

Dr. Johannes Teyssen

Vorsitzender des Vorstands der E.ON Energie AG

**Sperrfrist: 28.06.2006, 11.00 Uhr**

**Jahrespressekonferenz der E.ON Energie AG**

- es gilt das gesprochene Wort -

München, 28. Juni 2006

Anrede,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Jahrespressekonferenz. Die manchmal auch schwierige öffentliche Diskussion um die Energiebranche und unser Unternehmen hat zu einer neuen Rekordzahl von Anmeldungen von Ihrer Seite geführt. Wir freuen uns über dieses wachsende Interesse und hoffen wie immer auf eine ausgewogene und faire Berichterstattung.

Ich möchte mich heute auf zwei wesentliche Themenfelder konzentrieren:

- Die großen unternehmerischen Herausforderungen dieser Tage, nämlich alle Aspekte der Genehmigung der Netzentgelte und die Entwicklung der Preise
- Wachstumsthemen und unsere Investitionsoffensive

Am Ende werde ich noch kurz auf andere wichtige Entwicklungen seit der letzten Jahrespressekonferenz, auf anstehende Termine des laufenden Jahres sowie auf weitere interessante Handlungsfelder im und um das Unternehmen eingehen. Und natürlich wollen wir ausreichend Zeit für Ihre Fragen an unser ganzes Vorstandsteam zur Verfügung stellen und gegen Mittag rechtzeitig zum Ende kommen, um das eine oder andere persönliche Gespräch beim Mittagessen zu ermöglichen und Ihnen trotzdem ausreichend Raum für die Erstellung Ihrer Berichte für die morgige Tagespresse zu belassen.

## 1. Unternehmerische Herausforderungen

In aller Munde ist das Thema der ersten Überprüfungsergebnisse der Bundesnetzagentur zu den Strom- und Gasnetzentgelten und die Rahmenbedingungen für die künftige Anreizregulierung.

Leider muss ich Sie enttäuschen, verbindliche Ergebnisse gibt es hier in Sachen E.ON Energie noch nicht, auch wenn nach unserem Gefühl die Bundesnetzagentur auf der Zielgeraden ihres Entscheidungsprozesses ist.

Was ist unser aktueller Eindruck? Die Bundesnetzagentur arbeitet hoch professionell und analysiert die Anträge der Energieunternehmen bis ins Detail hinein. Schon mit unseren Anträgen haben wir allein als E.ON Energie 300.000 Einzelwerte berichtet und aufgrund vielfältiger Nachfragen eine wohl nochmals sechsstellige Zahl an Informationen nachgelegt. Viele Nachfragen haben uns anfangs nachdenklich gemacht, wir haben aber den Eindruck gewonnen, dass die Mitarbeiter der neuen Behörde einen detaillierten und sachkundigen Vortrag offen und konstruktiv entgegen genommen haben.

Bei den meisten Streit- und Diskussionspunkten geht es um die spezifischen Sachverhalte der einzelnen betroffenen Netzgesellschaften. Es gibt aber auch eine knappe Handvoll genereller Rechtsfragen, die von der Industrie einerseits und der Netzagentur andererseits unterschiedlich beurteilt werden. Bei der einen oder anderen offenen Frage müssen u. U. die Gerichte entscheiden, wie der Wille des Gesetzgebers in der Praxis angewendet werden soll. Ggf. jahrelange gerichtliche Aus-

einandersetzungen sind aber weder im Sinne der Netzkunden noch der Netzbetreiber.

Obwohl uns manche gewagte Rechtsauslegung und -anwendung der neuen Behörde überrascht hat, haben wir niemals den öffentlich angekündigten Weg einer engen und vertrauensvollen Kooperation verlassen. Bereits Ende Oktober hatte ich angekündigt, dass wir selbst bei unseren Regionalgesellschaften von leicht sinkenden Netzentgelten ausgehen. Nach den heutigen Erwartungen rechne ich mit deutlichen Absenkungen. Weiter gehende Spekulationen zu den Inhalten der anstehenden Bescheide sind nicht sinnvoll, auch unsere Reaktion können wir erst dann abschließend entscheiden, wenn wir die konkreten Bescheide im Haus haben.

