Peter Terium/Dr. Bernhard Günther
RWE-Bilanzpressekonferenz
für das Geschäftsjahr 2014
Essen, 10.03.2015
09:30 Uhr MEZ/08:30 Uhr UK-Zeit

Es gilt das gesprochene Wort.

Peter Terium

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

**einen schönen guten Morgen und willkommen zu
unserer diesjährigen Bilanzpressekonferenz.**

**Gemeinsam mit meinen Kollegen Rolf Martin Schmitz,
Bernhard Günther und Uwe Tigges begrüße ich Sie
sehr herzlich. Schön, dass Sie da sind. Wir freuen uns
über Ihr Interesse.**

**Rückblickend können wir als erstes festhalten: Das
Geschäftsjahr 2014 war nicht einfach. Dennoch kann
es sich sehen lassen. Wir halten, was wir versprechen,
wir setzen um, was wir ankündigen. Wir haben an
entscheidenden Stellen mehr und schneller geliefert
als prognostiziert.**

Allerdings verschlechtert sich das Umfeld vor allem in der konventionellen Stromerzeugung schneller und stärker als wir gegensteuern können.

Aber: Das, was in unserer Macht steht, haben wir getan. Eins nach dem anderen. Step by step.

Das gilt für die Stärkung unserer Finanzkraft, die Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit und unsere strategische Ausrichtung auf die Energiewende.

Wir liefern – und zwar oft schneller als erwartet.

Die Dinge, die wir beeinflussen konnten, haben wir erfolgreich vorangebracht:

- **Der Verkauf von RWE Dea wurde vor wenigen Tagen erfolgreich abgeschlossen. Mit rund 5,1 Milliarden Euro haben wir einen sehr guten Preis erzielt. In den vergangenen drei Jahren haben wir durch Desinvestitionen 5,3 Milliarden Euro eingenommen. Mit den Erlösen aus dem Verkauf von RWE Dea wird unsere Nettoverschuldung in diesem Jahr auf deutlich unter 30 Milliarden Euro zurückgehen. Etwa 20 Milliarden Euro unserer Nettoschulden sind langfristige Rückstellungen. Lediglich den Rest gilt es fortlaufend zu bedienen. Das ist für ein**

Unternehmen unserer Größe und mit dem entsprechenden Cash Flow eher ein niedriger Wert.

- **Bei der Umsetzung unserer Maßnahmen zur Effizienzsteigerung waren wir erneut schneller als erwartet. Ende 2014 haben wir nachhaltige Effizienzverbesserungen in Höhe von 1,4 Milliarden Euro erzielt – davon 400 Millionen Euro im Jahr 2014. Das sind 250 Millionen Euro mehr als geplant. Sie zahlen direkt auf unser betriebliches Ergebnis ein. Vor diesem Hintergrund haben wir unser bisheriges Ziel von 1,5 Milliarden Euro auf 2 Milliarden Euro aufgestockt, die wir ab 2017 erreichen wollen.**
- **Unser Ziel, Investitionen und die Ausschüttung der Dividende vollständig aus dem operativen Mittelzufluss zu finanzieren, haben wir bereits 2014 erreicht. Ein Jahr früher als erwartet. Mehr noch: Wir haben sogar einen Überschuss von 1,1 Milliarden Euro erwirtschaftet. Allerdings haben uns hier Einmaleffekte geholfen, die sich 2015 so nicht wiederholen werden.**
- **Ab dem Geschäftsjahr 2015 stellen wir die Dividendenausschüttung auf eine ehrlichere Grundlage. Künftig wird sich unser Dividendenvorschlag im Wesentlichen an den**

operativen Mittelzuflüssen, der Verschuldungssituation und der Ertragslage des Konzerns orientieren.

- **Für unsere Ausgabendisziplin spricht auch, dass wir unsere Sachinvestitionen seit 2011 von 6,4 Milliarden Euro auf 3,2 Milliarden Euro im Jahr 2014 zurückgefahren haben. Allerdings ohne unsere Wachstumsfelder aus dem Blick zu verlieren:**
- **Den Ausbau der erneuerbaren Energien haben wir im vergangenen Jahr mit Investitionen von rund einer Drei-Viertel-Milliarde Euro fortgesetzt. RWE Innogy hat Anlagen mit einer Leistung von insgesamt 320 Megawatt neu in den kommerziellen Betrieb genommen.**
- **Wir machen die Netze fit für die Energiewende – smart und intelligent. Im vergangenen Jahr haben wir allein in Deutschland rund 770 Millionen Euro in unsere Verteilnetze investiert.**
- **Mit europaweit mehr als 3.700 Ladepunkten treiben wir die Elektromobilität voran. In mehr als 20 europäischen Ländern sind unsere Ladestationen im Einsatz.**

