



Geschäftsbericht 2005

Offenheit – Transparenz – Vertrauen

**e-on** | Hanse



Kennzahlen		2005	2004
<b>Ergebnis</b>			
Umsatz	Mio. €	2.648	2.418
EBIT	Mio. €	169	204
Jahresüberschuss	Mio. €	95	123
<b>Bilanz</b>			
Bilanzsumme	Mio. €	1.960	1.942
Anlagevermögen	Mio. €	1.273	1.306
Investitionen	Mio. €	87	171
Abschreibungen	Mio. €	108	124
Umlaufvermögen	Mio. €	687	636
Eigenkapital	Mio. €	544	519
<b>Kunden gesamt</b>	Anzahl	1.286.881	1.284.919
Kunden Strom	Anzahl	711.777	716.463
Kunden Erdgas	Anzahl	493.584	488.618
Kunden Wärme	Anzahl	61.286	59.763
Kunden Wasser	Anzahl	20.234	20.075
<b>Absatz</b>			
Strom	GWh	12.175	12.436
Erdgas	GWh	40.675	43.068
Wärme	GWh	1.593	1.258
Wasser	Mio. m <sup>3</sup>	4.8	4.7
<b>Mitarbeiter</b>			
Anzahl der Mitarbeiter am 31.12.		2.832	2.876

E.ON Hanse ist mit mehr als 1,2 Millionen Kunden einer der größten regionalen Energiedienstleister in Deutschland. Neben Haushalts- und Gewerbekunden versorgen wir auch Industrieunternehmen und Kommunen mit Strom, Erdgas, Wärme und Wasser. Darüber hinaus bieten wir vielfältige Dienstleistungen rund um unsere Produkte an. 2.900 Mitarbeiter engagieren sich dafür, dass unsere Kunden im Gebiet von Föhr bis Usedom 365 Tage im Jahr sicher versorgt sind. Größter Aktionär ist die Münchner E.ON Energie AG. Die elf schleswig-holsteinischen Kreise bzw. deren Gesellschaften halten ein gutes Viertel der Anteile an E.ON Hanse.

## **Management**

- 4 Brief des Vorstands
- 6 Organe
- 8 Bericht des Aufsichtsrats

## **Antworten**

- 12 Zukunft der Energie
- 14 Energie im Fokus
- 15 Wie viel ist Energie wert?
- 18 Wer gewinnt am meisten?
- 20 Wo bleibt der Wettbewerb?
- 22 Wer bestimmt die Regeln?
- 24 Wie ist der Maßstab?

## **Das Geschäftsjahr 2005**

- 28 Wirtschaftliches Umfeld
- 30 Geschäftsverlauf
- 32 Absatz- und Preisentwicklung
- 36 Risikomanagement
- 39 Ausblick

## **Unsere Region**

## **Kontakt/Impressum**

### **Auf ein Wort**

Als erstes Unternehmen der Branche hat E.ON Hanse die Kalkulation der Gaspreise für ihre Privatkunden offen gelegt. Warum haben wir uns dazu entschlossen? Für uns sind Offenheit, Transparenz und Vertrauen die Maßstäbe unseres unternehmerischen Handelns.

**Wir stehen für Zuverlässigkeit und Partnerschaft – heute und in Zukunft.**

Offenheit





# Brief des Vorstands

## Sehr geehrte Damen und Herren,

2005 war ein wechselhaftes Geschäftsjahr für E.ON Hanse, das insbesondere durch intensive öffentliche Diskussionen um Energiepreise geprägt wurde. Aber nicht nur unser Unternehmen, sondern die gesamte Energiebranche stand immer wieder im Mittelpunkt kritischer Medienberichte.

Die Preise für Rohstoffe zogen weltweit stark an, verursacht durch den stetig wachsenden globalen Energiebedarf, knapper werdende Ressourcen und den immer deutlicher zu spürenden Wettlauf um den Zugang zu Energieträgern. E.ON Hanse konnte und kann sich dieser Entwicklung nicht entziehen. Steigende Bezugskosten können nicht ohne Einfluss auf die Energiepreise für unsere Kunden bleiben. Im Umfeld insgesamt wachsender Belastungen für die Menschen ist es offenbar auch uns nur unzureichend gelungen, die Notwendigkeit von Preissteigerungen zu verdeutlichen. So sorgte die oft emotional geführte öffentliche Auseinandersetzung für Verunsicherung und Vertrauensverlust bei unseren Kunden.

E.ON Hanse hat auf die veränderte Situation reagiert und mit der Offenlegung der Kalkulation des Gaspreises für Haushaltskunden einen ersten wichtigen Schritt zur Rückgewinnung des Kundenvertrauens gemacht. Wir konnten darlegen, dass die Bezugskosten ganz erheblich gestiegen sind und wir sie nicht in vollem Umfang an unsere Kunden weitergegeben haben. Darüber hinaus wurde die ohnehin kaum auskömmliche Marge im Vergleich zum Vorjahr nahezu halbiert. Eine so weit reichende Offenheit und Transparenz hat es bis zu unserer Offenlegung im November in Deutschland bislang nicht gegeben.

Mit der Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes im Juli 2005 haben sich die Rahmenbedingungen für unser unternehmerisches Handeln erneut erheblich verändert. So wird in Zukunft die neu eingerichtete Bundesnetzagentur den Netzzugang für Strom und Gas regulieren und die Kalkulation der Netzentgelte genehmigen. Dabei darf jedoch nicht übersehen werden, dass der Anteil der Netzentgelte am Gesamtpreis nur bei rund einem Drittel liegt. Nach wie vor bildet der Staatsanteil mit rund 40 % beim Strom und 30 % beim Gas einen über die Jahre stetig gewachsenen Kostenblock, der von den Energieversorgungsunternehmen nicht beeinflusst werden kann. Erwartungen, die Energiepreise könnten durch die staatliche Regulierung signifikant sinken, sind vor diesem Hintergrund und aufgrund der Weltmarktsituation kaum realistisch. Wir werden deshalb unsere Anstrengungen weiter verstärken, die komplexen Zusammenhänge auf den Energiemärkten und die staatlichen Einflüsse zu verdeutlichen.

Neben der staatlichen Regulierung schreibt das neue Energiewirtschaftsgesetz auch die Entflechtung von Netz und Vertrieb der Energieversorgungsunternehmen vor. E.ON Hanse hat dafür im Jahr 2005 bereits wichtige Weichen gestellt. Eine neue organisatorische Einheit bereitet die Gründung einer eigenständigen Netzgesellschaft vor.

Neben der Diskussion um die Energiepreise und die staatliche Regulierung gab es 2005 aber auch Ereignisse, die zu einer sehr grundsätzlichen Frage führten: Was ist uns die sichere Versorgung mit Energie wert? Die durch eine außergewöhnliche Wittersituation verursachten Stromausfälle im Münsterland und der Gasstreit zwischen Russland und der Ukraine führten deutlich vor Augen, dass eine jederzeit zuverlässige Versorgung mit Strom und Gas keine Selbstverständlichkeit, sondern das Ergebnis großer Anstrengungen und verantwortungsbewussten Handelns der deutschen Energieversorgungsunternehmen ist. Versorgungssicherheit erfordert einen verlässlichen Zugang zu Ressourcen und ein stabiles Netz. Beides hat E.ON Hanse fest im Blick und handelt danach. Mit langfristigen Bezugsverträgen decken wir den Strom- und Gasbedarf unserer Kunden sicher ab. Zusätzlich sorgen unsere eigenen Speicherkapazitäten für noch mehr Sicherheit. Unser Netz halten wir mit hohen Investitionen instand und stellen so eine hohe Versorgungszuverlässigkeit sicher. Damit das so bleibt, werden wir unseren Aufwand für Neubau und Instandhaltung unserer Anlagen und Netze in den kommenden Jahren sogar noch erhöhen. Das alles hat aber seinen Preis, und es wird Aufgabe der Bundesnetzagentur sein, die berechtigten Ansprüche an die Versorgungssicherheit mit dem Wunsch nach angemessenen Preisen in Einklang zu bringen. Wir werden unseren Handlungsspielraum so weit wie möglich nutzen, um die Versorgungssicherheit auf hohem Niveau zu halten und gleichzeitig faire Energiepreise zu bieten. Das schulden wir unseren Kunden.

Quickborn, im März 2006

Der Vorstand

Hans-Jakob Tiessen  
Vorsitzender

Peter Böhm  
Personal und Arbeitsdirektor

Dr. Uwe Kolks  
Vertrieb

Klaus Lewandowski  
Technik

Dirk Rüggen  
Finanzen



# Organe

## Aufsichtsrat

**DR. JOHANNES TEYSSEN,**  
Vorstandsvorsitzender der  
E.ON Energie AG, München, und  
Vorstandsmitglied der E.ON AG,  
Düsseldorf,  
Vorsitzender

**HARTMUT GROHNERT \***,  
Betriebsratsvorsitzender der  
E.ON Hanse AG, Quickborn,  
1. stellvertretender Vorsitzender

**DR. BURGHARD ROCKE,**  
Landrat des Kreises Steinburg  
2. stellvertretender Vorsitzender

**WOLFGANG VON ANCKEN,**  
Landrat des Kreises Rendsburg-  
Eckernförde

**BIRGIT BÖHNISCH \***,  
stellvertretende Sprecherin  
Koordinierungsausschuss Quickborn,  
freigestellte Betriebsrätin,  
ab 23.09.2005

**WILFRIED FORTHMANN \***,  
Meister

**RUDOLF FRIEDRICHS \***,  
Leiter Koordinierungsausschuss  
Rendsburg, freigestellter Betriebsrat

**KIRSTEN FUST**  
Bereichsleiterin Technischer Service

**DR. VOLKRAM GEBEL,**  
Landrat des Kreises Plön

**HARTMUT GELDMACHER,**  
Vorstandsmitglied der  
E.ON Energie AG, München

**GEORG GORRISSEN,**  
Landrat des Kreises Segeberg

**THIES HANSEN \***,  
Leiter Koordinierungsausschuss  
Hamburg, freigestellter Betriebsrat

**KLAUS-PETER HARMS \***,  
Fachbereichsleiter ver.di, Kiel

**BERND HINRICHS \***,  
Schweißtechniker

**JACKIE KRÜMMEL \***,  
stellvertretender Landesleiter ver.di, Kiel

**DR. INGO LUGE,**  
Vorsitzender der Geschäftsführung der  
E.ON Kraftwerke GmbH, Hannover

**DR. RAINER PETERS,**  
Vorstandsvorsitzender der E.ON edis  
Aktiengesellschaft,  
Fürstenwalde/Spree

**DR. MICHAEL PFINGSTEN,**  
Vorstandsmitglied der E.ON  
Ruhrgas AG, Essen

**KLAUS PLÖGER,**  
Landrat des Kreises Stormarn

**RONALD SCHOOP \***,  
Fachbereichsleiter ver.di, Hamburg

**AXEL WIEDER \***,  
Weiterbildungsreferent,  
bis 01.06.2005

\* Aufsichtsratsmitglied der Arbeitnehmer

## Beirat

**DR. OLAF BASTIAN,**  
Landrat des Kreises Nordfriesland

**JAN-CHRISTIAN ERPS,**  
Geschäftsführer  
Schleswig-Holsteinischer  
Landkreistag, Kiel

**MARTIN FUCHS,**  
Vorsitzender der Geschäftsführung  
der E.ON Netz GmbH, Bayreuth

**DR. WOLFGANG GRIMME,**  
Landrat des Kreises Pinneberg

**JÖRG-DIETRICH KAMISCHKE,**  
Landrat des Kreises Schleswig-  
Flensburg

**DR. JÖRN KLIMANT,**  
Landrat des Kreises Dithmarschen

**GERD KRÄMER,**  
Landrat des Kreises Herzogtum  
Lauenburg

**DR. WOLFGANG PEINER,**  
Finanzsenator der Freien und  
Hansestadt Hamburg

**REINHARD SAGER,**  
Landrat des Kreises Ostholstein

## Vorstand

**HANS-JAKOB TIESSEN,**  
Vorstandsvorsitzender

**PETER BÖHM,**  
Personalvorstand und Arbeitsdirektor

**DR. UWE KOLKS,**  
Vertriebsvorstand

**KLAUS LEWANDOWSKI,**  
Technischer Vorstand

**DIRK RÜGGEN,**  
Kaufmännischer Vorstand

# Bericht des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Aufsichtsrats haben die Geschäftsführung kontinuierlich überwacht, den Vorstand beratend begleitet sowie die Aufgaben wahrgenommen und Entscheidungen getroffen, die ihnen nach Gesetz und Satzung übertragen sind.

Während des Geschäftsjahres 2005 hat sich der Aufsichtsrat vom Vorstand regelmäßig über die Entwicklung des Unternehmens und die Lage der Gesellschaft mündlich und schriftlich berichten lassen. Alle Maßnahmen, die eine enge Abstimmung mit dem Aufsichtsrat erforderlich machten, wurden mit dem Vorstand besprochen.

Der durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich verstärkten Aufsichtspflicht ist der Aufsichtsrat nachgekommen, indem die Finanz-, Investitions- und Personalplanung ausführlich behandelt wurde. Der Bilanz- und Finanzausschuss hat die Beratungen des Aufsichtsrats jeweils intensiv vorbereitet.

Insgesamt fanden im Berichtsjahr jeweils zwei Sitzungen des Aufsichtsrats und des Bilanz- und Finanzausschusses statt. Der Aufsichtsrat hat sich im Rahmen seiner Sitzungen insbesondere mit der weiteren Entwicklung auf den Energiemärkten, insbesondere die Auswirkungen der Ölpreisentwicklung auf die Gaspreise sowie die daraus resultierenden Reaktionen der Öffentlichkeit, beschäftigt. Die Anforderungen der Bundesnetzagentur und damit die Auswirkungen auf die Netzentgelte wurden intensiv diskutiert. Die Situation über mögliche Beteiligungen an kommunalen Gesellschaften, die durch das Kartellamt zunehmend erschwert werden, war wichtiger Bestandteil der Sitzungen.

Die Verlängerung der Bestellung von Herrn Böhm zum Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektor der E.ON Hanse AG wurde vom Aufsichtsrat beschlossen.

Auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen hat der Vorsitzende des Aufsichtsrats in intensiver Verbindung mit dem Vorstand gestanden und Fragen der Geschäftspolitik, der strategischen Ziele sowie wichtige Einzelvorgänge diskutiert.

