

Peter Terium
Vorsitzender des Vorstands
Ausführungen anlässlich
der Hauptversammlung der RWE AG
am 16. April 2014

Es gilt das gesprochene Wort.

Haben Sie sich über den unkonventionellen Anfang meiner diesjährigen Rede etwas gewundert? Das könnte ich gut verstehen.

Ich wollte Ihnen an einem Beispiel zeigen, was wir machen. Woran wir arbeiten. In welche Richtung wir uns entwickeln.

Ich wollte Ihnen zeigen, dass wir nicht nur über die Energiezukunft reden. Ich wollte Ihnen zeigen, dass wir sie gestalten. Dass wir dafür die richtigen Produkte haben. Und dass wir diese an den Kunden bringen.

Dabei setzen wir verstärkt auch auf Partner. Nehmen Sie zum Beispiel unsere Kooperation mit Nest – das Unternehmen, das Google Anfang des Jahres übernommen hat. RWE npower ist der einzige Energieversorger in Großbritannien, der dort den lernenden Nest-Thermostat vertreibt.

Und wir wollen mit Nest noch mehr machen: Wir sind überzeugt, dass der Heizungsregler von Nest nicht nur für Großbritannien das passende Produkt ist. Sondern auch für unsere anderen Märkte in Europa. Daher wollen wir unsere Kooperation mit Nest ausdehnen.

**Sie sehen: Wir reden nicht nur über die Energiezukunft.
Sondern wir machen das, was wir bei unserer Arbeit immer
beherzigen:**

Wir sagen, was wir tun.

Und wir tun, was wir sagen!

**Darauf ist auch unser Zukunftsbild ausgerichtet: „Wir werden
der glaubwürdige und leistungsstarke Partner für die
nachhaltige Umgestaltung des europäischen Energiesystems.“**

**Daran arbeiten wir täglich: Im Büro, im Kraftwerk, in der
Netzwerke, und bei Ihnen zuhause. „Glaubwürdiger und
leistungsstarker Partner für die nachhaltige Umgestaltung des
Energiesystems“ – das treibt mich und meine mehr als 66.000
Kolleginnen und Kollegen an.**

**Diesen Kolleginnen und Kollegen, allen Mitarbeiterinnen und
Mitarbeitern danke ich im Namen des gesamten Vorstands für
ihre Leistung im vergangenen Jahr.**

**Unsere Mitarbeiter stellen jeden Tag sicher, dass Computer,
Handys, Waschmaschinen und Produktionsanlagen laufen
können. Sie engagieren sich mit Leidenschaft für RWE, für ihr
Unternehmen. Dass wir die Anforderungen an RWE im Hinblick
auf Wettbewerbsfähigkeit, Innovationskraft und finanzielle
Stärke meistern werden.**

Ein großes Dankeschön dafür sicher auch in Ihrem Namen.

Meine Damen und Herren,

meine Vorstandskollegen und ich beantworten gleich Ihre Fragen. Vorab gebe ich bereits unsere Antwort auf drei wichtige Fragen:

- **Erstens: Wie ernst ist die Lage für Ihre RWE?**
- **Zweitens: Wie halten wir dagegen?**
- **Drittens: Wie sieht unsere Zukunft aus?**

Meine Damen und Herren,

wir sind in einer schwierigen Phase. Die Frage ist: „Wie ernst ist die Lage?“

Reden wir nicht drum herum: Die Lage ist sehr ernst.

Hohe Schulden belasten unsere Bilanz. Weil wir Milliardenbeträge in neue Gas- und Kohlekraftwerke investiert haben. Denn trotz des weiteren Ausbaus der Erneuerbaren bleiben sie unverzichtbar. Ohne sie kann die Versorgung mit Strom nicht zu jeder Zeit gewährleistet werden.

Dank unserer Investitionsoffensive besitzen wir hochmoderne Anlagen.

Diese Anlagen haben große Vorteile: Sie können besser die schwankende Nachfrage nach Strom befriedigen. Und sie können schneller als je zuvor die schwankende Einspeisung von Ökostrom ausgleichen.

Ein Beispiel ist unser neues Braunkohlekraftwerk in Neurath: In nur einer Viertelstunde können wir die Leistung je Block um 500 Megawatt erhöhen oder senken. Flexibler ist ein neues Gaskraftwerk auch nicht.