- **Unser Know-how im Energiehandel nutzen wir verstärkt auch auf Märkten außerhalb Europas. Das kostet wenig extra und bringt doch einiges. Nach New York und Singapur haben wir zuletzt in Mumbai und Jakarta neue Handelsbüros eröffnet.**
- **Was gibt es sonst noch an Fortschritten? Was tun wir konkret?**
- **Mit der Innovation@RWE erschließen wir bei RWE rund um das Thema Energie ganz neue Geschäftsfelder. Und zwar jenseits unseres angestammten Tagesgeschäfts und in enger Zusammenarbeit mit externen Partnern. Innovationsfähigkeit ist der Katalysator für unseren Wachstumserfolg im Netz- und Vertriebsgeschäft. Unter anderem hat sich das Innovationsteam zur Aufgabe gemacht, unsere laufenden Aktivitäten auf dem Gebiet der Hausautomatisierung weiterzuentwickeln. Dazu wurden bereits internationale Expertenteams gebildet. Ein Meilenstein war Anfang 2015 die Gründung der Initiative „German Tech Entrepreneurship Center“ (GTEC). Diese Initiative haben wir gemeinsam mit der Europäischen Schule für Management und Technologie (ESMT) und Partnern aus der Industrie wie Henkel gestartet. Ziel ist es, junge innovative**

Unternehmen mit etablierten internationalen Gesellschaften und Forschungseinrichtungen zusammenzubringen. Auf diese Weise wollen wir neuen Geschäftsmodellen zum Durchbruch verhelfen. Gleichzeitig wollen wir mit dieser Partnerschaft auch die Erfolgchancen unserer eigenen Ideen verbessern.

- **Auch strukturell haben wir vieles angepackt: Querschnittsfunktionen wie Rechnungswesen, Finanzen, Einkauf und Personal haben wir konzernweit in der RWE Group Business Services GmbH gebündelt. Dadurch wurden erhebliche Synergien erzielt. Standardprozesse fassen wir in Shared Service Centers zusammen, Expertenwissen in Centers of Expertise.**
- **Das hilft den operativen Gesellschaften, sich auf ihre Kernaufgaben zu konzentrieren. Beispiel RWE Generation: Innerhalb von zwei Jahren haben wir aus ursprünglich drei Erzeugungsbereichen einen europäischen Stromproduzenten geformt. RWE Generation ist ein Vorbild in Sachen Effizienz und Kostenbewusstsein.**
- **Auch unsere Vertriebsgesellschaften, die sich um 23 Millionen Kunden kümmern, werden seit Anfang des vergangenen Jahres gemeinsam**

geführt. Dazu haben wir die RWE Retail ins Leben gerufen. Mit der länderübergreifenden Bündelung unserer Vertriebssteuerung wollen wir effizienter werden, das Wachstum stärken und Produktinnovationen beschleunigen.

- **Im Online-Vertrieb sind wir Marktführer. Unsere Online-Marke eprimo arbeitet profitabel und zählt inzwischen mehr als 1 Million Kunden. Damit sind wir nicht nur die Nummer 1 der deutschen Online-Anbieter für Strom und Gas, sondern auch Marktführer bei Service und Qualität!**
- **Was bedeuten diese ganzen Veränderungen für unsere Mitarbeiter? Der fundamentale Wandel unseres Umfeldes macht eine radikale Veränderung unserer Denk-, Arbeits- und Verhaltensweisen erforderlich – und zwar nicht nur mit Blick auf das, was wir tun, sondern auch mit Blick darauf, wie wir es tun. Dazu zählen ein neuer Führungsstil ebenso wie schnellere Entscheidungsprozesse.**
- **Auf unserem Weg zu einer neuen Unternehmenskultur haben wir im vergangenen Jahr deutliche Fortschritte gemacht. Unser Ziel ist eine Kultur der Offenheit und der Kritikfähigkeit. Eine Kultur, die auf Leistung**

ausgerichtet ist, Innovationen fördert und auf flachen Hierarchien beruht.

- **Mit dem Projekt „New Way of Working“ stärken wir die Leistungs- und Kundenorientierung unserer Mitarbeiter und beteiligen sie stärker an Entscheidungsprozessen. Gleichzeitig sorgen wir für eine effizientere Zusammenarbeit innerhalb des gesamten Konzerns.**
- **Mit den Gewerkschaften haben wir einen sehr moderaten und unserer wirtschaftlichen Situation angemessenen Tarifabschluss erzielt. Das war ein hartes Stück Arbeit. Aber es hat sich gelohnt. Das Ergebnis ist für beide Seiten akzeptabel.**
- **Machen wir uns aber nichts vor: Der Strukturwandel in der Energiewirtschaft und die Restrukturierung unseres Konzerns bringen es mit sich, dass wir in Zukunft weniger Mitarbeiter beschäftigen werden. Auf der anderen Seite gibt es Wachstumsfelder, wo qualifiziertes Personal gefragt ist. Um Angebot und Nachfrage schnell und effektiv zur Deckung zu bringen, haben wir 2014 den internen Stellenmarkt „SWITCH“ auf den Weg gebracht. „SWITCH“ ist für alle da, die sich verändern möchten – nicht allein für diejenigen, deren Stellen wegfallen. Besonders**

freue ich mich, dass es uns gelungen ist, auch dieses Projekt in engem Schulterschluss mit den Arbeitnehmervertretungen zu realisieren.