Darüber hinaus berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat über den Stand des Risikoüberwachungssystems gemäß § 91 Abs. 2 AktG. Wesentliche oder gar bestandsgefährdende Risiken wurden nicht identifiziert.

Die von der Hauptversammlung zum Abschlussprüfer bestellte PwC Deutsche Revision Aktiengesellschaft, Hamburg, hat den Jahresabschluss und den Lagebericht sowie das Überwachungssystem gemäß § 91 Abs. 2 AktG geprüft. Der uneingeschränkte Bestätigungsvermerk gemäß § 322 HGB wurde erteilt. Der Prüfer hat an der entsprechenden Sitzung des Bilanz- und Finanzausschusses teilgenommen und über wesentliche Erkenntnisse seiner Prüfung berichtet. Dem Prüfungsbericht der Abschlussprüfer stimmt der Aufsichtsrat zu.

Nach dem abschließenden Ergebnis seiner Prüfung erhebt der Aufsichtsrat gegen den Jahresabschluss, den Lagebericht und den Vorschlag für die Verwendung des Bilanzgewinns keine Einwendungen. Er billigt den Jahresabschluss zum 31. Dezember 2005, der damit festgestellt ist.



**Dr. Johannes Teysen**  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Der Vorstand hat seinen Bericht über die Beziehung der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen erstellt und diesen zusammen mit dem hierzu von den Abschlussprüfern erstatteten Prüfungsbericht dem Aufsichtsrat vorgelegt. Die Abschlussprüfer haben gemäß § 313 Abs. 3 Aktiengesetz folgenden uneingeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der Aufsichtsrat hat diesen Bericht überprüft und nicht beanstandet; er schließt sich dem Ergebnis der Abschlussprüfer an. Hiernach erhebt der Aufsichtsrat gegen die Erklärung des Vorstands über die Beziehung der Gesellschaft zu verbundenen Unternehmen keine Einwände.

Der Aufsichtsrat dankt den Vorständen, Betriebsräten, dem Sprecherausschuss sowie allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der E.ON Hanse AG und spricht ihnen für die geleistete Arbeit seine Anerkennung aus.

Quickborn, im Mai 2006

Der Aufsichtsrat  
Dr. Johannes Teysen  
Vorsitzender





Transparenz

# Zukunft der Energie

*Von Heino Elfert,  
Herausgeber  
der unabhängigen  
Fachzeitschrift Energie  
Informationsdienst (EID).  
Die Publikation berichtet  
wöchentlich umfassend  
über den deutschen und  
europäischen Energiemarkt.  
Preise, Analysen,  
Recherchen und Kommentare  
zu Themen aus der  
Energiewirtschaft stehen  
dabei im Mittelpunkt.*

**Energie  
wird teurer,  
das „Warum“  
muss besser  
erklärt  
werden.**

## **Extreme Preissteigerungen bei voll ausgelasteten Kapazitäten**

Seit Beginn des neuen Jahrhunderts sind nicht nur die Preise für Energie, sondern auch für metallische Rohstoffe im Schnitt um weit über 100 % gestiegen. So zog der Dow Jones AIG Industriemetalle Index zwischen Ende 2001 und dem Beginn des Jahres 2006 um rund 175 % an. Das entspricht etwa der Steigerung des Rohölpreises für die Nordseequalität Brent und, mit einer zeitlichen Verzögerung, etwa auch der Zunahme der Erdgaspreise. Wir erleben also einen Rohstoffboom, in dessen Rahmen auch die Energiepreise steigen, die allerdings wegen ihrer immensen volkswirtschaftlichen Bedeutung in der Öffentlichkeit besondere Beachtung erfahren.

Der Preisanstieg erfolgte, weil die Nachfrage nach Rohstoffen in bevölkerungsreichen Ländern wie z.B. China und Indien besonders bei Öl und Industriemetallen stieg; die Nachfrage nach Energie und Industriemetallen in den USA hoch blieb; die Kapazitäten der Rohstoffproduzenten und Weiterverarbeiter wie z.B. von Rohöl wegen nicht ausreichender Investitionen und Kapazitätsabbau nahezu vollständig ausgelastet sind.

Um die Jahrhundertwende hatten die Rohstoffpreise ein derartiges zyklisches Tief erreicht, dass die Investitionen in Exploration und Förderung stark nachließen. Diese depressive Phase des Öl und Gas einschließenden Bergwerksektors ist mitverantwortlich dafür, dass die Notierungen für Öl und Gas sowie die meisten Metalle derzeit „durch die Decke gehen“. Der Industrieboom insbesondere im Fernen Osten hat die Metall- und Energiemärkte nahezu unvorbereitet getroffen. So hat die internationale Mineralölindus-

trie einschließlich der Öl-Förderstaaten und auch der IEA den starken Anstieg der Nachfrage nicht vorhergesehen, was zu Engpässen bei Förderung und Weiterverarbeitung von Rohöl mit Preissteigerungen in der Spitze bis zu 70 \$/b bei Rohöl führte, wobei sich die Produktpreise wegen Raffinerieengpässen zeitweise vom Rohölpreis nach oben abkoppelten. Derzeit sind die meisten Produktionskapazitäten bei der Rohstoffgewinnung nahezu vollständig ausgelastet. Kurzfristige Produktionssteigerungen von Bedeutung sind daher kaum möglich.

Bei einem Blick auf die zukünftige Entwicklung der Energie- und Rohstoffpreise müssen drei zusätzliche Faktoren in die Betrachtung einbezogen werden, die in der Vergangenheit eine geringere oder gar keine Rolle gespielt haben: Der auf der Nachfrageseite mit Macht einsetzende Nachholbedarf der asiatischen Länder, das Risiko einer durch politische Krisen ausgelösten Angebotsverknappung, insbesondere beim Öl, sowie das neue Interesse von Hedge Funds u.a. Finanzinstitutionen an der Spekulation mit Öl, aber auch anderen Energien und Rohstoffen an den Futures-Märkten. Die Spekulation mit Öl hat gerade im letzten Jahr zu zeitweise erheblichen Preissprüngen beigetragen, insbesondere nach oben.

## **Ausreichende Rohstoffreserven**

Hinsichtlich der zukünftigen Verfügbarkeit von Rohstoffen weist die Entwicklung des Reserven-Verbrauchs-Verhältnisses von Öl und Gas darauf hin, dass keine Probleme in der physischen Verfügbarkeit in den nächsten Jahrzehnten zu erwarten sind. So haben sich beispielsweise die bestätigten, d.h. die bereits erbohrten, mit heutiger Technik und zu heu-

tigen Preisen ausbringbaren, Ölreserven der Welt im Jahre 2005 erneut erhöht. Mit rund 175,4 Milliarden Tonnen (Stand 1. Januar 2006) reichen sie bei derzeitiger Förderung und auf Basis des heutigen Verbrauchs knapp 50 Jahre. Die gegenwärtigen Erdgasreserven von 173 Billionen Kubikmetern würden bei gegenwärtiger Förderung noch 60 Jahre reichen. Bei Steinkohle reichen die Reserven weit über 100 Jahre. Darin sind nicht die um ein Vielfaches höheren vermuteten, zu heutigen Preisen noch unwirtschaftlichen Vorräte enthalten. Allerdings ist zu berücksichtigen, dass sich die weltweiten Erdöl- und Erdgasreserven zu einem erheblichen Teil in politisch sehr sensiblen Regionen befinden.

Das Angebot von Erdöl und auch Erdgas kann kurzfristig kaum flexibel auf eine steil steigende Nachfrage reagieren. Der Aufbau neuer Kapazitäten entlang der Kette Exploration, Förderung, Transport und Vertrieb ist sehr kapitalintensiv und erfordert viel Zeit. Zwischen Entdeckung einer Lagerstätte bis zum Beginn der Gewinnung können mehr als zehn Jahre vergehen. Das bedeutet, dass zunächst mittelfristig, d.h. etwa bis zum Jahre 2010, Knappheitssituationen auf der Rohstoffseite dominieren dürften. Die Internationale Energie Agentur, IEA, schätzt z.B., dass die Ausnutzungsrate der Raffinerien mindestens bis 2010 hoch bleiben wird, selbst wenn es zu den notwendigen Kapazitätserweiterungen bei den Destillationsanlagen kommen sollte, die die IEA mit rund 10 Millionen Barrel am Tag beziffert (von 83,1 Millionen Barrel am Tag in 2004 auf 92,7 Millionen Barrel am Tag in 2010).

Wegen der Kopplung der Gaspreise an die für Rohöl und Ölprodukte ist damit eine Fortsetzung der Hochpreisphase auch für Erdgas vorprogrammiert.

### Energiepreise steigen längerfristig weiter

Es wird auch in Zukunft wieder zu Auf- und Abs der Energiepreise, also einer Fortsetzung der zyklischen Preisentwicklung der Vergangenheit, kommen, allerdings auf einem gegenüber dem letzten Aufwärtszyklus erheblich höheren Niveau. Das Ausmaß der Zyklen wird davon abhängen, ob das notwendige Investitionskapital rechtzeitig oder nur mit Verzögerung bereitgestellt wird. So schätzt die IEA, dass die weltweite Mineralölindustrie bis zum Jahre 2030 rund 3 Billionen Dollar aufbringen muss, genauso viel wie der Gassektor, um die steigende Nachfrage befriedigen zu können, die gesamte Energiewirtschaft sogar 17 Billionen Dollar.

In ihrem so genannten „Referred Investment Szenario“, in dem es angesichts des riesigen Kapitalbedarfs zu einer Verzögerung der notwendigen Öl- und Energieinvestitionen kommt, geht die IEA von einem durchschnittlichen Rohölpreis von nominal 63 Dollar je Barrel in 2020 und 86 Dollar je Barrel in 2030 aus, denen die Erdgaspreise folgen werden. Dabei sind geopolitische Risiken - Stichwort Naher Osten - nicht berücksichtigt.

Die Öl- und Gaspreise werden also unter zyklischen Schwankungen hoch bleiben und langfristig weiter steigen. Auch die von den fossilen Energiepreisen abhängigen Strompreise werden sich dem langfristigen Energiepreis-Trend „nach oben“ nicht entziehen können. Die Kopplung der Gas- an die Ölpreise ist in den 60er Jahren des vorherigen Jahrhunderts „erfunden“ worden, als man für den neuen Energieträger Erdgas einen Preis suchte, mit dem man gegenüber dem Hauptwettbewerber Heizöl nicht zu teuer (dann nicht wettbewerbsfähig) und nicht zu billig

(dann Verschwendung) verkaufen konnte. Die Anbindung macht heute noch genau so viel Sinn wie damals und der Verbraucher vergisst, dass es auch Zeiten gibt, in denen der Gaspreis vom Ölpreis unten festgehalten wird. So sind in Großbritannien, wo es keine Ölpreisbindung gibt, die (Industrie-)Gaspreise, die dort an die Spotpreise gebunden sind, fast doppelt so stark gestiegen wie in Deutschland.

Wenn die Gasversorger in der letzten Zeit wegen der mit den Ölpreisen gestiegenen Gaspreise in der deutschen Öffentlichkeit einen schweren Stand haben, dann liegt das vor allem an Versäumnissen der weitgehend von den Stromkonzernen dominierten Gaswirtschaft selbst, die, anstatt rechtzeitig aufzuklären, viel zu lange einer „no comment“-Strategie gefolgt ist. Teure Anzeigen der Energiewirtschaft sollen nun deutlich machen, dass die Branche mit der Aufgabe einer notwendigen Aufklärungsarbeit nicht mehr so leichtfertig umzugehen trachtet wie in der Vergangenheit. Dennoch, das Misstrauen von Öffentlichkeit und Politik gegenüber der Höhe von Gas- und Strompreisen wird noch lange nicht abgebaut sein. Das bestätigen die vielen Verfahren, die gegenwärtig von der EU-Kommission, Landwirtschaftsministerien und Bundes- und Landeskartellämtern gegen Gas- und Stromversorger anhängig sind. Darüber hinaus sind viele Gerichte damit beschäftigt, nach diversen Verbraucherklagen über die Angemessenheit der Gastarife zu entscheiden. Viel öffentliche Kritik wäre mit mehr Bereitwilligkeit gerade der Energiekonzerne für rechtzeitige Transparenz zu vermeiden gewesen. Der Preis für die globale Stärke der Unternehmen ist oft die Schwäche der Verbraucher daheim, wie die „Süddeutsche Zeitung“ es jüngst treffend ausdrückte.

## Energie im Fokus

Die Strom- und Gaspreise sind zurzeit stark in der Diskussion. Die Preise sind gestiegen und wir wissen, dass das niemandem gefällt. Uns gefällt es ebenfalls nicht: Denn wenn unsere Kunden unzufrieden sind, liegt das nicht in unserem Interesse. Doch warum sind die Preise so, wie sie sind? Wie entstehen sie? Wie funktionieren die Märkte? Auf den folgenden Seiten möchten wir Antworten auf diese und andere Fragen geben. Und so dazu beitragen, die Diskussion zu versachlichen. Fakt ist: Strom- und Gaspreise sind Marktpreise – und damit zum großen Teil nicht von uns zu beeinflussen.

Hinzu kommen große Herausforderungen im Zusammenhang mit dem neuen Energiewirtschaftsgesetz. Was bringt die Entflechtung von Netz und Vertrieb? Was bedeutet Anreizregulierung? Wie lassen sich Produktivitätssteigerung, Kostensenkung, Investitionsbereitschaft und Versorgungssicherheit miteinander in Einklang bringen? Was hat der Verbraucher letztendlich von alledem? Das sind nur einige Fragen, die zeigen, wie vielschichtig das Thema ‚Energie‘ ist.

E.ON Hanse möchte das Bewusstsein dafür schärfen, dass eine sichere und moderne Energieversorgung nicht nur technisch ein hochkomplexer Vorgang ist. Es geht dabei um mehr, als gemeinhin vermutet wird. Wir wollen etwas Licht und Klarheit in einen Bereich bringen, der in der öffentlichen Diskussion von der Frage nach Preisen und Wettbewerb überlagert wird. Darauf antworten wir mit nachprüfbaren Fakten.



Hans-Jakob Tiessen,  
Jahrgang 1948,  
ist seit September 2003  
Vorsitzender des Vorstands  
der E.ON Hanse AG.

