

## **Sperrfrist: Redebeginn - Es gilt das gesprochene Wort**

### **Einleitende Ausführungen**

von

**Dr. Bernhard Reutersberg,  
Vorsitzender des Vorstandes der E.ON Ruhrgas AG,**

anlässlich der  
Jahrespressekonferenz der E.ON Ruhrgas AG  
am 27. Mai 2008 in Essen

---

- **Klare Ausrichtung auf Wettbewerb**
- **Vorreiterrolle durch Produktinnovationen**
- **Deutliche Intensivierung des Upstream-Geschäfts**
- **Mehr Schlagkraft durch neue Unternehmensstruktur**
- **Korrekturen bei der Anreizregulierung gefordert**

Meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstandes der E.ON Ruhrgas AG begrüße ich Sie herzlich zu unserer Jahrespressekonferenz.

Ich möchte Ihnen heute nicht nur den obligatorischen Blick zurück auf die Eckdaten des vergangenen Jahres sowie die wichtigsten laufenden Projekte der E.ON Ruhrgas geben. Mehr als das Gestern und Heute interessieren Sie – als kritische Beobachter des Unternehmens - und uns - als verantwortliches Vorstandsteam - die Fragen:

- Was sind die Perspektiven der E.ON Ruhrgas auf einem Gasmarkt, für den völlig neue Spielregeln des Wettbewerbs gelten?
- Wie nutzen wir die Chancen eines globalen Beschaffungsmarktes, um Erdgas in die Märkte zu liefern?
- Wie müssen wir uns aufstellen, um unsere führende Position in Europa zu halten?

Auch wenn ich Ihnen heute noch kein fertiges Bild einer neuen E.ON Ruhrgas zeichnen kann, möchte ich Ihnen doch aufzeigen, wohin die Reise geht. Beginnen möchte ich mit der Ausgangslage des Geschäftsjahres 2007.

### **Erfreuliche Geschäftsentwicklung 2007**

E.ON Ruhrgas setzte im Jahr 2007 rund 713 Milliarden Kilowattstunden Erdgas (Mrd. kWh; rund 64 Mrd. Kubikmeter) ab. Damit wurde das Vorjahresergebnis erneut leicht übertroffen.

In **Deutschland** blieb der Absatz mit rund 532 Mrd. kWh (rund 48 Mrd. Kubikmeter) um gut drei Prozent hinter dem Vorjahr (550 Mrd. kWh) zurück. Das war vor allem auf die warme Witterung im ersten Quartal 2007 zurückzuführen, in dem wir einen Absatzrückgang von 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal verzeichneten.

Wie in den Vorjahren waren Ferngasunternehmen unsere Hauptabnehmer – ihr Anteil reduzierte sich aber von 45 Prozent im Vorjahr auf 41 Prozent im Jahr 2007. Demgegenüber stieg die Belieferung von Ortsgasunternehmen (24 Prozent) und Industriekunden (10 Prozent). Der Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamtabsatz stieg auf gut ein Viertel.

Im **Ausland** hielt der positive Trend an: Dort stieg der Absatz gegenüber dem Vorjahr um rund 13 Prozent auf rund 180 Mrd. kWh (rund 16 Mrd. Kubikmeter). Insgesamt belieferten wir 14 ausländische Märkte.

Der **Umsatz** belief sich 2007 auf rund 22,7 Mrd. Euro und lag damit rund ein Prozent unter dem Vorjahr (22,9 Mrd. Euro). Umsatz mindernd haben sich unter anderem sinkende Preise ausgewirkt.

Die **Verkaufspreise** der E.ON Ruhrgas sanken in den ersten drei Quartalen des Geschäftsjahres 2007. Bedingt durch den starken Anstieg der Ölpreise in den letzten Monaten des Geschäftsjahres sind die Lieferpreise zum vierten Quartal 2007 wieder gestiegen.

Erfreulich entwickelte sich der Ertrag: Das **Adjusted EBIT** konnte um rund 10 Prozent auf rund 2,6 Mrd. Euro gesteigert werden (Vorjahr 2,3 Mrd. Euro). Während die Bereiche Upstream und Midstream – vor allem preisbedingt – unter dem Vorjahr lagen, verzeichneten wir im Downstream-Beteiligungsbereich einen Anstieg. Dies ist insbesondere auf die positive Ergebnisentwicklung unserer ungarischen E.ON Földgaz-Gruppe zurückzuführen, die erstmals ganzjährig einbezogen wurde. Das Vorjahres-EBIT 2006 war zudem belastet durch hohe regulierungsbedingte Abwertungen von Beteiligungen bei der Thüga.