Das, was wir im vergangenen Jahr erreicht haben, ist nicht das Verdienst einer Hand voll Manager. Es ist das Verdienst aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Arbeitnehmervertretungen und der Gewerkschaften. Und es ist nicht zuletzt das Ergebnis einer vertrauensvollen und konstruktiven Zusammenarbeit mit unserem Aufsichtsrat.

Wie sagt man hier: Wenn's eng wird, rücken wir zusammen.

Die Erfolge des Jahres 2014 sind das Ergebnis von „We are RWE“. Das Ergebnis von „einer RWE“. Dafür möchte ich mich bei allen Beteiligten herzlich bedanken!

Und so, wie wir 2014 gestaltet haben, meine Damen und Herren, so machen wir 2015 weiter. Schritt für Schritt.

Im Rahmen unseres Programms zur Effizienzsteigerung haben wir uns – wie gesagt – ein neues Ziel in Höhe von 2 Milliarden Euro ab 2017 gesetzt.

In puncto Investitionen bleibt es bei strikter finanzieller Disziplin. Für 2015 planen wir einen Mitteleinsatz von 2,5 bis 3,0 Milliarden Euro. Ab 2016 gehen wir von etwa 2 Milliarden Euro aus. Die rückläufigen Zahlen sind ein Spiegelbild unseres auslaufenden Kraftwerkserneuerungsprogramms.

Trotz all dieser guten Fortschritte bleibt unsere Lage schwierig. Die Krise der konventionellen Stromerzeugung wird auch weiterhin unsere Ertragssituation prägen. Dennoch blicken wir nach vorn, und wir nehmen wieder stärker Wachstumsoptionen in den Blick: Mit der gebotenen Vorsicht, möglichst intelligent und ohne unsere finanzielle Disziplin aus dem Auge zu verlieren. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren gezeigt, dass wir finanzielle Disziplin wahren können. Und wir werden auch jetzt nur solche Wachstumsprojekte starten, die mit kalkulierbaren unternehmerischen Risiken verbunden sind.

Meine Damen und Herren,

die künftige Energiewelt wird geprägt sein durch die Stromerzeugung auf Basis regenerativer Energien, dezentrale Versorgungsstrukturen, hochflexible Kraftwerke, intelligente Netze und Kundenbedürfnisse, die mehr beinhalten als den bloßen Bezug von Strom und Gas.

Das heißt: In den Bereichen Vertrieb, Netze sowie erneuerbare Energien eröffnet uns die Energiewende neue Wachstumschancen – und die wollen und werden wir nutzen.

Unsere mehr als 23 Millionen Strom- und Gaskunden erwarten von uns nicht nur faire Preise und eine sichere Versorgung. Sie erwarten zugleich Produkte, die exakt ihrem Bedarf gerecht werden. Dabei sehen wir, wie sich das Verhalten unserer Kunden – speziell der Privathaushalte – nach und nach verändert: Weg vom reinen Konsumenten zum sogenannten „Prosumer“, der seinen Strom auch selbst produziert und mehr und mehr auch speichert.

Um uns in diesem Marktumfeld zu behaupten, gehen wir über den reinen Vertrieb von Strom und Gas weit hinaus: Wir entwickeln neue Geschäftsmodelle für die verschiedenen Kundengruppen. Es geht darum, unser Know-how auf dem Gebiet der Energieversorgung und der Informationstechnologie zusammenzuführen. Das Ergebnis sind neue Produkte und auf individuelle Bedürfnisse zugeschnittene Lösungen, mit denen wir uns von unseren Wettbewerbern abheben. Die Verbindung von Produktinnovation und moderner Informationstechnologie ist der Schlüssel für Wachstum. Deshalb räumen wir dem Thema Innovation einen so hohen Stellenwert ein.

Einige unserer Produkte wie „Smart Meter“, „Home Power Storage“ und „SmartHome“ kennen Sie bereits. RWE Smart Home kommt bei den Kunden übrigens sehr gut an: Mehrere Hunderttausend dieser SmartHome-Geräte haben wir verkauft. Seit dem Start vor vier Jahren haben wir SmartHome zu einer Plattform für die Hausautomation entwickelt, die es erlaubt, auch Produkte anderer Hersteller einzubinden. Pünktlich zum vierten Geburtstag von SmartHome konnten wir Samsung mit leistungsfähigen SmartCams als neuen Partner gewinnen.

Neueren Datums ist auch unsere Kooperation mit dem zu Google gehörenden Thermostat-Entwickler Nest. Dessen intelligente Heizungsregler vertreiben wir seit April 2014 in Großbritannien und seit September vergangenen Jahres auch – exklusiv – in den Niederlanden.