Im Mittelpunkt wird aber in jedem Fall ein offensiver und konstruktiver Umgang mit den Ergebnissen der neuen Regulierung sein. Zwar mag auch die eine oder andere Frage am Ende durch die Gerichte überprüft werden; wichtiger ist es aber, dass wir vertrauensvoll mit den Kunden die neuen Maßnahmen umsetzen und natürlich die notwendigen unternehmerischen Antworten suchen, bewerten und dann konsequent angehen. Über Ergebnisse werden wir sprechen, sobald wir sie erarbeitet haben. Verschiedene Pressespekulationen der letzten Wochen hierzu entbehren jeder Grundlage.

Anrede,

die für alle Beteiligten enttäuschendste Antwort wäre ein Zurückfahren der Investitionen. Im vergangenen Sommer haben wir für unsere

Netze in Deutschland im Vertrauen auf eine konstruktive Umsetzung des neuen Regulierungsrahmens sogar eine 300 Millionen Euro-Investitionsoffensive angekündigt. Diese realisieren wir bereits und haben die Investitionen in allen Regionalunternehmen seitdem angehoben. Unser unternehmerisches Ziel ist es, diese Offensive fortzusetzen, wenn die im Gesetz versprochene Rentabilität erhalten bleibt. Dies zu beurteilen hängt tatsächlich weniger von den aktuellen Netz-entgeltgenehmigungen als von den Bedingungen der künftigen Anreizregulierung ab.

Erste interne Entwürfe der Netzagentur hierzu machen besorgt. Ein Konkurrent aus der Branche hat dies auf den simplen Slogan gebracht: „Wer investiert, verliert.“ Dies ist sicherlich weder das politische Ziel – ich erinnere an die Ergebnisse des Energiegipfels bei Bundeskanzlerin Merkel – noch das von Herrn Kurth und seinen Mitarbeitern. Wir haben konstruktive Vorschläge gemacht, wie ein solch unsinniges Ergebnis vermieden werden kann, und wir beteiligen uns intensiv am öffentlichen Diskurs, um ein Ergebnis im Interesse der Kunden, der nachhaltigen Versorgungsqualität, der Investitionen und Arbeitsplätze in Deutschland zu erreichen.

Sie sehen, E.ON ist durchaus betroffen und in gewissem Maße überrascht von der gravierenden Entwicklung der Regulierung bei der Bundesnetzagentur. Wir suchen aber keinen Streit und wollen die Situation nicht verschärfen, sondern wollen im Interesse unserer Kunden, wo immer möglich, den Ausgleich suchen, Rechtsfrieden finden und uns wieder auf unsere eigentlichen Aufgaben konzentrieren.

Alles ist hier offen: Weder Cassandra-Rufe noch Heureka-Schreie sind der Ernsthaftigkeit des Themas und dem Stand der Diskussion angemessen.

Anrede,

das zweite unternehmerische Thema sind die Preise. In manchen öffentlichen Diskussionen zeigen sich gravierende Missverständnisse hinsichtlich der Preisbildung im Strom- und Gasmarkt. Der populistische Ansatz ist, einfach ohne Gründe oder mit teilweise absurd anmutenden Behauptungen Preissenkungen zu fordern. Zu unterscheiden sind dabei Industriekunden und große Händler einerseits sowie private Haushaltskunden andererseits.

Die erste Gruppe entscheidet allein, wann, in welchem Zeitraum und in welchen Teilen der Strombedarf gedeckt wird. Die zweite Gruppe lebt bisher noch in einem staatlichen Regime jährlich anzupassender und staatlich zu genehmigender Preise. Die erste Gruppe orientiert sich auf Angebots- und Nachfrageseite strikt nach aktuellen Großhandels- und Börsenpreisen für Strom in Deutschland und Europa. Die zweite Gruppe profitiert von einem mit den staatlichen Aufsichtsbehörden abgestimmten, rollierenden durchschnittlichen Preis im Terminmarkt innerhalb eines Zeitraums von gut einem Jahr vor Antragstellung.

