

Peter Terium/Dr. Bernhard Günther
Halbjahrespressekonferenz RWE AG
Essen, 13.08.2015, 09:30 Uhr (MESZ) / 08:30 Uhr (UK-Zeit)

Es gilt das gesprochene Wort.

Peter Terium

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

**einen schönen guten Morgen aus Essen und herzlich
willkommen zu unserer Telefonkonferenz.**

**Gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen Rolf Martin
Schmitz, Bernhard Günther und Uwe Tigges begrüße
ich Sie sehr herzlich.**

**So, da sind wir wieder. Am vergangenen Montag ging es
um die Neustrukturierung von RWE, heute steht unsere
Geschäftsentwicklung im ersten Halbjahr 2015 im
Vordergrund.**

**Fast könnte man sagen: Im Moment führt für Sie an
RWE kein Weg vorbei. Aber ich versichere Ihnen: Für
die kommenden Tage haben wir kein weiteres
Pressegespräch geplant. Aber man weiß ja nie...**

Bevor Bernhard Günther genauer auf unsere Geschäftsentwicklung eingehen wird, zunächst die wesentlichen Kennziffern vorweg.

Im ersten Halbjahr 2015 erzielten wir ein EBITDA von 3,2 Milliarden Euro und ein betriebliches Ergebnis von 2 Milliarden Euro. Damit blieben wir erwartungsgemäß hinter den jeweiligen Vorjahreswerten zurück. Der Rückgang beträgt 7 beziehungsweise 11 %. Ausschlaggebend dafür war der fortgesetzte Margenrückgang in der konventionellen Stromerzeugung. Im Energievertrieb, der europaweit 614 Millionen Euro (Vorjahr: 589 Millionen Euro) zum betrieblichen Ergebnis beisteuerte, profitierten wir dagegen von Witterungseinflüssen. Dies gilt besonders für das Gasgeschäft. Dem standen Belastungen durch unerwartete operative und technische Probleme im britischen Vertriebsgeschäft gegenüber.

Das bereinigte Nettoergebnis, also das bisherige nachhaltige Nettoergebnis, verringerte sich um 28 % auf 543 Millionen Euro.

Der Rückgang beim Konzernergebnis ist zwar nicht überraschend. Zufrieden sind wir damit aber natürlich nicht. Deshalb halten wir mit aller Kraft dagegen.

Über die geplante Umstrukturierung von RWE haben wir die Öffentlichkeit vor drei Tagen im Detail informiert.

Mit diesem Konzernumbau werden wir deutlich schlanker, schneller, effizienter, leistungsfähiger. Und wir sind näher am Kunden.

Zugegeben: Im Vergleich zu dem, was unser Düsseldorfer Wettbewerber mit der Aufspaltung in zwei Unternehmen vorhat, wirkt unser Vorgehen weniger radikal und weniger spektakulär.

Damit ist die Frage nach der richtigen Strategie aber noch nicht beantwortet – sofern es die in diesen Zeiten großer Unsicherheit in unserer Branche überhaupt gibt. Genau diese Frage haben wir uns bereits vor knapp drei Jahren gestellt, und wir sind damals zu einer anderen Antwort gekommen. Abgesehen von der Verkaufsentscheidung für die RWE Dea haben wir beschlossen, dass RWE ein integriertes Energieunternehmen bleiben soll. Das gilt vorerst auch weiterhin. Wir sagen ausdrücklich nicht kategorisch, dass wir uns ein ähnliches Szenario gar nicht vorstellen können – im Gegenteil: Es kann durchaus Entwicklungen geben, in denen ein vergleichbarer Schritt von Vorteil ist. Wir sehen hier aber derzeit keinen unmittelbaren Handlungsdruck. Und dafür gibt es eine Reihe von Gründen:

Erstens: Wir befinden uns als integriertes Unternehmen in bester Gesellschaft. Ob Enel in Italien, Centrica in Großbritannien oder CEZ in Tschechien: Europäische

Energieunternehmen beherbergen in aller Regel konventionelle und erneuerbare Erzeugung, Handel und Vertrieb unter einem Dach – und dort, wo es regulatorisch möglich ist, oft auch die Netze. Auch außerhalb Europas prägen integrierte Energieversorger das Bild. Meine Gespräche mit Kollegen aus der europäischen Magritte-Gruppe oder der internationalen Global Sustainability Energy Partnership haben mir eines gezeigt: Keines der Unternehmen hat gegenwärtig die erklärte Absicht, sich aufzuspalten. Das Düsseldorfer Vorhaben ist damit beispiellos und hat bis heute keine Nachahmer gefunden.