### **Solide Ausgangslage ist kein Ruhekitzen**

Wie Sie wissen, hat sich die Entwicklung der Ölpreise fortgesetzt – hin zu einem Rekordniveau auf dem sie sich heute bewegen. Wir beobachten diese Entwicklung mit Sorge, können uns aber nicht von ihr abkoppeln. Unsere Gasbeschaffungspreise sind bereits stärker und schneller gestiegen als die Verkaufspreise an unsere Kunden. Auch an den Gasbörsen sind derzeit starke Preisausschläge nach oben zu beobachten. Nachdem wir unsere Gaslieferpreise an weiterverteilende Kunden im vergangenen Jahr mehrfach senken konnten, werden sie sich jetzt wieder erhöhen.

In unserer Ergebnisentwicklung im **1.Quartal 2008** spüren wir den Anstieg der Beschaffungspreise deutlich, hinzu kommt der wettbewerbsbedingte Druck auf die Verkaufspreise. Das **Adjusted EBIT** der E.ON Ruhrgas lag mit rund 1,0 Mrd. Euro um 10 Prozent unter dem Vorjahreswert (rund 1,1 Mrd. Euro).

Die gute Ertragslage des vergangenen Jahres ist also kein Ruhekitzen für uns. Insgesamt gilt: Unser Kerngeschäft – die internationale Beschaffung von Erdgas, die Vermarktung an Großkunden und der dazugehörige Betrieb eines Leitungsnetzes mit Erdgasspeichern - ist von allen Seiten einem fundamentalen Wandel ausgesetzt.

## Schrittmacher für den Wettbewerb

Am deutlichsten wird dies auf unserem Hauptabsatzmarkt in Deutschland. Wettbewerber aus dem Inland und Ausland drängen auf den Großhandelsmarkt. Sie haben freien Zugang zu den deutschen Leitungsnetzen und die Wahl, Erdgas an einer Vielzahl von Handlungspunkten an die Kunden zu liefern. Das kurzfristige Energy-Trading rückt mehr und mehr neben klassische, längerfristige Lieferverträge. Erdgas ist heute eine moderne Handelsware: das zeigen die zunehmende Liquidität, die hohe Transparenz und der Trend zu standardisierten Angeboten. Auch Haushaltskunden profitieren von neuen Wechselmöglichkeiten – hin zu günstigeren Produkten oder Anbietern. Das heißt: Der Wettbewerb gewinnt deutlich an Fahrt.

Die E.ON-Wettbewerbsinitiative für den Gasmarkt hat in den vergangenen zwei Jahren diese Entwicklung erst möglich gemacht: Wir haben die Vorstellungen von Bundesnetzagentur und Bundeskartellamt in praxistaugliche Modelle umgesetzt und sind dabei über regulatorische Anforderungen hinaus gegangen. Zu den wichtigsten Meilensteinen gehörten:

- **die Laufzeitbegrenzung unserer Lieferverträge:** Seit dem 1. Oktober 2006 werden Vollversorgungsverträge nur noch mit einer Laufzeit von ein oder zwei Jahren abgeschlossen;
- **die Vereinfachung des Netzzugangs durch die Reduzierung von Marktgebieten:** Im Fernleitungsnetz der E.ON Gastransport gibt es nur noch zwei Marktgebiete: eines für hochkalorisches (H-Gas) und eines für niederkalorisches Erdgas (L-Gas). In diesem Jahr wurden Marktgebiete anderer Betreiber an das deutschlandweite H-Gas-Gebiet angeschlossen;
- die Intensivierung unseres **Energy-Tradings**;
- die Versteigerung von **Speicherkapazitäten**;
- unsere **Gas-Auktionen** im Rahmen des Gas-Release-Programms;
- das Angebot von **E wie Einfach**, das Haushalten bundesweit den Lieferantenwechsel eben denkbar einfach macht.