Dazu gehört ebenfalls unser Vertrieb von Photovoltaikanlagen – und zwar sowohl hier in Deutschland als auch in den Niederlanden.

Darüber hinaus vermarkten wir unser Know-how rund um die Energieeffizienz an Gewerbetreibende und mittelständische Industrieunternehmen.

Auch auf dem Gebiet der dezentralen Energieversorgung sind wir gut positioniert. Gegenwärtig betreiben wir in Deutschland rund 1.300 Anlagen zur Kraft- und Wärmeerzeugung mit einer thermischen Gesamtleistung von etwa 3.000 MW. Damit sind wir die Nummer 2 in Deutschland. In einer Vielzahl von Fällen tun wir das gemeinsam mit kommunalen Partnern oder Industrieunternehmen.

Schon heute erzielen wir mit Energiedienstleistungen einen jährlichen Umsatz von einer halben Milliarde Euro. Damit sind wir die Nummer 1 in Deutschland – und wir wollen weiter zulegen.

Darüber hinaus hilft RWE auch anderen Branchen, sich erfolgreich auf die Energiewende einzustellen. Dazu haben wir eine Reihe innovativer Konzepte entwickelt und teilweise bereits umgesetzt. Zunächst ein Beispiel, das direkt dem Verbraucher zu Gute kommt:

In Kreuztal hat RWE gemeinsam mit der Wohnungsbaugesellschaft LEG ein sogenanntes Mieterstrommodell für zunächst 710 Wohnungen realisiert. Statt einer Ölheizung wurde eine moderne KWK-Anlage installiert, welche die Wohnungen nicht nur mit Wärme, sondern wahlweise auch mit Strom versorgt. Dadurch sinken zum einen die CO₂-Emissionen. Zum anderen haben sich die meisten Bewohner für diesen neuen „Mieterstrom“

entschieden, da er günstiger ist als der lokale Tarif und die Haushalte finanziell entlastet. Wir sind es, die sich um den Einbau und Betrieb der neuen Anlagen kümmern.

Das Konzept ist so attraktiv, dass die LEG plant, es auf sämtliche ihrer insgesamt 95.000 Mietwohnungen auszuweiten. Die entsprechende Ausschreibung läuft bereits. Und wir sind natürlich mit im Rennen.

Zweitens entwickelt RWE gemeinsam mit dem Betreiber des Duisburger Hafens und der Universität Duisburg Essen ein nachhaltiges Logistikkonzept für den weltweit größten Binnenhafen. Es umfasst unter anderem folgende Elemente:

Erstens die Versorgung der Logistikinfrasturktur im Hafen – zum Beispiel Kräne – mit dezentral erzeugter Energie, vorzugsweise CO₂-frei.

Zweitens die Versorgung von Büros und Lagerhallen mit Energie aus Fotovoltaik.

Drittens wird überlegt, inwieweit alternative Treibstoffe die herkömmlichen Antriebe ersetzen können. Für den Transport auf dem Hafengelände bietet sich natürlich Elektromobilität an. Für die Schiffsantriebe wird der Einsatz von LNG geprüft.

Soviel zu zwei aktuellen Projekten, wo wir dabei sind, der Energiewende zum Erfolg zu verhelfen.

Bei der Umsetzung der Energiewende nimmt das Stromnetz eine Schlüsselrolle ein. Wachsende Einspeisungen von Strom aus wetterabhängigen, regenerativen Quellen sowie eine steigende Zahl kleiner, dezentraler Erzeugungsanlagen stellen uns als Verteilnetzbetreiber vor große Herausforderungen – bieten aber auch Wachstumspotenzial. Dabei können wir uns auf die leistungsfähigsten Netze in Deutschland stützen.

Mehr als 300.000 Stromerzeugungsanlagen auf Basis erneuerbarer Energien waren Ende 2014 an unser Netz angeschlossen, und jedes Jahr werden es mehr. Um unter diesen Rahmenbedingungen eine zuverlässige Stromversorgung zu gewährleisten, investieren wir in den Erhalt und den Ausbau unserer deutschen Netzinfrastruktur. Die dazu benötigten Investitionsmittel veranschlagen wir für den Zeitraum 2015 bis 2017 auf etwa 2,5 Milliarden Euro in Deutschland.

Bereits im vergangenen Jahr habe ich über das AmpaCity-Projekt berichtet. AmpaCity ist ein konkreter Schritt auf dem Weg zur Marktfähigkeit der Supraleitertechnik. Seit knapp einem Jahr fließt Strom durch das 10.000 Volt-Supraleiterkabel, das in der Essener Innenstadt auf einem Kilometer Länge die

herkömmliche 110.000 Volt-Leitung ersetzt. Eine erste Zwischenbilanz war positiv: Im Zusammenspiel der AmpaCity-Projektpartner wurden alle technischen Herausforderungen gemeistert, wichtige Erkenntnisse gewonnen und ein Testanlagenbetrieb ohne größere Probleme gewährleistet.