Zweitens: Wir sehen derzeit kein nachhaltiges Kurspotenzial durch eine Aufspaltung. Tendenziell bieten integrierte Energieunternehmen mit einem aktiven Portfoliomanagement mehr Möglichkeiten. Diese Unternehmen können Synergien zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern nutzen, stoßen aber Segmente ohne wertsteigernden Bezug zum Restgeschäft – also z.B. eine Dea oder Urenco – konsequent ab.

Ein konkretes Beispiel für Synergien ist die Rolle des Handelsgeschäftes als kommerzielles Herzstück des Konzerns. Seine Expertise nutzen wir zur Optimierung unseres Kraftwerksparks ebenso wie bei der Vermarktung von Erneuerbaren Energien und im Großkundenvertrieb.

Insgesamt zeigt ein Blick auf die Aktien von RWE und seiner Wettbewerber, dass die Kursentwicklung im Wesentlichen von fundamentalen Geschäftsdaten und der energiepolitischen Diskussion geprägt ist.

Daher konzentrieren wir uns vor allem darauf, wie wir unser operatives Geschäft weiter optimieren können. Und exakt deshalb steht bei uns ein aktives, überlegtes und nachhaltiges Portfoliomanagement im Mittelpunkt unserer strategischen Überlegungen. Hier haben wir in der Vergangenheit Akzente gesetzt – Stichwort: Dea –, und wir werden es in der Zukunft ebenso tun.

Drittens: Wir setzen auf stabile Erträge entlang der Wertschöpfungskette. Die festen Einspeisevergütungen bei den Erneuerbaren Energien garantieren moderate, aber stabile Renditen. Das gleiche gilt für das regulierte Netzgeschäft. Das konventionelle Erzeugungsgeschäft in Europa entwickelt sich mehr und mehr weg von der Produktion möglichst vieler Megawattstunden hin zur Bereitstellung von Back-Up-Kapazitäten für die Erneuerbaren Energien. Damit verschieben sich die Einkommensströme von den volatilen Margen im Großhandelsgeschäft zu marktorientierten Kapazitätsprämien für Versorgungssicherheit.

Im Moment befinden wir uns im schwierigen Übergang von der einen zur anderen Seite. Diese Entwicklung ist

in Großbritannien, in Frankreich und in weiteren europäischen Märkten bereits viel weiter vorangeschritten. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir auch in Deutschland nicht an einem Kapazitätsmarkt vorbeikommen werden – das sieht übrigens die Branche ebenso.

Wir beobachten allerdings, dass sich diese Erkenntnis immer erst dann durchsetzt, wenn es knapp wird. Die von der Bundesregierung ins Auge gefasste Weiterentwicklung des Energy-Only-Marktes ist daher nach unserer Auffassung ein notwendiger, aber auf mittlere Sicht kein hinreichender Schritt. Darum mache ich mich dafür stark, dass die Diskussion über die Einführung eines Kapazitätsmarktes weitergeht, damit es am Ende des Tages zeitlich nicht eng wird. Denn die Erfahrungen aus den bereits genannten Ländern zeigen: Wir brauchen mindestens vier Jahre zur Vorbereitung – eher mehr.

Die konventionelle Erzeugung würde sich damit unter anderen Vorzeichen auf einem deutlich niedrigeren Niveau auch wieder stabilisieren.

Fazit: Insgesamt hätten wir dann eine ausgewogene Mischung aus „klassisch“ reguliertem Geschäft im Bereich Erneuerbare und Netze, von marktorientierten Prämien für konventionelle Kraftwerke und dem Wettbewerb im hart umkämpften Vertriebsgeschäft. Das

ergibt eine breite Risikostreuung und eine hohe Berechenbarkeit für Investoren.

Zugegeben: Insbesondere die Zukunft der konventionellen Erzeugung hängt wesentlich von der weiteren Entwicklung der energiepolitischen Rahmenbedingungen ab. Deshalb schließen wir eine Aufspaltung auch nicht grundsätzlich aus – aber dies ist für uns, und damit bin ich bei Punkt vier meiner Betrachtung – eine Option, keine Strategie.