Zudem stoßen unsere Kraftwerke heute deutlich weniger Kohlendioxid aus. Niemand in Deutschland hatte darüber hinaus 2013 mehr umweltschonende Gaskraftwerke als wir.

Unsere Anlagen sind also hochmodern. Trotzdem verdienen die konventionellen Kraftwerke bei Weitem nicht mehr das Geld, das sie brauchen. Teilweise reichen die Einnahmen noch nicht einmal aus, um die Gehälter der Mannschaft vor Ort zu bezahlen.

Warum ist die Lage der konventionellen Kraftwerke so schwierig?

Dafür gibt es insbesondere einen Grund: stark subventionierter Solarstrom. Dieser drängt Gas- und Kohlekraftwerke aus dem Markt. Der Stromerzeugungsmarkt verändert sich dadurch grundlegend. Das Marktdesign passt nicht mehr für konventionelle Kraftwerke.

Das bleibt nicht ohne Folgen. In unserem Konzernabschluss 2013 hat das tiefe Spuren hinterlassen.

2,8 Milliarden Euro minus. Zum ersten Mal seit über 60 Jahren weist RWE einen Nettoverlust aus. Zum ersten Mal schreiben wir rote Zahlen.

Das liegt nicht am betrieblichen Ergebnis. Hier haben wir exakt das erwirtschaftet, was wir prognostiziert haben: 5,9 Milliarden Euro. Das sind acht Prozent weniger als im Vorjahr. Wie erwartet.

Aber wir mussten 4,8 Milliarden Euro außerplanmäßig abschreiben. Das drückt unser Ergebnis ins Minus.

Wir mussten auf unsere Kraftwerke hohe Wertberichtigungen vornehmen. Denn Solarstrom flutet die Netze. Strom aus Anlagen, für den die Betreiber eine feste Vergütung erhalten. Strom aus Anlagen, die wegen des Einspeisevorrangs nicht im Wettbewerb stehen. Dieser Solarstrom drängt die Gas- und Kohlekraftwerke aus dem Markt. Daher verdienen auch unsere Kraftwerke deutlich weniger Geld. Und damit sind diese Kraftwerke auch weniger wert. Das gilt insbesondere auch für die Niederlande.

Ein Blick auf die Strompreise verdeutlicht die ganze Misere: 45 Euro bekamen wir im Dezember 2012 für eine Megawattstunde Strom am deutschen Terminmarkt. Ende letzter Woche waren es nur noch 33 Euro. Fast 27 Prozent Preisverfall in gut 15 Monaten.

Mit anderen Worten: Unsere Kraftwerke werden in den kommenden Jahren noch weniger verdienen.

Die Krise in der konventionellen Stromerzeugung spiegelt sich schon lange auch im Kurs der RWE-Aktien. Seit der Katastrophe von Fukushima im März 2011 ist der Kurs der RWE-Stammaktie um rund 40 Prozent gefallen.

Denn: Am Kapitalmarkt zählt nicht der Erfolg von gestern. Viel wichtiger ist die Ertragsperspektive. Und gerade diese Ertragsperspektive hat sich leider verschlechtert.

Trifft uns die Lage, in der wir uns befinden, völlig unvorbereitet? Nein. Wir sahen das Unwetter kommen. Und wir haben uns darauf eingestellt.

Die zweite Frage ist also: „Wie halten wir dagegen?“

Bereits vor zweieinhalb Jahren haben wir angefangen, das Schiff wetterfest zu machen. Mit dem Programm „RWE 2015“ setzen wir auf die richtigen Maßnahmen, um unsere Finanzkraft zu stärken. Diese Maßnahmen haben wir mit Weitsicht geplant.

Und wir setzen sie konsequent um. Dabei kommen wir schneller als geplant voran.

Unser erstes Ziel lautete: das Ergebnis um eine Milliarde Euro verbessern. Und zwar nicht einmalig, sondern dauerhaft. Dies hatten wir uns für 2014 vorgenommen.

Im November vergangenen Jahres haben wir die zweite Milliarde nachgelegt - wie im Programm „RWE 2015“ von Anfang an angelegt. Zwei Milliarden Euro wollen wir dauerhaft einsparen.