### Macht das neue Energiewirtschaftsgesetz Energie billiger?

Das neue Energiewirtschaftsgesetz gibt klare Ziele vor: Energie soll sicher, preisgünstig, verbraucherfreundlich, effizient und umweltverträglich sein. Aber ob es dazu beiträgt, dass Energie tatsächlich günstiger wird, darf bezweifelt werden.

Zwar verfolgt der Gesetzgeber mit der Regulierung der Netzentgelte durch die neue Bundesnetzagentur das Ziel der Kostensenkung. Doch eines darf hier nicht außer Acht gelassen werden: Reguliert wird ausschließlich der Netzbereich. Beim Verkauf von Strom und Erdgas gelten grundsätzlich die Regeln des Marktes. Und das bedeutet für den Einkauf der Energieunternehmen, dass die Nachfrage den Preis für Strom und Erdgas bestimmt. Dabei kann sich Deutschland von der globalen Entwicklung des Energiemarktes nicht abkoppeln. Wenn also die Energienachfrage in Asien oder den USA rapide zunimmt, steigen auch für deutsche Energieversorger die Bezugskosten.

## Wie viel ist Energie wert?

Eine Entwicklung, die übrigens in ganz Europa zu verzeichnen ist. Beispielsweise zogen die Preise an allen europäischen Strombörsen 2005 stark an, und zwar mit einem Durchschnitt von rund 50 %. Eine Umkehr dieses Trends ist wenig wahrscheinlich, denn die Rohstoffressourcen sind endlich, während der Energiebedarf der Welt stetig weiter steigt - nach einer Prognose der Internationalen Energie Agentur wird er sich bis zum Jahr 2030 bereits verdoppeln.

Neben den Netzentgelten und den Bezugskosten kommen noch Steuern und Abgaben hinzu, die beim Strompreis mittlerweile 40% und beim Erdgaspreis nahezu 30% ausmachen. Das heißt: Von den rund 60 €, die ein durchschnittlicher 3-Personen-Haushalt monatlich für Strom zahlt, sind 24 € staatliche Belastungen.

Diese Hintergründe und Zusammenhänge spielen in der öffentlichen Diskussion noch immer eine untergeordnete Rolle. Das wollen wir ändern, indem wir aufklären und informieren. Doch eines können wir nicht ändern: Selbst wenn sich die

Einkaufspreise auf den Energiemärkten phasenweise entspannen, so wird der Preisauftrieb bei den Rohstoffen kaum aufzuhalten sein. Wir werden uns also langfristig auf tendenziell steigende Energiepreise einstellen müssen.

**Sind die Erfahrungen aus dem liberalisierten Strommarkt auf den Gasmarkt übertragbar?**

Wir haben bei der Liberalisierung des Strommarktes 1998 schnell reagiert und uns der neuen Marktsituation gut angepasst. Den weit überwiegenden Teil unserer Kunden konnten wir halten, vor allem weil unsere Produkte und Preise von Anfang an wettbewerbsfähig waren.

Im Gasmarkt kommt die Umsetzung des Wettbewerbs für Haushaltskunden einige Jahre später als beim Strom. Aber sie kommt, und das noch im Laufe des Jahres 2006. E.ON Hanse geht dabei mit gutem Beispiel voran, denn wir schaffen bereits ab dem 1. April die Voraussetzung für den Wechsel zu anderen Gasanbietern. Im Oktober soll dann bundesweit ein neues Netzzugangsmodell eingeführt werden - ein wichtiger Meilenstein für mehr Wettbewerb, den wir ausdrücklich begrüßen.

Im Übrigen standen wir mit unserem Erdgas schon immer im Wettbewerb, und zwar zu anderen Energieträgern wie beispielsweise Heizöl. Im Großkundenbereich - dazu gehören Industriekunden und Stadtwerke - behaupten wir uns bereits seit Jahren gegen die Konkurrenz. Denn diese Kundengruppe kann zum Teil nicht nur zwischen den Energieträgern wechseln, sondern auch ihren Gaslieferanten frei wählen. Wettbewerb ist für uns also auch im Gasmarkt nichts Neues.

**Wie gewinnt E.ON Hanse das Vertrauen der Kunden zurück?**

Wir wollen die Grundsätze von Offenheit, Transparenz und Fairness noch stärker in den Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns stellen. Erste Schritte dafür haben wir bereits gemacht: Insbesondere mit der Offenlegung der Kalkulation, aber auch mit der frühzeitigen Marktöffnung. Unsere Kunden können jetzt nachvollziehen, wie wir die Gaspreise kalkulieren.

Wie bei der Offenlegung der Kalkulation sind wir bei der Öffnung des Gasmarktes erneut bundesweit Vorreiter unserer

Branche. Wir müssen und wollen aber noch mehr tun.

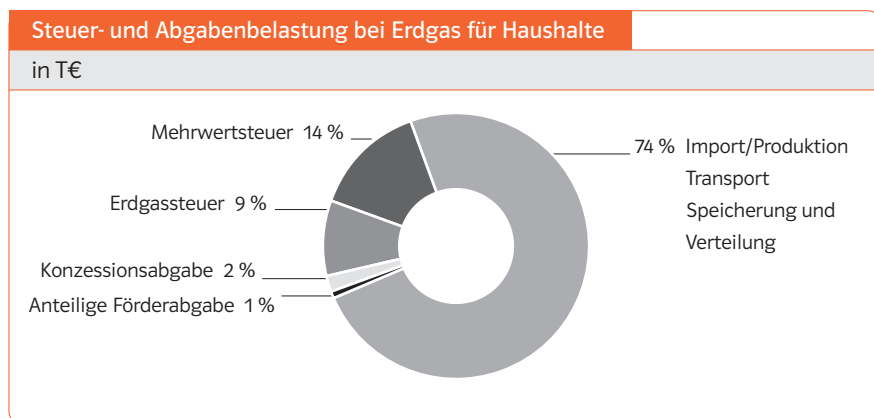
**Wir stellen Transparenz und Fairness in den Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns.**

Offen sein heißt auch, Fehler einzugestehen. So haben wir die Welle der Unzufriedenheit und des Vertrauensverlusts zu Beginn unterschätzt. Die Energiebranche und damit auch E.ON Hanse stand einer derart emotional geführten Energiepreisdebatte zum ersten Mal gegenüber. Nun müssen wir mehr Kraft aufwenden, um das Vertrauen zurückzugewinnen und wieder zu festigen. Dabei wollen wir mit kompetenten Dienstleistungen und wettbewerbsfähigen Preisen überzeugen. Kundenorientierung - darum geht es jetzt in erster Linie, und wir werden sie zur Richtschnur unseres Handelns machen.

**Ist E.ON Hanse der richtige Partner in Zeiten hoher Preise?**

Davon sind wir überzeugt. Wir verstehen uns als Partner für alle Kundengruppen und in allen Geschäftsbeziehungen. Dazu gehören nicht nur unsere klassischen Kundenbeziehungen, sondern auch die zu unseren Marktpartnern wie der Elektrogemeinschaft Schleswig-Holstein oder der Gasgemeinschaft in Hamburg, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern.

Eine traditionell intensive Partnerschaft pflegt E.ON Hanse auch zu den Kommunen. Nicht allein wegen der vertraglichen Beziehungen zu den rund 1.300 Städten und Gemeinden ist diese Partnerschaft



Quelle: BGW

von Bedeutung, sondern auch, weil die regionale Verwurzelung zu den wichtigen Merkmalen unseres Unternehmens zählt. Der enge Kontakt zu den kommunalen Entscheidungsträgern ist uns wichtig. Daher stehen unseren Partnern kommunale Kundenbetreuer von E.ON Hanse jederzeit als Ansprechpartner zur Verfügung. Aber auch der Vorstand pflegt nicht nur die wirtschaftspolitischen Beziehungen zu den drei Landesregierungen in Schleswig-Holstein, Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern, sondern kommt jährlich in jedem Kreis in großer Runde mit Landräten, Kreispräsidenten, Bürgermeistern, Bürgervorstehern, Amtsvorstehern und Leitenden Verwaltungsbeamten zusammen. In unseren „Regionalforen Energie“ informieren wir über energiewirtschaftliche Themen und nehmen Wünsche unserer kommunalen Partner auf.

Partnerschaft heißt für uns: Wir wollen mit unseren Kunden und Partnern gemeinsam Lösungen entwickeln. Wir liefern nicht nur Strom, Gas, Wärme oder Wasser, sondern wir schnüren auch individuelle Komplettpakete.

## Wie wichtig ist ein gutes Image für E.ON Hanse?

Sehr wichtig. So wichtig wie für jedes andere Unternehmen auch. Ein gutes Image sorgt für Vertrauen, und das wollen wir erhalten und gewinnen. Deshalb achten wir nicht nur auf ein gutes Verhältnis von Preis und Leistung, sondern nehmen auch darüber hinaus in vielen Bereichen Verantwortung wahr.

So ist E.ON Hanse einer der größten Arbeitgeber und Ausbilder in Norddeutschland. Unsere rund 2.900 Mitarbeiter leben und arbeiten in Schleswig-Holstein, Hamburg, Niedersachsen und Mecklenburg-Vorpommern, und mit einer Ausbildungsquote von nahezu 10% sind wir nicht nur im Norden Spitze.

Eine sichere Versorgung, umfangreiche Investitionen in die Netze und in die Infrastruktur vor Ort: Das ist für uns geliebte Regionalität. Dazu gehört aber auch, dass wir regionale Veranstaltungen und Ereignisse unterstützen, die ohne Finanzhilfen kaum oder gar nicht realisiert werden können. Mit unserem Engagement beispielsweise beim traditionellen Hamburger Tennisturnier am Rothenbaum und dem Triathlon Hamburg City Man stehen zwei außergewöhnliche und wichtige Sportereignisse im Mittelpunkt. Damit unterstützen wir auch Hamburgs Projekt der „Wachsen der Stadt“. Wir wollen der Hansestadt helfen, sich auch im weltweiten Städtevergleich als faszinierende Metropole weiter zu entwickeln.

## E.ON Hanse versteht sich als verlässlicher Partner seiner Kunden.

In Schleswig-Holstein haben wir mit unserem Rudersportevent, dem E.ON Hanse-Cup, eine Veranstaltung geschaffen, die sich zu einer festen Größe im internatio-

nen Rudersport entwickelt hat. Der E.ON Hanse-Cup ist in den fünf Jahren seines Bestehens und mit seinen rund 150.000 Besuchern aber auch zu einem riesigen Volksfest in der Mitte Schleswig-Holsteins geworden. Darüber freuen wir uns ganz besonders, auch wegen der wirtschaftlichen und touristischen Impulse.

## Wir engagieren uns für die Region und ihre Menschen.

Gesellschaftliches Engagement heißt für uns aber nicht nur Sport-Sponsoring. Auch im sozialen Bereich helfen wir, beispielsweise den Obdachlosen in Hamburg. Seit vielen Jahren unterstützen wir die dortige Initiative „Hinz & Kunzt“, die Obdachlosen Hilfe zur Selbsthilfe gibt.

Große Bedeutung hat auch das Schleswig-Holstein Musikfestival, das wir seit Jahren als Hauptsponsor unterstützen. Es ist ein ganz besonderes Ereignis in Schleswig-Holstein, denn es steigert ebenfalls die Attraktivität des nördlichsten Bundeslandes.

Diese Beispiele – und die Liste ließe sich verlängern – zeigen: Wir engagieren uns für die Region, für die Menschen, die hier leben. Denn wir als großes Unternehmen haben besondere gesellschaftliche Verantwortung, die wir ernst nehmen und der wir uns aktiv stellen.

- Der weltweite Energiebedarf wird auch künftig weiter steigen.
- Wir werden uns langfristig auf die Konsequenzen einstellen müssen.
- E.ON Hanse setzt sich für eine hohe Versorgungssicherheit und wettbewerbsfähige Energiepreise ein.



# Wer gewinnt am meisten?

## Was hat das Unternehmen durch die Offenlegung der Kalkulation erreicht?

Dirk Rüggen, Jahrgang 1953, ist seit September 2003 Vorstand Finanzen der E.ON Hanse AG.

Wir sind damit einen ersten wichtigen Schritt gegangen, um das Vertrauen unserer Kunden zurückzugewinnen. Denn es geht hier um unsere Glaubwürdigkeit und nicht zuletzt auch um eine Versachlichung der Diskussion bei einer durchaus komplexen Materie. Wir haben aufgezeigt, wie sich unser Gaspreis für Haushaltskunden zusammensetzt. Den Hauptteil bilden die Bezugskosten, die weiter deutlich gestiegen sind. Von Januar 2004 bis Ende 2005 sind die Bezugspreise um rund 70 % gestiegen. Wir zeigen auf, dass sich unser Ver-

triebsergebnis in 2005 im Vergleich zum Vorjahr von 0,08 ct/kWh auf 0,05 ct/kWh fast halbiert hat, weil wir die Bezugskosten nicht in vollem Umfang an unsere Kunden weitergegeben haben. Die Vertriebsmarge von 0,05 ct/kWh in 2005 reicht aber nicht mehr aus, um Risiken in Bezug auf Mengen, Finanzierung und Forderungsausfälle abzudecken und eine allzeit sichere Energieversorgung gewährleisten zu können.

Es bestanden vermutlich auch überzogene Erwartungen bezüglich unserer Marge, die wir im Privatkundenbereich erzielen. Mit der Veröffentlichung konnten wir auch diese Vorurteile ausräumen.

Kalkulation		
ct/kWh	2005	2004
Mehrwertsteuer	0,70	0,61
Beschaffungskosten	2,88	2,27
Darin enthaltene Erdgassteuer	0,55	0,55
Netzkosten	1,27	1,27
Darin enthaltene Konzessionsabgabe	0,03	0,03
Vertriebskosten	0,18	0,17
Vertriebsmarge	0,05	0,08

Im Übrigen haben wir mit der Offenlegung unserer Kalkulation absolutes Neuland betreten. Denn interne Kalkulationen sind üblicherweise Geschäftsgeheimnisse. Insofern haben wir hier die Rückgewinnung von Vertrauen höher bewertet als das Risiko, unseren Wettbewerbern Einblick in unsere Kalkulation zu gewähren.