Fünftens: Das „Ja“ zur Wertschöpfungskette ist für uns kein Dogma. Die Energiewelt ändert sich ständig, und wir werden unsere Entscheidung regelmäßig überprüfen. In dieser von Unsicherheit geprägten Situation gilt es, Ruhe zu bewahren, unsere internen Hausaufgaben zu machen, schneller zu werden, innovative Produkte auf den Markt zu bringen und unsere Kunden zufrieden zu stellen. Die Entwicklung langfristiger Zukunftskonzepte hat bei uns Vorrang vor kurzfristigen Gewinnzielen. Bei einer Unternehmensaufspaltung ist mit kaum absehbaren Problemen und Risiken zu rechnen. Die Reaktion der Berliner Politik auf die Düsseldorfer Ereignisse – Stichwort Nachhaftung – ist dafür ein gutes Beispiel.

Ergo: Es ist nicht immer gut, „first mover“ zu sein. Manchmal ist es besser, „fast follower“ zu sein.

Soviel zu diesem Thema.

Sie wissen, dass wir in der konventionellen Stromerzeugung um das wirtschaftliche Überleben ringen. Wir setzen alles daran, um Cash Flow und Ergebnis im positiven Bereich zu halten. Dazu wird RWE Generation im Rahmen unseres 2 Milliarden-Euro-Programms zur Effizienzsteigerung verstärkte Anstrengungen unternehmen.

Dabei steht für uns eines fest: Auch wenn die konventionelle Stromerzeugung im Moment massiv unter Druck steht: Sie wird – wie gesagt – auf Sicht als Partner der erneuerbaren Energien gebraucht. Die zentrale Frage ist, ob und wie dies bei der Festlegung der energie- und klimapolitischen Rahmenbedingungen berücksichtigt wird.

In diesem Zusammenhang ist es gut, dass die große Koalition den so genannten Klimabeitrag verworfen hat. Denn das hätte in den Braunkohlenrevieren unweigerlich zu Strukturbrüchen mit erheblichen sozialen Verwerfungen geführt – einmal abgesehen von den Auswirkungen auf die Versorgungssicherheit. Stattdessen soll eine Kapazitätsreserve gebildet werden. Sie soll bei 2.700 Megawatt liegen und allein Braunkohlekraftwerken vorbehalten sein. Das ist kein Grund zum Jubeln, weil wirtschaftlich gesunde Kraftwerksblöcke abgeschaltet und allein bei uns etwa

1.000 Arbeitsplätze verloren gehen werden. Aber zumindest wird ein sozialverträglicher Strukturwandel in den Kohlerevieren ermöglicht. Immerhin.

A propos: Einer aktuellen Forsa-Umfrage zufolge hält eine große Mehrheit der Bundesbürger – nämlich 75 % – die herkömmlichen Energieträger für unverzichtbar, um eine sichere Versorgung zu gewährleisten.

63 % sprechen sich explizit gegen die Abschaltung von Kohlekraftwerken aus.

Der Kabinettsbeschluss zur Kapazitätsreserve geht nun in das Parlamentarische Verfahren. In diesen Beratungen wird über Details der Ausgestaltung entschieden werden. Von daher können wir im Moment beispielsweise nicht bewerten, welche unserer Braunkohlenblöcke für die Reserve in Frage kommen.

Meine Damen und Herren,

die Energiewende wird begleitet von der großen digitalen Revolution auf unserem Erdball.

Wir leben in einer Zeit rasanten Wandels, der durch langfristig wirkende globale Megatrends geprägt ist – ein Thema, das uns seit längerem beschäftigt:

- **Big Data, das heißt die Nutzung immer größerer Datenmengen mit rasant steigender**

Verarbeitungsgeschwindigkeit für neue datenbasierte Geschäftsmodelle.

- **Das Internet der Dinge oder die Industrie 4.0, das heißt die exorbitant wachsende Vernetzung von Geräten, Gütern und Devices miteinander. Waren es 2012 weltweit rund 12 Milliarden Geräte, die mit eigener IP-Adresse miteinander kommunizieren können, so werden es 2020 nach verlässlichen Schätzungen rund 75 Billionen sein.**
- **Die Sharing Economy, das heißt neue Geschäftsmodelle, die die gemeinsame Nutzung von Gütern und Dienstleistungen aller Art, ohne diese selbst zu besitzen, anbieten und somit das klassische Asset-basierte Geschäft massiv bedrohen.**

Überlagert werden diese Megatrends von einer wirtschaftlichen und demographischen Entwicklung, die weltweit zu einem weiter wachsenden Energieverbrauch führen wird:

- **Die Digitalisierung wird sämtliche Branchen durchdringen und auch vor der Energiewirtschaft keinen Halt machen. Auch in unserer Branche gilt: alle Prozesse, die digitalisierbar sind, werden auch digitalisiert werden.**