Diese zwei Milliarden Euro werden nicht eins zu eins unser Ergebnis verbessern. Die allgemeinen Kostensteigerungen müssen wir gegenrechnen. Diese können wir – im Unterschied zu anderen Branchen – nicht über unsere Absatzpreise weitergeben.

Der größte Teil der Kosteneinsparungen kommt aber in unserem Ergebnis an: Es wird sich um mindestens 1,5 Milliarden Euro verbessern.

Wann wird es soweit sein?

Ursprünglich wollten wir bis Ende 2013 eine Ergebnisverbesserung von 750 Millionen Euro erreichen. Tatsächlich liegen wir bei einer Milliarde. Ein Jahr früher als geplant!

Und so zügig wird es weitergehen: Noch vor einigen Monaten war unser Ziel, das gesamte Programm bis Ende 2017 umzusetzen. Jetzt sieht es so aus, dass wir auch das ein Jahr früher schaffen.

Das gelingt natürlich nur, wenn wir unser hohes Tempo halten. Und nicht locker lassen.

Was machen wir konkret?

Zum einen verändern wir unsere Struktur. Wir machen sie noch schlanker. Wichtige Funktionen fassen wir zusammen.

Einige Beispiele:

- **Die Stromerzeugung aus fossilen Brennstoffen und Kernenergie haben wir Anfang 2013 in der RWE Generation gebündelt. Dies hat zu signifikanten Einsparungen geführt.**
- **Anfang dieses Jahres haben wir die RWE Retail ins Leben gerufen. In ihr bündeln wir die Kompetenz unserer wichtigsten Vertriebseinheiten aus allen Ländern, in denen wir tätig sind. So erschließen wir Synergiepotenziale bei unseren Vertriebsaktivitäten und beschleunigen Produktinnovationen.**

- **Konzernweite Standardprozesse wie Rechnungswesen und Einkauf führen wir in einer neuen Servicegesellschaft unter einem Dach zusammen.**
- **Auch Expertenwissen wie Steuern oder Recht bündeln wir konzernweit in zentralen Einheiten.**

So sparen wir spürbar Geld. Und werden noch wettbewerbsfähiger. Das Programm „RWE 2015“ ist allerdings mehr als nur Kostensenkungen und Reorganisation. Das allein würde nicht ausreichen.

Wir verändern auch das „Wie“:

Wie wir Dinge angehen.

Wie wir miteinander umgehen.

Und wie wir unsere Mitarbeiter fordern und fördern.

Mehr denn je sind Kreativität und Initiative gefragt. In allen Tätigkeitsfeldern und allen Unternehmensbereichen.

Wer RWE mit einer guten Idee voranbringen kann, sollte nicht auf Impulse von oben warten. Kämen Neuerungen nur top-down zustande, wären wir viel zu langsam, um im Wettbewerb zu bestehen. Und genau darum geht es. Im Wettbewerb zu bestehen.

Im Unternehmen trägt der kulturelle Wandel bereits Früchte. So kommen wir mit unseren Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung auch deswegen deutlich schneller voran als geplant, weil wir Dinge nicht nur von oben vorgeben.

So schaffen wir die Grundlage für künftiges Wachstum. Solide Finanzen sind dabei die Grundvoraussetzung.

Da hilft das für uns positive Urteil im Revisionsverfahren mit dem russischen Gaskonzern Gazprom Ende Juni 2013. Das Schiedsgericht hat uns verbesserte Preiskonditionen für Erdgasbezüge von Gazprom zugesprochen. Und eine Entschädigung von rund einer Milliarde Euro.

Der Hintergrund: Der langfristige Bezugsvertrag mit Gazprom hatte wegen einer darin enthaltenen Ölpreisbindung zu hohen Belastungen für uns geführt. Diesen konnten wir jetzt in einer zweiten Verhandlungsrunde bis Mitte 2016 für uns völlig verlustfrei stellen.

Beim Schuldenabbau kommen wir ebenfalls gut voran: 2013 haben wir die Schulden um mehr als zwei Milliarden auf unter 31 Milliarden Euro gesenkt. Anders ausgedrückt: Es ist uns gelungen, unsere Schulden in einem Jahr um sieben Prozent abzubauen.

Damit passt unsere Verschuldung aber immer noch nicht zu unseren Erträgen.

Die Ratingagenturen Moody's und Standard & Poor's bescheinigen RWE zwar immer noch eine hohe Kreditwürdigkeit. Allerdings bewerten sie unsere Kreditwürdigkeit nicht mehr so gut wie früher.