Beide Gruppen wissen längst, dass der größte Batzen staatlich oder staatlich regulierte Preisbestandteile betrifft, denen kein Marktteilnehmer ausweichen kann: Energiesteuern, Förderregime für regenera-

tive Energien sowie Kraft- und Wärmekopplung, Konzessionsabgaben für die Gemeinden und auf all dieses noch die Mehrwertsteuer – bei privaten Kunden der zweiten Gruppe machen diese Teile bereits 40% einer Kilowattstunde aus.

Eine Entspannung ist trotz vielfältiger Forderungen von Industrie- und Verbraucherverbänden angesichts angespannter öffentlicher Haushalte nicht in Sicht. Die Netzentgelte machen bei den Haushalts- und Industriekunden jeweils etwa ein Drittel der Stromrechnung aus. Rechnet man die bisher veröffentlichten Netzentgeltkürzungen, die nach meiner Kenntnis zwischen 5 und 20% liegen, hoch und geht gewichtet von einer gut zehnpromtigen Absenkung aller Netzentgelte aus, so wird dies den durchschnittlichen Familienetat etwa um zwei Euro pro Monat entlasten. Diese Entlastung würde aber nahezu vollständig zum Jahreswechsel durch sich ausweitende Förderprogramme und die dreiprozentige Mehrwertsteuererhöhung kompensiert.

Anrede,

es bleibt der Großhandels- oder Börsenpreis für die Stromproduktion, der bei der zweiten Kundengruppe, also den privaten Haushalten, nur ein gutes Viertel der Rechnung ausmacht. Hier gab es in den letzten Monaten europaweit, auch an der deutschen Börse, eine turbulente Achterbahnfahrt. Insbesondere das Auf und Ab der CO<sub>2</sub>-Preise und der manchmal fahrlässige Umgang von Mitgliedstaaten mit Informationen zur Marktlage haben alle Marktteilnehmer verunsichert.

Zwischen Ende April und Anfang Mai kam es in der Spitze für Lieferungen für 2007 in der Grundlast zu einer Preiskorrektur von fast 13 Euro je MWh bzw. rund 21%. Unsere Vertriebsorganisationen sind unmittelbar danach aktiv auf typische Kunden der ersten Kundengruppe, also Industrie, andere Energieversorger und Händler, zugegangen, denn diese hatten in der Hoffnung auf eine Korrektur des sehr hohen Preisniveaus eine deutliche Kaufzurückhaltung gezeigt. Allein im Mai hat E.ON Sales & Trading durch diese Verkaufsoffensive zu günstigeren Lieferpreisen 6.500 GWh für die kommenden Lieferjahre verkauft, das ist ein Vielfaches im Vergleich zum Vorjahresmonat. Schon Anfang Mai haben die Preise wieder deutlich angezogen, so dass diese Kaufgelegenheit nur von kurzer Dauer war.

Sie sehen, unsere handelsnahen Kunden haben unmittelbar von den günstigeren Preisen profitiert. Der deutsche Stromhandelsmarkt funktioniert in beide Richtungen und bewegt sich im Einklang mit anderen europäischen Handelsplätzen. Auch dies ist ein Beispiel dafür, dass das vermeintliche deutsche Oligopol nicht existiert. Die privaten Kunden waren bisher aufgrund des viel früheren Einkaufs von den Preisspitzen weder des zweiten Halbjahrs 2005 noch des ersten Halbjahrs 2006 überhaupt betroffen. Herr Reutersberg hat in einem Interview vor einigen Tagen darauf aufmerksam gemacht. Es verblüfft daher schon, wenn einige Länderwirtschaftsminister, die als Preisgenehmigungsbehörde den Sachverhalt genau kennen, populistisch schnelle Preisanpassungen für Privatkunden verlangen.