## Wegweisendes Produktportfolio

Auch unsere Kunden, die regionalen und kommunalen Gasversorger sowie Industrie und Kraftwerksbetreiber, stellen sich den neuen Herausforderungen und wollen Chancen individuell nutzen. Hier sehe ich eine zentrale Aufgabe der E.ON Ruhrgas: Wir müssen unseren Kunden Produkte zur Verfügung stellen, die mehr bieten als das gewohnte „Rundum-Sorglos-Paket“ direkt vor das Stadttor. Unsere Kunden brauchen heute Erdgas-Lieferprodukte, die ihre individuellen Marktstrategien unterstützen.

Bereits Ende Februar haben wir deshalb ein **neues Produktportfolio** auf den Markt gebracht. Mit der Breite unseres Angebotes sind wir führend. Unsere Kunden können jetzt zwischen acht verschiedenen Produkten wählen und Produkte untereinander kombinieren. Je nach Produkt können sie in unterschiedlichem Ausmaß am kurzfristigen Erdgashandel teilnehmen. Unsere Kunden erhalten mehr Flexibilität, mehr Wahlfreiheit und damit mehr Erfolg im Wettbewerb.

Diesen Weg wollen wir weitergehen. Wir wollen dazulernen, die Bedürfnisse unserer Kunden besser verstehen und ihnen auch künftig maßgeschneiderte Produkte und Top-Service bieten. Dies drückt auch unsere neue Kommunikations-Kampagne aus, die wir im Februar 2008 gestartet haben. Unser Unternehmens-Motto lautet: „**Wir können Erdgas**“. Das bedeutet: Wie kein Zweiter in Deutschland verfügen wir über Erfahrung und Know-how in Sachen Erdgas. Und wir setzen diese außergewöhnlichen „Skills“ konsequent für den Wettbewerbsmarkt und für ein erfolgreiches Bestehen unserer Kunden auf diesem Markt ein. Darin sehen wir unsere Verantwortung und damit bekräftigen wir unseren Führungsanspruch.

### **Beschaffung: globaler Nachfragewettbewerb**

Am anderen Ende unseres Kerngeschäfts, beim Gaseinkauf, ist die Situation zurzeit nicht minder in Bewegung. Die Importabhängigkeit in Deutschland und Europa wächst. Um die Versorgung unserer Märkte mit Erdgas langfristig zu sichern, müssen wir neue Erdgasquellen erschließen. Zeitgleich internationalisiert sich der Markt mit hoher Schlagzahl durch die Zunahme der LNG-Aktivitäten. Neben den klassischen Produzentenländern wie Norwegen und Russland verhandeln wir heute mit Ländern wie Äquatorialguinea oder Nigeria – auch der Nahe Osten steht auf unserer Agenda. Doch dort klopfen wir nicht als einzige an die Tür: Energiehungrige Schwellenländer wie China und Indien greifen in großem Stil in den Weltmarkt ein. Wir agieren heute in einem globalen Nachfragemarkt, in dem der Abschluss langfristiger Verträge immer schwieriger wird.

Wir sind überzeugt, dass langfristige Bezugsverträge mit Produzenten auch künftig das Rückgrat der europäischen Gasversorgung bleiben werden. Hier haben wir ebenfalls eine exzellente Ausgangsposition: Wir verfügen über langjährige, partnerschaftliche Beziehungen zu den Produzenten und ein **breit gefächertes Beschaffungspotfolio**, das Maßstäbe setzt.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir auf Erdgas-Bezüge aus sechs Ländern zurückgreifen: Aus Russland (26 Prozent), Norwegen (25 Prozent), inländischer Förderung (18 Prozent), den Niederlanden (17 Prozent), Großbritannien (10 Prozent) und Dänemark (4 Prozent).

Doch ausruhen können wir uns auf diesen „klassischen“ Bezugsquellen nicht. Wir müssen unsere Beschaffungsaktivitäten entlang der Wertschöpfungskette ausdehnen und setzen

1. auf den Aufbau einer eigenen Gasproduktion (**Upstream-Engagement**) und
2. auf den zielgerichteten Ausbau unserer **LNG-Aktivitäten**.

### **Upstream: Deutliche Intensivierung der Aktivitäten**

Bereits heute ist E.ON Ruhrgas ein veritabler Erdgasproduzent: Wir sind nicht nur an Erdgasfeldern beteiligt, sondern nehmen mittlerweile auch die Betriebsführerschaft (Operatorship) wahr.