Damit Netze effektiver und flexibler genutzt werden können, entwickeln wir neue Steuer- und Regeltechniken und testen sie in Feldversuchen.

Beispiele sind unsere Projekte „Smart Grid“, „Smart Operator“ oder unsere Beteiligung an dem von der EU geförderten Großprojekt „Grid4EU“ im münsterländischen Reken. Dort testen wir, wie Mittelspannungsnetze technisch so optimiert werden können, dass sie flexibler auf die schwankende Stromeinspeisung aus erneuerbaren Energien reagieren können.

Der Ausbau der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien bleibt ein Eckpfeiler unserer Wachstumsstrategie. Die Ertragslage von RWE Innogy wird sich dank neuer Erzeugungskapazitäten erheblich verbessern. Wir erwarten für den Zeitraum 2015 bis 2017 im Jahresdurchschnitt ein hohes zweistelliges Ergebniswachstum.

So werden wir allein in diesem Jahr gemeinsam mit Partnern eine Leistung von knapp 1.000 Megawatt vollständig in Betrieb nehmen. Dazu zählen unter anderem unsere beiden großen Offshore-Windparks Gwynt y Môr (576 Megawatt) vor der walisischen Küste und Nordsee Ost (295 Megawatt) nahe Helgoland.

Für den Zeitraum von 2015 bis 2017 planen wir, insgesamt rund 1 Milliarde Euro für den Ausbau der erneuerbaren Energien bereit zu stellen.

Dabei konzentrieren wir uns auf jene Techniken, die in besonderer Weise auf die Energiewende einzahlen:

Erstens Wind-Offshore – eine Großtechnologie, die wegen ihres hohen Lastfaktors zur Stabilität des Netzes beiträgt.

Zweitens Wind-Onshore – eine Technologie, die bereits heute – je nach Standort – marktreif ist.

Regionale Schwerpunkte sind Deutschland, Großbritannien, die Niederlande und Polen.

Vor wenigen Tagen haben wir einen sogenannten Contract for Difference für drei britische Onshore-Windparks mit insgesamt rund 170 Megawatt erhalten. Das sichert uns eine fixe Vergütung für 15 Jahre für

diese Projekte. Damit kommt der Ausbau unserer Windkraftflotte auf der britischen Insel weiter voran.

Insbesondere die kapitalintensiven Projekte beim Ausbau der erneuerbaren Energien wollen wir nach Möglichkeit gemeinsam mit Partnern realisieren. Auf diese Weise verringern wir unseren Kapitalaufwand, und wir verteilen das Risiko bei solch umfangreichen Großinvestitionen auf mehrere Schultern.

So haben wir im Februar dieses Jahres mit Statkraft eine Partnerschaft für den Offshore-Windpark Triton Knoll vereinbart. Statkraft übernimmt 50 % der Anteile. Der Windpark liegt vor der Ostküste Englands und soll über eine Leistung von bis zu 900 Megawatt verfügen. Das Investitionsvolumen wird bei umgerechnet rund 4 bis 5,4 Milliarden Euro liegen. Die finale Investitionsentscheidung soll 2017 fallen.

Ebenso gilt unser Augenmerk der Projekt-Pipeline Nordsee One, Nordsee 2 und Nordsee 3 mit einem Gesamtvolumen von rund 1.000 Megawatt. An diesem Projekt sind wir mit 15 % beteiligt.

Unser partnerschaftlicher Ansatz bei kapitalintensiven Projekten ist im Übrigen nicht auf unser Geschäft mit den erneuerbaren Energien beschränkt. So haben wir vor wenigen Tagen weitere Anteile am tschechischen

Gasverteilnetz an unseren Finanzpartner Macquarie abgegeben.

Soviel zu unseren Wachstumsperspektiven.

Ohne Bernhard Günther allzu viel vorwegzunehmen, möchte ich Ihnen die wesentlichen Kennzahlen unserer Geschäftsentwicklung nicht vorenthalten.

Wir haben alle unsere Ertragsziele erreicht, beim EBITDA haben wir sogar deutlich besser abgeschnitten als geplant. Das EBITDA des RWE-Konzerns belief sich 2014 auf 7,1 Milliarden Euro. Dieser Wert liegt über unserer Ergebnisprognose für 2014 von 6,4 bis 6,8 Milliarden Euro.

Das betriebliche Ergebnis lag mit 4 Milliarden Euro in der von uns prognostizierten Bandbreite von 3,9 bis 4,3 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 25 % gegenüber dem Vorjahr.

Das nachhaltige Nettoergebnis ging um 45 % auf 1,3 Milliarden Euro zurück. Auch das bewegt sich im Rahmen unserer Erwartungen. Dementsprechend können wir unseren Aktionären in der Hauptversammlung am 23. April eine Dividende von 1 Euro vorschlagen.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit lag bei 5,6 Milliarden Euro. Das ist ein Plus von 16 % gegenüber dem Vorjahr.