Was wir aber heute schon ankündigen können: Wenn uns die rechtskräftigen Bescheide der Bundesnetzagentur vorliegen, werden wir die genehmigten Netzentgeltsenkungen natürlich an Netznutzer und Kunden weitergeben. Dies ist im Sinne des Wettbewerbs und mehr Wettbewerb bietet für alle Marktteilnehmer – also auch für uns selbst – neue Chancen.

Anrede,

im Gasbereich hängen die deutschen Importpreise wie die des ganzen Kontinents von den Ölpreisnotierungen ab. Die bei jeder Preisanpassung von den immer gleichen Sprechern beschworene Abkehr von der Ölpreisbindung erweist sich weder in England noch in Amerika als stabilisierendes oder gar Preis senkendes Element. Vielmehr liegen die Handelspreise für Gas dort viel höher als auf der hiesigen Großhandelsstufe.

Bisher haben wir im ganzen laufenden Jahr die Lieferpreise für Endkunden trotz steigender Großhandelspreise konstant gehalten, hierbei haben wir auch die hohen Absatzmengen des kalten Winters auf die Absatzmengen unserer Kunden einkalkuliert. Zum vierten Quartal zeigt sich, mit welchen Preisen wir in den kommenden Winter gehen. Dabei werden wir sicher auch die Netzentgelte im Gasbereich berücksichtigen.

Dem Vertrauensverlust in die Preisbildung begegnen wir mit einer breiten Transparenzkampagne. Gemeinsam mit einigen anderen großen deutschen Stromproduzenten veröffentlichen wir seit April dieses

Jahres täglich die Produktionssituation aller Kraftwerke und gehen damit über den durchschnittlichen europäischen Standard hinaus. Tagesaktuell werden über die Internetplattform der Strombörse EEX Kapazitätsverfügbarkeiten für Händler und Stromkunden transparent gemacht. Die EU-Wettbewerbskommissarin Kroes und Energiekommissar Piebalgs sowie Bundeswirtschaftsminister Glos haben mir persönlich ausdrücklich für diese Initiative gedankt und sie als mutigen Schritt gelobt.

Alle unsere Regionalversorgungsunternehmen haben bei der letzten Preisrunde ihre komplette Kalkulation für Gas offen gelegt, auch wenn der eine oder andere hier noch mehr will. Wir erklären öffentlich – wie auch heute – die Preisbildungsmechanismen unserer Wettbewerbsaktivitäten wie auch des regulierten Geschäfts. Und doch zeigt die öffentliche Reaktion auf die nicht unübliche Nachuntersuchung der EU-Kommission bei uns im Rahmen der Sector Inquiry das fortbestehende Misstrauen gegenüber unserer Branche.

Wir scheuen weder die öffentliche Diskussion noch die legitimen Maßnahmen der nationalen und europäischen Kartellbehörden, denn wir haben nichts zu verbergen. Das Vertrauen unserer Kunden werden wir aber nicht in rechtlichen Auseinandersetzungen wieder gewinnen, sondern nur, indem wir konsequent auf Markt und Wettbewerb setzen und uns den kritischen Fragen stellen. Ich verspreche Ihnen, dass der E.ON-Konzern durch vielfältige Maßnahmen alles dafür tun wird, dass die Marktkräfte gestärkt, nationale Energie-Inseln in europäischen Regionen aufgehen und die Kunden nachhaltig von funktionie-

rendem Wettbewerb profitieren können. Hierbei hoffen wir auf eine breite Unterstützung aus unserer Industrie wie aus der nationalen und internationalen Politik über Sonntagsreden hinaus.

## **2. Wachstums- und Investitionsoffensive**

Das große Wachstumsthema des E.ON-Konzerns ist selbstverständlich Endesa, das vom Corporate Center in Düsseldorf verantwortet wird und deshalb nicht Gegenstand dieses Pressegesprächs sein soll.

