund 1,5 Milliarden Euro zum Ergebnis bei. Dies ist im Wesentlichen der Buchgewinn aus der Veräußerung unserer Tochtergesellschaft RWE Dea.

Nach Abzug der Anteile anderer Gesellschafter und der Ergebnisanteile für die Hybridkapitalgeber beläuft sich das Nettoergebnis auf -170 Millionen Euro.

Vor diesem Hintergrund haben wir bereits am 17. Februar 2016 unseren Dividendenvorschlag veröffentlicht. Danach schlägt der Vorstand der Hauptversammlung die Aussetzung der Dividende für die Stammaktien und eine Zahlung von 13 Cent je Aktie für die Vorzugsaktionäre vor.

Mit Aufstellung des Jahresabschlusses für das abgelaufene Geschäftsjahr 2015 muss der Vorstand dem Aufsichtsrat einen Gewinnverwendungsvorschlag vorlegen, den der Vorstand der Hauptversammlung unterbreiten will.

Inzwischen ist der Aufsichtsrat dem Vorschlag des Vorstands bekanntlich einstimmig gefolgt und hat der Hauptversammlung den gleichen Dividendenvorschlag unterbreitet.

Als wir uns im Vorstand mit dem Jahresabschluss befasst haben, war uns schnell klar: Der Dividendenvorschlag wird unterhalb der Kapitalmarkterwartungen liegen. Daher war von einer unmittelbaren Aktienkursrelevanz auszugehen.

Die gesetzlichen Vorgaben des Wertpapierhandelsgesetzes zwingen uns in einem solchen Fall zu einer ad-hoc Mitteilung. Eine Vorabstimmung mit einzelnen Aktionären ist nicht möglich. Die Veröffentlichung der Ad-hoc-Mitteilung vor knapp drei Wochen war damit keine Stilfrage – das war eine Rechtsfrage.

Jetzt von Paragraphen zurück zu den Zahlen:

Das bereinigte Nettoergebnis belief sich auf 1,1 Milliarden Euro und lag damit im unteren Bereich des prognostizierten Korridors von 1,1 bis 1,3 Milliarden Euro. Gegenüber dem Nettoergebnis wurde hier insbesondere das neutrale Ergebnis einschließlich der darauf entfallenden Steuern herausgerechnet.

Zudem ist vom Ergebnis der nicht fortgeführten Aktivitäten lediglich der auf 2015 entfallende Teil der Zinsen auf den Verkaufspreis von RWE Dea enthalten. Außerdem ist die Abschreibung der latenten Steuern bereinigt worden. Gegenüber dem Vorjahr geht das bereinigte Nettoergebnis um 12% zurück. Ausschlaggebend dafür war die verschlechterte operative Ertragslage.

Unsere Investitionen haben sich leicht auf 3,3 Milliarden Euro verringert, davon 2,9 Milliarden Euro für Sachanlageinvestitionen. Im Bereich der konventionellen Stromerzeugung haben wir im vergangenen Jahr die Kraftwerksprojekte in Hamm und im niederländischen Eemshaven abgeschlossen. Weitere Großprojekte haben wir bei den erneuerbaren Energien mit den Offshore Windparks Nordsee Ost und Gwynt y Môr zum Abschluss gebracht.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit war mit 3,3 Milliarden Euro 40% niedriger als 2014. Hier spiegelt sich u.a. die Margenverschlechterung in der konventionellen Stromerzeugung wider, die durch Effizienzverbesserungen nur teilweise aufgefangen werden konnte. Außerdem mussten wir höhere Sicherheitsleistungen für bestimmte Commodity-Derivategeschäfte erbringen. Großen Einfluss hatten auch Vorgänge, die sich in Veränderungen des Nettoumlaufvermögens niederschlugen.

Beispielsweise waren 2014 wegen einer Umstellung des Zahlungsrythmus nur sehr geringe Ausgaben für die Beschaffung von CO₂-Emissionsrechten angefallen. Dieser Einmaleffekt ist 2015 weggefallen.

Unsere Nettoschulden lagen zum 31.12.2015 bei 25,1 Milliarden Euro. Gegenüber Ende 2014 haben sie sich um 5,8 Milliarden Euro verringert.

Ausschlaggebend dafür war der Verkauf von RWE Dea, der inklusive Zinsen auf den Verkaufspreis mit 5,3 Milliarden Euro zum Schuldenabbau beitrug.