Sicher: Sinkende Erträge sind kein Grund zum Jubeln. Vor dem Hintergrund erodierender Margen in der Stromerzeugung und hohen witterungsbedingten Ertragseinbußen sind wir mit dem Jahresabschluss 2014 dennoch zufrieden.

Es wäre jedoch verfrüht zu sagen, wir seien aus dem Gröbsten heraus. Dazu ist die dramatische Situation in der konventionellen Stromerzeugung eine zu große Belastung. Aber unsere Kraftwerke sind nur eines unserer Standbeine. Ich komme darauf zurück.

Zunächst aber gebe ich ab an Bernhard Günther, der Ihnen die Geschäftsentwicklung erläutern wird.

Bernhard Günther

Vielen Dank, Peter.

Meine Damen und Herren,

die wesentlichen Eckpunkte der Geschäftsentwicklung hat Peter Terium Ihnen soeben genannt. Beim betrieblichen Ergebnis und beim nachhaltigen Nettoergebnis lagen wir im Rahmen unserer Erwartungen. Beim EBITDA lagen wir sogar über unserem Ausblick.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich unsere operative Ertragslage – wie angekündigt – deutlich verschlechtert. Das EBITDA sank um 10 % und das betriebliche Ergebnis um 25 %. Dabei kam zum Tragen, dass wir 2013 noch einen hohen Einmalertrag aus Kompensationsleistungen erhielten, den uns ein Schiedsgericht im Preisrevisionsverfahren mit Gazprom zugesprochen hatte. Auch gesunkene Kraftwerksmargen und witterungsbedingte Erlöseinbußen im Gasvertrieb wirkten sich negativ aus. Des Weiteren entfiel der Ergebnisbeitrag des im Vorjahr verkauften tschechischen Ferngasnetzbetreibers NET4GAS.

Lässt man wesentliche Konsolidierungs- und Währungseffekte außer Betracht, ergab sich beim EBITDA und beim betrieblichen Ergebnis ein Minus von 7 % beziehungsweise von 22 %.

Aus Zeitgründen möchte ich Sie für Details zu den Unternehmensbereichen auf den Geschäftsbericht verweisen. Wie Sie es aus den vergangenen Jahren gewohnt sind, möchte ich Ihnen aber kurz die Überleitung vom betrieblichen Ergebnis zum Nettoergebnis erläutern.

Das neutrale Ergebnis lag mit 77 Millionen Euro deutlich über dem negativen Vorjahreswert. Wir weisen hier ein um rund 5,6 Milliarden Euro verbessertes Ergebnis aus. Ausschlaggebend ist der Wegfall hoher außerplanmäßiger Abschreibungen aus dem Vorjahr, die zum großen Teil unser Stromerzeugungsgeschäft betrafen.

Das Finanzergebnis hat sich dagegen leicht verbessert und zwar auf minus 1,8 Milliarden Euro.

Das Ergebnis fortgeführter Aktivitäten vor Steuern beläuft sich auf 2,2 Milliarden Euro. Gegenüber dem negativen Vorjahreswert, der durch die erwähnten außerplanmäßigen Abschreibungen geprägt war, hat es sich stark verbessert. Die Steuerquote fällt mit 25 % ungewöhnlich niedrig aus. Hauptgrund dafür sind periodenfremde Steuererträge aus einer Betriebsprüfung, die 2014 abgeschlossen wurde.

Nach Steuern erzielten wir ein Nettoergebnis von 1,7 Milliarden Euro.

Das um Sondereffekte bereinigte nachhaltige Nettoergebnis, das in diesem Jahr letztmalig die alleinige Grundlage für unsere Dividende bildet, lag bei rund 1,3 Milliarden Euro. Wie Sie wissen, werden wir in diesem Jahr der Hauptversammlung eine Dividende von 1 Euro je Aktie vorschlagen.

Die Sachinvestitionen haben sich auch in diesem Jahr gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich verringert. Sie lagen bei rund 3,2 Milliarden Euro. Wir haben sie um rund 16 % zurückgefahren. Ein Großteil der Mittel floss – wie in den Vorjahren – in die Fertigstellung unserer Neubauprojekte für konventionelle Kraftwerke und bei den erneuerbaren Energien. Der Erhalt und die Modernisierung unserer Netzinfrastruktur bildeten ebenfalls einen weiteren Schwerpunkt.

Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit fortgeführter Aktivitäten belief sich auf rund 5,6 Milliarden Euro und lag somit 16 % oberhalb des Vorjahresniveaus. Er hat sich damit besser entwickelt als das Ergebnis. Wesentlich dazu haben positive Veränderungen beim Nettoumlaufvermögen beigetragen. Diese hatten aber keinen Einfluss auf das Ergebnis. Ein Teil der Verbesserung ist auch auf Einmaleffekte zurückzuführen, die sich entweder nicht wiederholen oder sogar im Jahr 2015 wieder umkehren werden.