Die Gasproduktion unserer E&P-Gruppe übertraf 2007 die Vorjahresförderung um zehn Prozent und erreichte 795 Mio. Kubikmeter. Dies ist im Verhältnis zum Gesamtaufkommen zwar immer noch gering, doch kamen wir dem Ziel, langfristig mindestens zehn Mrd. Kubikmeter Erdgas pro Jahr aus eigener Produktion zu beziehen, 2007 einen wichtigen Schritt näher:

Ein großer Erfolg für unsere Tochtergesellschaft **E.ON Ruhrgas Norge** war der Erwerb von Anteilen (rund 28 Prozent) an den bedeutenden norwegischen Erdgasfeldern Skarv und Idun. Der Kaufpreis betrug 893 Mio. US-Dollar. Für die Entwicklung der Felder werden anteilig rund 1,4 Mrd. US-Dollar investiert. Die Felder gehören zu den größten und attraktivsten noch zu entwickelnden Gasvorkommen Norwegens. Die Aufnahme der Produktion ist für 2011 geplant.

E.ON Ruhrgas Norge wurde im vergangenen Jahr auch als Operator anerkannt und hält jetzt insgesamt 20 Explorationslizenzen in Norwegen sowie einen Anteil von 30 Prozent am Njord-Feld, aus dem die Gaslieferungen aufgenommen wurden.

Gleichzeitig erwarb **E.ON Ruhrgas UK** im vergangenen Jahr Anteile an zwei Explorationsblöcken, die rund 200 Kilometer vor der Küste von Aberdeen liegen (Blöcke 30/1d und 30/1h; Anteil 22,3%). Außerdem war die Huntington-Explorationsbohrung erfolgreich. Das nachgewiesene Feld stellt einen signifikanten Fund dar und wird in den nächsten drei Jahren entwickelt (Anteil 25%). Insgesamt sind wir in der britischen Nordsee an neun Gasfeldern beteiligt und halten neun Explorationslizenzen.

Auch in der **deutschen Nordsee** sind wir an einer Explorationslizenz beteiligt.

Darüber hinaus weiten wir unser Upstream-Engagement auch in bislang eher unbekanntem Regionen weiter aus. Ende Juni 2007 konnten wir einen Vertrag über eine Beteiligung an

einem Explorationsprojekt in **Ägypten** unterzeichnen. Damit treiben wir den Einstieg in eine bedeutende Erdgas-Region Nordafrikas voran. Wir streben weitere Projekte in Afrika und dem Nahen Osten an. In den nächsten Wochen werden wir darüber hinaus Büros unserer Upstream-Einheit in **Algerien** und **Libyen** eröffnen.

An dieser Stelle noch ein Wort zum angestrebten Einstieg beim russischen Gasfeld **Yushno Russkoje**: Die Gespräche werden unverändert fortgesetzt. Angesichts des stark gestiegenen Ölpreisniveaus ist es allerdings schwierig, eine gemeinsame Bewertungsbasis zu finden.

### **LNG: Neue Chancen, neue Herausforderungen**

LNG ist einer der zentralen Zukunftsmärkte für uns – auch wenn dieses Geschäft aufgrund politischer und wirtschaftlicher Konditionen nach wie vor schwierig bleibt. Grundsätzlich bin ich sicher, dass wir uns mit LNG langfristig erhebliche Wachstumsmöglichkeiten in einem globalen Gasgeschäft erschließen. Nicht nur für die Wettbewerbsfähigkeit der E.ON Ruhrgas, sondern auch für die sichere Versorgung Europas mit Erdgas ist das von zentraler Bedeutung.

Aktuell legen wir den Fokus auf Afrika und den Nahen Osten. Anfang dieses Jahres gelang uns der Einstieg in unser **erstes integriertes Projekt** zur Erdgasverflüssigung im westafrikanischen **Äquatorialguinea**. E.ON Ruhrgas wird mit einem Anteil von fünf Prozent an mehreren Stufen des Projekts – von der vorgelagerten Gasinfrastruktur bis hin zur Verflüssigung - beteiligt sein. In Nigeria haben wir mit Afren und African LNG Holdings eine Kooperation begonnen: Sie hat zum Ziel, freie Erdgasmengen in diesem Land zu bündeln und für die Verflüssigung bereit zu stellen.