Wir sind überzeugt, dass wir bei E.ON Energie an vielen Punkten von den Erfahrungen der Endesa lernen können – ich nenne hier nur die weltweite Spitzenstellung von Endesa im Distributionsgeschäft bei allen Benchmarkvergleichen –, wir aber auch unsererseits Spitzenleistungen auf Endesa übertragen könnten. Hierzu zählen die Top-Performancewerte unserer Kernenergie oder die ausgezeichneten Verfügbarkeiten und der effiziente Betrieb unserer konventionellen Stromerzeugung. Aber auch bei anderen Themen werden wir wie bei den voran gegangenen Wachstumsschritten wechselseitig profitieren.

Ich möchte aber deutlich machen, dass wir hier bei E.ON Energie ständig kleinere Wachstumsschritte unternehmen und auch unser Innovationskurs in keiner Weise durch dieses richtungsweisende Vorhaben des Konzerns behindert wird. Ich erinnere an folgende Schritte:

- Anfang 2005 ging E.ON Bulgaria mit rd. 1,1 Millionen Kunden an den Start.

- Im September 2005 gelang E.ON Benelux in Holland mit der Übernahme des Vertriebsgeschäfts für knapp 300.000 Strom- und Gaskunden ein wichtiger Wachstumsschritt.
- Im Oktober 2005 haben wir das Stromgeschäft im Nordosten Rumäniens für 1,3 Millionen Kunden übernommen.
- In und um Wolfsburg haben wir die Marktstrukturen bereinigt. Wir verantworten mehrheitlich das dortige Energiegeschäft für rund 200.000 Strom- und Gaskunden, arbeiten aber in der Führung partnerschaftlich mit der Stadt Wolfsburg und Umlandkommunen zusammen.
- In diesem Jahr haben wir unsere Marktposition in Tschechien und Ungarn gefestigt. Wir werden die Mehrheit am südschechischen Gasversorger JCP übernehmen und versorgen darüber rund 110.000 Kunden. Wir werden die deutliche Kapitalmehrheit am Prager Gasversorger halten, der in der Hauptstadt rund 440.000 Kunden versorgt. Die südungarischen Gasversorger Kögáz und DDGáz mit insgesamt 600.000 Kunden kontrollieren wir künftig vollständig. Abgeben werden wir verschiedene kleinere Minderheitsbeteiligungen an Versorgern in Ungarn und Tschechien. Dies alles erlaubt uns eine klare Führung unserer Geschäfte, die zunehmende Integration des Strom- und Gasgeschäfts sowie die aktive Teilnahme am Wettbewerb.

Auch wenn diese Maßnahmen als einzelne die breite Öffentlichkeit kaum erreichen, belegen sie als Gesamtbild, dass der Konzern bei

seiner europaweiten Aufstellung, bei der klaren Organisation und Führung seiner Geschäfte konsequent vorangeht.

Während in den letzten Jahren die externen Wachstumsschritte der entscheidende Motor für unsere Gruppe waren, tritt dem künftig noch stärker unsere Investitionsoffensive in neue Kraftwerke und Netze als Grundlage für Erneuerung und Ausbau unserer bestehenden Marktposition zur Seite. Die von uns gegenwärtig bearbeiteten Investitionsvorhaben stellen das größte Investitionstempo seit mehr als einer Generation dar:

- Im nordrhein-westfälischen Datteln entsteht das weltweit größte, modernste und umweltfreundlichste Kohlekraftwerk mit einer Blockleistung von mehr als 1.000 MW.
- In Irsching bei Ingolstadt entstehen parallel zwei moderne Gaskraftwerke, wobei nach deren Fertigstellung über 1.300 MW Leistung neu ans Netz kommen sollen. Bei einem der Projekte arbeiten wir gemeinsam mit Siemens an einem völlig neuen Standard mit einem weltweit neuen Höchstwirkungsgrad.
- In Livorno Ferraris in Norditalien bauen wir ein modernes 800 MW-Gaskraftwerk.
- Insgesamt acht Müllverbrennungsanlagen sind seit 2005 in Betrieb gegangen oder befinden sich im Bau.