Unsere Nettoschulden einschließlich der Rückstellungen für Pensionen, Kernenergie und Bergbau beliefen sich zum 31.12.2014 auf 31,0 Milliarden Euro. Gegenüber 2013 haben sie sich nur leicht erhöht. Allerdings entfielen 1,1 Milliarden Euro auf RWE Dea.

Unsere Nettofinanzschulden – also die Differenz aus Finanzschulden und Finanzvermögen – betragen 8,5 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 1,8 Milliarden Euro. Die Zusammensetzung unserer Verschuldung hat sich mit dem Verkauf von RWE Dea verbessert. Insbesondere die Nettofinanzschulden haben sich erheblich vermindert.

Dies haben wir zum Anlass genommen, die Ziele zur Stärkung unserer Finanzkraft neu zu ordnen. Oberste Priorität hat weiterhin, dass wir uns jederzeit im gewünschten Maße mit Fremdkapital eindecken können – selbst in Krisenphasen an den Finanzmärkten. Wir streben daher an, ein solides Investment Grade Rating beizubehalten. Des Weiteren werden wir den Rückstellungen – neben der generellen Ertragskraft von RWE – konkrete finanzielle Vermögenswerte gegenüberstellen. Wir haben dies schon in Höhe von mehr als 10 % der Rückstellungen getan. Damit sind wir Vorreiter, und es verdeutlicht, wie verantwortungsvoll wir mit dem neu gewonnenen Finanzvermögen umgehen. Und schließlich wollen wir weiterhin unsere Investitionen und Ausschüttungen vollständig mit dem Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit finanzieren. 2014 waren wir hier mit einem Überschuss von mehr als 1,1 Milliarden Euro sehr erfolgreich. Schwankungen beim Cash Flow können allerdings dazu führen, dass uns dies nicht in jedem Jahr gelingt. Auf Grund der schon erwähnten Umkehreffekte im Nettoumlaufvermögen aus 2014 gilt dies aller Voraussicht nach auch für das laufende Jahr.

Für das Verhältnis der Nettoschulden zum EBITDA setzen wir keine konkrete Obergrenze mehr. Ich will Ihnen aber den Verschuldungsfaktor nicht vorenthalten. Er lag für 2014 inklusive des EBITDA von RWE Dea bei 3,8.

Damit gebe ich wieder zurück an Peter Terium.

Peter Terium

Vielen Dank, Bernhard!

Meine Damen und Herren,

ich habe es bereits angedeutet: Es liegen weiterhin schwierige Jahre vor uns, die uns einiges abverlangen werden.

Das liegt vor allem daran, dass es einen Bereich gibt, den wir nicht, beziehungsweise nur begrenzt durch eigenes Handeln beeinflussen können. Ich spreche vom Marktumfeld der konventionellen Stromerzeugung. Die wirtschaftliche Situation in der konventionellen Stromerzeugung ist dramatisch, und sie ist im vergangenen Jahr nicht besser, sondern deutlich schlechter geworden. Inzwischen sind es 35 bis 45 % unserer konventionellen Kraftwerke, die unter den gegebenen Marktbedingungen kein Geld mehr verdienen. Ich spreche hier nicht von buchhalterischen Größen. Bei diesen Kraftwerken legen wir echtes Geld drauf.

Wir müssen nüchtern feststellen: Unter den gegebenen Marktbedingungen ist die konventionelle Stromerzeugung kaum noch tragfähig. Wir leiden hierunter auch deshalb ganz erheblich, weil wir in vergangenen Jahren in großem Umfang in die Modernisierung unseres Kraftwerksparks investiert haben. Was viele nicht wissen: Seither sind wir mit rund 15.000 Megawatt Gaskraftwerkskapazität in Europa der drittgrößte Betreiber von Gaskraftwerken auf dem Kontinent und der größte in Deutschland.

Zurzeit wird es von Tag zu Tag schwieriger, ein Gas- oder ein Steinkohlekraftwerk wirtschaftlich am Leben zu erhalten. So schnell wie der Börsenpreis für Strom in den vergangenen Jahren gesunken ist, so schnell kann niemand die Kosten eines Kraftwerks senken, um die Marge zu halten oder überhaupt noch Gewinn zu machen.

Bleibt es beim gegenwärtigen Preisniveau von rund 32 Euro je Megawattstunde, wird RWE Generation in nicht allzu ferner Zukunft einen betrieblichen Verlust ausweisen müssen.

Gleichzeitig sind die konventionellen Kraftwerke für eine jederzeit sichere Versorgung unentbehrlich. Wie stark die Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien schwankt, haben wir im vergangenen Dezember gesehen: Zeitweise trugen Wind- und Solarenergie

rund zwei Drittel zur Deckung des Strombedarfs bei, zeitweise aber auch nahezu null.