- **Weltweites Bevölkerungswachstum, das überproportionales Wachstum einer konsumfreudigen Mittelschicht und deren Bedürfnisse nach Kommunikation, Mobilität, etc. werden den Energiebedarf weltweit steigen lassen. Die Entwicklung wird zu einer weiteren Verstädterung führen. Ballungsräume mit zig Millionen Einwohnern werden entstehen. Die Stadtbevölkerung wird auf etwa 6,3 Milliarden Menschen anwachsen, die überwiegend in „Megacities“ mit jeweils mehr als 10 Millionen Einwohnern leben werden.**
- **Mit zunehmender De-Karbonisierung der Energiewirtschaft und mehr Erneuerbaren im System wird der Gesamtstromverbrauch auf Kosten anderer Primärenergien wie Gas und Öl wachsen. Der Bedarf an elektrischem Strom in der Mobilität, in der Wärme und in kleinräumigen Netzwerken, sogenannten "Peer-to-Peer-Networks" wird ansteigen.**
- **Das heißt: Die Energiewelt wird elektrischer, sie wird mehr dezentral und somit komplexer. Sie wird über intelligente Netze und Produkte enger vernetzt sein, und sie wird mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien nachhaltiger.**

Mit diesen Trends wollen wir wieder wachsen. Mit Projekten und Produkten, die auf diese Megatrends Antworten geben sowie auf die neue dezentrale und digitale Energiewelt einzahlen. Mit dezentralen Energielösungen, mit E-Mobility, mit Lösungen für die großstädtische Stromversorgung und mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien. Allerdings bleibt es bei strikter finanzieller Disziplin. Ich nenne das gern kontrollierte Offensive.

Grundvoraussetzung für neues Wachstum sind Innovationen und neue Techniken. Deshalb hat RWE das Thema Innovation ganz oben auf die Agenda gesetzt.

Die Grundlagen für eine innovationsfreundliche RWE haben wir geschaffen: Mit der Definition für uns relevanter Innovationsfelder, mit Außenstellen im Silicon Valley und in Israel sowie durch die Zusammenarbeit mit Entwicklern und Start-ups. Die Gründung der Initiative „German Tech Entrepreneurship Center“ (GTEC) in Zusammenarbeit mit der ESMT und Industriepartnern wie Henkel war in dieser Hinsicht ein Meilenstein. Außerdem haben wir in der RWE AG die Bereiche Strategie und Innovation zusammengeführt.

Beim Thema Innovation können wir nicht nur „groß“, sondern auch „klein“. Nur ein Beispiel:

Wie Sie wissen, will RWE für seine Kunden der „dezentrale Energiemanager“ sein. Unser erstes eigenes Start-up mit der so genannten easyOptimize Box macht dies möglich. Die Box gibt unseren Kunden nicht nur Hinweise zum aktuellen Energieverbrauch, sondern auch dazu, wie sie diesen optimieren können. Im nächsten Schritt soll diese Innovation dann auch den Austausch zwischen mehreren „privaten Energieerzeugern“ ermöglichen. Da kann Nachbar A mit dem Mikro-KWK womöglich mal aushelfen, wenn Nachbar B mit seiner Photovoltaik gerade keinen Strom produziert. Eine Entwicklung, die voll auf die Trends Digitalisierung und Sharing Economy einzahlt.

Innovationen sind für uns die Grundlage für neues Wachstum in unseren drei Zukunftsfeldern: Im Netzgeschäft, bei den Erneuerbaren und im Vertrieb.

Im regulierten Netzgeschäft in Deutschland und Osteuropa erzielen wir stabile Erträge. Unser effizientes Regulierungsmanagement und die jahrzehntelange Erfahrung von RWE im Betrieb von Netzen zahlen sich hier aus.

Wachstumschancen im Netz entstehen durch den fortschreitenden Ausbau der Erneuerbaren. Es sind nahezu ausschließlich die Verteilnetze, die den grünen Strom aufnehmen. Allein bei den deutschen RWE-Verteilnetzbetreibern sind mehr als 300.000 Anlagen auf

Basis erneuerbarer Energien an das Verteilnetz angeschlossen. Wir haben die leistungsfähigsten Netze in Deutschland und transportieren die meiste Energie.

Die Verteilnetze wachsen mehr und mehr in die Rolle einer Technologieplattform für den Wandel der Energiemärkte hinein. Sie übernehmen mehr und mehr die Funktion des Einsammelns von Strom. Um das zu leisten, werden sie vor allem eines: intelligenter. Dazu haben wir im vergangenen Jahr knapp 770 Millionen Euro investiert. Zwischen 2015 und 2017 werden wir in den Ausbau und die Modernisierung unserer Verteilnetze in Deutschland rund 2,5 Milliarden Euro investieren.