### **Verdient E.ON Hanse das Geld im Netz?**

Das Unternehmensergebnis von E.ON Hanse setzt sich aus den Ergebnissen aller Sparten zusammen. Neben den großen Bereichen Strom und Erdgas zählen hier auch die Wärmesparte und – in kleineren Teilen – die Wassersparte dazu. Das Ergebnis der Sparte Erdgas beispielsweise teilt sich laut neuem Energiewirtschaftsgesetz streng in Netzanteil, Speicheranteil und Vertriebsanteil auf. Da fast das gesamte Anlagevermögen von E.ON Hanse, das mit Stand 31.12.2005 mit einem Buchwert von 1,3 Milliarden € beziffert wird, im Netz liegt, wird hier naturgemäß der größte Ergebnisbeitrag erwirtschaftet. Denn das Netz und die sichere Versorgung sind das Herzstück unseres Geschäfts. Doch der Gesetzgeber hat auch hier klare Regelungen geschaffen. Beispielsweise hat er festgelegt wie hoch die Verzinsung des eingesetzten Kapitals maximal sein darf und wie die verschiedenen Kostenpositionen zu bewerten sind. Das bedeutet, dass der Gewinn auch hier begrenzt ist.

### **Werden die Netzentgelte durch die Regulierungsbehörde fallen und damit auch die Endkundenpreise?**

Wie die Regulierungsbehörde nach Einreichung und Sichtung des umfangreichen Datenmaterials genau vorgehen wird, wissen wir noch nicht. Die Anträge zur Netzentgeltgenehmigung hat E.ON Hanse fristgerecht eingereicht. Wie gefordert belegen wir, und zwar auf über 1.200 Seiten, unsere komplette Netzentgeltkalkulation. Nun ist die Bundesnetzagentur an der Reihe. Für Strom erwarten

wir Ende April, im Gasbereich Ende Juni 2006 die entsprechenden Genehmigungen der Entgelte.

In der nächsten Regulierungsphase wird die rein kostenorientierte Netzentgeltberechnung durch die Anreizregulierung abgelöst. Dabei sollen bei den Netzbetreibern Anreize geschaffen werden, zusätzliche Effizienzpotenziale zu erschließen, und zwar durch weitere Rationalisierung und Senkung von Kapital- und Betriebskosten. Dabei müssen sowohl die Bundesnetzagentur als auch die Energiewirtschaft die Anforderungen berücksichtigen, die sich zum Erhalt der hohen Versorgungssicherheit ergeben. Die angestrebte Kostenreduzierung soll letztendlich zu niedrigeren Netzentgelten führen. Für die Energieunternehmen besteht der Anreiz einer Kostensenkung darin, dass sie einen Teil der realisierten Einsparungen einbehalten dürfen. Es wird also spannend, wie die Vorgaben aus der Anreizregulierung aussehen werden. Dabei muss aber sichergestellt sein, dass die Energiewirtschaft eine risikoangepasste und wettbewerbsfähige Verzinsung des eingesetzten Kapitals erhält.

### **Warum werden bei guten Ergebnissen nicht die Preise gesenkt?**

Da haben wir wenig Spielraum. Wir brauchen angemessene Gewinne, um durch neue, sich nur längerfristig amortisierende Investitionen die Versorgung abzusichern und die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu gewährleisten. Die Summe unserer Investitionen entspricht in etwa unserem Jahresüberschuss. So haben wir in 2005 rund 90 Millionen € in infrastrukturelle Maßnahmen wie die Verlegung von Kabeln oder neuen Gasleitungen investiert. Damit sind wir auch ein großer Auftraggeber in der Region und ein wichtiger wirtschaftlicher Motor. Ein Energiedienstleister muss also permanent investieren und instand halten. Auf der anderen Seite ist – wie bereits erwähnt – der Ertrag aus dem Netz nach oben hin beschränkt.

Abgesehen davon: Ob die Strom- und Erdgaspreise steigen oder sinken, hängt maßgeblich von den Einkaufskosten ab und die machen beim Erdgas beispielsweise rund zwei Drittel unserer Gesamtkosten aus.

Auch im Strombereich wird der Endkundenpreis erheblich von den Einkaufskosten beeinflusst. Unsere Kosten für den Strombezug sind das Ergebnis eines freien Wettbewerbsmarktes. Denn seit der Liberalisierung 1998 hat sich der Stromhandel an der Börse in Leipzig mit derzeit 128 nationalen und internationalen Marktteilnehmern entwickelt. In den vergangenen Monaten sind die Preise an der Börse weiter gestiegen, wie übrigens in ganz Europa. Nun kann man nicht – nur weil die Preise aufgrund weltweit steigender Energienachfrage in die Höhe gehen – diese Marktregeln in Zweifel ziehen, sie ablehnen oder außer Kraft setzen.

### **Werden interne Kosteneinsparungen an die Kunden weitergegeben?**

Ja. Wir arbeiten stetig daran, unsere betriebsinternen Prozesse zu verbessern. Auch weiterhin sind Kostenreduzierung und die Verbesserung von Abläufen wichtige Ziele, um unsere Effizienz zu steigern und damit den Kunden wettbewerbsfähige Preise anzubieten. Doch sind auch hier Grenzen gesetzt, denn der Energieeinkauf macht einen Großteil der Gesamtkosten aus. Die Tendenz ist steigend, da die Ressourcen immer knapper werden und die weltweite Nachfrage steigt. Allein durch interne Effizienzsteigerungen können solch hohe Einkaufskosten auf Dauer nicht kompensiert werden.

Davon unabhängig hat die Energiewirtschaft seit der Liberalisierung des Strommarktes den Anteil ihrer eigenen Kosten am Gesamtpreis für Strom sogar senken können, während der Staatsanteil immer weiter gestiegen ist – von 24 % im Jahre 1998 auf inzwischen rund 40 %.



## Wo bleibt der Wettbewerb?

### **Wieso sind Produkte wie Gas und Strom nicht mit anderen Produkten vergleichbar?**

Dr. Uwe Kolk,  
Jahrgang 1959,  
ist seit Januar  
2005 Vorstand Vertrieb  
der E.ON Hanse AG.

Strom und Erdgas sind für die Kunden nur schwer greifbare Produkte. Sie werden vor allem als Dienstleistung wahrgenommen. Im Vordergrund steht das, was Strom und Gas bewirken: eine warme Wohnung, den laufenden Fernseher. Also Leistungen, die im Alltag nebenbei mitfließen.

Darüber hinaus trifft der Kunde beim Strom- oder Gaseinkauf nicht jeden Tag eine aktive Kaufentscheidung, wie er es beispielsweise beim Kauf von Lebensmitteln tut. Der bewusste Vergleich der Dienstleistungen der Strom- oder Gasanbieter ist noch nicht so ausgebildet, wie es bei anderen Produkten der Fall ist. Obwohl der Strommarkt seit 1998 liberalisiert ist und hier der Anbieter frei gewählt werden kann.

### **Ist Werbung für Produkte wie Strom und Gas sinnvoll?**

Ja, denn der Kunde möchte informiert werden. Die Energieunternehmen sind hier gefordert. Wir müssen die Leistung und den Nutzen für die Kunden wahrnehmbar machen. Wir müssen die Kunden über Vorteile informieren und ihnen den Vergleich leicht machen. Offenheit und klare Aussagen sind hier maßgeblich. Gleichmaßen wollen wir Kundenloyalität für E.ON Hanse erreichen, und zwar dadurch, dass wir sie von unserer Leistung überzeugen. Es geht nicht nur darum, dass wir aufzeigen, welcher technische Aufwand betrieben werden muss, damit wir es warm haben oder der Kühlschrank seinen Dienst tut. Wir stehen hier tagtäglich vor den Herausforderungen, unseren Kunden das sichere Gefühl zu geben, dass die Servicequalität stimmt und die Preise fair sind. Dazu gehört unter anderem, dass unsere Kunden die Rechnungen einfach nachvollziehen können und wir die Fragen unserer Kunden freundlich und zur Zufriedenheit beantworten, wenn sie mit uns in Kontakt treten.

**Wie bildet sich der Gaspreis ohne Wettbewerb?**

Erdgas befindet sich seit jeher im Wettbewerb, und zwar immer dann, wenn der Kunde beim Neu- oder Umbau eine Entscheidung zwischen Öl, Gas und anderen Technologien treffen muss. Der Verkauf eines Hausanschlusses und der damit verbundene Verkauf von Erdgas ist nach wie vor ein wachsender Markt und dieser Wettbewerb ist der Maßstab. Der Erfolg zeigt, dass unsere Erdgaspreise absolut wettbewerbsfähig sind. Selbst in diesem doch sehr angespannten Jahr 2005, in dem die Preise signifikant gestiegen sind, haben sich rund 80 % der Kunden, die vor solch einer Kaufentscheidung standen, für Erdgas entschieden. Aufgrund der Gleichpreisigkeit können so die Kunden, die bereits Erdgas beziehen, sicher sein, konkurrenzfähige Preise zu zahlen.

Grundsätzlich möchte der Kunde allerdings zwischen verschiedenen Anbietern wählen können. Deshalb öffnet E.ON Hanse ab April 2006 den eigenen Gasmarkt für andere Händler, ab Oktober wird der Wettbewerb im gesamten Markt eingeführt. Dann wird jeder Kunde für seinen privaten Haushalt zwischen den Händlern wählen und entscheiden können, ob das Verhältnis zwischen Preis und Leistung stimmt.

Beim Produkt Strom herrschen andere Rahmenbedingungen, da Strom kein austauschbarer Energieträger, sondern ein einzigartiges Produkt ist. Der Kunde trifft keine aktive Kaufentscheidung, ob er einen Stromanschluss haben möchte oder nicht. Aber der Kunde entscheidet auf dem liberalisierten Strommarkt, bei welchem Anbieter er kauft.

**Wettbewerbsfähige Preise und eine hohe Servicequalität sind für uns selbstverständlich.**

**Werden die Preise mit dem anstehenden Wettbewerb im Privatkundenbereich über kurz oder lang fallen?**

Beim Erdgas stehen wir vor einer immer weiter steigenden globalen Nachfrage, daher haben wir eher eine Knappheit auf der Angebotsseite. Das wirkt sich auf die Einkaufspreise aus. Die Prognosen der Internationalen Energie Agentur belegen auch, dass die steigende Energienachfrage keine Momentaufnahme ist, selbst wenn kurzfristige Entspannungen zu verzeichnen sind. Damit bleiben die Preise auf einem hohen Niveau. Jedoch werden

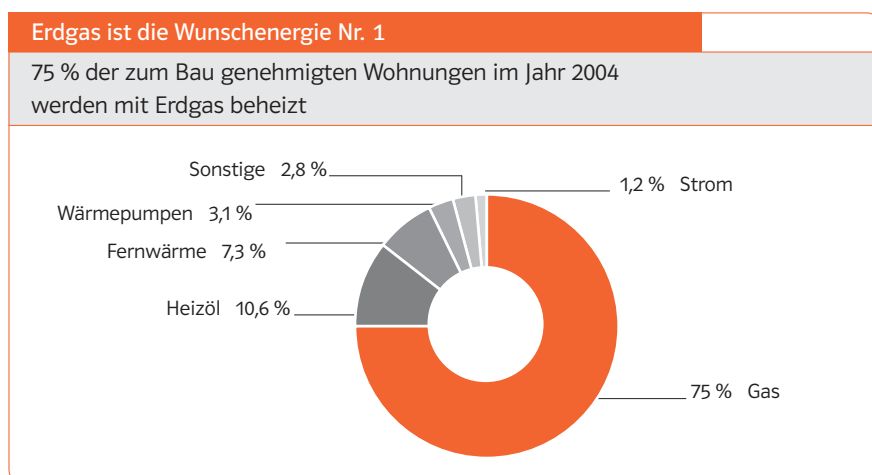
die Kunden Preisunterschiede der Anbieter nutzen können.

**Was tut E.ON Hanse, um die Kunden zu binden oder neue zu gewinnen?**

Die Kunden erwarten wettbewerbsfähige Preise und eine hohe Servicequalität. Dazu zählt nicht nur eine zuverlässige und sichere Versorgung, sondern auch eine gute Erreichbarkeit und rasche Klärung der Anliegen unserer Kunden. Immer mehr Kunden möchten auch umfassend und verständlich beraten werden. Energie erfährt inzwischen eine wesentlich höhere Aufmerksamkeit.

Die Erfüllung dieser Anforderungen ist für uns eine selbstverständliche Verpflichtung. Nur so können wir unsere Kunden überzeugen und gewinnen.

Wir werden noch stärker als bisher herausstellen, dass E.ON Hanse mit der regionalen Präsenz und dem Engagement für die Region einen besonderen Nutzen schafft. Wir verkaufen nicht nur Strom und Gas, sondern investieren als bedeutender Arbeitgeber auch in erheblichem Umfang in der Region. E.ON Hanse ist für die Kunden und die Region da, das ist unser wichtigstes Ziel.



Quelle: BGW



# Wer bestimmt die Regeln?

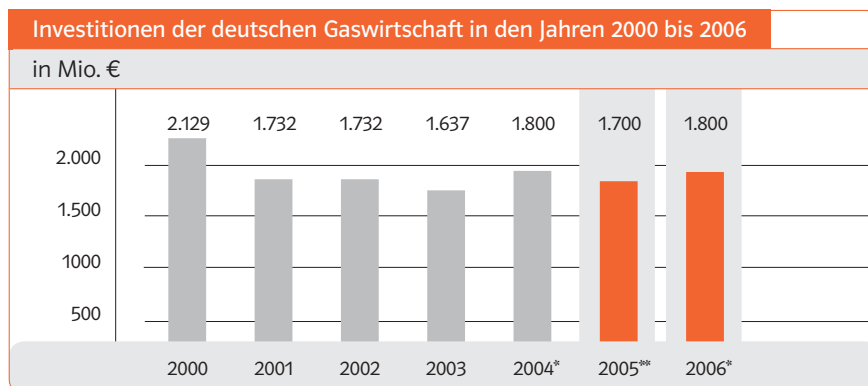
## Was bedeutet die Entflechtung von Netz und Vertrieb im Strom- und Gasbereich für die Kunden von E.ON Hanse?

Klaus Lewandowski, Jahrgang 1952, ist seit September 2003 Vorstand Technik der E.ON Hanse AG.

Aufgrund unserer Größe sind wir verpflichtet, die Entflechtung durch Ausgliederung einer eigenständigen Netzgesellschaft sicherzustellen. Was bedeutet, dass wir damit unseren integrativen Ablauf zwischen Netz und Vertrieb grundlegend ändern müssen. Zurzeit bereiten wir uns intensiv darauf vor. Wir werden unsere Netzgesellschaft voraussichtlich schon zum 1. Januar 2007 gründen.