Das Problem, das es zu lösen gilt, lautet: Wie kann ich die konventionellen Kraftwerke im Markt halten, um eine jederzeit sichere Stromversorgung zu gewährleisten. Einigkeit besteht darin, dass dazu eine Reform des Strommarktes nötig ist. Strittig ist, wie diese Reform aussehen soll.

Eine wichtige Option für die Politik ist die Verbesserung des heutigen „Energy only-Marktes“. Kurz gesagt sollen dadurch die Marktsignale die Wettbewerber dazu bringen, sich schneller und flexibler Veränderungen der Stromeinspeisung aus erneuerbaren Energien anzupassen. Kernelement dieses Konzeptes ist die Ermöglichung extremer Preisspitzen am Spotmarkt für Strom – heute übrigens kartellrechtlich nicht erlaubt.

Gar keine Frage: Maßnahmen zur Verbesserung des Energy only-Marktes müssen auf jeden Fall sein. Aber: Das wird nicht reichen!

Für mich zumindest ist es schwer vorstellbar, dass Unternehmen allein auf Basis erhöhter Preisvolatilität eine Investitionsentscheidung für ein Retrofit oder gar ein neues Kraftwerk treffen. Was wird die Industrie

sagen, wenn Preisextreme wirklich auftreten? Was wird die Politik dann machen?

Das Vertrauen darauf, die Politik werde solche Hochpreisphasen „aushalten“, ohne zu intervenieren, trägt nicht für die Abschreibungsdauer einer Kraftwerksinvestition.

Alternativ dazu hat unsere Branche das Modell eines dezentralen Marktes für gesicherte Leistung vorgeschlagen. Damit bekäme Versorgungssicherheit einen wirtschaftlichen Wert. Nicht mehr und nicht weniger.

Dieser Vorschlag beinhaltet ausdrücklich nicht, dass Überkapazitäten künstlich und auf Kosten der Stromkunden im Markt gehalten werden. Ganz eindeutig: Sie müssen selbstverständlich den Markt verlassen. Wenn ich mir die Diskussionen der vergangenen Wochen und Monate anschau, scheint es in diesem Punkt ein großes Missverständnis zu geben.

Ich verstehe auch nicht die Furcht vor den vermeintlich hohen Kosten eines Kapazitätsmarktes. In Großbritannien wurden Ende vergangenen Jahres die ersten Kraftwerke zur Sicherung der zukünftigen Versorgung des Landes kontrahiert. Dabei konnten sich im Übrigen alle teilnehmenden RWE-Kraftwerke

einen Vertrag sichern. Zusammen kommen sie auf eine gesicherte Leistung von 8.000 Megawatt.

Die Mehrbelastungen, die sich für einen Privathaushalt aus dem Kapazitätsmarkt ergeben, belaufen sich nach Einschätzung der britischen Behörden auf 11 Pfund jährlich. Das sind weniger als 2 % der jährlichen Stromkosten – für garantierte Versorgungssicherheit! Dabei sind preissenkende Effekte durch mehr Kapazitäten noch nicht berücksichtigt.

Niemand glaubt, dass ein dezentraler Leistungsmarkt kurzfristig geschaffen werden kann. Das fordert auch niemand. Aber wir sollten rechtzeitig die gesetzliche Grundlage schaffen. Denn wenn man ein solches Vorhaben erst dann beginnt, wenn merklich Engpässe auftreten, könnte es knapp werden. Erfahrungen im Ausland zeigen, dass die Einführung von Kapazitätsmärkten eine Vorlaufzeit von mindestens vier Jahren braucht.

Aber das ist Angelegenheit der Politik. Wir konzentrieren uns darauf, unsere Wettbewerbsposition weiter zu verbessern, auf unseren Wachstumfeldern Vertrieb, Netze und erneuerbare Energien voranzukommen und die Finanzen des Konzerns zu stärken.

Und damit komme ich zum Ausblick.

Effizienzverbesserungen und Effekte aus Wachstumsmaßnahmen werden 2015 wohl nicht ausreichen, um das betriebliche Ergebnis stabil zu halten. Für das laufende Geschäftsjahr prognostizieren wir ein EBITDA zwischen 6,1 und 6,4 Milliarden Euro und ein betriebliches Ergebnis zwischen 3,6 und 3,9 Milliarden Euro. Das nachhaltige Nettoergebnis liegt voraussichtlich in einem Korridor von 1,1 bis 1,3 Milliarden Euro.

Das Tal der Tränen ist also noch nicht durchschritten. Aber gemeinsam haben wir Mut gefasst. Wir blicken nach vorn – voller Zuversicht. Unser vorrangiges Ziel besteht darin, RWE wieder auf Wachstumskurs zu bringen. Das geht auch ohne Großinvestitionen. Wir wollen und werden wieder wachsen, ohne unsere finanzielle Disziplin zu vernachlässigen. Die Fortschritte, die wir in jüngster Vergangenheit erzielt haben, bilden dabei eine gute Grundlage.

Und nun freuen wir uns auf Ihre Fragen.