Für RWE hat die nachhaltige Stärkung der Finanzkraft weiterhin hohe Priorität. Unser wichtigstes Ziel ist, dass wir jederzeit – selbst im Falle von Finanzkrisen – in der Lage sind, uns am Fremdkapitalmarkt zu akzeptablen Konditionen zu refinanzieren.

Wie Sie wissen, steht unser Rating unter massiver Beobachtung der Rating-Agenturen. Das ist nichts Außergewöhnliches dieser Tage. Denn insgesamt stehen derzeit 40 europäische Energieversorger unter Beobachtung. Die deutschen Versorger allerdings haben wegen der Unsicherheiten in Sachen Kernenergie besonders schlechte Karten. In diesem Zusammenhang ist es für uns wichtig, zu einer konstruktiven Lösung mit der Atom-Kommission zu kommen, die uns finanziell nicht überfordert und unser Rating nicht weiter unter Druck bringt.

Damit gebe ich wieder zurück an Peter Terium.

Peter Terium

Danke, Bernhard.

Meine Damen und Herren,

nach der Gründung der neuen Gesellschaft für Vertrieb, Netze und erneuerbare Energien wird sich der Mutterkonzern RWE AG auf die konventionelle Stromerzeugung und den Energiehandel konzentrieren. Sie plant auch langfristig Mehrheitsaktionärin der RWE International SE zu bleiben und diese voll zu konsolidieren. Die Neustrukturierung des Konzerns ist also ganz bewusst keine Absage an die Stromerzeugung aus Kohle und Gas.

Mit unserer effizienten und flexiblen Kraftwerksflotte wollen wir weiterhin dafür sorgen, dass jederzeit ausreichend Strom zur Verfügung steht. Die RWE AG will also einen wesentlichen Beitrag zur Sicherheit und Flexibilität des Energiesystems leisten. Als Rückversicherung für die erneuerbaren Energien sind unsere konventionellen Kraftwerke ein Schlüssel für eine erfolgreiche Energiewende.

Oder anders gesagt: Erneuerbare Energien und konventionelle Kraftwerke sind zwei Seiten einer Medaille, die die Energiewende bezahlbar macht.

Eines ist aber auch klar: Angesichts eines anhaltenden Margenverfalls stehen wir in der konventionellen Stromerzeugung vor gewaltigen Herausforderungen. Hohe Sonderabschreibungen auf unseren deutschen und britischen Kraftwerkspark – Bernhard Günther hat es gerade gesagt – sind ein Spiegelbild der zuletzt weiter verschlechterten Ertragsperspektiven.

Es ist auch nicht damit zu rechnen, dass sich diese dramatische Situation in absehbarer Zeit nachhaltig verbessert. Eine rasche Erholung der Großhandelspreise für Strom ist jedenfalls nicht in Sicht. Der massive Ausbau der erneuerbaren Energien bietet in diesem Marksystem dafür keine Perspektive.

Das neue Gesetz der Bundesregierung zum künftigen Strommarktdesign reicht überhaupt nicht aus, um ausreichende Preissignale zu setzen. Schon auf relativ kurze Sicht wird sich herausstellen, dass wir flankierend und ergänzend dazu an einem Kapazitätsmarkt nicht vorbei kommen. Anders werden wir das gewohnt hohe Maß an Versorgungssicherheit nicht aufrechterhalten können.

Deshalb setzen wir uns entschieden dafür ein, dass die Diskussion über die Einführung eines Kapazitätsmarktes weiter geht – damit uns am Ende nicht die Zeit wegläuft und wir nicht auf ernsthafte Versorgungsengpässe zusteuern.

Neben der großen wirtschaftlichen Herausforderung stehen wir insbesondere bei der Braunkohleverstromung vor einer zusätzlichen großen klimapolitischen Aufgabe.

Klar ist: RWE steht zu den deutschen und europäischen Klimaschutzzielen. RWE steht zum Generationenprojekt einer Dekarbonisierung, wie sie beispielsweise die jüngste Weltklimakonferenz Ende vergangenen Jahres in Paris gefordert hat.

Aber auch hier lautet unser Credo: Strukturwandel ja, Strukturbrüche nein!

Es geht bei der Dekarbonisierung nicht um eine akademische Diskussion. Es geht ganz konkret um zehntausende Menschen, die im rheinischen Revier leben und arbeiten. Es geht um lokale und regionale Wertschöpfung.