Eine größere Herausforderung ist die Einführung eines neuen Kundenabrechnungsprogramms, das es uns ermöglicht, die Kunden getrennt nach Strom- und Gaslieferung bzw. Transportkosten abzurechnen. All diese Maßnahmen kosten übrigens viel Zeit und Geld. Aber trotzdem werden wir die Vorgaben fristgerecht umsetzen.

Das eigentliche Unbundling, das heißt die organisatorische Entflechtung, hat selbst keine Auswirkungen auf die Kunden. Hier sind die Unternehmen gefordert, denn es dient ja vielmehr der Auftrennung integrierter Strom- und Gasunternehmen in



Vertriebs- und Netzeinheiten zur Sicherstellung eines diskriminierungsfreien Netzzugangs für alle Händler. Damit sollen bessere Voraussetzungen geschaffen werden für den Wettbewerb.

Bei der Ermittlung von Transportkosten und Netzkapazitäten geht es im Gasbereich um recht komplexe Vorgänge, da es im Gegensatz zum Strom beim Erdgas um den tatsächlichen, physischen Transport in den Netzen geht. Und das bei gebietsweise unterschiedlichen Gasqualitäten. Hier bemühen sich die Unternehmen, Verbände und – seit Bestehen – auch die Bundesnetzagentur um ein Verfahren, das die Abwicklung der Beschaffung von Transportwegen, von Kapazitäten und deren Bezahlung schnell und einfach ermöglicht. Auch dies ist eine wichtige Voraussetzung für mehr Wettbewerb.

Der Kunde wird von diesen komplexen Abläufen nichts bemerken. Hier sind die Netzbetreiber untereinander gefordert. Ob durch den vereinfachten Netzzugang für Händler die Preise sinken, bleibt abzuwarten. Zurzeit entstehen durch den abrechnungstechnischen Aufwand nur Mehrkosten.

**Mit Blick auf die Ereignisse im Münsterland wurden Vorwürfe laut, das Netz sei veraltet gewesen. Wie sicher ist das E.ON Hanse-Netz?**

Zu den Vorwürfen kann ich mich nicht äußern, da mir konkrete Hintergrundinformationen fehlen. Eins ist jedenfalls absolut eindeutig: Wir hatten es hier mit erheblichen Überforderungen durch enorme Eislasten zu tun, bei denen auch Betonmasten brachen. Es handelte sich hier also um eine witterungsbedingte Ausnahmesituation. Und solche Ausnahmesituationen überfordern die Tragfähigkeit aller Freileitungen. Zum Glück kommen derart katastrophale Wetterverhältnisse sehr selten vor.

E.ON Hanse besitzt keine Hochspannungsleitungen. Unsere Flächenversorgung beginnt auf der Mittelspannungsebene, also unterhalb von 110 kV. Auf dieser Spannungsebene ist unser Netz sehr stark vermascht. Damit ist das Risiko eines großflächigen Ausfalls eher begrenzt.

Außerdem ersetzt E.ON Hanse schon seit vielen Jahren altersbedingt abgängige Freileitungen durch erdverlegte Kabel. Im Mittelspannungsnetz haben wir bereits einen Verkabelungsgrad von rund 70 % erreicht. Das macht unser Netz weniger störanfällig und sorgt für ein hohes Maß an Versorgungssicherheit.

**E.ON Hanse verfügt über mehrere Vorlieferanten, bei denen unser Gasbezug über langfristige Verträge abgesichert ist.**

E.ON Hanse hat schon immer Wert auf eine zustandsorientierte Wartung und Instandsetzung gelegt. Dies gilt sowohl für unsere Strom- als auch für unsere Gasnetze und Anlagen. Unser Aufwand für Wartung, Instandsetzung und Neuinvestitionen betrug in den letzten Jahren weit über 100 Millionen € im Jahr. Daran wird sich auch in den nächsten Jahren nichts ändern. Unser Budget liegt auch in 2006 bei rund 165 Millionen €.

Bei geringerem Aufwand für Instandsetzungen würden unsere Netze überaltern. Es entstünde ein Erneuerungsrückstau, und die Versorgungssicherheit würde beeinträchtigt. Dem haben wir immer entgegengewirkt und wollen das auch in Zukunft tun.

Gegen extreme Witterungsverhältnisse ist kein Kraut gewachsen. Aber natürlich sind wir auch für große Störungen gerüstet. Über Alarm- und Notfallpläne werden alle Störungen systematisch behoben. Dazu steht ein qualifizierter Mitarbeiterstab Tag und Nacht zur Verfügung. Es stehen auch unterschiedlich leistungsstarke Notstromaggregate und genügend Reservematerialien bereit. Zusätzlich führen wir regelmäßig Störfallübungen durch, um Schwachstellen zu finden und zu beheben.

Für ganz extreme Situationen haben wir durch den Konzernverbund in unmittelbarer Nachbarschaft zusätzliche Kapazitäten, die uns unterstützen könnten. Solch eine Zusammenarbeit hat es beispielsweise Anfang 2005 gegeben, als E.ON Hanse Mitarbeiter die Kollegen in Schweden nach einem schweren Orkan unterstützten. Über mehrere Monate waren sie vor Ort und halfen beim Wiederaufbau des Stromnetzes.

**Gasstreit Russland-Ukraine: Die Öffentlichkeit ist sensibilisiert. Welche Maßnahmen trifft E.ON Hanse, um Lieferengpässe zu vermeiden?**

Der Streit zwischen Russland und der Ukraine hat allen in Europa klar gemacht, dass es nicht selbstverständlich ist, dass Tag und Nacht Erdgas in der benötigten Menge zur Verfügung steht. Der Nachfragewettbewerb hat schon längst begonnen, und er wird immer intensiver. Schon deshalb muss der wesentliche Bedarf über langfristige Verträge abgesichert werden. E.ON Hanse verfügt über mehrere Vorlieferanten, bei denen unser Gasbezug über langfristige Verträge abgesichert ist.

Darüber hinaus investiert E.ON Hanse seit Jahren in eigene Speicherkapazitäten, so dass wir in dem eher unwahrscheinlichen Fall von Versorgungsengpässen auf eigene Reserven unserer Speicher zurückgreifen können. Das gilt natürlich auch für unsere Vorlieferanten. So sind wir auch für die Zukunft gut gerüstet.



## Wie ist der Maßstab?

### An welchen Werten orientiert sich E.ON Hanse?

Peter Böhm, Jahrgang 1947, ist seit September 2003 Personalvorstand und Arbeitsdirektor der E.ON Hanse AG.

Wir orientieren uns an den Werten: Integrität, Offenheit, Vertrauen und gegenseitiger Respekt, Mut sowie gesellschaftliche Verantwortung. Diese Werte transportieren wir mit dem OneE.ON-Leitbild, um eine gemeinsame Identität nicht nur bei E.ON Hanse, sondern auch im Konzern zu entwickeln. Wir verbinden die Werte mit wichtigen Verhaltensweisen, die unser tägliches Handeln bestimmen müssen. So arbeiten wir, um unsere Kunden zufrieden zu stellen. Daher müssen unsere Geschäftsabläufe und Organisationsstrukturen unsere Kundenorientierung widerspiegeln. Ein weiterer Punkt ist der Leistungswille, der uns beständig nach den besten Lösungen suchen lässt, zuverlässig, engagiert und ergebnisorientiert arbeiten lässt. Mit der Veränderungsbereitschaft signalisieren wir, dass wir stetig an uns arbeiten und offen für konstruktiven Wandel sind. Eine Eigenschaft, die gerade in einer von laufenden Veränderungen gekennzeichneten Branche wie der Energiewirtschaft äußerst wich-

tig und zukunftsorientiert ist. Ein wesentlicher Punkt ist die Zusammenarbeit, denn Teamarbeit ist die wichtigste Basis allen Handelns. Sie lebt von der aktiven Mitarbeit jedes Einzelnen sowie der Bereitschaft, die Fähigkeiten und Kapazitäten gern einzusetzen.

Diese Verhaltensweisen müssen selbstverständlich vorgelebt werden. So stehen die Führungskräfte vor der besonderen Herausforderung, ihre Mitarbeiter durch Rat, positives Führungsverhalten und Kreativität zu motivieren. Daher honorieren sie Leistung und besondere Kompetenz ihrer Teammitglieder. Im Gegenzug investieren wir in unsere Mitarbeiter, indem wir Weiterbildungs- und gezielte Entwicklungsmaßnahmen anbieten.

Wenn wir diese Werte und Verhaltensweisen mit Leben füllen, so erhalten wir die Vielfalt, die wir uns im Unternehmen und auch im Konzern wünschen. Und dies gelingt uns schließlich durch das gemeinsame Verständnis der Werte und Verhaltensweisen von OneE.ON.

**Wie motivieren Sie die Mitarbeiter?**

Der Erfolg eines Unternehmens steht und fällt im Wesentlichen mit der Führungs- und Leistungsbereitschaft der Mitarbeiter. Daher ist Motivation nach wie vor eine wichtige Aufgabe der Führungskräfte. Ein wichtiges Instrument ist hier das so genannte Leistungsfeedback, das den kommunikativen Austausch zwischen Mitarbeiter und Vorgesetzten umfasst. Dabei ist wichtig, dass die Mitarbeiter und die Führungskräfte sich im täglichen Arbeitsprozess austauschen. Denn der Mitarbeiter muss wissen, ob und wie er seine Ziele bisher erreicht hat. Diese Form der konstruktiven Kritik funktioniert aber auch in die andere Richtung: Mitarbeiter sind angehalten, ihrem Vorgesetzten Rückmeldungen über die erlebte Zusammenarbeit zu geben. Unsere Mitarbeiter sollen die Veränderungen selber mitgestalten können.

Unsere Mitarbeiter wurden auch durch die überaus emotional geführte Energiepreisdiskussion besonders gefordert. Da sie täglich in direktem Kontakt zu unseren Kunden stehen, haben sie nicht selten mit harter Kritik am Unternehmen umgehen müssen, die sich dann stellvertretend an ihre Person richtete. Hier haben sich mit Sicherheit auch viele konstruktive Gespräche ergeben, in denen unsere Mitarbeiter mit ihrem Hintergrundwissen aufklären und damit zur Versachlichung beitragen konnten. Dies gelingt jedoch nur dann, wenn die Mitarbeiter sich sicher und umfassend informiert fühlen. Hier müssen wir in Zukunft noch besser werden. Die Führungskräfte und der Vorstand werden hier noch mehr gefordert sein. Sowohl in der Kommunikation mit den Mitarbeitern als auch mit den Kunden.

**Erfüllt E.ON Hanse die von der Bundesregierung geforderte Ausbildungsquote?**

Mehr als das. Die Ausbildungsquote bei E.ON Hanse liegt bei rund 10 % und damit weit über den gesetzlichen Anforderungen von 5 %. Hier können wir wirklich stolz und zufrieden sein. Das ist ein sehr guter Beitrag, gerade angesichts der Jugendarbeitslosigkeit. E.ON Hanse ist nicht nur einer der größten Arbeitgeber im Norden, sondern auch einer der größten privatwirtschaftlichen Ausbilder in der Region. Und diese Leistung müssen wir auch noch viel öfter nach außen tragen. Doch gerade in der jüngeren Vergangenheit wurde die Tatsache, dass wir – mit Blick auf die gesellschaftliche Verantwortung – einen wirklich großen Beitrag leisten, durch andere Aspekte in der öffentlichen Diskussion und Berichterstattung leider völlig ausgeblendet.

**Die Ausbildungsquote bei E.ON Hanse liegt bei rund 10 %. Hier können wir wirklich stolz und zufrieden sein.**

Neben der dualen Berufsausbildung in unserem Unternehmen haben wir auch noch weitere Projekte. So beispielsweise in einer Kooperation mit dem Hamburger Ausbildungszentrum, in dem wir Jugendliche aus sozial benachteiligten Familien ausbilden. Durch unsere finanzielle Unterstützung werden 18 Jugendliche innerhalb von drei Jahren ausgebildet. Ich meine,

dass wir damit seit vielen Jahren etwas Großartiges in Hamburg bewegen.

Doch Ausbildung ist die eine Seite. Weiterbeschäftigung der gut ausgebildeten Jugendlichen ist eine andere. Und da gibt es im E.ON-Konzern sicherlich vielfältige Möglichkeiten. Doch auch die jungen Mitarbeiter sind hier gefordert. Junge Menschen müssen flexibel und mobil sein, damit sie einen festen Arbeitsplatz erhalten.

**Ist Personalabbau bei E.ON Hanse ein Mittel zur Kosteneinsparung?**

Der beschlossene, fusionsbedingte Personalabbau ist mittel- bis langfristig gesehen sicherlich ein Kostenvorteil. Vor dem Hintergrund der fünf Millionen Arbeitslosen in Deutschland hat das Management eines Unternehmens meiner Meinung nach aber eine besonders hohe moralische und gesellschaftliche Verantwortung. Deshalb darf Personalabbau auch nicht zum Selbstzweck werden. Es muss ganz genau anhand der Wertschöpfung geprüft werden, wo Personalabbau beispielsweise durch Ausgliederung von Aufgaben möglich wäre.

E.ON Hanse hat ein ganz klares Ziel: Arbeitsplätze zu sichern. Dies geht selbstverständlich nur dann, wenn unser Unternehmen profitabel ist und somit die wirtschaftlichen Ziele erfüllt.

In diesem Zusammenhang sollte nicht vergessen werden, dass besonders die Energiewirtschaft hoch qualifizierte, kreative und innovative Mitarbeiter benötigt. Dies gilt gerade mit Blick auf die liberalisierten Märkte und den steigenden Wettbewerbsdruck.

Das OneE.ON-Leitbild transportiert die Werte, von denen wir uns täglich treiben lassen:

**Integrität, Offenheit, Vertrauen und gegenseitiger Respekt, Mut sowie gesellschaftliche Verantwortung.**





# Vertrauen

# Das Geschäftsjahr 2005

## Wirtschaftliches Umfeld

### Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Das gesamtwirtschaftliche Wachstum in Deutschland hat sich ab dem dritten Quartal spürbar beschleunigt. Damit konnte die Wachstumsabschwächung im ersten Halbjahr überwunden werden. Dieser leichte Aufschwung wurde jedoch hauptsächlich vom lebhaften Auslandsgeschäft begünstigt. Die Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland haben das Wachstum ebenfalls gesteigert. Der private Konsum blieb dagegen schwach und konnte somit nicht positiv zum Wachstum beitragen.