Oberste Priorität hat für uns, dass wir uns jederzeit im gewünschten Maße und zu akzeptablen Konditionen mit Fremdkapital eindecken können. Selbst in Krisenphasen an den Finanzmärkten.

Damit wir uns jederzeit Fremdkapital beschaffen können, müssen wir unsere Verschuldung im Griff behalten.

Darum achten wir auf unseren Verschuldungsfaktor. Das ist das Verhältnis von Nettoschulden zu EBITDA.

In den vergangenen drei Jahren lag unser Verschuldungsfaktor bei 3,5. Das heißt: Wir hatten dreieinhalb mal so viele Nettoschulden wie wir vor Steuern und Abschreibungen verdient haben.

Diesen Verschuldungsfaktor wollen wir mittelfristig auf 3,0 senken. Das heißt: Wir müssen unsere Schulden abbauen. Oder unser EBITDA steigern. Oder beides.

Wie erfolgreich wir dabei sind, wird sich künftig für uns als Vorstand und gut 1.600 Top-Führungskräfte unmittelbar finanziell auswirken. Wir haben eine Zielvorgabe: Bis Ende 2016 soll der Verschuldungsfaktor auf 3,0 sinken. Dazu müssen noch viele Ideen geboren und umgesetzt werden. Überschreiten wir die 3,0, dann fällt unsere Vergütung geringer aus.

Sie sehen: Wir nehmen die Sache ernst. Wir arbeiten konsequent daran, unsere Finanzsituation zu verbessern.

Dazu gehört auch die altbewährte Regel: Langfristig nicht mehr Geld auszugeben als wir einnehmen.

Seit 2008 haben wir jedes Jahr mehr investiert und an unsere Aktionäre ausgeschüttet, als wir in dem Jahr eingenommen haben. 2013 haben wir es fast geschafft, beides in der Waage zu halten. Und ab 2015 wollen wir nur noch so viel für Investitionen und Dividende ausgeben, wie wir durch unser Geschäft einnehmen.

Deshalb haben wir auch bei den Investitionen den Rotstift angesetzt. Das wird aber sicherlich kein Dauerzustand sein.

Auch der Verkauf von Unternehmensteilen hilft, unsere Finanzlage zu verbessern.

Im vergangenen Jahr haben wir beispielsweise unseren tschechischen Ferngasnetzbetreiber Net4Gas verkauft. 2,2 Milliarden Euro flossen uns 2013 insgesamt aus Veräußerungen zu.

Auch beim Verkauf unserer Upstream-Tochter RWE Dea können wir einen Erfolg vorweisen. Bereits nach 12 Monaten haben wir den Kaufvertrag unterzeichnet. Das ist sehr schnell für solch eine komplexe Transaktion!

Der zugrunde gelegte Unternehmenswert liegt bei rund 5,1 Milliarden Euro. Besser als von vielen Finanzanalysten erwartet. Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt, um unsere Finanzkraft zu stärken. Denn dank der Erlöse aus dem Verkauf müssen wir unsere fälligen Anleihen in den nächsten beiden Jahren nicht refinanzieren.

Ich möchte eines betonen: Der Verkauf von RWE Dea hat vor allem strategische Gründe. Da Gas heutzutage ausreichend an der Börse beschafft werden kann, hat der Zugang zu eigenen Gasquellen keine strategische Bedeutung mehr. Zudem bestehen kaum Synergien zwischen RWE Dea und unserem übrigen Kerngeschäft.

Meine Damen und Herren,

um unsere Finanzkraft zu stärken, müssen wir jedoch noch mehr tun. Dazu gehört auch, die Dividende der aktuellen Ertragslage und den unsicheren Rahmenbedingungen anzupassen.

Für das Geschäftsjahr 2013 schlagen wir Ihnen heute eine Dividende von 1 Euro je Aktie vor. Dies würde unser Unternehmen gegenüber dem Vorjahr um über 600 Millionen Euro entlasten.

Uns ist bewusst, dass die meisten von Ihnen mit einer höheren Dividende gerechnet hatten.

Uns ist bewusst, dass die Kürzung bei Ihnen keine positiven Reaktionen hervorruft.