Zur Anlandung von LNG in unseren Märkten haben wir im Mai 2007 Kapazitäten im Regas-Terminal Isle of Grain in Großbritannien gebucht (1,7 Mrd. Kubikmeter bis 2029). Außerdem verfolgen wir mehrere Projekte zum Bau und Betrieb von Regasterminals im In- und Ausland.

Insgesamt haben wir für das Wachstum unseres Geschäfts für den Zeitraum 2008 bis 2010 **Investitionen von sechs Milliarden Euro** vorgesehen. Das ist ein Rekordwert in unserer Firmengeschichte. Der Löwenanteil dieser Investitionen dient der Verbesserung der Versorgungssicherheit in Europa, vor allem durch den Ausbau der Upstream- und LNG-Aktivitäten.

### **Führend in der Veränderung, führend in Europa**

Unter dem Dach von E.ON sind die Chancen und Möglichkeiten, uns erfolgreich weiterzuentwickeln, groß. Wir haben die alleinige Verantwortung für die mittel- und langfristige Gasbeschaffung im Konzern. Durch die neuen Market Units des E.ON Konzerns in Italien und

Spanien erwachsen uns zusätzliche Beschaffungsaufgaben. Die Internationalisierung unseres Geschäftes setzt sich damit konsequent fort.

Wir sehen **Wachstumspotenziale im Kraftwerkssektor**, die wir erschließen wollen. Hier wird Erdgas seine Umweltvorteile künftig voll ausspielen können. Wir verfügen über die Beziehungen zu den Produzenten und das langfristig kontrahierte Erdgas, um Kraftwerke über Jahrzehnte zu beliefern. Ein erstes wegweisendes Projekt ist die Kooperation mit Gazprom zum geplanten Bau eines 1200-Megawatt-Gaskraftwerkes in Lubmin. Weiterhin kommen aus der Vereinbarung mit Endesa Kraftwerke in Italien, Frankreich und Spanien hinzu, für die wir die Belieferung übernehmen werden.

Gleichzeitig sind wir auf dem immer wichtigeren ausländischen Markt mit einem starken Player präsent: mit **E.ON Ruhrgas International (ERI)**, die unsere ausländischen Downstream-Beteiligungen bündelt. ERI liefert wachsende Ergebnisbeiträge: Im vergangenen Jahr trug sie mit 528 Mio. Euro zum Adjusted EBIT bei. ERI bündelt heute 27 Beteiligungen in 15 Ländern. Mit unseren Beteiligungen in Ungarn, der Slowakei und Rumänien sind wir in einer Region vertreten, die als Drehscheibe der Gasströme im Südosten Europas fungiert. Auch in den baltischen Ländern sind wir stark.

Hier wollen wir die Zusammenarbeit ausbauen, um Synergiepotenziale zu heben, die es zwischen unserem Kerngeschäft und den ERI-Beteiligungen sowie zwischen den einzelnen Beteiligungen gibt. Durch die konsequente Umsetzung von „best practice“-Ansätzen werden wir den Wert unserer Beteiligungen nachhaltig steigern.

Angesichts aller Veränderungen des Gasmarktes, besonders aber mit Blick auf die Internationalisierung und den wachsenden Wettbewerbsdruck haben wir als Gaskompetenz der E.ON eine klare Vision und eine klare Aufgabe: **Wir wollen führend in Europa sein und müssen deshalb auch führend in der Veränderung sein.** Es gilt, in allen Bereichen unseres Geschäftes die Weichen für die Zukunft zu stellen – bevor es die anderen tun. Nur so bleiben wir Schrittmacher des Wettbewerbs. Unsere Aufgabe lautet: Wir bringen das Erdgas nach Deutschland, nach Europa, in alle erreichbaren Märkte.

### **Mehr Schlagkraft durch neue Unternehmensstruktur**

Um diese Ziele zu erreichen, müssen wir E.ON Ruhrgas auch in ihren internen Strukturen verändern. Ich habe deshalb die ersten Wochen in meiner Funktion dazu genutzt, gemeinsam mit meinen Vorstandskollegen die Lage im Konzern zu analysieren und Strategieansätze zu erarbeiten. Und ich bin beeindruckt, mit welchem hohem Einsatz und welcher Dynamik die Kolleginnen und Kollegen im Unternehmen insgesamt die neuen Aufgaben angehen.