### Energiewirtschaft in Deutschland: Neue gesetzliche Vorgaben

Seit 1998 kann jeder in Deutschland seinen Stromanbieter frei wählen. Bundesweite Wechselstatistiken zeigen, dass der Wettbewerb auf dem Strommarkt gut funktioniert. Auch auf dem Erdgasmarkt haben mittlerweile viele neue Anbieter Fuß fassen können und transportieren ihr Gas durch die Leitungen der Netzbetreiber. Denn Stadtwerke und Industriekunden können ihren Erdgaslieferanten bereits seit 2001 frei wählen.

Mit Inkrafttreten des aktuellen Energiewirtschaftsgesetzes am 13. Juli 2005 wurden die europäischen „Beschleunigungsrichtlinien Strom und Gas“ in nationales Recht umgesetzt. Das Ziel ist klar: Die Wettbewerbsbedingungen im Strom- und Gasmarkt sollen verbessert und einheitlicher gestaltet werden. Dies soll zum einen durch das so genannte Un-bundling, die Entflechtung des Netz-

betriebes von den übrigen Unternehmensbereichen, sowie durch staatliche Regulierung der Netzentgelte erreicht werden. Flankiert wird das Gesetz durch die Netzentgelt- und die Netzzugangsverordnung, die am 29. Juli 2005 in Kraft getreten sind. Darüber hinaus beinhaltet das Gesetz noch weitere Optionen für diverse Verordnungen, von denen der Gesetzgeber noch Gebrauch machen kann und wird. So werden derzeit die Allgemeinen Versorgungsbedingungen für Strom und Gas an die geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst.

## Aus Sicht der Energieunternehmen muss auch die Anreizregulierung eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals sicherstellen.

Aufgrund geänderter internationaler Vereinbarungen im Kyoto-Protokoll ist das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz angepasst worden. Darin wurde die Förderungsdauer kleinerer Anlagen mit einer Leistung bis einschließlich 50 kW um drei Jahre auf den 31.12.2008 verlängert.

### Bundesnetzagentur

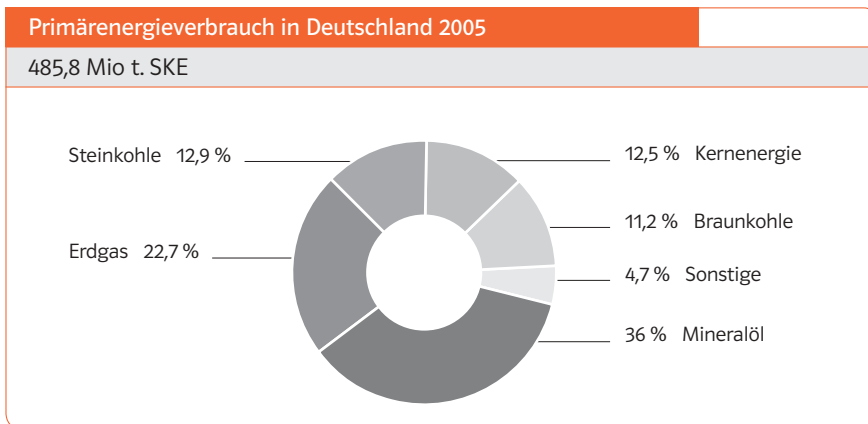
Mit dem neuen Energiewirtschaftsgesetz hat auch die Bundesnetzagentur als regulierende Behörde die Arbeit aufgenommen. Die zwei zentralen Aufgaben der Bundesnetzagentur sind die Überwachung des diskriminierungs-

freien Zugangs zu den Netzen und die Überprüfung der Angemessenheit der Netzentgelte. Für Letzteres sieht das Energiewirtschaftsgesetz zwei Regulierungsphasen vor: Mit Inkrafttreten des Gesetzes gilt die kostenorientierte Netzentgeltkalkulation, die von der Bundesnetzagentur als Aufsichtsbehörde genehmigt wird. Alle deutschen Netzbetreiber waren daher aufgefordert, ihre Netzentgeltkalkulation im Strombereich bis zum 31. Oktober 2005, im Gasbereich bis zum 31. Januar 2006 vorzulegen. E.ON Hanse hat ihre jeweiligen Berechnungen fristgerecht eingereicht.

Zur Genehmigung der Netzentgelte führt die Bundesnetzagentur ein Vergleichsverfahren durch. Strukturell vergleichbare Netzbetreiber werden gegenübergestellt. Dabei werden durchschnittliche Entgelte, Erlöse und Kosten anderer Netze berücksichtigt.

Die rein kostenorientierte Netzentgeltregulierung soll in der nächsten Phase von der Anreizregulierung abgelöst werden. Bis zum Sommer 2006 ist die Bundesnetzagentur laut Gesetz angehalten, ein Modell vorzustellen. Damit sollen bei dem Netzbetreiber Anreize für die Erschließung zusätzlicher Effizienzpotenziale durch die weitere Rationalisierung und Senkung von Kapital- und Betriebskosten geschaffen werden. Das Gesetz regelt allerdings nur die Grundzüge der Anreizregulierung, nicht die konkrete Ausgestaltung.

Aus Sicht der Energieunternehmen muss auch die Anreizregulierung eine angemessene Verzinsung des eingesetzten Kapitals sicherstellen.



Die globale Nachfrage nach Primärenergieträgern wie Kohle, Erdöl und Erdgas steigt kontinuierlich. Das Angebot ist jedoch begrenzt. Damit steigen auch die Preise.

Quelle: BGW

**E.ON Hanse:**

**Regionale Versorgung, globale Einflüsse**

Als regionaler Energiedienstleister ist E.ON Hanse für rund 1,2 Millionen Kunden in Hamburg, Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern sowie in Teilen Niedersachsens und Brandenburgs tätig. Das Kerngeschäft des Unternehmens liegt im Verkauf von Strom, Gas, Wärme und Wasser. Darüber hinaus betreibt E.ON Hanse ein Mittel- und Niederspannungsstromnetz. Der Transport und die Durchleitung von Erdgas und der Betrieb von Speichern stellen einen weiteren Schwerpunkt dar.

Trotz der konzentrierten Geschäftstätigkeit von E.ON Hanse auf einem regionalen Markt hängen dennoch die Preise im Wesentlichen von den Entwicklungen auf den internationalen Energiemärkten ab. Die globale Nachfrage nach Primärenergieträgern wie Kohle, Erdöl und Erdgas steigt kontinuierlich. Das Angebot ist jedoch begrenzt. Damit steigen auch die Preise. Die deutschen

Erdgaspreise spiegeln also das Wechselspiel zwischen globalem Angebot und der regionalen Nachfrage wider.

Die steigende Preisentwicklung der Primärenergien wirkt sich auch auf den Strommarkt aus, da Energieträger wie Kohle und Gas zur Stromerzeugung eingesetzt werden. Deutschland darf daher nicht isoliert betrachtet werden, denn es kann sich von diesem Trend weltweit steigender Energienachfrage und hohen Preisniveau nicht freimachen. Zusätzlich werden die deutschen Energiepreise durch Steuern und staatliche Abgaben belastet. 30 % der Gashaushaltspreise sind Steuern und Abgaben. Beim Strompreis sind es sogar rund 40 %, die sich aus Stromsteuer, den Umlagen zur Förderung der erneuerbaren Energien und der Kraft-Wärme-Kopplung sowie Konzessionsabgaben bilden.

Trotz dieser hohen staatlichen Belastungen liegen die Strom- und Erdgaspreise für Haushaltskunden in Deutschland im europäischen Mittelfeld.



### **Mehr Wettbewerb:**

#### **E.ON Hanse öffnet den Gasmarkt**

Damit auch Privathaushalte ihren Erdgaslieferanten wechseln können, wird E.ON Hanse bereits ab April 2006 den Markt für die Konkurrenz öffnen. Damit ermöglicht E.ON Hanse Haushaltskunden sechs Monate vor dem offiziellen Termin im Oktober 2006 den Wechsel zu einem anderen Gasanbieter. Ab Oktober wird E.ON Hanse in einem fließenden Übergang das Netzzugangsmodell übernehmen, das die Bundesnetzagentur gemeinsam mit der Energiewirtschaft erarbeitet hat.

### **Geschäftsverlauf**

#### **Unternehmenskultur und -leitbild**

Gemeinsame Verhaltensweisen, Ziele und Werte für alle Mitarbeiter stärken ein Unternehmen auch mit Blick auf die eigene Wettbewerbsfähigkeit. Daher ist die Umsetzung der OneE.ON-Strategie, einer gemeinsamen Identität für einen geeinten Konzern, weiterhin ein wichtiges und nachhaltiges Ziel bei E.ON Hanse. Um die eigene Unternehmenskultur noch weiter zu stärken, hat E.ON Hanse aus der OneE.ON-Vision eigene Unternehmensleitsätze für sich entwickelt. So steht die zuverlässige Versorgung an erster Stelle, die E.ON Hanse mit der eigenen Erfahrung, der Kompetenz und der Leistungsfähigkeit sicherstellt. Als regional verwurzelt Unternehmen stehen die Bedürfnisse unserer Kunden im Mittelpunkt unseres Handelns. Gleichmaßen ist E.ON Hanse Partner der Kommunen und arbeitet seit Jahrzehnten vertrauensvoll mit den Vertriebspartnern zusammen. Diese Partnerschaft wird stetig weiterentwickelt. E.ON Hanse leistet einen großen Beitrag und stärkt

die regionale Wirtschaft durch zahlreiche qualifizierte Arbeitsplätze an vielen Standorten in der Region, das überdurchschnittliche Engagement in der Ausbildung, Investitionen vor Ort und Förderung herausragender Ereignisse.

#### **Mitarbeiter**

Bei E.ON Hanse zählen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu den größten Erfolgsfaktoren des Unternehmens. Von ihren Erfahrungen, ihrer Leistungsfähigkeit und ihrer Leistungsbereitschaft hängen maßgeblich der Erfolg und die weitere Entwicklung des Unternehmens ab.

## **E.ON Hanse leistet einen großen Beitrag und stärkt die regionale Wirtschaft durch zahlreiche qualifizierte Ausbildungs- und Arbeitsplätze an vielen Standorten.**

Im Geschäftsjahr 2005 waren 2.832 Mitarbeiter und Auszubildende bei E.ON Hanse beschäftigt. Als einer der größten Arbeitgeber der Region setzt E.ON Hanse auf hoch qualifizierte Mitarbeiter, um im Markt zu bestehen. Daher bietet das Unternehmen vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten für die Mitarbeiter. Im Rahmen eines unternehmens- und konzernweiten Weiterbildungssystems werden daher zahlreiche Qualifizierungsangebote gemacht.

Ein wesentliches Instrument zur Ermittlung persönlicher Entwicklungspotenziale ist das Mitarbeitergespräch. In einem engen Austausch zwischen Führungskraft und Mitarbeiter werden Leistung und Optimierungsansätze gemeinsam erörtert. Gleichmaßen bietet das Mitarbeitergespräch die Möglichkeit zum Feedback an den Vorgesetzten in Bezug auf die Zusammenarbeit. Diese Gelegenheit bietet sich für außertarifliche Mitarbeiter beim Zielvereinbarungsgespräch mit dem Vorgesetzten, in dem die Ziele für die folgenden zwölf Monate vereinbart werden. Unternehmerisches Denken, Ideen und persönlicher Einsatz, die in den Mitarbeitergesprächen beurteilt

werden, honoriert das Unternehmen mit einer leistungsabhängigen Vergütung.

Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Beschäftigten um 55 Mitarbeiter gesunken. Dieser Rückgang entstand im Wesentlichen durch den sozialverträglichen Abbau über Vorruhestandsregelungen und Nutzung von Altersteilzeitregelungen.

**Ausbildung**

E.ON Hanse legt großen Wert auf eine qualifizierte und kompetente Ausbildung, die daher traditionell einen hohen Stellenwert genießt. Die Ausbildungsquote liegt bei 9,7 % und damit weit über dem Bundesdurchschnitt von rund 5 %.

Das unternehmenseigene Projekt „Challenge for you“ wendet sich an Auszubildende, die dank eines sehr guten Prüfungsergebnisses ein Studium im technischen Bereich beginnen möchten. Das Unternehmen unterstützt die zukünftigen Studenten finanziell, bietet ihnen Betriebspraktika während der Studienzeit und nach Abschluss des Studiums eine Anstellung an.

13 Hoch- und Fachhochschulabsolventen waren 2005 in einem Trainee-Programm bei E.ON Hanse. In 12 bis 18 Monaten durchlaufen sie alle Bereiche, um dann qualifizierte Fachaufgaben zu übernehmen.

Mit dualen Studienmodellen für Wirtschaftsingenieure, Diplomkaufleute und Ingenieure für Verfahrenstechnik rundet E.ON Hanse das vielfältige Ausbildungsportfolio ab.

In einer besonderen Kooperation mit dem Hamburger Ausbildungszentrum unterstützt E.ON Hanse sozialschwache Jugendliche und ermöglicht ihnen eine Ausbildung. In ähnlichen Projekten in den Regionen verhilft das Unternehmen Jugendlichen, erste Berufserfahrungen machen zu können, um ihnen den Einstieg ins Berufsleben zu erleichtern.

Mitarbeiter	2005	2004
Gesamtbelegschaft	2.832	2.876
Vorstand	5	5
Vollzeitbeschäftigte	2.390	2.432
Teilzeitbeschäftigte	184	183
Auszubildende	249	238
Praktikanten	4	18
<b>Gesamtbelegschaft ohne Vorstand und Auszubildende</b>	<b>2.578</b>	<b>2.633</b>

Das Unternehmen bildet junge Menschen in zahlreichen Berufsbildern aus. Mit umfangreichen Kooperationen mit Institutionen, Fachhochschulen sowie renommierten Akademien hat E.ON Hanse ein starkes Netzwerk geschaffen, um auch in Zukunft auf hohem Niveau auszubilden. Darüber hinaus bietet E.ON Hanse anderen Wirtschaftsunternehmen die Möglichkeit, deren Auszubildende mit aufzunehmen.

**Verbesserungsvorschläge**

Neuerungen, Prozessoptimierung, Kosteneinsparung oder Erhöhung der Qualität sind auch bei E.ON Hanse eine ständige Herausforderung. Daher können Mitarbeiter Verbesserungsvorschläge einreichen, um einen Beitrag zur Stärkung der Veränderungsfähigkeit des Unternehmens zu leisten. Das Ideenmanagement begutachtet und bewertet die eingereichten Vorschläge. Umgesetzte Ideen werden honoriert.