Uns ist bewusst, dass sinkende Dividenden und ein fallender Aktienkurs teilweise mit harten Einschnitten für Sie verbunden sind. Das gilt sowohl für unsere privaten wie auch für unsere kommunalen Aktionäre.

Darum haben wir uns im Vorstand und Aufsichtsrat die Entscheidung nicht leicht gemacht. Aber wir fühlen uns dazu verpflichtet – zum langfristigen Wohl unseres gemeinsamen Unternehmens.

Meine Damen und Herren,

unter verlustbringenden Gas- und Kohlekraftwerken leidet nicht nur RWE. Wer heutzutage in Westeuropa ein konventionelles Kraftwerk betreibt, hat ein Problem. Dies ist eine unmittelbare Folge des rasanten, stark subventionierten Ausbaus der erneuerbaren Energien.

Wir müssen unser unter Druck geratenes Erzeugungsgeschäft wieder profitabel machen. Und wir wollen unsere Position als einer der führenden Kraftwerksbetreiber in Europa langfristig sichern.

Ob uns das gelingt, hängt nur zum Teil von uns selbst ab.

Wie andere Energieversorger haben auch wir bereits angekündigt, verlustbringende Kraftwerke einzumotten. Oder ganz abzuschalten. Darunter auch unser niederländisches Gaskraftwerk Claus C. Die Anlage ist fabrikneu. Auf dem höchsten technischen Stand. Aber sie verdient ihre laufenden Betriebskosten nicht. Deshalb nehmen wir sie vom Netz.

Das zu akzeptieren fällt nicht nur mir sehr schwer. Es geht vor allem der Mannschaft in der Anlage nahe.

Dass es vielen Wettbewerbern ähnlich wie RWE ergeht, ist kein Trost.

Auch die künftigen politischen Weichenstellungen werden unser Ergebnis beeinflussen. Ich glaube, das ist uns allen in den letzten Jahren sehr bewusst geworden.

Wir legen aber nicht die Hände in den Schoß. Wir warten nicht ab, was in Berlin und Brüssel passiert. Die Politik bestimmt über den Rahmen. Über unseren Erfolg bestimmen wir.

Und damit bin ich beim dritten Thema angelangt:

„Wie sieht unsere Zukunft aus?“

Im Vordergrund steht: Auf der Basis solider Finanzen wollen wir langfristig wachsen.

Bei allen Anstrengungen, die wir künftig in Richtung Wachstum unternehmen: Die ErgebnISRückgänge im Kraftwerksgeschäft werden wir zunächst nicht auffangen können. Dazu sind diese einfach zu groß. Wir müssen unsere Finanzen im Blick behalten. Darum werden wir uns Wachstum nicht kaufen. Wir werden es erarbeiten. Stück für Stück.

- **Zum ersten werden wir Chancen für Wachstum in unseren bestehenden Geschäftsfeldern ausloten und nutzen.**
- **Zum zweiten werden wir Innovationen vorantreiben und zum wirtschaftlichen Erfolg führen.**
- **Zum dritten werden wir Effizienzsteigerungen im täglichen Arbeiten verankern und dadurch weitere Kosten senken.**

Zugegeben, unsere neue Ertragsbasis ist niedriger, als wir es gewohnt waren. Aber sie ist stabil. Von hier aus werden wir mittelfristig auf Wachstum umschalten. Unser integriertes Geschäftsmodell bietet dafür viele Ansätze. Denn RWE steht auf vier Säulen:

Neben Erzeugung sind das die Netze, der Vertrieb und der Handel. Diese sind gesund. Wir investieren weiter in die erneuerbaren Energien. Sie bleiben ein strategisches Wachstumsfeld.

Dabei verteilen wir Investitionen und Risiken auf mehrere Schultern. Das heißt: Wir holen verstärkt öffentliche und private Investoren ins Boot. Mit unserem technischem Know-how sind wir aber weiterhin die Entwickler und Betreiber der Anlagen.

In Zukunft konzentrieren wir uns vor allem auf Windkraftanlagen an Land. Wir investieren in Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden und Polen.

Außerdem errichten wir derzeit zwei Offshore-Windparks. Einen vor der walisischen Küste. Und einen nahe Helgoland. Diese werden wir Ende diesen Jahres beziehungsweise im Frühjahr nächsten Jahres fertigstellen.