In Analogie zum Autoverkehr geht es – vereinfacht gesagt – um zwei Dinge:

Mit dem wachsendem Stromverbrauch in den Städten brauchen wir breitere Straßen, also höhere und effizientere Leitungskapazitäten im Netz. Daran arbeiten wir sehr erfolgreich zum Beispiel mit unserem Projekt „Ampacity“. Ohne das Superkabel sind die Megacities der Zukunft kaum denkbar – wohin sollten wir allein mit all den klassischen Trafohäuschen?

Zweitens war der Stromfluss bislang eine Einbahnstraße – vom Kraftwerk zum Kunden. Mit der dezentralen Netzeinspeisung von grünem Strom kommt

es gewissermaßen zum Gegenverkehr der Elektronen. Dazu entwickeln wir so genannte „Smart Grids“, also intelligente Mess- und Leitsysteme, die Angebot und Nachfrage von Strom ins Gleichgewicht bringen.

In zwei Demonstrationsprojekten – „Smart Country“ und „Smart Operator“ – untersuchen wir an verschiedenen Standorten die Wechselwirkungen zwischen Verteilnetzen und Verbrauchern. A propos: Ende Mai wurde „Smart Country“ mit dem „GreenTec Award“ in der Kategorie Energie ausgezeichnet. Am Innovationsprojekt „Grid4EU“ sind wir ebenfalls beteiligt. Ziel all dieser Projekte ist es, den Stromfluss technisch-kommerziell zu optimieren und das Netz bei wachsender Einspeisung von grünem Strom zu stabilisieren.

Die Bedeutung der Verteilnetze als Rückgrat der Energiewende unterstreicht die Bundesregierung mit Fördermitteln in erheblichem Umfang für Projekte zur Netzintegration der Erneuerbaren. Im Namen von 36 Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft hat RWE die Projektskizze zum Vorhaben „Designnetz– Baukasten Energiewende – von Einzellösungen zum effizienten System der Zukunft“ beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) eingereicht. Wir rechnen uns gute Chancen aus.

Bei den Erneuerbaren haben wir eine Lernkurve durchlaufen und können erste Früchte ernten. Nach der kürzlichen Inbetriebnahme unserer beiden großen Offshore-Windparks Nordsee Ost und Gwynt y Môr sind wir mit einer Offshore-Leistung von rund 1.000 Megawatt in die Champions League der Windkraftbetreiber aufgestiegen.

Im Vergleich zu 2014 erwarten wir bei Innogy für das laufende Jahr eine Verdoppelung des Vorjahresergebnisses von 186 Millionen Euro.

Für den weiteren Ausbau der Erneuerbaren werden wir im Zeitraum von 2015 bis 2017 rund 1 Milliarde Euro bereitstellen.

Generell gilt: Große, sehr kapitalintensive Projekte wie Offshore-Windparks werden wir künftig nicht mehr allein in Angriff nehmen. Wir werden intelligent in die erneuerbaren Energien investieren. Unsere Maxime dabei lautet: „von Volumen zu Wert“. Dabei konzentrieren wir uns auf die Nutzung der Windkraft zu Lande und zu Wasser.

2016 ist Baubeginn für den Offshore-Windpark Nordsee One, an dem wir nach dem Verkauf der Mehrheit mit 15 % beteiligt sind. Ebenfalls gemeinsam mit Partnern entwickeln wir in Deutschland die Windparks Nordsee 2 & 3 und in Großbritannien die Wind-Offshore-

Projekte Galloper und Triton Knoll. Auch den Windpark Kaskasi in der deutschen Nordsee vor Helgoland treiben wir voran.

Eine Option für ein weiteres Engagement bei Wind-Offshore ist die Beteiligung an der Auktion für den Windpark Borselle vor der Küste von Rotterdam in den Niederlanden.

Mit einer Leistung von rund 2.000 Megawatt sind wir einer der bedeutendsten Betreiber von Onshore-Windparks in Europa. Damit geben wir uns nicht zufrieden. In vier europäischen Ländern^[1] bauen wir zurzeit acht Onshore-Windparks mit einer Gesamtleistung von 220 Megawatt. Rekordverdächtig ist darunter unser 90 MW-Projekt Zuidwester in den Niederlanden: Zum einen setzen wir die größten Windturbinen der Welt ein mit je 7,5 MW. Zum anderen entsteht hier gemeinsam mit den Anlagen weiterer Investoren der größte Onshore-Windpark Europas.