Für diese vier konventionellen Kraftwerke laufen die externen Genehmigungsverfahren, viele Bestellungen sind bereits ausgelöst. Vier weitere Müllverbrennungsanlagen sind in Planung.

Zusätzlich untersuchen wir mögliche weitere Investitionsvorhaben für Steinkohle in Rotterdam und bei Frankfurt und für zusätzliche Gaskraftwerke in Norddeutschland, Ungarn und der Slowakei. Eine weitere Option im Erzeugungsbereich bietet sich in Rumänien. Vor wenigen Tagen haben wir dazu auf eine entsprechende Ausschreibung einen Letter of Intent als möglicher strategischer Investor für die Beteiligung am Neubau eines Kernkraftwerks mit modernster westlicher Technik am Standort Cernavoda bei der rumänischen Regierung eingereicht.

Auch im Netzgeschäft haben wir im Rahmen der bereits genannten Investitionsinitiative zusätzliche Mittel bereitgestellt. Wir arbeiten an neuen Transportleitungen zur Beseitigung von Netzengpässen in Deutschland und unterstützen Überlegungen zum Ausbau internationaler Kuppelstellen, um Europa weiter zu vernetzen.

Im Bereich der regenerativen Energien und der Energieeffizienz setzen wir deutliche Investitionssignale bei der Entwicklung der Wind-Offshore-Technologie, bei der Biomasse und bei der Wärmedämmung von Gebäuden zur Energieeinsparung.

Anrede,

unsere neuen, eben skizzierten Wege knüpfen nahtlos an unsere bisherige Strategie an. Dass auch diese bereits erfolgreich war, zeigt sich nicht zuletzt an unseren wichtigsten Kennzahlen für 2005. Die deutliche Umsatzsteigerung um 18 Prozent auf 23,2 Milliarden Euro gegenüber 2004 beruht im Wesentlichen auf der Erstkonsolidierung von Tochtergesellschaften in Bulgarien, Rumänien und Ungarn, aber natürlich auch auf den gestiegenen Großhandelspreisen für Strom. Das adjusted EBIT stieg auf 3,9 Milliarden Euro. E.ON Energie zählt mittlerweile rund 44.500 Mitarbeiter, wovon etwa ein Drittel außerhalb Deutschlands beschäftigt ist. Diese Zahl verdeutlicht eindrucksvoll, dass sich E.ON Energie kontinuierlich zu einem international entlang unserer Wertschöpfungskette aufgestellten Konzern wandelt.

Unser Geschäft ist längst ein internationales geworden und es nimmt an Schnelligkeit und Härte zu. Die EU-Kommission nimmt unsere Branche im Rahmen der Sector Inquiry unter die Lupe, die nationale Politik greift immer hemmungsloser in den Werkzeugkasten der Regulierung, Missbrauchsverfahren sind anhängig, die Industriekunden machen gegen die marktinduzierten Preissteigerungen mobil und die Privatkunden fordern Preistransparenz und klagen gegen die Erhöhungen.

Seit geraumer Zeit ist klar, dass wir uns zwischen zwei Wegen entscheiden müssen: Entweder wir akzeptieren eine zunehmende Regulierung der nationalen und internationalen Energiepolitik – dann wird uns diktiert, was wir investieren, wie wir uns verhalten und wo

wir wachsen dürfen. Das wäre der Weg zurück zur Staatswirtschaft. Oder aber wir stellen uns konsequent dem Wettbewerbsgedanken und dies auf der europäischen Bühne. Wir haben uns für Letzteres entschieden, denn die Verwirklichung eines grenzüberschreitenden Wettbewerbsmarkts erhöht nicht nur die Handlungsfähigkeit von Unternehmen sondern dient vor allem den Interessen der Kunden.