Sind die Anlagen am Netz, wird RWE Innogy ihr Ergebnisniveau verdoppeln – auf 400 bis 500 Millionen Euro.

Unser Netzgeschäft wird auch weiterhin stabile Erträge liefern. Es hat eine breite Basis: Wir versorgen nahezu jede vierte Kommune in Deutschland mit Strom und Gas. Dieses Feld ist hart umkämpft.

Aber wir haben aufgrund unserer Kompetenz und dem Einsatz unserer Mitarbeiter mit mehr als 3.000 Gemeinden rund 4.000 Konzessionsverträge. Damit sind wir in einer starken Marktposition.

Wir betreiben in Deutschland zusammengerechnet eines der längsten Verteilnetze für Strom: insgesamt rund 330.000 Kilometer. Und unsere Netze sind mit die leistungsfähigsten: Über die Verteilnetze von RWE erhalten rund 14,5 Millionen Einwohner in Deutschland ihren Strom. Das ist fast jeder Fünfte!

Um eine zuverlässige Stromversorgung zu garantieren, investieren wir in den Erhalt und Ausbau der Netze: Bis 2016 rund 650 Millionen Euro – und zwar jährlich! Wir sorgen dafür, dass der Strom da ins Netz eingespeist wird, wo er produziert wird. Und da ankommt, wo er gebraucht wird.

Unsere Netze machen die Energiewende erst möglich: Knapp 300.000 Anlagen auf Basis erneuerbarer Energien sind aktuell angeschlossen.

Das heißt aber auch: Unsere Netze müssen noch besser auf die schwankende Einspeisung von Ökostrom reagieren können. Darum entwickeln wir neue Steuer- und Regeltechniken.

So machen wir das Netz fit für die Zukunft. Beispielsweise treiben wir mit unserem Projekt „Smart Country“ den Aufbau intelligenter Netze in ländlichen Regionen voran.

Solche Innovationen sind für das Gelingen der Energiewende von zentraler Bedeutung.

Hier liegen wir ganz vorn. Ein Beleg dafür: Die European School of Management and Technology hat die Innovationsfähigkeit von 16 großen europäischen Energieversorgern verglichen. RWE liegt auf Platz drei. Damit sind wir unter den deutschen Energieversorgern der Beste.

Meine Damen und Herren,

neue Wachstumsfelder zu erschließen und Innovationen voranzutreiben, sind ganz zentrale Anliegen von uns.

Wir führen unser Know-how in Sachen Energieversorgung und Informationstechnologie zusammen. Wir entwickeln neue Geschäftsmodelle, die unser angestammtes Vertriebsgeschäft von Strom und Gas erweitern.

Wir versorgen bereits über 23 Millionen Haushalte und Unternehmen mit Strom und Gas. Wir gehören damit in Europa zur Spitzengruppe. Das ist eine hervorragende Ausgangsposition!

Um neue Produkte zu entwickeln und neue Vertriebskanäle zu erschließen, setzen wir verstärkt auf Partner.

Das Ergebnis sind innovative Angebote, die auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind.

Wir wollen die Energiezukunft gemeinsam mit unseren Kunden vorantreiben. Wir bieten unseren Kunden passende Produkte.

Dafür drei Beispiele.

Erstes Beispiel: RWE Smart Home zur Steigerung der Energieeffizienz. Das habe ich Ihnen vorhin vorgeführt.

Zweites Beispiel: RWE HomePower Solar. Wer selbst Strom etwa mit einer Solaranlage erzeugt, der kann ihn damit speichern. Der Kunde muss seinen selbst erzeugten Strom nicht ins Netz einspeisen. Er kann ihn später selbst verbrauchen. Das wird zunehmend attraktiver, da die Einspeisevergütungen sinken und der Strompreis steigt.

Drittes Beispiel: RWE SmartCompany. Das ist ein Angebot an kleinere und mittlere Unternehmen. Damit lässt sich der Energieverbrauch über mehrere Standorte optimieren. Und die Kosten lassen sich um bis zu 20 Prozent senken.

Dies sind nur drei Beispiele. Über die ganze Bandbreite unseres Angebots können Sie sich heute im Foyer unserer Hauptversammlung informieren. Und jederzeit auf unseren Internetseiten oder in einem unserer Kundencenter.

Neben dem Produkt muss auch die Servicequalität stimmen.