Insgesamt gilt: Die gute, jüngere Ertragsentwicklung im Bereich erneuerbare Energien hat uns Mut gemacht. Wir sind wieder viel offener für neue Projekte. Und wenn es hier wirklich attraktive Optionen geben sollte, dann werden wir deren Finanzierung und Realisierung sicherstellen.

^[1] Deutschland, Großbritannien, Niederlande und Polen

Das Vertriebsgeschäft ist zwar hart umkämpft, aber wir sind hier wettbewerbsfähig und behaupten uns gut im Markt. Mit insgesamt rund 23 Millionen Strom- und Gaskunden – davon 8 Millionen in Deutschland – haben wir in diesem Segment eine starke Position. Im Online-Vertrieb sind wir mit eprimo Marktführer.

Neue, innovative Produkte wie SmartHome tragen dazu bei, das Bestandsgeschäft im Vertrieb zu schützen und uns gleichzeitig auf den Markt der Zukunft einzustimmen – Stichwort Digitalisierung. Unsere Innovationen vertreiben wir übrigens nicht mehr nur als „Eigenmarke“. Wir kooperieren hier auch mit Stadtwerken, die ihr eigenes Logo auf den Produkten verwenden.

Im Vertrieb stehen die Wachstumsfelder „dezentrale Energielösungen“ und „innovative Produkte“ daher im Mittelpunkt. Sie ergänzen das traditionelle Commodity-Geschäft.

Unsere Kunden erwarten nämlich nicht nur faire Preise und eine sichere Versorgung. Eine Forsa-Umfrage hat dies vor wenigen Wochen einmal mehr bestätigt.

Sie erwarten zugleich Produkte, die exakt auf ihren individuellen Bedarf zugeschnitten sind. Zugleich sehen wir, wie sich das Verhalten unserer Kunden – speziell

der Privathaushalte – mehr und mehr verändert: Vom bloßen Stromverbrauch zur eigenen Erzeugung und Speicherung von Strom.

Unabhängig vom traditionellen Geschäftsmodell entwickelt sich hier ein attraktiver Markt, dem wir uns verstärkt zuwenden werden. Dabei beginnen wir nicht bei null. Unsere umfassende Angebotspalette für unterschiedliche Kundengruppen kann sich sehen lassen. Die entsprechenden Produkte dürften Ihnen bekannt vorkommen: neben dem bereits erwähnten SmartHome – hier sind wir Marktführer –, SmartCompany, HomePower Solar, Energieberatung, Zukunftshaus in Bottrop, Heizungscontracting, Mikro-KWK, Power to Heat und vieles mehr.

Und noch etwas: Unter den TOP 5-Unternehmen mit der besten Servicequalität sind nach dem Urteil unabhängiger Beobachter wie „TOP SERVICE Deutschland“ oder „ServiceRating“ drei aus dem Hause RWE: RWE Vertrieb, eprimo und enviaM. Der Lohn sind unter dem Strich stabile Kundenzahlen.

Nicht zu vergessen: Elektromobilität. Hier sind wir in puncto Infrastruktur mit 4.400 intelligenten Ladepunkten europaweit führend. Hierzulande tut sich die Elektromobilität zwar noch schwer. Aber in anderen Ländern sieht dies ganz anders aus. Und auch hier gilt: Ohne Elektromobilität sind weder die zunehmende

Urbanisierung, noch der nachhaltige Umbau der Energiesysteme zu bewältigen.

Mit Nissan – dem Weltmarktführer bei Elektrofahrzeugen – arbeiten wir daran, die emissionsfreie Mobilität bei Handwerksbetrieben voranzutreiben. Gemeinsam haben wir ein E-Mobility-Angebotspaket für RWE-Partnerfirmen auf den Markt gebracht. Diese Firmen erhalten den Nissan e-NV200 um bis zu 21 % unter Listenpreis sowie eine kostenfreie Ladebox zum Aufladen im Firmengebäude. Bis zu 5.000 Euro lassen sich mit diesem Angebot sparen.

Und seit kurzem arbeiten wir mit Aldi Süd zusammen. Mit Schnellladesäulen von RWE können Aldi-Kunden kostenlos „Sonne tanken“.

Das Schöne daran ist: Mit solchen Projekten wappnen wir uns nicht nur für die Megatrends und die Zukunft. Wir verdienen damit auch heute schon Geld.