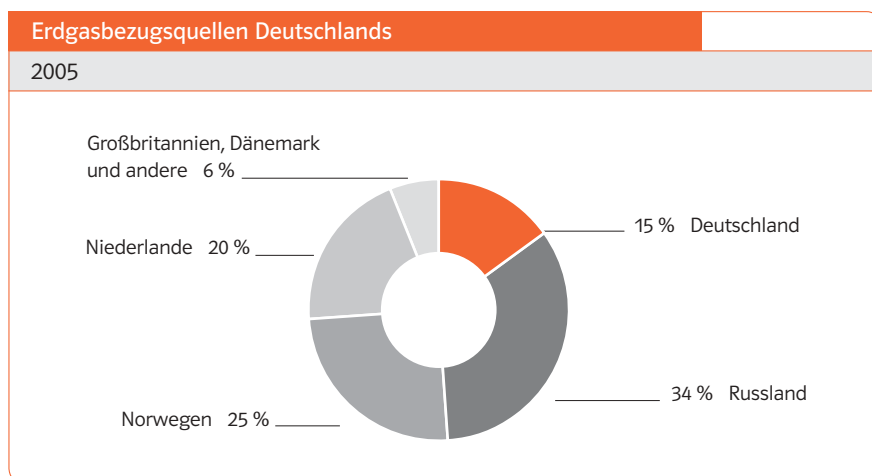
## Absatz- und Preisentwicklung

### Erdgasbezug, Preise

E.ON Hanse musste die Erdgaspreise für Haushalts- und Gewerbekunden im Februar um 0,10 ct/kWh und im August um 0,58 ct/kWh anpassen. Die Gründe liegen ausschließlich in den stark gestiegenen Einkaufskosten. Zwischen Januar 2004 und Ende 2005 stiegen die Bezugspreise um rund 70 %. Der Anstieg der Beschaffungskosten ist jedoch kein E.ON Hanse-spezifisches Problem. Der Trend ist international.

Deutschland verfügt kaum über eigene Gasvorkommen. Daher sind wir in hohem Maße von Importen abhängig. Derzeit muss Deutschland 85 % des Bedarfs an Erdgas aus dem Ausland einführen. Es kommt überwiegend aus drei Staaten: Russland, Norwegen und den Niederlanden. Rund 15 Gesellschaften importieren Erdgas nach Deutschland. Jede dieser Gesellschaften hat Verträge mit den ausländischen Produzenten. Die Verträge sind langfristig geschlossen und sichern damit den Bezug ab. Darüber hinaus sind sie an den Ölpreis gekoppelt. Dadurch wird zum einen ein Preisdiktat der Lieferländer verhindert, zum anderen werden starke Preisschwankungen durch eine Mittelwertbetrachtung vermieden. Die Preisgestaltung setzt sich in den Verträgen mit den Vertriebspartnern fort, die die Endkunden beliefern.

Mit der Shell Erdgas Marketing GmbH & Co. KG, Hamburg, der ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH & Co. KG, Hannover, der WINGAS GmbH, Kassel, und der VNG-Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft, Leipzig, hat E.ON Hanse den Erdgaseinkauf auf verschiedene Unternehmen verteilt, um das Lieferrisiko zu minimieren und einen günstigen Einkauf sicherzustellen. Darüber hinaus verfügt E.ON Hanse über mehrere Speicher. Dies gibt dem Unternehmen ein Stück Unabhängigkeit und Flexibilität. Denn damit sichert E.ON Hanse nicht nur die Versorgung der Kunden ab, sondern kann auch den Bezug gleichmäßiger gestalten und damit optimieren. Ein Vorteil, der den Kunden von E.ON Hanse zugute kommt.



Quelle: BGW

**Absatz**

Der Erdgasabsatz hat sich im Privatkundenbereich witterungsbedingt um rund 5,6 % verringert.

Rückgänge im Geschäftskundenbereich haben ebenfalls zu einer Verringerung des Absatzes von über 2.300 GWh geführt. Der leicht erhöhte Erdgasverkauf an Vertriebspartner kompensierte die Verringerung nur geringfügig.

**Strombezug, Preise**

Aufgrund des Einsatzes kostenintensiver Primärenergieträger in der Stromproduktion steigen auch hier die Preise. Allein der Preis für Steinkohle, die für 25 % der deutschen Stromerzeugung benötigt wird, ist von Anfang 2004 bis Mitte 2005 durchschnittlich um über 30 % gestiegen.

Der CO<sub>2</sub>-Emissionsrechtehandel, der am 1. Januar 2005 gestartet ist, führt ebenfalls zu Verteuerungen des Strompreises. Die Bundesregierung entschied 2001, dass der Emissionshandel das am besten geeignete Instrument zur Erfüllung der Kyoto-Ziele ist. Dabei sollen Investitionsanreize in CO<sub>2</sub>-arme Technologien gesetzt werden. Dies führt dazu, dass möglichst emissionsarm Strom produziert wird, z.B. durch einen Wechsel von Kohle hin zu Erdgas. Die Preise für Strom am Großkundenmarkt und für Emissionsrechte bilden sich am Markt und an Börsen aus. Die Feststellung der Preise erfolgt dabei aus einem Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage. Eine Vielzahl von Faktoren hat in 2005 einen Anstieg der Strompreise am Großhandelsmarkt bewirkt. So hat neben extremen Wetterbedingungen

auch die geringe Verfügbarkeit der CO<sub>2</sub>-armen Erzeugung beispielsweise in Spanien, Frankreich und Italien den Emissionsrechtepreis in die Höhe getrieben.

In Deutschland wird Strom an der Strombörse EEX (European Energy Exchange) mit Sitz in Leipzig gehandelt. Hier kaufen und verkaufen derzeit 128 Marktteilnehmer aus 16 Ländern Strom. Auch E.ON Hanse kauft zu Börsenpreisen auf dem Großhandelsmarkt ein.

Der Blick auf die anderen europäischen Großhandelsmärkte zeigt: Die Preisentwicklungen verlaufen dort nahezu parallel.

**Absatz**

Die abgesetzte Gesamtmenge verminderte sich 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 260,3 GWh auf 12.175,3 GWh.

**Sonstige**

Eine Neuordnung im Wärmegeschäft zwischen E.ON Hanse und der 100%igen Tochter NEA Norddeutsche Energieagentur für Industrie und Gewerbe GmbH hat zu veränderten Abläufen geführt. Mit dem Ziel, sich auf das Endkundengeschäft zu konzentrieren, hat E.ON Hanse mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2005 alle Wärmeeerzeugungs- und sonstige Wärmeanlagen an die NEA verkauft. Im Gegenzug hierzu hat NEA Wärmekunden an E.ON Hanse übertragen. Das neue Geschäftsmodell sieht vor, dass NEA in den nun eigenen Anlagen Wärme erzeugt und diese dann an E.ON Hanse verkauft. Damit obliegt der Verkauf an die Kunden E.ON Hanse.

Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Wärmeabsatz um 334,8 GWh auf 1.592,5 GWh. Die Umsatzerlöse haben sich daher um 17,9 Mio. € auf 89,3 Mio. € erhöht.

Kennzahlen Strom der E.ON Hanse AG		
in GWh	2005	2004
Stromabsatz	12.175,3	12.435,6

Kennzahlen Gas der E.ON Hanse AG		
in GWh	2005	2004
Erdgasabsatz	40.674,7	43.068,2



Da sich die Ölpreisentwicklung auch auf den Wärmepreis auswirkt, musste E.ON Hanse in dieser Sparte die Preise erhöhen. Die Erhöhung hing von den jeweiligen Vertragsbedingungen ab.

### Netzdurchleitung

E.ON Hanse betreibt umfangreiche Strom- und Gasnetze. Aufgrund des liberalisierten Marktes ist es Mitbewerbern möglich, Kunden im E.ON Hanse-Netzgebiet zu versorgen. Die Durchleitung von Strom und Erdgas wird mit den kalkulierten Netzentgelten vergütet. Dass der Wettbewerb eindeutig funktioniert, dokumentiert die Erhöhung des Durchleitungs-Volumens im E.ON Hanse-Netz. Dadurch stiegen die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 20,6 Mio. € auf 50,6 Mio. €. Dies ist eine Steigerung um rund 69 %.

### Wasser

Im Wassergeschäft wurden mit rund 20.000 Kunden 7,5 Mio. € Umsatz erwirtschaftet.

### Ertragslage

Die Umsatzerlöse stiegen gegenüber dem Vorjahr von 2.417,8 Mio. € um 229,7 Mio. € auf 2.647,5 Mio. €. Hierin sind neben den Gas- und Stromumsatzerlösen auch Auflösungen von Bauzuschüssen und Sonstige enthalten.

Durch die gestiegenen Bezugskosten im Stromeinkauf hat sich der Rohüberschuss im Vergleich zum Vorjahr vermindert. Der Erdgas-Rohüberschuss hat sich unter Berücksichtigung der gestiegenen Beschaffungskosten und der operativen Risiken ebenfalls reduziert.

## Bilanz für das Geschäftsjahr 2005

in T€	31.12.2005	31.12.2004
<b>AKTIVA</b>		
<b>Anlagevermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	36.788	41.840
Sachanlagen	977.028	993.004
Finanzanlagen	258.856	270.780
	<b>1.272.672</b>	<b>1.305.624</b>
<b>Umlaufvermögen</b>		
Vorräte	74.987	66.586
Forderungen und Sonstige Vermögensgegenstände	598.814	559.547
Flüssige Mittel	11.031	7.885
	<b>684.832</b>	<b>634.018</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>2.655</b>	<b>2.052</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.960.159</b>	<b>1.941.694</b>
<b>PASSIVA</b>		
<b>Eigenkapital</b>		
Gezeichnetes Kapital	250.000	250.000
Kapitalrücklage	50.000	50.000
Gewinnrücklagen	174.007	149.125
Bilanzgewinn	70.000	70.000
	<b>544.007</b>	<b>519.125</b>
<b>Sonderposten mit Rücklageanteil</b>	<b>4.282</b>	<b>4.533</b>
<b>Sonderposten für Investitionszuschüsse</b>	<b>46.667</b>	<b>29.397</b>
<b>Bauzuschüsse</b>	<b>262.794</b>	<b>291.371</b>
<b>Rückstellungen</b>	<b>864.174</b>	<b>840.079</b>
<b>Verbindlichkeiten</b>	<b>231.633</b>	<b>250.363</b>
<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>6.602</b>	<b>6.826</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>1.960.159</b>	<b>1.941.694</b>

Durch die Änderung im Wärmege-  
schäft ist der Vergleich mit dem Vorjahr  
nur unter Berücksichtigung der Ergebnis-  
abführung von der NEA Norddeutsche  
Energieagentur für Industrie und  
Gewerbe GmbH zu bewerten. Damit liegt  
das Wärmeergebnis auf Vorjahresniveau.

Die insgesamt schlechtere wirt-  
schaftliche Lage der privaten Haushalte

in Deutschland hat im Berichtsjahr zu  
einer nachteiligen Zahlungsmoral  
geführt. Dies hat bewirkt, dass die  
Wertberichtigungen auf Forderungen zu  
Lasten des Ergebnisses deutlich über  
dem Vorjahr lagen.

Im Übrigen hat sich die Erhöhung  
der Rückstellungen, insbesondere für  
den Personalbereich, ergebnisbelastend  
ausgewirkt. Auch ein höherer Aufwand  
in der IT, insbesondere im Zusammen-  
hang mit den neuen Anforderungen aus  
dem geänderten Energiewirtschaftsge-  
setz, hat im Vergleich zum Vorjahr das  
Ergebnis geschmälert.

Das Finanzergebnis hat sich im Ver-  
gleich zum Vorjahr insbesondere durch  
die Ergebnisabführung von der NEA und  
die 2004 vorgenommenen Abschreibun-  
gen auf Beteiligungen erhöht.

Insgesamt ist das Ergebnis der  
gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von  
201,3 Mio. € auf 177,0 Mio. €, also um  
24,3 Mio. € (12,1 %), gesunken.

#### Vermögenslage

Kennzeichnend für das Vermögen der  
Gesellschaft ist der hohe Anteil des  
Anlagevermögens von rund 65 % an der  
Bilanzsumme. Der größte Teil des  
Anlagevermögens besteht aus dem  
Sachanlagevermögen.

Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr 2005		
in T€	2005	2004
Umsatzerlöse	2.647.454	2.417.838
Bestandsveränderung der in Ausführung befindlichen Bauaufträge	3.132	- 664
Andere aktivierte Eigenleistungen	10.695	7.466
Sonstige betriebliche Erträge	76.822	53.098
	<b>2.738.103</b>	<b>2.477.738</b>
Materialaufwand	1.986.338	1.726.967
Personalaufwand	270.556	247.547
Abschreibungen	108.069	124.111
Sonstige betriebliche Aufwendungen	227.877	162.517
	<b>145.263</b>	<b>216.596</b>
Finanzergebnis	31.718	- 15.321
<b>Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>	<b>176.981</b>	<b>201.275</b>
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	81.014	78.086
Sonstige Steuern	1.085	373
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>94.882</b>	<b>122.816</b>
Gewinnvortrag aus dem Vorjahr	0	3
Einstellungen in Gesetzliche Rücklagen	303	6.141
Einstellungen in Andere Gewinnrücklagen	24.579	46.678
<b>Bilanzgewinn</b>	<b>70.000</b>	<b>70.000</b>



Im Jahr 2005 investierte E.ON Hanse 87,2 Mio. € in das Anlagevermögen. Hiervon gingen 83,6 Mio. € im Wesentlichen in die Erweiterung des Strom- und Gasleitungsnetzes, beispielsweise in den Bau von Stromleitungen und Gasverteilungsanlagen.

#### **Finanzlage**

Die Finanzlage der E.ON Hanse ist geordnet.

Das Anlagevermögen ist vollständig durch das Eigenkapital, Sonderposten und Bauzuschüsse sowie durch die Pensionsrückstellungen langfristig finanziert.

#### **Jahresüberschuss und Dividende**

Vom Jahresüberschuss in Höhe von 94,9 Mio. € werden 0,3 Mio. € zur Auffüllung der gesetzlichen Rücklage verwendet. Weitere 24,6 Mio. € werden den Anderen Gewinnrücklagen zugeführt.