Daher freue ich mich sehr, dass die Kundenbetreuer der RWE Vertrieb 2013 mit dem Deutschen Servicepreis ausgezeichnet wurden. In der Kategorie „Energie“ hat RWE 64 Konkurrenten hinter sich gelassen. Im Januar konnten wir nahtlos an die gute Bewertung anschließen. Bei einer Markenerhebung der renommierten Beratungsgesellschaft imug hat RWE den ersten Platz belegt.

**Das ist Auszeichnung und Ansporn für uns zugleich:
Wir möchten all unseren Kunden stets den besten Service bieten. Die Ansprüche unserer Kunden noch besser erfüllen. Und das nicht nur in Deutschland. Sondern in allen Ländern, in denen wir tätig sind. Daran arbeiten wir mit aller Kraft.**

Sehr geehrte Damen und Herren,

stabile Finanzen, innovative Produkte und Ausrichtung am Kunden – das sind wichtige Elemente der Zukunft unseres Unternehmens.

Bereits voriges Jahr hatten wir gesagt, dass wir für 2014 von einem weiteren deutlichen Ergebnisrückgang ausgehen. Ein Grund dafür: 2014 fehlt die Einmalzahlung aus dem Gazprom-Urteil.

Ein zweiter Grund: Die Ergebnisse aus dem Kraftwerksgeschäft gehen weiter zurück. Das kann auch gar nicht anders sein.

Denn aktuell profitieren wir noch von unserer Absicherungsstrategie. Wir verkaufen unsere Stromerzeugung zwei bis drei Jahre im Voraus. Daher werden wir die jetzigen sehr niedrigen Strompreise erst 2016 in unseren Ergebnissen sehen.

Wo werden wir 2014 landen?

Beim EBITDA erwarten wir aus heutiger Sicht 7,6 bis 8,1 Mrd. Euro. Das wären um die 10 Prozent weniger als 2013.

Beim betrieblichen Ergebnis könnte der Rückgang zum Vorjahr noch deutlich größer ausfallen.

Unsere Dividendenpolitik ab 2014 orientiert sich an einer Ausschüttung von 40 bis 50 Prozent des nachhaltigen Nettoergebnisses. Hier erwarten wir einen Wert von 1,3 bis 1,5 Milliarden Euro. In allen Prognosezahlen ist RWE Dea noch ganzjährig enthalten.

Anfang dieser Woche hat das Finanzgericht Hamburg ein erstes Urteil in Sachen Rückzahlung der Kernbrennstoffsteuer für unser Kernkraftwerk Emsland getroffen.

Wir hatten beantragt, dass wir die bislang gezahlte Kernbrennstoffsteuer zurückerstattet bekommen. Das Finanzgericht Hamburg hat unserem Antrag auf Rückzahlung stattgegeben. Wir werten das Urteil als positiv.

Allerdings hat dies keinerlei Auswirkungen auf unser Ergebnis. Denn bis das Bundesverfassungsgericht oder der Europäische Gerichtshof in der eigentlichen Sache entscheiden werden, belastet die Steuer weiterhin unsere Ergebnisse. Wir erwarten ein Urteil nicht mehr in diesem Jahr.

Damit komme ich zur Frage: Wie sieht es nach 2014 aus?

Wir erwarten, dass sich die dramatischen Entwicklungen der vergangenen Jahre so nicht weiter fortsetzen werden. Unsere Ergebnisse werden sich nach heutigem Kenntnisstand weitgehend stabilisieren, allerdings auf einem gegenüber den Vorjahren niedrigerem Niveau.

Wir richten uns auf diese neue Normalität ein. Wir wollen von diesem Niveau wieder einen Wachstumskurs einschlagen. Ob uns dies schon im nächsten Jahr gelingt, können wir heute noch nicht abschließend beurteilen. Denn damit das gelingt, müssen auch die Umfeldbedingungen stabil bleiben.

**Meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,**

**mit einem Zitat von Albert Einstein möchte ich meine Rede
beenden. Er sagte:**

**„Mehr als die Vergangenheit interessiert mich die Zukunft.
Denn in ihr gedenke ich zu leben.“**

**Ich danke Ihnen für Ihr Vertrauen in den vergangenen Jahren.
Ich freue mich, wenn Sie uns als Aktionäre weiter begleiten.**

Herzlichen Dank!