Ein gutes Beispiel für die auch wirtschaftlich erfolgreiche Neuausrichtung unseres Vertriebsgeschäftes auf die Energiewende ist unsere Tochtergesellschaft enviaM in Chemnitz. Neben der klassischen Lieferung von Strom, Gas und Wärme bietet enviaM ihren Kunden heute mehr als 70 verschiedene Produkte und Dienstleistungen an. Mit

**diesen Energiedienstleistungen erwirtschaftet etwa
inzwischen rund 10 % des vertrieblichen Ergebnisses.**

**Neben der Ausrichtung unseres operativen Geschäftes
auf die Energiewende kümmern wir uns verstärkt um
Wachstum in Osteuropa und darüber hinaus:**

- **Anfang 2015 sind wir in den kroatischen Gasmarkt eingestiegen.**
- **Seit Juni 2015 sind wir in Slowenien aktiv.**
- **Seit Juli 2015 sind wir in Polen und in Ungarn landesweit im Gasgeschäft tätig.**
- **Ebenfalls seit Juli gehen der regionale slowakische Stromversorger VSE, an dem wir mit 49 Prozent beteiligt sind, und die RWE Gas Slovensko gemeinsame Wege. Das Unternehmen verkauft jetzt beide Produkte landesweit aus einer Hand. RWE hat bei der VSE die unternehmerische Führung.**
- **All das realisieren wir über die bestehende Vertriebsorganisation vor Ort. Das nenne ich organisches Wachstum.**

- **Nicht zu vergessen unser Engagement in der MENA-Region, das mit der erfolgreichen Akquisition zweier gut dotierter Beratungsprojekte in Abu Dhabi und Dubai mittlerweile erste Früchte trägt und für uns weiter an Attraktivität gewinnt.**

Soviel zum Thema „kontrollierte Offensive“.

Und damit gebe ich weiter an Bernhard Günther, der Ihnen die Geschäftsentwicklung erläutern wird.

Bernhard Günther

Danke, Peter.

Meine Damen und Herren,

auch von meiner Seite einen schönen guten Morgen.

Die wesentlichen Eckdaten unserer Geschäftsentwicklung hat Peter Terium eingangs bereits angesprochen.

Wie gewohnt möchte ich mich auf die wesentlichen Aspekte der Geschäftsentwicklung beschränken, um Ihnen mehr Zeit für Ihre Fragen zu geben.

Wie erwartet, setzt sich der Trend des ersten Quartals fort, und in unserem Halbjahresergebnis spiegelt sich das nach wie vor schwierige energiewirtschaftliche Umfeld wider.

Das EBITDA lag bei 3,2 Milliarden Euro, und das betriebliche Konzernergebnis betrug 2,0 Milliarden Euro. Das sind 7 % beziehungsweise 11 % weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Ausschlaggebend dafür war insbesondere der anhaltende Margenrückgang in der konventionellen Stromerzeugung. Demgegenüber profitierte unser Energievertrieb europaweit vom Witterungseinfluss auf den Absatz, besonders im Gasgeschäft. Bei der Überleitung des operativen Ergebnisses zum Nettoergebnis zeigt sich folgendes Bild:

Das neutrale Ergebnis hat sich um 585 Millionen Euro auf -447 Millionen Euro verschlechtert. Neben rückläufigen Veräußerungsgewinnen machen sich hier insbesondere Vorsorgen für Rechtsrisiken aus laufenden Verfahren bemerkbar.

Demgegenüber hat sich unser Finanzergebnis um 272 Millionen Euro auf -635 Millionen Euro verbessert. Neben Erträgen aus dem Verkauf von Wertpapieren haben wir geringere Aufwendungen für Zinsanteile an den Zuführungen zu den langfristigen Rückstellungen. Im vergangenen Jahr hatten wir hier die

Diskontierungssätze aufgrund gefallener Marktzinsen gesenkt.

Unsere Steuerbelastung ist im Berichtszeitraum stark angestiegen. In den ersten sechs Monaten 2015 betrug die Steuerquote 48 % gegenüber 27 % im vergangenen Jahr. Das lag daran, dass wir im Organkreis der RWE AG wegen fehlender Erträge auf absehbare Zeit keine steuerliche Verlustverrechnung mehr vornehmen können. Allerdings wird sich dieser Effekt im Gesamtjahr 2015 deutlich niedriger auswirken als noch in den ersten sechs Monaten.

In der Position „Ergebnis nicht fortgeführter Aktivitäten“ ist wie im ersten Quartal die RWE Dea enthalten, insbesondere mit dem realisierten Buchgewinn in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro.