Grundsätzlich: Wir müssen mehr Schlagkraft, mehr Eigenständigkeit in unsere Strukturen bringen. Dafür haben wir strategische Geschäftsfelder identifiziert, die gewissermaßen das Herz der E.ON Ruhrgas bilden.

Diese stellen wir entweder als Profit-Center innerhalb der E.ON Ruhrgas oder als eigenständige Tochtergesellschaft auf. Damit schaffen wir die Voraussetzung, innerhalb dieser Geschäftsfelder künftig deutlich „wendiger“, agiler und entscheidungsfreudiger agieren zu können als bisher. Für die beteiligten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter heißt das: größere Entscheidungsspielräume und mehr Verantwortung auf allen Ebenen. Das ist auch der Führungsstil, für den ich stehe.

### **Europaweites Speichergeschäft, mehr Eigenständigkeit für die E.ON Gastransport**

Die ersten Weichen haben wir bereits gestellt:

1. Das gesamte Speichergeschäft der E.ON Ruhrgas stellen wir in einer eigenen Tochtergesellschaft – der **E.ON Gas Storage** - neu auf. Sie wird die Führungsgesellschaft aller europäischen Gasspeicheraktivitäten der E.ON und damit zu einem führenden Speicherbetreiber in Europa. E.ON Gas Storage wird den Geschäftsbetrieb in den nächsten Monaten aufnehmen. Speicher spielen in einem europaweiten, wettbewerbsgeprägten Erdgasmarkt eine immer wichtigere Rolle. Mit E.ON Gas Storage schaffen wir die Voraussetzung dafür, unsere Speicheraktivitäten europaweit zu optimieren. Mittelfristig wollen wir unsere Speicherkapazitäten für West-Europa verdoppeln. Dies ist gleichzeitig eine klare Weichenstellung für mehr Wettbewerb, denn der Zugang Dritter zu unseren Speichern wird erleichtert.
2. Außerdem stärken wir die Eigenständigkeit der **E.ON Gas Transport** weiter. Bereits Anfang des Jahres 2004 hatten wir unser Erdgastransportgeschäft in eine rechtlich eigenständige Tochtergesellschaft ausgegliedert und damit klar vom Handelsgeschäft getrennt. Jetzt führen wir diesen Unbundling-Gedanken konsequent weiter fort: Wir übertragen unser gesamtes inländisches Netzeigentum komplett auf E.ON Gastransport.

Dadurch wird E.ON Gastransport offiziell Eigentümer und Betreiber des Gastransportnetzes sowie Gesellschafter der inländischen Transport Joint Ventures, wie zum Beispiel MEGAL und TENP. Gleichzeitig wird E.ON Gastransport um alle Funktionen, die für den Netzzugang wesentlich sind – unter anderem Investitionsrechnung, Controlling und Netzsteuerung - erweitert. Rund 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden von E.ON Ruhrgas zusätzlich zu E.ON Gastransport wechseln. Wir gehen mit diesem Schritt weit über die gegenwärtigen Anforderungen zur Trennung von Handel und Netzzugang hinaus

und setzen ein deutliches Signal: In Sachen Transparenz und Wettbewerb machen wir nicht so wenig wie nötig, sondern so viel wie möglich.

### **Unbundling: gangbare Kompromisslösung gefordert**

Dies zeigt auch, wo wir mit Blick auf das von Brüssel geforderte Ownership-Unbundling stehen: Wir **unterstützen voll und ganz** den Weg der deutschen Bundesregierung eine Alternative – den sogenannten „**Dritten Weg**“ - zu finden. Der von E.ON Ende Februar angekündigte Verkauf der Stromnetze ändert dabei nichts an der grundsätzlichen Haltung des Konzerns zu den Entflechtungsvorschlägen der Kommission.

Das Alternativmodell gewährleistet die Unabhängigkeit und Eigenständigkeit des Netzbetreibers über Aspekte wie Eigentum an den Netzen, Investitionspläne oder auch Vorgaben für die Entscheidungsbefugnisse der Aufsichtsgremien. Dabei greift das Alternativmodell aber *nicht* schwerwiegend in die Eigentumsverhältnisse der Unternehmen ein.