Wir betrachten die schnelle Entwicklung von über nationale Grenzen hinaus gehenden internationalen Regionalmärkten als notwendigen Zwischenschritt auf dem Weg zu einem einheitlichen europäischen Energiebinnenmarkt. In unserer Hemisphäre setzen wir zunächst konkret auf die Entwicklung von zwei Regionalmärkten in Zentralwest- und Zentralosteuropa, die sich in unterschiedlicher Geschwindigkeit entwickeln.

In Westeuropa sind bereits nahezu alle Voraussetzungen für einen vollkommenen Regionalmarkt gegeben. Eine physikalisch enge Vernetzung, abgesehen von wenigen Ausnahmen, besteht bereits, die Wholesale-Preise gleichen sich zunehmend an. Hier kann und soll sich der Wettbewerb zügig weiter entwickeln.

Die Entwicklung in Osteuropa schreitet dagegen langsamer voran. Die Region besteht bislang aus vielen nationalen Einzelmärkten, es gibt noch zahlreiche Leitungsempässe und das Preisniveau, das deutlich unter dem Westeuropas liegt, entwickelt sich heterogen. Langfristig werden sich die osteuropäischen Länder sicherlich an den westeuropäischen Regionalmarkt anbinden, sich dabei aber wohl erst

einmal untereinander angleichen. Bis dahin haben wir aber noch einen längeren Weg vor uns.

Bis es soweit ist, wollen wir unsere Marktposition in Zentralosteuropa weiter stärken. Dazu gehört vor allem der Aufbau einer signifikanten Position im Erzeugungsbereich. Mit Blick auf die Entwicklung eines einheitlichen Regionalmarkts Osteuropa wollen wir die dortigen Märkte ab sofort stärker übergreifend steuern. Hierfür bündeln wir unser zentralosteuropäisches Geschäft mit heute bereits über sieben Millionen Kunden, 2,6 Milliarden Euro Umsatz und fast 15.000 Mitarbeitern künftig in einem eigenen Geschäftsbereich bei E.ON Energie in München.

Anrede,

ich möchte den künftigen Weg von E.ON Energie in wenigen Punkten abschließend zusammenfassen:

- Wir unterstützen aktiv die politischen Bestrebungen für eine beschleunigte Marktöffnung. Wettbewerb entsteht aber nicht durch dirigistische Eingriffe sondern durch die Konkurrenz von Unternehmen – Transparenz inbegriffen. Dieser Weg bietet nach unserer Überzeugung für die Kunden die dauerhaft beste Lösung.
- Wir stehen allen staatlichen Versuchen einer weiteren Regulierung des Energiemarkts äußerst kritisch gegenüber. Von der Bundesnetzagentur erwarten wir eine Regulierung der Netze

mit Augenmaß, die den langfristigen Interessen von Netzbetreibern und Netznutzern gleichermaßen gerecht wird. Dabei setzen wir auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit der Regulierungsbehörde. Die Kunden sollen dabei von den Vorteilen zeitnah profitieren. Mit Sorge beobachten wir jedoch die gegenläufige Ausweitung der Staatsquote am Energiepreis.

- Wir werden in allen Märkten, in denen wir präsent sind, und auf allen Wertschöpfungsstufen unsere erarbeiteten Chancen zur Marktentwicklung nutzen, um unsere Position weiter auszubauen.
- Wir erweitern unsere Wachstumsstrategie um eine Investitions-offensive in neue Kraftwerke und Netze und sind für weitere Schritte im In- und Ausland jederzeit bereit.
- Wir unterstützen die Entwicklung von europäischen Regionalmärkten als notwendigen Zwischenschritt auf dem Weg zu einem einheitlichen europäischen Energiebinnenmarkt, denn die Verwirklichung eines grenzüberschreitenden Wettbewerbsmarkts schafft neue Spielräume für Unternehmen und dient den Interessen der Verbraucher in Europa.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.