Dieser Buchgewinn ist auch der Grund, warum unser Nettoergebnis gegenüber dem Vorjahr um 70 % auf rund 1,7 Milliarden Euro angestiegen ist.

Das bereinigte Nettoergebnis, in dem der Buchgewinn von RWE Dea und das neutrale Ergebnis wieder herausgerechnet wurden, lag mit 543 Millionen Euro knapp 28 % unter dem Wert des Vorjahres. Neben der verschlechterten operativen Geschäftsentwicklung ist dies insbesondere auf den zuvor erläuterten Steuereffekt zurückzuführen.

Abschließen möchte ich aber mit einer positiven Botschaft. Diese gibt es bezüglich unserer Nettoverschuldung zu berichten. Sie ging seit Ende 2014 von rund 31 Milliarden Euro um rund 5 Milliarden Euro auf nunmehr rund 26 Milliarden Euro zurück. Hier wirkt sich insbesondere der Verkauf von RWE Dea aus. Gegenüber Ende März ist dies noch einmal ein Rückgang von gut 2 Milliarden Euro. Hier sehen wir, dass sich der Trend zu stetig fallenden Zinsen umgekehrt hat und sich positiv auf die Pensionsrückstellungen auswirkt. Gegenüber dem Ende des letzten Geschäftsjahres sind die Diskontierungszinssätze für Pensionsrückstellungen im Inland von 2,1 auf 2,3 % gestiegen und für die in Großbritannien von 3,4 auf 3,7 %. Dadurch sind unsere Pensionsrückstellungen um rd. 0,8 Milliarden Euro gesunken. Zum Ende des ersten Quartals hatten wir noch einen Anstieg der Pensionsrückstellungen um rd. 1,4 Milliarden Euro aufgrund der bis dahin gefallen Zins- und Diskontierungssätze.

Damit gebe ich wieder zurück an Peter Terium.

Peter Terium

vielen Dank, Bernhard!

Meine Damen und Herren,

ich mache es kurz. Keine Frage, der Wind bläst uns nach wie vor kräftig ins Gesicht. Insbesondere die Krise in der konventionellen Stromerzeugung macht uns weiterhin erheblich zu schaffen. Das ist nicht zu leugnen.

Vor allem aber sollte heute eines deutlich geworden sein: Wir haben einen Plan, wie wir den Konzern wieder nach vorn bringen werden.

- **Grundlage dieser Strategie ist eine neustrukturierte RWE mit einer operativen AG, die das Beste aus dem Zusammenspiel der verschiedenen Geschäftsfelder holt.**
- **Wir setzen weiterhin auf ein aktives Portfolio-Management.**
- **Mit strikter Ausgabendisziplin und einem ehrgeizigen Programm zur Effizienzsteigerung stärken wir unsere Finanzkraft.**
- **Mit weiteren, vorsichtigen Schritten in neue Märkte werden wir organisch wachsen.**
- **Gleichzeitig schauen wir über den Tellerrand hinaus und haben die Zukunft fest im Blick. Dabei**

haben wir globale technisch-wirtschaftliche, demographische und energiewirtschaftliche Megatrends identifiziert.

- **Auf diese Megatrends richten wir unseren Blick: Mit innovativen Produkten und Dienstleistungen in den drei Wachstumsfeldern Netz, Erneuerbare und Vertrieb.**

Damit bin ich beim Ausblick:

Unseren Ausblick für den Unternehmensbereich Vertrieb Großbritannien haben wir angepasst. Die eingangs erwähnten Ergebnisbelastungen liegen zum Teil weit über unseren bisherigen Planannahmen. Daher gehen wir nun nicht mehr davon aus, dass RWE npower moderat über Vorjahr abschließen kann, sondern erwarten eine deutliche Ertragsverschlechterung.

Der Ausblick für alle anderen Unternehmensbereiche ist unverändert.

Die positive Botschaft ist, dass wir den Ausblick für die Konzernkennzahlen trotz der Verschlechterung für unser britisches Vertriebsgeschäft bestätigen können. Aus heutiger Sicht erwarten wir für den RWE Konzern ein EBITDA zwischen 6,1 und 6,4 Milliarden Euro, ein

betriebliches Ergebnis zwischen 3,6 und 3,9 Milliarden Euro und ein bereinigtes Nettoergebnis zwischen 1,1 und 1,3 Milliarden Euro.

Soviel, meine Damen und Herren, zunächst von unserer Seite. Nun sind Sie mit ihren Fragen an der Reihe.

Herzlichen Dank!