Doch müssen wir jetzt gemeinsam mit der Bundesregierung aufpassen, dass die von der EU Kommission gemachten Vorschläge zur Realisierung dieses „Dritten Weges“ nicht zu viele „poison pills“ beinhalten. Wir brauchen eine gangbare Kompromisslösung und nicht bloß ein reines Zugeständnis an die Unbundling-Vorstellungen der EU Kommission.

Unbundling beim Erdgas gefährdet die **Versorgungssicherheit**. Mit dieser Meinung stehen wir nicht allein: Wir sehen ein klares Bestreben der Produzenten, langfristige Lieferverträge nur mit Importunternehmen zu schließen, die Netze haben und damit auch Abnahmeverpflichtungen erfüllen und Versorgungssicherheit garantieren können. Auch der ehemalige Direktor der Internationalen Energie-Agentur, Claude Mandil, hat die Unbundling-Debatte kürzlich als „surrealistisch“ bezeichnet und fordert, die Aufmerksamkeit wieder stärker auf die Schaffung eines Binnenmarktes für Strom und Gas sowie die Diversifizierung der Gasbezüge für Europa zu richten.

### **Investitionen in Gasnetze müssen attraktiv bleiben**

Im Zusammenhang mit unseren Gasnetzen müssen wir auch auf das jüngst von der Bundesnetzagentur weiter verschärfte Thema „**Anreizregulierung**“ zu sprechen kommen:

Was beim Strom gilt, das gilt auch beim Gas: E.ON und mit ihr E.ON Ruhrgas werden nur dann in Netze investieren, wenn wir dabei Werte schaffen können. Dies war schon bei der bisher vorgesehenen Verzinsung von 9,21 Prozent nicht der Fall. Die jetzt von der Bundesnetzagentur angekündigte weitere Absenkung auf 7,82 Prozent ist nicht mehr nachvollziehbar.

Denn die nominalen Zinssätze sind nur die halbe Wahrheit: Effektiv würde die **Eigenkapitalrendite** am Ende noch magere **3,8 Prozent** betragen. Das ist weniger als der risikolose Zinssatz von Bundesanleihen!

Die Bundesnetzagentur legt die **Zinssätze damit auch deutlich unter den Durchschnitt vergleichbarer Länder** innerhalb und außerhalb der EU. Die NERA-Studie des Bundesverbandes der deutschen Energie- und Wasserwirtschaft belegt dies eindeutig. Leistungsfähige und gut ausgebaute Leitungsnetze sind das „Herz-Kreislauf-System“ einer sicheren Versorgung Deutschlands und Europas mit Erdgas. Insofern sind hier dringend Korrekturen geboten.

### **Mehr politische Flankierung für Nord Stream**

Zum „Herz-Kreislauf-System“ der Gasversorgung gehören dabei nicht nur die inländischen Gasnetze. Auch ein gesamteuropäisches Projekt wie die Nord-Stream-Pipeline durch die Ostsee wird mitentschieden, unter welchen Bedingungen die Energieversorgung sich in Zukunft durchführen lässt. E.ON Ruhrgas investiert dabei zusammen mit den anderen Shareholdern des Projektes maßgeblich in die Versorgungssicherheit Europas mit Erdgas. Nord Stream setzt auch in puncto Einsatz von State-of-the-Art-Technik und Umweltschutz Maßstäbe. Es ist ein **Infrastrukturprojekt von europäischer Dimension**. Daher unser Appell an Berlin und Brüssel: Es ist höchste Zeit, den **Blick auf die strategische Bedeutung dieses Projektes zu richten** und es nicht nur aus Vernunft, sondern auch mit Leidenschaft zu flankieren.

### **Klimaschutz braucht Marktwirtschaft**

Ein weiterer „Dauerbrenner“ der Energiepolitik ist der Klimaschutz.

Zuallererst: Wir bekennen uns klar zu unserer Verantwortung für Klima und Umwelt. Als führendes Unternehmen der Gaswirtschaft wollen wir den Weg zur Erreichung der anspruchsvollen Klimaschutzziele mitgestalten. Das ist weit mehr als ein Lippenbekenntnis:

Mit einem **Investitionsvolumen von sechs Milliarden Euro bis 2010 für Erneuerbare Energien** setzt E.ON sich an die Spitze der Entwicklung zu einer nachhaltigen Energieversorgung.