Im Vergleich zu 2004 hat sich der Jahresüberschuss und dementsprechend die Rücklagenzuführung vermindert.

Der Vorstand schlägt der Hauptversammlung vor, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende von 70 Mio. € auszuschütten.

#### **Risikomanagement**

Als Energiedienstleister ist die E.ON Hanse AG einigen unternehmerischen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Diesen Risiken begegnet das Unternehmen mit einem umfangreichen Risikomanagement-System.

#### **Ziele und Organisation**

Auf Basis geltender Richtlinien mit entsprechender Dokumentations- und Meldepflicht hat E.ON Hanse ein Risikomanagement-System. Der gesamte Prozess wird von einem Risiko-Komitee begleitet, in dem alle relevanten Bereiche vertreten sind. Gemeinsam mit dem Risiko-Beauftragten stellt das Komitee sicher, dass das Risikomanagement als kontinuierlicher Prozess im Unternehmen verstanden und gelebt wird.

Der Risikomanagement-Regelkreis, bestehend aus Risikoidentifikation, Risikoanalyse und -bewertung sowie Risikosteuerung und -überwachung, ist in die Aufbau- und Ablauforganisation eingebettet.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden regelmäßig über die Risikolage des Unternehmens informiert.

#### **Aktuelle Risikosituation**

Es liegen keine den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken vor.

#### **Externe Risiken**

Nach wie vor gibt es branchenspezifische Risiken, die hauptsächlich im externen Bereich liegen. So können das

konjunkturelle Umfeld und Witterungsschwankungen das Geschäft maßgeblich beeinflussen.

Die Märkte unterstehen einem fortlaufenden Wechsel. Das Marktumfeld unterliegt einer steigenden Wettbewerbsintensität. Entsprechend sieht sich E.ON Hanse Absatz- und Preisrisiken bei Energielieferungen und Netznutzung gegenüber. Diesen Umständen begegnet das Unternehmen mittels eines kontinuierlichen Kosten- und Asset-Managements. Ein enges Bindungsmanagement zu den Partnern minimiert diese Risiken ebenfalls.

#### **Operative Risiken**

Der Einsatz komplexer technischer Anlagen kann zu Betriebsstörungen beziehungsweise Sicherheitsrisiken führen, die die Ertragslage beeinträchtigen können. Auch diesem Umstand begegnet E.ON Hanse durch detaillierte Arbeits- und Verfahrensanweisungen, Weiterentwicklung von Technologien, regelmäßige Wartung der Anlagen sowie Schulungs- und Weiterbildungsprogramme. Soweit betriebswirtschaftlich sinnvoll, bestehen geeignete Versicherungspolice.

#### **Strategische Risiken**

Das strategische Geschäftsfeld Beteiligungen ist Vermögens- und Ertragsrisiken ausgesetzt und befindet sich in der Konsolidierungsphase. Das Beteiligungsportfolio wird - heute mehr denn je - wert- und risikoorientiert gesteuert sowie regelmäßig auf Werthaltigkeit geprüft. Die wesentlichen Beteiligungen werden direkt in die KonTraG-Berichterstattung eingebunden.

#### **Betrachtung von Chancen**

Wir akzeptieren manche Risiken im Zuge unseres Versorgungsauftrags in dem Bewusstsein, dass diese auch Chancen beinhalten können.

So ist das Unternehmen auch weiterhin überzeugt, dass die Erhöhung der Wettbewerbsintensität auf dem Energiemarkt durchaus die Chance für E.ON Hanse birgt, das Geschäft ergebnissteigernd zu erweitern.

#### **Bericht des Vorstands über Beziehung zu verbundenen Unternehmen**

Gemäß § 312 Aktiengesetz hat die E.ON Hanse AG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen zu erstellen. Sie hat diesen mit folgender Erklärung des Vorstands abgeschlossen:

„Wir erklären, dass die E.ON Hanse AG bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften im Geschäftsjahr 2005 nach den Umständen, die uns im Zeitpunkt bekannt waren, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen wurden, jeweils eine angemessene Gegenleistung erhalten hat. Soweit für unsere Gesellschaft auf Veranlassung oder im Interesse des herrschenden oder eines mit ihm verbundenen Unternehmens Maßnahmen getroffen wurden, sind Nachteile nicht entstanden bzw. sind diese ausgeglichen worden.“

#### **Aktivitäten in Forschung und Entwicklung**

E.ON Hanse ist selbst oder über verbundene Unternehmen in verschiedenen



Organisationen vertreten, die sich mit innovativen Anwendungen wie auch mit Forschung und Entwicklung beschäftigen. Zudem engagiert sich das Unternehmen punktuell in der Erprobung neuer Verfahren. Hier sind insbesondere die Brennstoffzellentechnik und die Anwendung von Erdgas als Kraftstoff für Fahrzeuge zu nennen. Eigene Forschungsaktivitäten unterhält E.ON Hanse nicht. In diesem Zusammenhang nutzt das Unternehmen die Vorteile der Konzernzugehörigkeit. Durch starke Vernetzung pflegt und nutzt E.ON Hanse den konzernweiten Wissenstransfer, an dem das Unternehmen in speziellen Bereichen sein Know-how ebenfalls einfließen lässt.

#### **Nachhaltigkeit und Umweltschutz**

E.ON Hanse bietet selbst oder in partnerschaftlichen Projekten mit Verbänden und Institutionen Leistungen im Bereich Energieeffizienz an.

Die 2004 gegründete Innovationsstiftung Schleswig-Holstein, ein Public Private Partnership des Landes Schleswig-Holstein, der E.ON Energie AG und der E.ON Hanse AG, soll die Entwicklung in den Bereichen Energie und Klimaschutz vorantreiben. Mithilfe eines Kapitals von rund 82,7 Mio. € setzt sich die Stiftung in erster Linie für einen Informationstransfer zwischen Wissenschaft und Wirtschaft ein. Dabei stehen die Unterstützung der Wirtschaft zum nachhaltigen Nutzen und die Zukunftsfähigkeit Schleswig-Holsteins im Mittelpunkt.

E.ON Hanse ist Mitglied der Elektro-Gemeinschaft Schleswig-Holstein, ein Zusammenschluss von über 700 Elektro-Fachbetrieben und namhaften Mitgliedern der Elektroindustrie. Als Arbeits- und Werbegemeinschaft verfolgt E.ON Hanse mit den Partnern das Ziel, den umweltschonenden und sinnvollen Einsatz der elektrischen Energie zu fördern. Darüber hinaus macht sich die Elektro-Gemeinschaft die Absatzförderung, die berufliche Qualifizierung der Mitglieder und die Information der Öffentlichkeit über die Vorteile der elektrischen Energie zur Aufgabe.

Partnerschaftlich verbunden ist E.ON Hanse insbesondere mit der Gas-Gemeinschaft Hamburg e.V., der Gas-Gemeinschaft Mecklenburg-Vorpommern e.V. und der Gas-Wärme-Gemeinschaft Schleswig-Holstein e.V. Entscheidende Grundlagen für die Partnerschaft von Erdgaskunden, Gasgeräteherstellern, installierendem Handwerk und Gasversorgungsunternehmen wurden hier geschaffen. Die Mitglieder leben den regelmäßigen Informationsaustausch und führen Monteurschulungen zu den aktuellen gastechnischen Standards durch.

#### **Nachtragsbericht/Vorgänge von besonderer Bedeutung**

Vorgänge von besonderer Bedeutung haben sich nach dem Abschluss des Geschäftsjahres bis zur Aufstellung des Jahresabschlusses nicht ereignet.

### Ausblick

Das Jahr 2006 wird in der Energiewirtschaft maßgeblich bestimmt werden durch die Diskussion um das Netzzugangsmodell im Gasbereich, das die Voraussetzungen für eine Intensivierung des Wettbewerbs auf dem deutschen Gasmarkt schafft. Für alle Marktteilnehmer bedeutet dies neue Handlungsmöglichkeiten; für die Haushaltskunden, dass sie den Gaslieferanten wechseln können.

Die Genehmigungen der Bundesnetzagentur für die Netzentgelte 2006 stehen derzeit noch aus. Nach fristgemäßer Einreichung der Anträge erwarten wir die Genehmigungen für die Netzentgelte Strom im April, für Gas im Juni 2006.

Angesichts der auch weiterhin starken globalen Energienachfrage und der damit verbundenen steigenden Preise, wird die Branche auch in 2006 die Aufgabe haben, die Kunden über die Fakten und Zusammenhänge umfassend zu informieren.

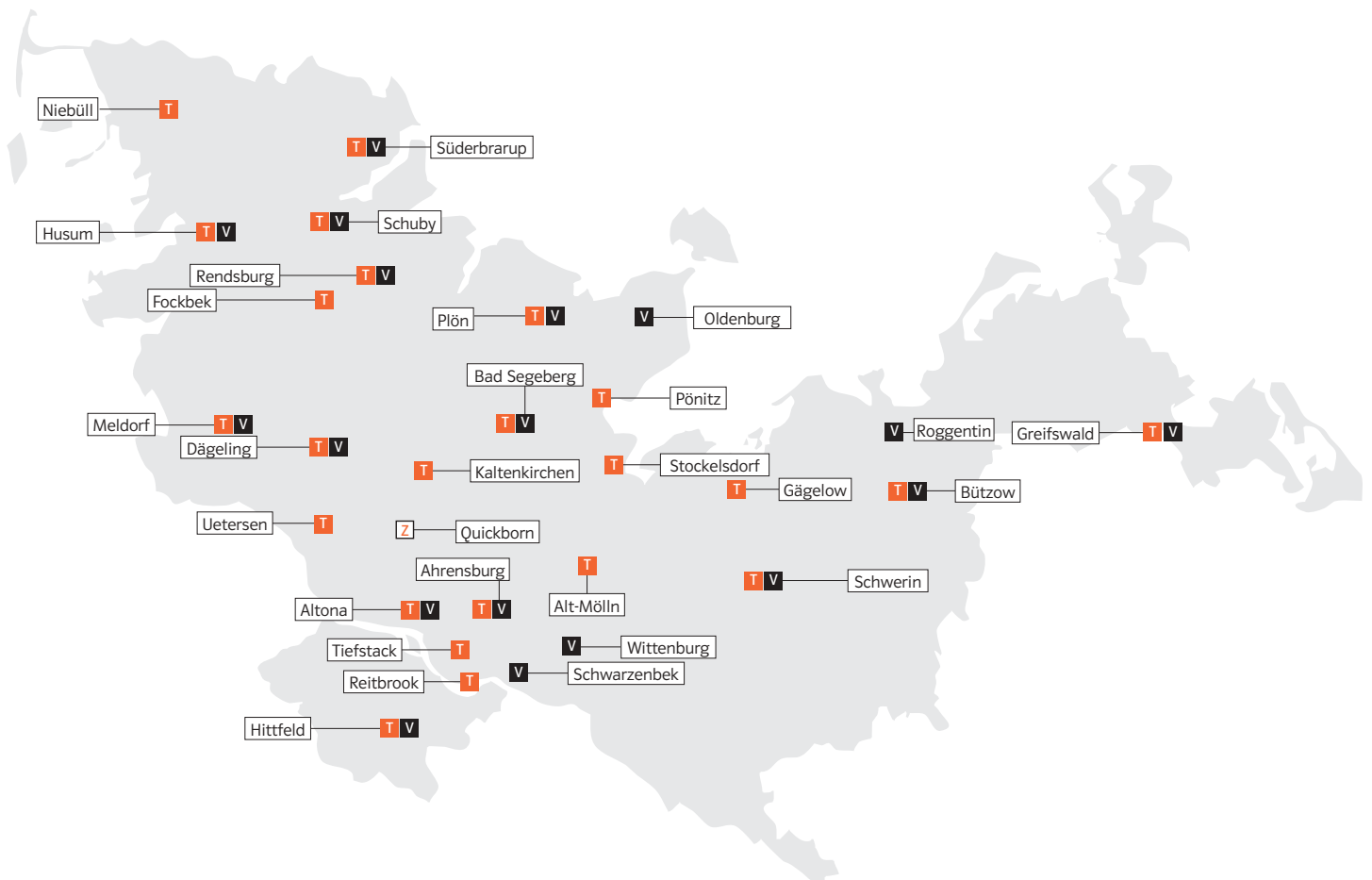
E.ON Hanse sieht deutlich die Chance, sich in einem weiter liberalisierten Markt als Energiedienstleister mit starker Kundenorientierung und einem breiten Produktportfolio von den Marktteilnehmern abzuheben. Dazu gehört auch das Angebot attraktiver Vertragsmodelle zu wettbewerbsfähigen Preisen. Der Zuspruch neuer Kunden zeigt eindeutig, dass diese vertrieblichen Maßnahmen bereits erfolgreich funktionieren.

Die Vorbereitung auf das Legal Unbundling in 2007 läuft. Einer zeitgerechten Umsetzung steht nichts im Wege.

Das wesentliche Kerngeschäft von E.ON Hanse, die Belieferung der Kunden mit Strom und Erdgas, wird sich moderat weiterentwickeln. Das Unternehmen geht davon aus, dass das operative Ergebnis auf Vorjahresniveau gehalten werden kann. Der globale Nachfragewettbewerb und die Verknappung der Ressourcen fossiler Brennstoffe lassen aber auch in 2006 keine Entspannung der Preise erwarten.

# Unsere Region

Wir sind immer genau da, wo Sie uns brauchen. An 18 Vertriebsstandorten stehen Ihnen unsere Mitarbeiter zur Verfügung. Um sicherzustellen, dass die Energie immer reibungslos bei Ihnen ankommt, sind wir mit unseren 23 technischen Standorten flächendeckend vor Ort präsent. Unsere Spezialisten in Sachen Erdgas agieren vom technischen Servicecenter in Hamburg aus. Die Experten für Strom finden Sie in Rendsburg. Der Firmensitz ist in Quickborn.



**T** Standort Technik

**V** Standort Vertrieb

**Z** Zentrale

**E.ON Hanse AG  
Kommunikation  
Schlesweg-HeinGas-Platz 1  
24450 Quickborn**

**[www.eon-hanse.com](http://www.eon-hanse.com)**

**Konzept und Gestaltung:  
HGB Hamburger Geschäftsberichte GmbH & Co. KG**

**Vorstandsfotos:  
Michael Lange**



[www.eon-hanse.com](http://www.eon-hanse.com)