Die Menschen in der Region wollen ein Mindestmaß an Planungssicherheit, und die haben sie verdient. Mit uns haben sie diese Planungssicherheit.

Wir haben klare Wegmarken eines sozial- und klimaverträglichen Umbaus der Energieversorgung definiert. Und dazu stehen wir.

Mit der Überführung von fünf 300 MW-Blöcken in die Sicherheitsbereitschaft werden sich unsere CO₂-Emissionen in der Braunkohleverstromung bis 2020 um 15 % verringern.

Infolge weiterer Kraftwerksschließungen werden unsere CO₂-Emissionen nach aktueller Planung im Jahr 2030 um 40 bis 50 % niedriger sein als heute. In den Folgejahren wird die Braunkohleverstromung weiter zurückgehen.

Irgendwann werden dann im rheinischen Revier nur noch BoA's Strom produzieren, sprich: Braunkohlenkraftwerke mit optimierter Anlagentechnik. Etwa Mitte des Jahrhunderts und damit passend zu unseren ehrgeizigen deutschen CO₂-Minderungszielen für 2050, werden dann auch die Tagebaue Garzweiler und Hambach erschöpft sein.

Kurzum: Unser Fahrplan zur weiteren Braunkohleverstromung in den kommenden Jahrzehnten steht vollständig im Einklang mit den nationalen und europäischen Klimaschutzzielen!

Lassen Sie mich eines aber ebenso klar und unmissverständlich festhalten: Bei einem Börsenpreis von rund 20 Euro je Megawattstunde kann die Braunkohle wirtschaftlich nicht überleben.

Nun zum zweiten Standbein der RWE AG. Das zweite Standbein der RWE AG wird der Handel mit Energie und Rohstoffen sein. Er dient nicht zuletzt dazu, den Einsatz unserer Kraftwerke zu optimieren.

Energiehandel ist ein profitables Geschäft, das wir ausweiten wollen. Wir haben bereits begonnen, in begrenztem Umfang in Energieunternehmen und -anlagen zu investieren, bei denen sich durch Restrukturierung und anschließenden Weiterverkauf innerhalb von drei bis fünf Jahren attraktive Renditen erzielen lassen.

Ein Beispiel dafür ist das Ende 2012 erworbene Steinkohlekraftwerk Lynemouth im Norden Englands. Wir haben die Weichen dafür gestellt, dass es mit staatlicher Förderung in ein Biomassekraftwerk umgewandelt werden kann, und die Anlage Anfang 2016 weiterverkauft.

Doch vergessen wir das dritte Standbein nicht: Als Hauptanteilseigner soll die RWE AG in hohem Maße von der neuen Gesellschaft profitieren – durch Erfolg und Wachstum, durch Dividenden.

Und damit komme ich zum Ausblick.

Trotz großer Erfolge bei der Umsetzung unseres Effizienzprogramms bleibt die Krise der konventionellen Stromerzeugung zentraler Bestimmungsfaktor für die Ertragsentwicklung von RWE.

Für 2016 erwarten wir ein EBITDA von 5,2 bis 5,5 Milliarden Euro, ein betriebliches Ergebnis von 2,8 bis 3,1 Milliarden Euro und ein bereinigtes Nettoergebnis von 0,5 bis 0,7 Milliarden Euro. Gegenüber 2015 ist das ein deutlicher Rückgang. Dies darf bei fallenden Strompreisen auch nicht überraschen. Zudem wirkt sich auch der Wegfall von Sondereffekten aus, die uns im vergangenen Jahr zugutekamen.

Unsere operativen und technischen Probleme im britischen Vertrieb gehen wir entschlossen an, rechnen aber auch für 2016 noch mit Belastungen. Neben dem operativen Geschäft gilt unser besonderes Augenmerk der Umsetzung der Ende 2015 beschlossenen Umstrukturierung des Konzerns. Wir stellen damit die Weichen für eine stärkere RWE, die sich in einem schwierigen Marktumfeld neue Perspektiven erschließen kann. Bis zum Börsengang führen wir dabei das Unternehmen aus einer Hand.

„Aus einer Hand“ heißt gemeinsam: Wir vier hier und unsere Kollegen in der neuen Tochtergesellschaft.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen: Wir haben schwierige Zeiten – aber gute Voraussetzungen. Ich bin überzeugt: Wir packen das!

Und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.