Für den Gasmarkt haben wir die **Klimaschutzinitiative „Erdgas.ON“** ins Leben gerufen, die bis zum Jahr 2012 Investitionen von mehr als 200 Mio. Euro vorsieht. Kernstück für den Wärmemarkt ist ein **Förderprogramm für Gasbrennwertheizungen und Solarthermieanlagen**. Denn durch den Austausch veralteter Ölheizungen durch moderne Gasbrennwert-

Heizungen lässt sich schnell und effizient CO<sub>2</sub> in erheblichem Umfang einsparen. Darüber hinaus investieren wir in neue Technologien wie die Gaswärmepumpe. Das ist Klimaschutz mit hoher Effizienz und zu überschaubaren Kosten.

Von den Gesetzesvorgaben der Bundesregierung zum Klimaschutz wünschen wir uns genau das. Die politische Realität sieht zurzeit jedoch anders aus: Die Verdrängung von Erdgas im Wärmemarkt – seinem bislang wichtigsten Absatzsegment - wird zum politischen Ziel erklärt. Ab 2020 soll möglichst kein Erdgas mehr im Neubausektor eingesetzt werden.

Die **Gesetzesvorhaben setzen auf die falschen Instrumente**: staatlicher Zwang, einseitige Technologievorgaben, eine sich immer weiter ausbreitende staatliche Steuerung des Energiemarktes und steigende Subventionen. Auf die Verbraucher rollt eine **Kostenlawine** ungeahnten Ausmaßes zu.

Insbesondere der Entwurf zum „Erneuerbare Energiewärmegesetz“ gibt dem Bürger nicht nur Ziele, sondern auch strikte Vorgaben zur ihrer Erreichung auf. Dabei wird Solarthermie klar bevorzugt. Gegen das gleichwertige Bio-Erdgas werden sehr restriktive Markteintrittsbarrieren aufgebaut.

Diese Politik ist weder nachhaltig noch kosteneffizient. Denn das umweltschonende **Erdgas** ist wie keine andere Energie dazu geeignet, eine **Schlüsselrolle** zu spielen, um die anspruchsvollen Klimaschutzziele der EU und der Bundesregierung zu erreichen:

- Erdgas zeichnet sich durch eine hohe Energieeffizienz aus.
- Eine leistungsfähige und preiswerte Geräte-Technologie steht bereits heute zur Verfügung und wird weiter entwickelt.
- Mit Bio-Erdgas eröffnet sich eine realistische und bezahlbare regenerative Zukunftsoption.

### **Bio-Erdgas – bezahlbare Option für den Klimaschutz**

Bio-Erdgas ist dabei keine neue Wortschöpfung aus unserer Marketing-Abteilung, sondern 100prozentiger Klimaschutz. Biogas, das heute schon in vielen dezentralen Anlagen aus Biomasse erzeugt wird, wird zu Erdgas-Qualität - also zu Bio-Erdgas – aufbereitet. So kann es in das bestehende Leitungsnetz eingespeist und für die Wärmegewinnung, Stromerzeugung und den Kraftstoffmarkt eingesetzt werden. Wir gehen davon aus, dass Bio-Erdgas im Jahr 2030 einen Beitrag von rund zehn Prozent am Gasaufkommen in Deutschland leisten kann.

Fortschritte wurden erzielt: 2007 haben wir die erste Liefervereinbarung für Bio-Erdgas mit der Kölner RheinEnergie AG unterzeichnet. Zum Jahresanfang 2008 konnte die E.ON Bio-Erdgas GmbH außerdem die erste Anlage zur Erzeugung von Bio-Erdgas in Schwandorf in Betrieb nehmen. Sie zählt zu den größten Anlagen, die nach heutigem Stand gebaut werden können. Weitere sind in Planung.

### **Wir wollen Wettbewerb**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, ich habe Ihnen heute die Leitplanken aufgezeigt, an denen sich das Unternehmen weiterentwickeln wird. Das weitere Wachstum der E.ON Ruhrgas hängt dabei maßgeblich von einer marktwirtschaftlichen Ausrichtung der Energiewirtschaft und fairen Wettbewerbschancen in ganz Europa ab.

Deshalb wollte ich zusammenfassend vor allem eins deutlich machen:

**Wir nehmen den Wettbewerb nicht nur als Herausforderung an - sondern wir suchen ihn, wir wollen ihn.**

Ich freue mich jetzt auf Ihre Fragen.